

UNTERNEHMENSBEFRAGUNG 2011

Folgen der Krise auf die Unternehmensfinanzierung weitgehend überwunden – strukturelle Finanzierungsprobleme rücken wieder in den Vordergrund

 AGA Unternehmensverband	 BDI	 BGA Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.	 BITKOM	 Börsenverein des Deutschen Buchhandels
 bvd m.	 DIE DEUTSCHE BAUINDUSTRIE	 FWI	 GKV	 HDE Handelsverband Deutschland Der Einzelhandel
 Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie e. V.		 SACHSEN METALL	 UMU	 UVB UNTERNEHMENSVERBÄNDE BERLIN-BRANDENBURG
 vbw Die bayerische Wirtschaft	 VCI	 VDA Verband der Automobilindustrie	 VDMA	 VSW VEREINIGUNG DER SÄCHSISCHEN WIRTSCHAFT
 VEREINIGUNG DER UNTERNEHMENSVERBÄNDE FÜR MECKLENBURG-VORPOMMERN E.V.	 WIRTSCHAFTSJUNIOREN DEUTSCHLAND	 Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V.	 ZENTRALVERBAND DEUTSCHES BAUGEWERBE ZDB	
 ZDH ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN HANDWERKS	 ZVEI:			

Herausgeber

KfW Bankengruppe

Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-0; Telefax 069 7431-2944

www.kfw.de

Redaktion

KfW Bankengruppe, Abteilung Volkswirtschaft

Autoren

Dr. Volker Zimmermann, Telefon 069 7431-3725

Jonathan Steinbach

ISSN 1867-1500

Frankfurt am Main, Juni 2011

Inhaltsverzeichnis

1.	Ausgewählte Hauptergebnisse	3
2.	Entwicklung der Finanzierungsbedingungen	7
2.1	Tendenz bei der Kreditaufnahme.....	7
2.2	Ursachen für Erschwernisse der Kreditaufnahme	15
2.3	Zwischenfazit	22
3.	Entwicklung von Finanzkennziffern und Ratingnote	25
3.1	Entwicklung der Umsatzrendite	25
3.2	Entwicklung der Eigenkapitalquote	29
3.3	Entwicklung der Ratingnoten	33
3.4	Zwischenfazit	39
4.	Investitionen.....	41
4.1	Investitionstätigkeit 2010.....	41
4.2	Nicht getätigte Investitionen.....	50
4.3	Kreditfinanzierte Investitionen.....	57
4.4	Investitionsplanung für 2011	65
4.5	Zwischenfazit	68
5.	Förderung	71
5.1	Nachfrage nach Förderung.....	71
5.2	Zwischenfazit	76
6.	Unternehmensfinanzierung.....	79
6.1	Die Bedeutung einzelner Finanzierungsinstrumente	79
6.2	Zwischenfazit	87
7.	Fazit	89
	Literaturverzeichnis	93
	Anhang	95
	Struktur des Samples	95
	Erläuterungen zur Methodik	99
	Regressionstabellen.....	101
	Teilnehmende Verbände	107

Unternehmensbefragung 2011

Folgen der Krise auf die Unternehmensfinanzierung weitgehend überwunden – strukturelle Finanzierungsprobleme rücken wieder in den Vordergrund

1. Ausgewählte Hauptergebnisse

Zum zehnten Mal hat die KfW Bankengruppe in Zusammenarbeit mit Wirtschaftsverbänden in einer breit gefächerten Erhebung Unternehmen aller Größenklassen, Branchen, Rechtsformen und Regionen zu ihrer Bankbeziehung, ihren Kreditbedingungen und ihren Finanzierungsgewohnheiten befragt. An der im ersten Quartal 2011 schriftlich durchgeführten Erhebung nahmen insgesamt 24 Fach- und Regionalverbände der Wirtschaft teil.¹ Wie in den Jahren zuvor war das Ziel, aktuelle Fakten, Einschätzungen und Probleme zu diesen Themenkreisen festzustellen. Die Befragung bildet im Wesentlichen die Verhältnisse und Stimmungslage im Zeitraum vom zweiten Quartal 2010 bis zum ersten Quartal 2011 ab.

Die wichtigsten Ergebnisse sind:

Die aktuelle Befragung spiegelt insgesamt ein positives Umfeld der Unternehmensfinanzierung wider, das vom einsetzenden Aufschwung nach der Überwindung der durch das Platzen der US-Subprime-Blase im Jahr 2008 ausgelösten weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise geprägt ist. So hat sich die Finanzierungssituation der Unternehmen innerhalb der vergangenen zwölf Monate signifikant verbessert. Besonders deutlich geschah dies bei großen Unternehmen und Unternehmen aus exportorientierten Branchen, die von der Wirtschafts- und Finanzkrise stark betroffen waren. Die Verbesserungen beim Kreditzugang basieren auf der positiven Entwicklung der zentralen Finanzkennziffern der Unternehmen, wie der Eigenkapitalquote und der Umsatzrentabilität, und als Folge davon der Ratingnoten. Die besonderen krisenbedingten Finanzierungsprobleme sind weitestgehend abgeklungen. Die weiterhin existierenden spezifischen und strukturellen Finanzierungsprobleme kleiner und mittlerer sowie junger Unternehmen heben sich wieder stark ab. Erfreulich ist, dass sich auch das Investitionsklima gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert hat.

Auf Ebene der einzelnen Themenfelder der Studie ergeben sich folgende Ergebnisse:

¹ Den Auswertungen liegen die Angaben von über 3.300 Unternehmen zugrunde. Zur Datenerhebung und Struktur der Daten siehe Abschnitt 9.1. Da sich gegenüber der Vorerhebung die Struktur der Stichprobe verändert hat, können die aktuellen Werte häufig nicht direkt mit den Vorjahreswerten verglichen werden. Deshalb wurde mithilfe einer Gewichtung die „hypothetische“ Verteilung der Antworten in der zurückliegenden Erhebung ermittelt, wenn dieselbe Stichprobenstruktur bezüglich der teilnehmenden Verbände vorgelegen hätte, wie in der aktuellen Befragung. Siehe Abschnitt 9.2 im Anhang für die Details der Berechnung.

Finanzierungsbedingungen

1. Zwischen dem ersten Quartal 2010 und dem ersten Quartal 2011 hat sich die Finanzierungssituation der Unternehmen signifikant verbessert. Zwar sehen sich mit 25 % noch mehr Unternehmen mit Erschwernissen bei der Kreditaufnahme konfrontiert als dass Erleichterungen wahrgenommen werden (9 % der Unternehmen). Der Anteil der Unternehmen, der von gestiegenen Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme berichtet, ist somit gegenüber der Vorjahresbefragung um 38 % gesunken. Dagegen hat sich der Anteil der Unternehmen, der Erleichterungen bei der Kreditaufnahme wahrnimmt, sogar mehr als verdreifacht. Dies belegt, dass im Zuge des Aufschwungs die negativen Auswirkungen der zurückliegenden Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Unternehmensfinanzierung deutlich nachgelassen haben.
2. Die Erleichterungen bei der Kreditaufnahme sind für Unternehmen aller Größenklassen und Branchen spürbar. Die mit Abstand stärksten Verbesserungen der Finanzierungssituation sind bei großen Unternehmen sowie bei Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Groß- und Außenhandels zu beobachten, also gerade bei jenen, die von der Wirtschafts- und Finanzkrise besonders betroffen waren. Im Vergleich zur Vorjahreserhebung haben konjunkturell bedingte Probleme beim Kreditzugang nachgelassen, so dass die strukturellen Probleme sich wieder stärker abheben.
3. So sehen kleine Unternehmen sich am häufigsten verschlechternden Bedingungen beim Kreditzugang gegenüber. Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz melden mit 39 % der Nennungen 3,2-mal häufiger Erschwernisse bei der Kreditaufnahme als Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Die schwierigere Situation kleiner Unternehmen bei der Kreditaufnahme lässt sich auch daran festmachen, dass Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz 5½-mal öfter von Erschwernissen als von Erleichterungen berichten. Dagegen sind Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR die einzige Unternehmensgruppe, die im Saldo sogar eine Verbesserung bei der Kreditaufnahme im zurückliegenden 12-Monatszeitraum wahrnehmen.
4. Die Hauptgründe, welche die Unternehmen für Erschwernisse beim Kreditzugang anführen, sind wie in den Vorjahren vor allem höhere Anforderungen an die Dokumentation von Vorhaben (84 %) sowie die Offenlegung von Informationen (82 %). Die im Zuge der Krise gestiegene und gegenüber allen Kundengruppen unverändert hohe Risikosensitivität der Kreditinstitute lässt sich daran ablesen, dass diese Erschwernisse ähnlich häufig wie im Vorjahr genannt wurden und Unterschiede in der Betroffenheit zwischen den verschiedenen Unternehmensgruppen kaum noch festgestellt werden können. Die mit 81 % ebenfalls unverändert häufige Nennung von gestiegenen Anforderungen an die Sicherheiten als Erschwernis beim Kreditzugang verdeutlicht die hohe Bedeutung, die Kreditinstitute den Sicherheiten als Instrument zur Steuerung ihres Risikos beimessen.
5. Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu bekommen, werden mit 44 % ebenfalls nahezu unverändert häufig als Grund für einen erschwerten Kreditzugang genannt. Die besonderen strukturellen Probleme kleiner Unternehmen bei der Kreditaufnahme spiegeln sich darin wider, dass bei kleinen Unternehmen (Jahresumsatz bis 1 Mio. EUR) der grundsätzliche Kreditzugang beinahe 7-mal so häufig infrage steht als bei Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz (57 ggü. 8 %). Auch sind kleine Unternehmen mit 83 % häufiger von gestiegenen Anforderungen an die Sicherheiten betroffen als große Unternehmen (68 %) mit Erschwernissen bei der Kreditaufnahme. Dies deutet darauf hin, dass durch Anpassung der Kreditkonditionen, wie etwa der Zinshöhe, der Zugang zu Krediten bei großen Unternehmen eher offengehalten werden kann als bei Kleinen.

Entwicklung von Finanzkennziffern und Ratingnote

6. Berichteten in der Vorjahreserhebung insgesamt weniger Unternehmen von Verbesserungen als von Verschlechterungen ihrer Ratingnote, so hat sich dieser Saldo in der aktuellen Erhebung mit einem Wert von 10 Saldenpunkten deutlich ins Positive gewendet. Dazu dürfte wesentlich beigetragen haben, dass sich bei den Unternehmen zentrale Fi-

nanzkennziffern wie Umsatzrendite und Eigenkapitalquote im Zuge des einsetzenden konjunkturellen Aufschwungs auf breiter Basis positiv entwickelt haben.

7. Allerdings gelingt es den kleinen Unternehmen im Vergleich zu größeren weniger gut, ihre Ratingnoten zu verbessern: Während sich bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz der Saldo aus Verbesserungs- abzüglich Verschlechterungsmeldungen auf knapp 30 Punkte beläuft, überwiegen bei den Unternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit -3 Saldenpunkten die Verschlechterungsmeldungen sogar geringfügig.

Investitionen

8. Auch das Investitionsklima hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. Anders als in der Vorjahreserhebung, überwiegt in der aktuellen Befragung wiederum der Anteil der Unternehmen, der seine Investitionen ausgeweitet hat: Mit 38 % der Unternehmen hat jener Anteil, der seine Investitionen steigern konnte, gegenüber dem Vorjahr um 10 Prozentpunkte zugenommen. Dagegen ging der Anteil der Unternehmen mit rückläufigem Investitionsvolumen um beinahe den gleichen Wert auf 24 % zurück.
9. Ein Ausdruck der positiven konjunkturellen Entwicklung ist auch, dass der Anteil der Unternehmen, die auf geplante Investitionen verzichten mussten, von 33 % im Vorjahr auf 24 % zurückging. Mit einem Rückgang von rund einem Drittel gegenüber der Vorerhebung, machen die befragten Unternehmen vor allem die wirtschaftliche Lage seltener für einen Investitionsverzicht verantwortlich.
10. Allerdings unterscheiden sich die Gründe für einen Investitionsverzicht zwischen größeren und kleineren Unternehmen. Von den kleinen Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz berichten knapp 18 % von unterlassenen Investitionen aufgrund von (ausschließlich) Finanzierungsschwierigkeiten. Dieser Anteil sinkt mit zunehmender Unternehmensgröße auf 1 % bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Die Investitionstätigkeit kleiner Unternehmen wird somit von Finanzierungsschwierigkeiten sowie von der wirtschaftlichen Lage im gleichen Maße beeinträchtigt. Große Unternehmen verzichten dagegen vorrangig aufgrund einer schlechten wirtschaftlichen Lage auf Investitionen, während Finanzierungsschwierigkeiten für sie kaum von Bedeutung sind.
11. Bei knapp 25 % der Unternehmen, die einen Investitionskredit beantragten, wurde dieser nicht gewährt. Ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist vor allem bei den großen Unternehmen zu verzeichnen, während bei den kleinen Unternehmen kaum Veränderungen festgestellt werden können. Dass kleine Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz etwa 4,5-mal so häufig von einer Ablehnung eines Kreditwunsches berichten als Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR, ist ein weiterer Beleg für die wesentlich größeren und strukturellen Probleme kleiner Unternehmen beim Kreditzugang.
12. Mit einer Kreditablehnungsquote in Höhe von 55 %, berichten junge Unternehmen von besonders starken Restriktionen beim Kreditzugang. Auch sind die jungen Unternehmen die einzige der hier untersuchten Unternehmensgruppen, bei denen Finanzierungsschwierigkeiten als Investitionshindernis wichtiger erachtet werden als die wirtschaftliche Lage. Da sich dieser Befund gegenüber den zurückliegenden Erhebungen nicht verändert hat, kann dies als Ausdruck der hohen generellen Finanzierungsprobleme junger Unternehmen gewertet werden.
13. Nach dem sich in der Vorjahreserhebung die Anteile der Unternehmen, die eine Erhöhung beziehungsweise eine Verringerung ihres Investitionsvolumens planten, in ungefähr die Waage gehalten haben, hat sich dieser Saldo deutlich zu Gunsten einer Ausweitung des Investitionsvolumens entwickelt: Für das Jahr 2011 planen 37 % der befragten Unternehmen, die Investitionen zu erhöhen, während 19 % von einer Reduktion ihrer Investitionen ausgehen.

Förderung

14. Fördermittel spielen nach wie vor eine wichtige Rolle für die befragten Unternehmen: 33 % der investierenden Unternehmen fragen Fördermittel nach. Große Unternehmen stellen häufiger Förderanträge, vermutlich weil sie besser informiert sind und über mehr Kapazitäten für die Antragstellung verfügen. Zudem bemühen sich junge Firmen (32 %) und in Ostdeutschland ansässige Unternehmen (38 %) signifikant häufiger um Unterstützung. Hierbei dürfte deren höherer Förderbedarf wie auch die stärkere Verfügbarkeit entsprechender Fördermittel entscheidend sein. Fördermittel der KfW Bankengruppe werden mit 51 % der eine Förderung beantragenden Unternehmen am häufigsten nachgefragt. Allerdings greifen Unternehmen in den neuen Bundesländern eher auf Ländermittel (59 %) und erst an zweiter Stelle auf die Förderprogramme der KfW (28 %) zurück.
15. Während Bundes- (ohne KfW) und Landesmittel vor allem von größeren Unternehmen sowie Unternehmen aus den neuen Bundesländern nachgefragt und das Angebot der Bürgschaftsbanken vorrangig von kleineren und jüngeren Unternehmen genutzt werden, zeigt sich für die KfW-Programme insgesamt ein breiter Einsatz über alle Unternehmenssegmente hinweg.

Bedeutung einzelner Instrumente für die Unternehmensfinanzierung

16. Bei der Unternehmensfinanzierung spielt weiterhin die Innenfinanzierung die mit Abstand wichtigste Rolle. Daneben kommt auch Bankkrediten nach wie vor eine hohe Bedeutung zu. Gegenüber der Erhebung des Jahres 2009, in der diese Frage zuletzt gestellt wurde, unterscheidet sich die Rangfolge nur bezüglich eines Finanzierungsinstrumentes: Lediglich Beteiligungskapital konnte seine Position gegenüber Factoring und Mezzanine Kapital leicht verbessern. Dieser Befund dürfte auf die Sondersituation der Wirtschafts- und Finanzkrise im Jahr 2009 zurückzuführen sein, in der insbesondere der deutsche Beteiligungskapitalmarkt deutlich einbrach. Die relative Bedeutungszunahme des Beteiligungskapitals ist daher als Normalisierung in der Nutzung dieser Finanzierungsquelle zu verstehen.
17. Auch die weiteren Veränderungen in der Beurteilung der Wichtigkeit von Finanzierungsinstrumenten gegenüber der letztmaligen Erhebung dürften im Zusammenhang mit der damals vorherrschenden Wirtschafts- und Finanzkrise stehen, die den Fokus der Unternehmen zum einen eher auf die kurzfristige Liquiditätssicherung und – in Anbetracht der erhöhten Schwierigkeiten beim Kreditzugang – zum anderen auf zum Bankkredit alternative Finanzierungsinstrumente richtete. Darauf deuten die, allerdings geringfügigen, Bedeutungsrückgänge von kurz- und mittelfristigen Krediten, Lieferantenkrediten sowie der internen Finanzierung und des Leasings hin.

2. Entwicklung der Finanzierungsbedingungen

Im Herbst 2001 hat die KfW Bankengruppe gemeinsam mit Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft zum ersten Mal eine Befragung von Unternehmen zu ihrer Finanzierungssituation und ihren Finanzierungsgewohnheiten durchgeführt. Vor dem Hintergrund der Umbrüche auf den internationalen Finanzmärkten – wie der Entwicklung und Anwendung neuer IuK-Technologien, der Liberalisierung und Deregulierung der Kapitalmärkte, der internationalen Harmonisierung der Finanzmarktregulierung sowie eines geänderten Anlegerverhaltens – war es das Ziel, die Auswirkung dieses Wandels auf die Unternehmensfinanzierung zu ermitteln sowie Konsequenzen und Perspektiven für die Unternehmensfinanzierung aufzuzeigen.

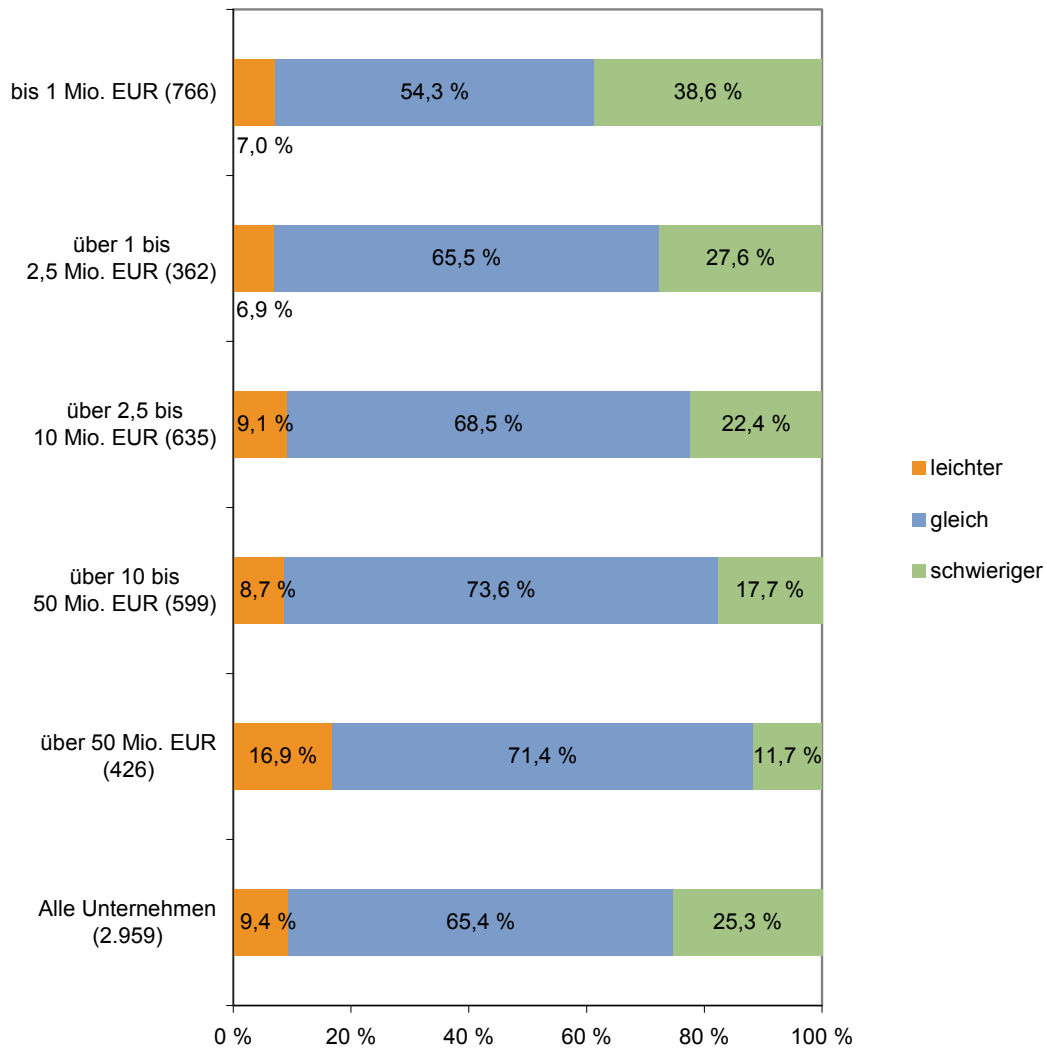
Augenfälligster Indikator dieses Umbruchs ist die Einführung moderner, auf umfassenden statistischen Rechenverfahren und Datenstrukturen beruhender Ratingsysteme, die es den Kreditinstituten erlauben, individuelle Ausfallwahrscheinlichkeiten für Kredite zu bestimmen. Die daraus resultierende Basierung der Kreditvergabeentscheidung sowie der Gestaltung der Kreditkonditionen entsprechend des Ratingergebnisses machte und macht es für die Unternehmen weiterhin notwendig, sich an die zunehmende Durchsetzung dieser neuen Ratingkultur anzupassen. Daneben war das Finanzierungsumfeld im zurückliegenden Zehnjahreszeitraum zunächst durch die allgemeine konjunkturelle Schwächephase der Jahre 2001 bis 2003 nach dem Ende des New Economy Booms geprägt. Danach schloss sich eine Phase zunehmender konjunktureller Verbesserung an, bevor die durch das Platzen der US-Subprime-Blase ausgelöste weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise die Finanzierungssituation der Unternehmen und die Bedingungen der Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen beeinflusste. Das Finanzierungsumfeld der aktuellen Befragung wird dagegen wieder durch eine konjunkturelle Aufschwungssituation charakterisiert.

An der aktuellen, im ersten Quartal 2011 schriftlich durchgeführten Erhebung nahmen über 3.300 Unternehmen aus insgesamt 25 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft teil. Wie in den Jahren zuvor war es die Absicht, durch aktuelle Fakten und Einschätzungen insbesondere auf den Problemfeldern der Themenkreise Bankbeziehung, Kreditbedingungen und Finanzierungsgewohnheiten zu einer versachlichten Diskussion beizutragen. Die Befragung bildet im Wesentlichen die Verhältnisse und Stimmungslage im Zeitraum vom zweiten Quartal 2010 bis zum ersten Quartal 2011 ab.

2.1 Tendenz bei der Kreditaufnahme

Zentrale Frage der aktuellen – wie auch der zurückliegenden – Erhebungen ist, wie sich die Kreditaufnahme in der Wahrnehmung der befragten Unternehmen innerhalb der vergangenen zwölf Monate vor dem Befragungszeitpunkt verändert hat. Die Unternehmen können

dabei angeben, ob die Kreditaufnahme für das betreffende Unternehmen leichter bzw. schwieriger geworden oder unverändert geblieben ist.



Grafik 1: Veränderung der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklassen

Mit 65 % gibt die Mehrzahl der im ersten Quartal 2011 befragten Unternehmen an, dass sich die Kreditaufnahme in den zurückliegenden zwölf Monaten weder leichter noch schwieriger gestaltete (s. Grafik 1). 25 % der teilnehmenden Unternehmen berichten von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme, während 9 % der Unternehmen eine Erleichterung wahrgenommen haben. Gegenüber der Vorjahresbefragung bedeutet dies, dass der Anteil der Unternehmen, die über einen schwierigeren Kreditzugang berichten – bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe² – um 38 % abgenommen hat (bereinigter Vorjahreswert: 40,7 %). Dage-

² Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobenszusammensetzung basieren, zu trennen, werden bei den vorge-

gen hat sich der Anteil der Unternehmen, der Erleichterungen bei der Kreditaufnahme meldet, gegenüber der Vorjahresbefragung mehr als verdreifacht (bereinigter Vorjahreswert: 3,0 %). Somit berichten zwar immer noch mehr Unternehmen von Erschwernissen beim Kreditzugang als von Erleichterungen, dennoch hat sich das Finanzierungsklima in den zurückliegenden zwölf Monaten deutlich verbessert. Dieses Ergebnis steht im Einklang mit der EZB Bankenumfrage „Bank Lending Survey“ sowie der vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung erhobenen Kredithürde, die im Verlauf des Jahres 2010 eine leichte Lockerung der Kreditstandards beziehungsweise ab Beginn des Jahres 2010 eine zunehmend weniger restriktive Kreditvergabe ermitteln.³

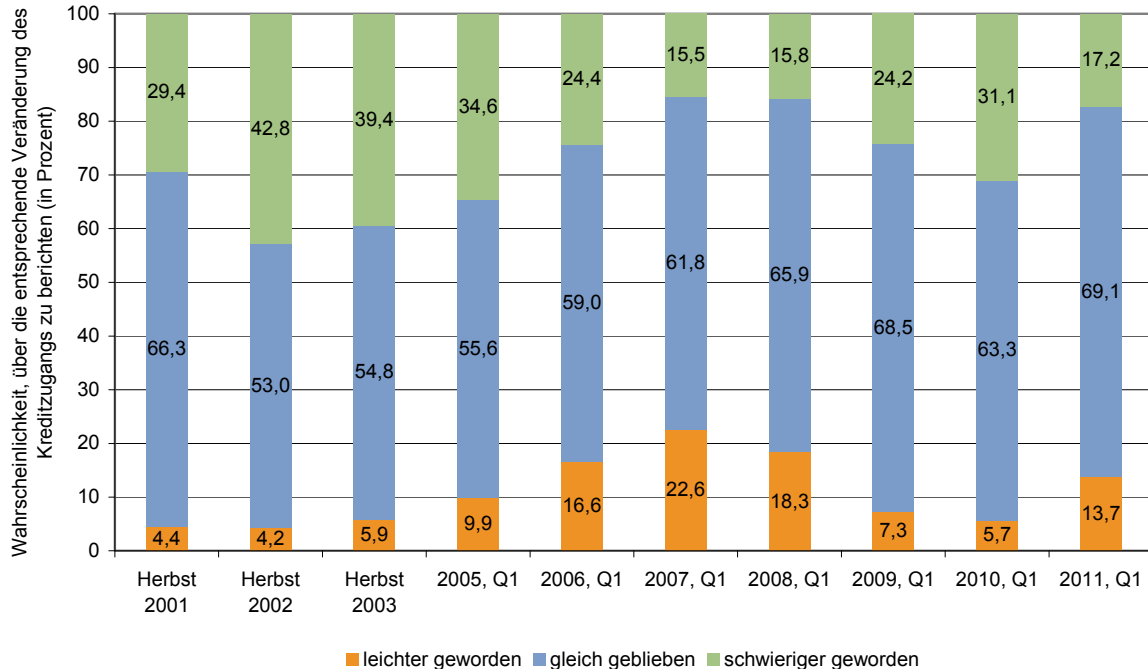
Anders als in den beiden zurückliegenden Erhebungen zeigt sich dieses Jahr wieder – wie in den Jahren vor der Krise – eine klare Größenabhängigkeit bei der Beurteilung der Entwicklung der Kreditaufnahme (s. Grafik 1). So berichten in der aktuellen Befragung Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 2,5 Mio. EUR häufiger als die kleineren Umfrageteilnehmer von einem erleichterten Zugang zu Krediten, zugleich nimmt der Anteil der Unternehmen, die gestiegene Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme wahrnehmen, mit zunehmender Unternehmensgröße ab. Mit rund 39 % der Nennungen, geben kleine Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz 3,2-mal häufiger an, von Erschwernissen beim Kreditzugang betroffen zu sein als Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Somit melden nach wie vor Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz am häufigsten sich verschlechternde Bedingungen bei der Kreditaufnahme. Die schwierigere Situation kleiner Unternehmen lässt sich auch daran festmachen, dass bei den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz 5½-mal mehr Unternehmen von Erschwernissen als von Erleichterungen berichten, während Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR die einzige Unternehmensgruppe bilden, die im Saldo von einer Verbesserung bei der Kreditaufnahme im zurückliegenden Zwölfmonatszeitraum berichtet.

Da diese Befragungsreihe bereits im Herbst 2001 zum ersten Mal durchgeführt wurde, kann die Beurteilung des Kreditzugangs auch über einen längeren Zeitraum betrachtet werden. Um Vergleiche über mehrere Befragungswellen vornehmen zu können, wird die unterschiedliche Stichprobenszusammensetzung in den einzelnen Befragungswellen mithilfe einer multi-

nommenen Vergleichen mit der Erhebung des Vorjahres die Befragungsergebnisse der Vorerhebung um die Struktur hinsichtlich der teilnehmenden Verbände korrigiert. Bei Vergleichen über längere Zeiträume erfolgt die Bereinigung mithilfe einer multivariaten Regression. Vgl. dazu detaillierter die Abschnitte 9.2 und 9.3 im Anhang.

³ Vgl. Deutsche Bundesbank (2011) sowie ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2011).

variater Regression bereinigt.⁴ Grafik 2 gibt Modellrechnungen basierend auf den Regressionsergebnissen wieder.⁵ Dargestellt ist die Entwicklung der Wahrscheinlichkeiten für ein stilisiertes Unternehmen, Veränderungen der Situation bei der Kreditaufnahme wahrzunehmen.



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Kreditaufnahme sei innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate schwieriger gewordenen, ist von 31,1 % in der Vorjahresbefragung auf 17,2 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2011 gesunken.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 1 im Anhang. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobensammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 9.2 und Abschnitt 9.3 im Anhang.

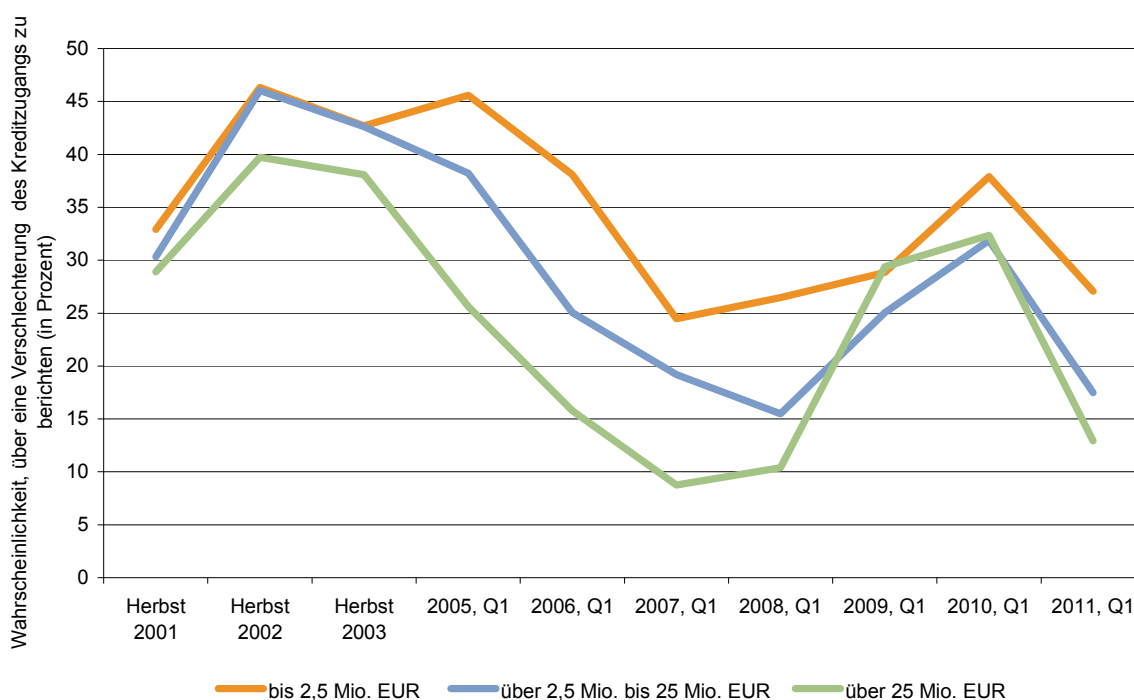
Grafik 2: Langfristige Entwicklung der Tendenz bei der Kreditaufnahme

Es zeigt sich, dass nach den schwierigen Jahren 2002 und 2003 die Finanzierungssituation vieler Unternehmen – auch infolge der guten Konjunktur – in den Jahren 2005 bis 2007 merklich besser wurde. In den Befragungen von 2009 und 2010 kann im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise eine deutliche Verschlechterung der Wahrnehmung des Kreditzugangs durch die Unternehmen ermittelt werden, wobei jedoch das Ausmaß der negativen Beurtei-

⁴ Zur Methodik vgl. den Abschnitt 9.3 im Anhang oder ausführlicher Zimmermann (2008). Für weitere Ergebnisse zur Entwicklung der Finanzierungsbedingungen über die Zeit anhand von Ergebnissen der Unternehmensbefragung unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Samplestruktur, vgl. Zimmermann (2008) und Zimmermann (2006).

⁵ Siehe Abschnitt 9.3 im Anhang.

lungen der Jahre 2002 und 2003 nicht erreicht wurde.⁶ Am aktuellen Rand zeigt sich gegenüber der Vorjahresbefragung die bereits dargelegte deutliche Entspannung bei der Kreditaufnahme. Insbesondere die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen Erschwernisse bei der Kreditaufnahme meldet, liegt mit einem Wert von 17,2 % im Bereich der Befragungen von 2007 und 2008, in denen in dieser Erhebungsreihe die Kreditaufnahme bislang am positivsten beurteilt wurde.



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit bis zu 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz angibt, die Kreditaufnahme sei innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate schwieriger gewordenen, ist von knapp 30 % in der Vorjahresbefragung auf knapp 39 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2010 gestiegen.

Anmerkung: Modellrechnungen für „typische“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 2 im Anhang. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobenzusammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 9.2 und Abschnitt 9.3 im Anhang.

Grafik 3: Langfristige Entwicklung des Kreditzugangs nach Umsatzgrößenklassen

Zur Verdeutlichung der langfristigen Entwicklung der Situation bezüglich der Kreditaufnahme bei Unternehmen verschiedener Größe zeigt Grafik 3 die Wahrscheinlichkeiten, dass Unternehmen dreier verschiedener Größenklassen – wiederum um Strukturveränderungen in der Stichprobe bereinigt – über zunehmende Probleme bei der Kreditaufnahme berichten. Wie aus der Grafik ersichtlich ist, nehmen zunächst (ab 2005) größere Unternehmen (über

⁶ Vgl. hierzu auch Reize (2010a).

25 Mio. Jahresumsatz) eine Verbesserung des Kreditzugangs wahr, während insbesondere die kleinen Unternehmen (bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz) erst ab der Befragung des Jahres 2006 von Erleichterungen beim Kreditzugang berichten.

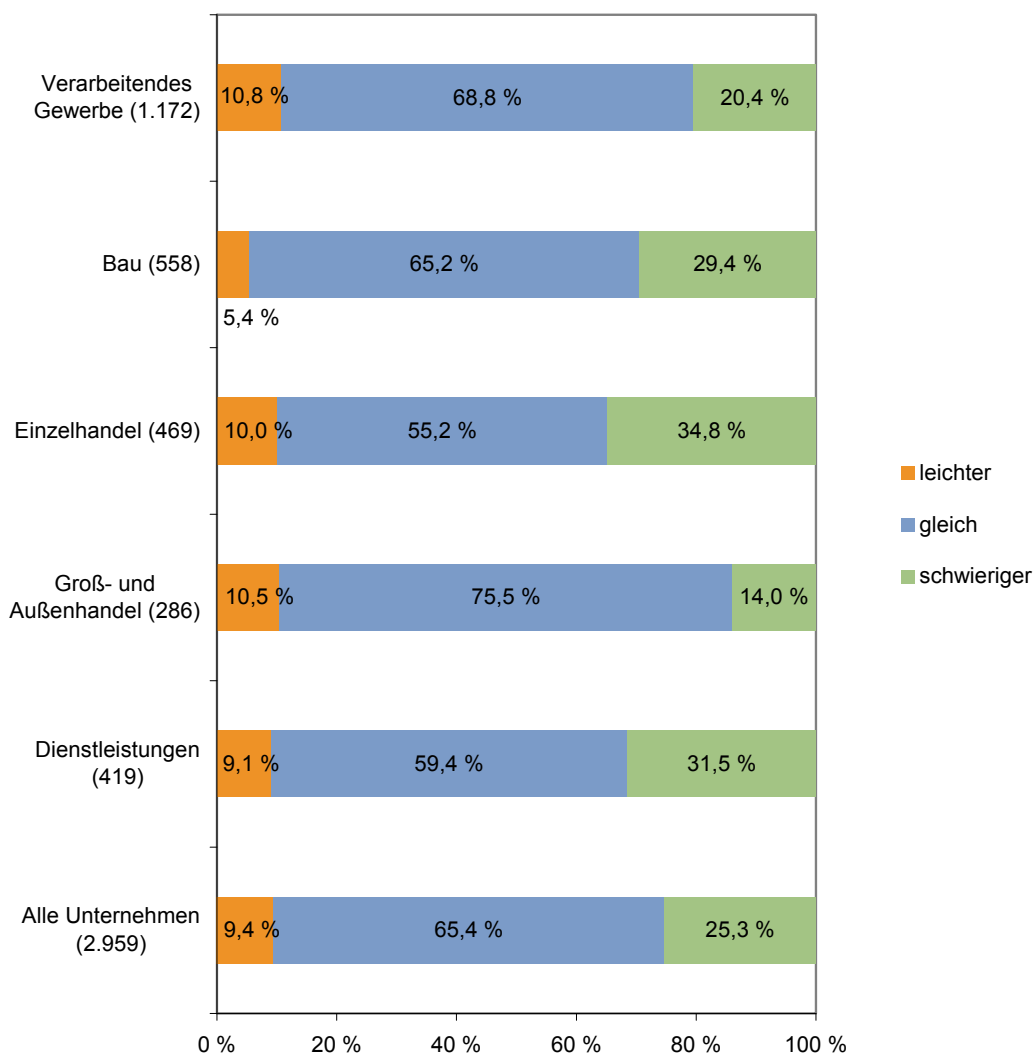
Eine Trendumkehr im Zuge der aktuellen Finanz- und Konjunkturkrise spüren im Verlauf des Jahres 2007 dann zunächst die größeren und die kleinen Unternehmen. Dagegen melden die mittelgroßen Unternehmen (über 2,5 bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz) auch noch in der Befragung im ersten Quartal 2008 seltener als im Vorjahr Erschwernisse bei der Kreditvergabe. Zwischen der Befragung im Jahr 2008 und der Befragung im Jahr 2009 nehmen dann vor allem große Unternehmen eine Verschlechterung des Zugangs zu Krediten wahr, während insbesondere für die kleinen Unternehmen nur vergleichsweise geringfügige Veränderungen ermittelt werden können. Erstmals seit dem Start der Befragungsreihe kann in der Erhebung von 2009 keine positivere Beurteilung der Tendenz bei der Kreditaufnahme durch die größeren Unternehmen beobachtet werden. Die während der Finanz- und Wirtschaftskrise größeren Probleme dieser Unternehmen beim Kreditzugang dürften darauf zurückzuführen sein, dass sie im Vergleich zu kleineren Unternehmen stärker auf Exporte ausgerichtet sind und somit früher und insgesamt auch stärker von der schlechten Wirtschaftslage betroffen waren.⁷ Auch finanzieren sie sich teilweise über den Kapitalmarkt, auf dem sich die Finanzierungsbedingungen im Zuge der Krise ebenfalls generell verschlechtert hatten.⁸

In der aktuellen Befragung sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmen weitere Verschlechterungen bei der Kreditaufnahme melden, in allen betrachteten Unternehmensgruppen ungeachtet ihrer Umsatzgröße. Besonders stark fällt dieser Rückgang bei den Unternehmen mit über 25 Mio. EUR aus, sodass die Unternehmen dieser Umsatzgröße in der aktuellen Erhebung ähnlich wie in den Erhebungen vor der Wirtschafts- und Finanzkrise am seltensten über Erschwernisse bei der Kreditvergabe berichten.

Wie aus Grafik 4 hervorgeht, werden die Veränderungen beim Kreditzugang je nach Branchenzugehörigkeit unterschiedlich wahrgenommen. Ähnlich wie in den Vorjahren, melden der Dienstleistungssektor und der Einzelhandel mit 35 beziehungsweise knapp 32 % am häufigsten Verschlechterungen beim Kreditzugang. Dennoch haben in diesen beiden Branchen – ebenso wie in allen anderen hier betrachteten Branchen – die Anteile der Negativmeldungen deutlich abgenommen. Die stärksten Rückgänge bei den Verschlechterungsmeldungen können im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Groß- und Außenhandel, also bei je-

⁷ Vgl. Abberger, Hainz und Kunkel (2009) sowie Reize (2010b).

nen Wirtschaftszweigen, die aufgrund ihrer starken Exportorientierung von der Finanz- und Wirtschaftskrise am stärksten betroffen waren, ermittelt werden. In beiden Branchen halbierten sich die Anteile der Unternehmen, die über Erschwernisse beim Kreditzugang berichten beinahe. Bei den eher binnenorientierten Unternehmen des Dienstleistungssektors, des Einzelhandels sowie des Bausektors fallen die Veränderungen im Antwortverhalten deutlich geringer aus.

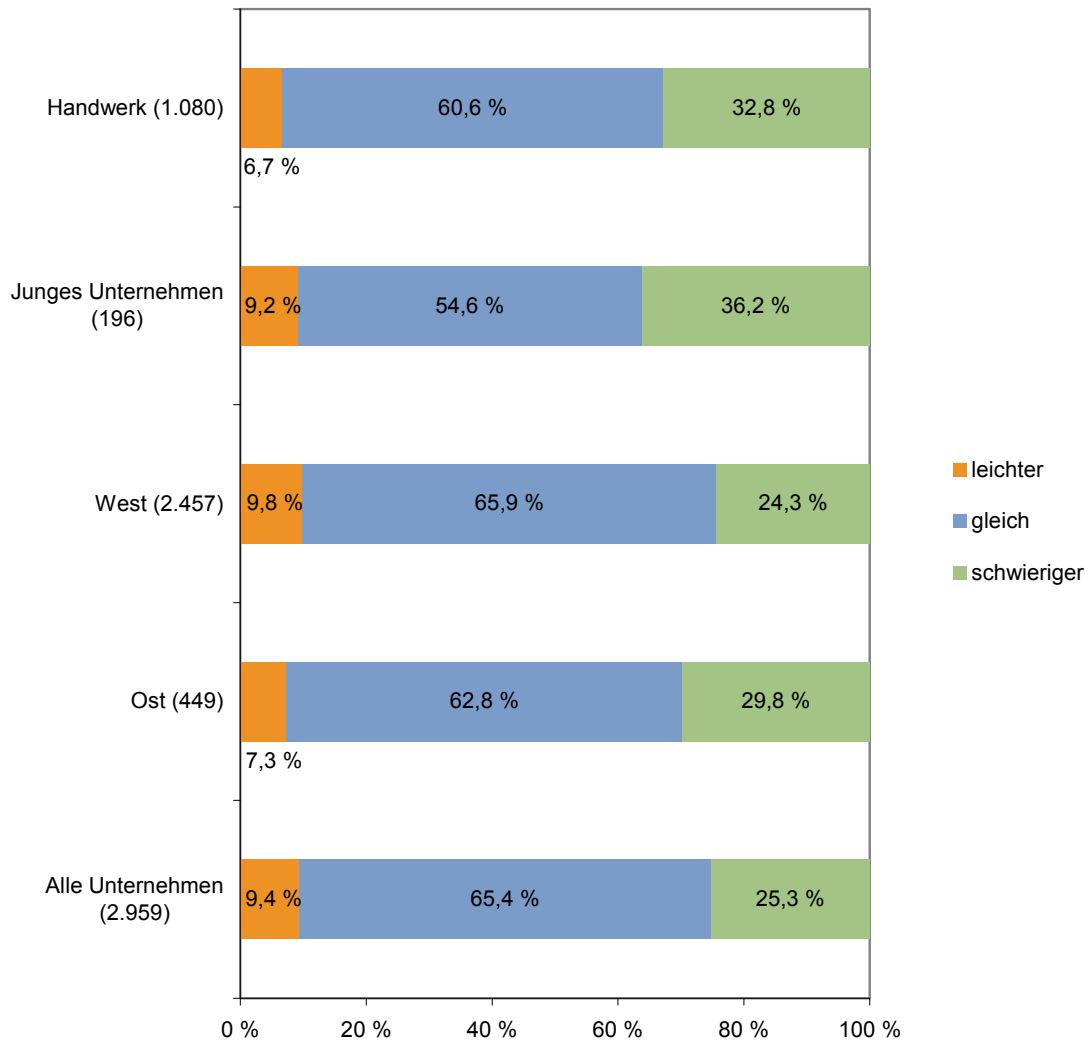


Grafik 4: Veränderung der Kreditaufnahme nach Branchen

Wie eine weitergehende multivariate Analyse zeigt, sind in der aktuellen Erhebung die Unterschiede bei der Beurteilung der Finanzierungsbedingungen zwischen den verschiedenen Branchen vornehmlich auf die unterschiedliche Umsatzgrößenstruktur in den verschiedenen

⁸ Zur Nutzung von weiteren Finanzierungsinstrumenten siehe Kapitel 6, Zimmermann (2009) sowie Tchouvakhina und Zimmermann (2010).

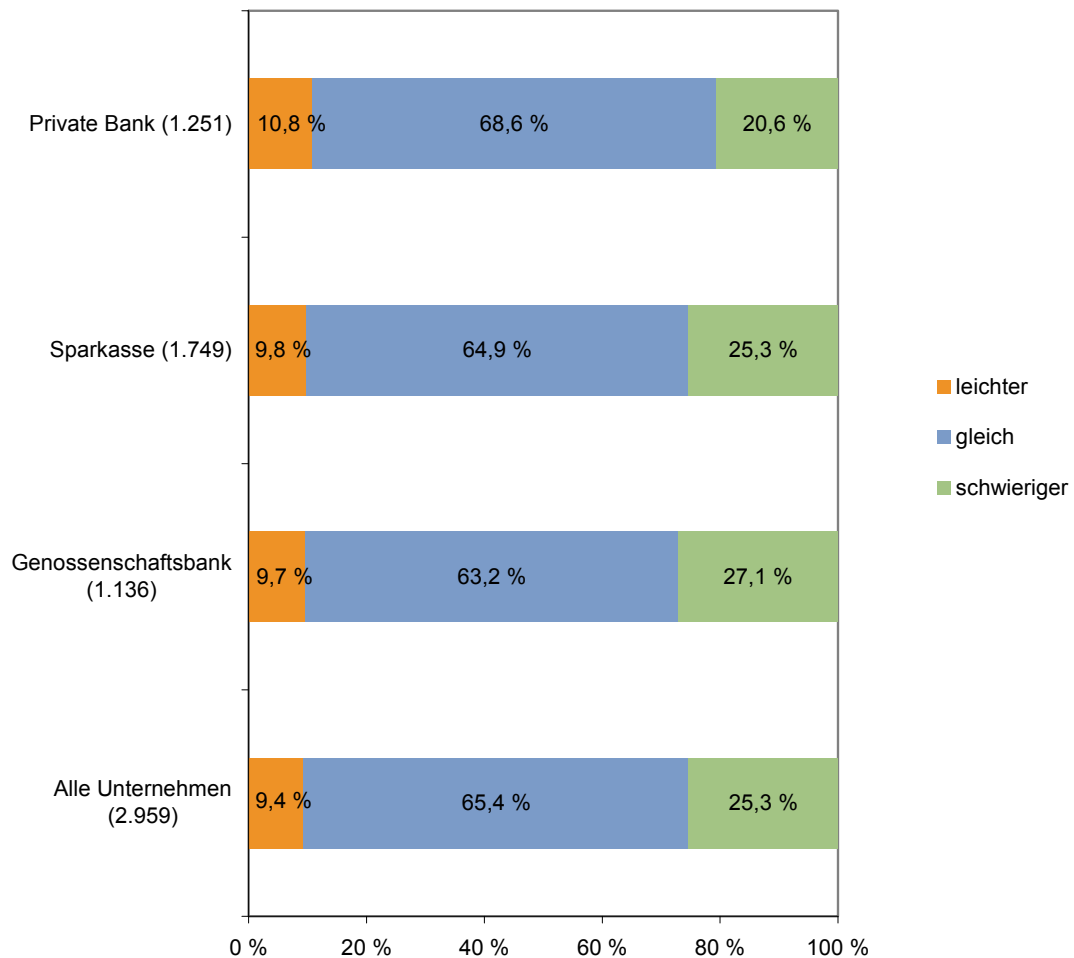
Branchen zurückzuführen. So können in der multivariaten Analyse bei Berücksichtigung weiterer Strukturmerkmale – wie etwa Unternehmensgröße, -alter, Rechtsform, Region des Unternehmenssitzes, Hauptbankverbindung sowie etwaiger Zugehörigkeit zum Handwerk – keine Unterschiede beim Antwortverhalten bezüglich des Kreditzugangs ermittelt werden.



Grafik 5: Veränderung der Kreditaufnahme nach Handwerk, Alter und Regionen

Grafik 5 zeigt die Beurteilung der Kreditaufnahme nach dem Alter des Unternehmens, der Region des Unternehmenssitzes sowie einer etwaigen Zugehörigkeit zum Handwerk. Anders als es Grafik 5 zu zeigen scheint, lassen sich keine signifikanten Unterschiede zwischen jüngeren und älteren Unternehmen sowie zwischen Unternehmen aus den neuen und alten Bundesländern feststellen. Zwar berichten jüngere Unternehmen sowie Unternehmen mit Sitz in den neuen Bundesländern – wie auch in den Vorjahren – häufiger von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme, doch zeigt eine zusätzlich durchgeführte multivariate Analyse, dass neben der Unternehmensgröße vor allem die Eigenkapitalquote für die Bedingungen bei der Kreditvergabe entscheidend ist. Signifikante Unterschiede im Antwortmuster bei der Beurteilung der Kreditaufnahme können für Unternehmen verschiedenen Alters sowie für

Unternehmen aus unterschiedlichen Regionen in der multivariaten Analyse jedoch nicht festgestellt werden. Dagegen bestätigt sich in der multivariaten Analyse, dass Handwerksunternehmen die Situation bei der Kreditaufnahme negativer beurteilen als Nicht-Handwerksunternehmen. Hinsichtlich der Kunden verschiedener Bankengruppen sind analog zu den Befunden in Grafik 6 auch bei der multivariaten Analyse keine signifikanten Unterschiede in der Einschätzung des Kreditzugangs erkennbar.



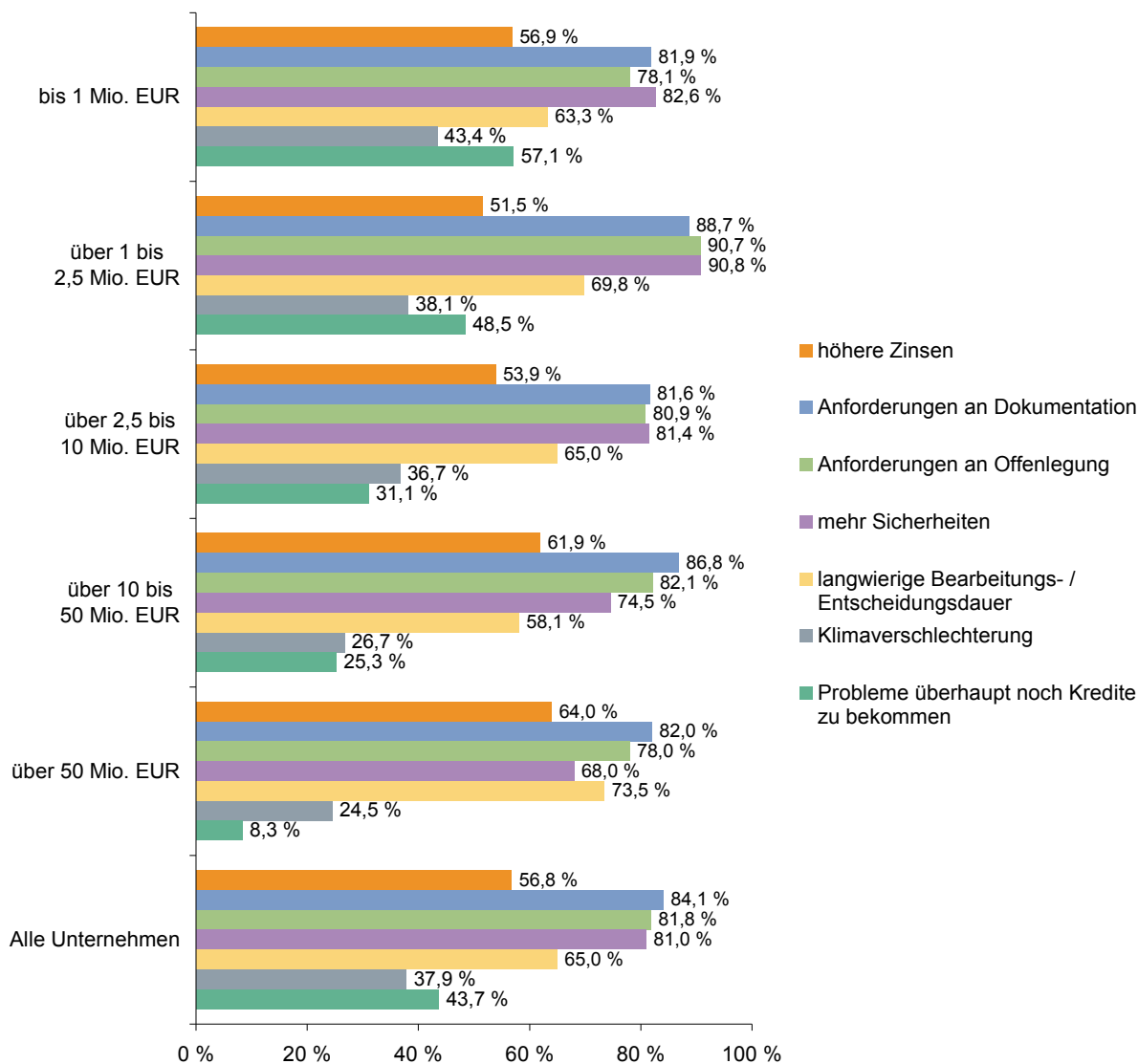
Anmerkung: Mehrfachnennungen bezüglich der Hauptbankverbindung möglich

Grafik 6: Veränderung der Kreditaufnahme nach Bankengruppen

2.2 Ursachen für Erschwernisse der Kreditaufnahme

Für jene Unternehmen, die zunehmende Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme gemeldet haben, wurde – wie in den Vorjahren – zusätzlich ausgewertet, wie sich ausgewählte Kriterien (Zinsen, geforderte Kreditsicherheiten usw.) im Zusammenhang mit der Kreditaufnahme

entwickelt haben.⁹ Anhand dieser Kriterien lässt sich eine Aussage darüber treffen, in welchen Bereichen die Erschwernisse bei der Kreditaufnahme begründet liegen. Auch geben diese Kriterien darüber Aufschluss, wie schwerwiegend die Probleme beim Kreditzugang zu beurteilen sind.



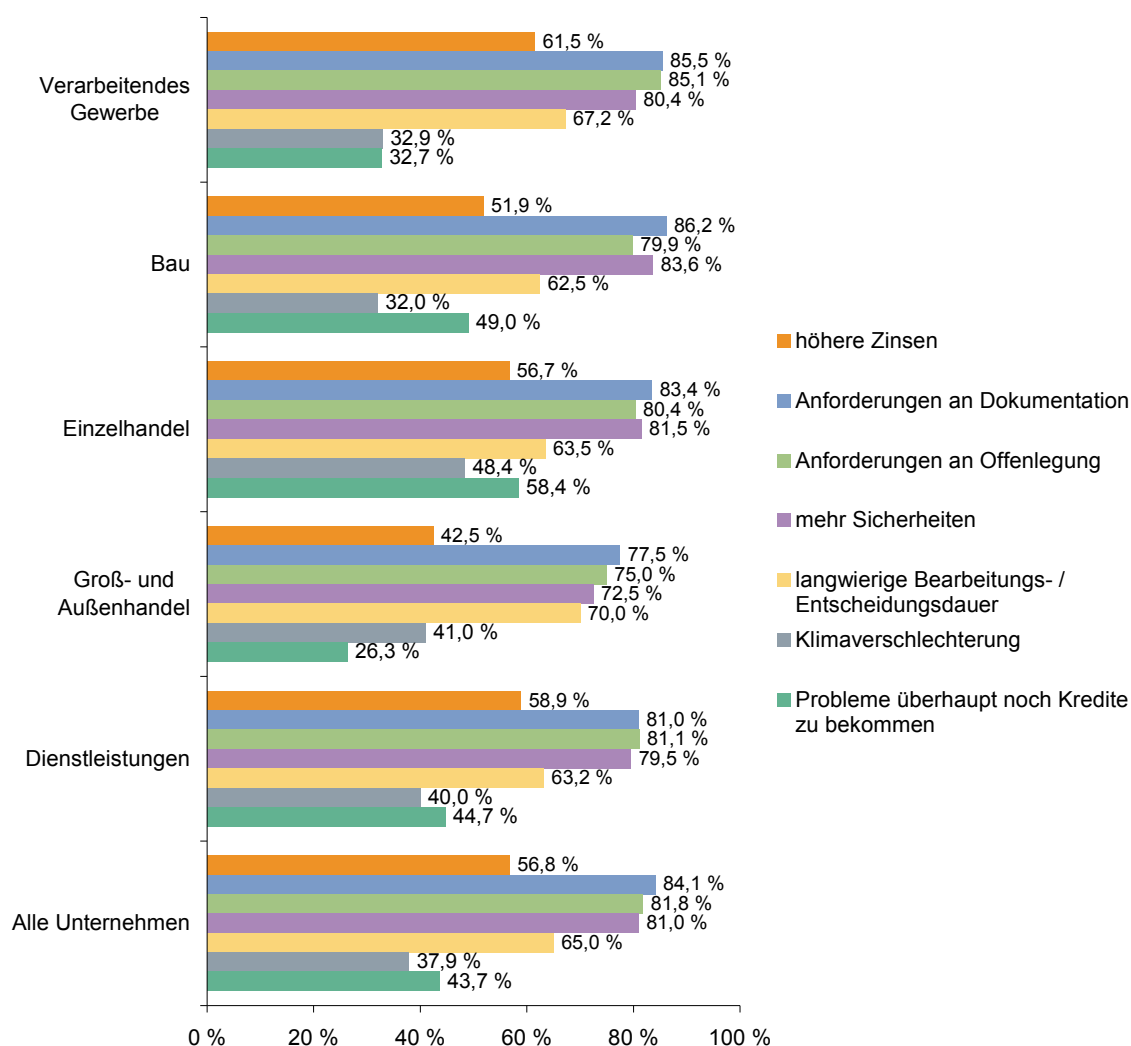
Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 7: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklassen

Die Rangfolge der erfragten Kriterien hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert. Nach wie vor werden von den Unternehmen, die zunehmende Schwierigkeiten bei der Kreditauf-

⁹ Vgl. Zimmermann (2008) ausführlich zur Bedeutung verschiedener Teilaspekte auf die Gesamtbeurteilung des Kreditzugangs.

nahme melden, gestiegene Anforderungen an die Dokumentation der Vorhaben mit 84 % am häufigsten genannt (s. Grafik 7). Auf den Positionen zwei und drei rangieren dicht gefolgt mit 82 beziehungsweise 81 % gestiegene Anforderungen an die Offenlegung von Geschäftszahlen bzw. -strategien sowie höhere, geforderte Sicherheiten. Deutlich seltener wird demgegenüber von gestiegenen Bearbeitungs-/ Entscheidungsdauern mit 65 % sowie höheren Zinsen mit 57 % berichtet. Probleme, überhaupt Kredite zu bekommen, melden 44 % der Unternehmen, die Erschwernisse bei der Kreditaufnahme wahrnehmen. Mit 38 % werden Klimaverschlechterungen in der Firmenkundenbetreuung am seltensten genannt.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 8: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Branchen

Anforderungen an die Dokumentation und Offenlegung von Informationen

Die Anteile der befragten Unternehmen, die gestiegene Anforderungen an die Dokumentation sowie die Offenlegung von Informationen als Erschwernisse bei der Kreditaufnahme genannt haben, sind mit 84 beziehungsweise 82 % gegenüber der Vorjahresbefragung

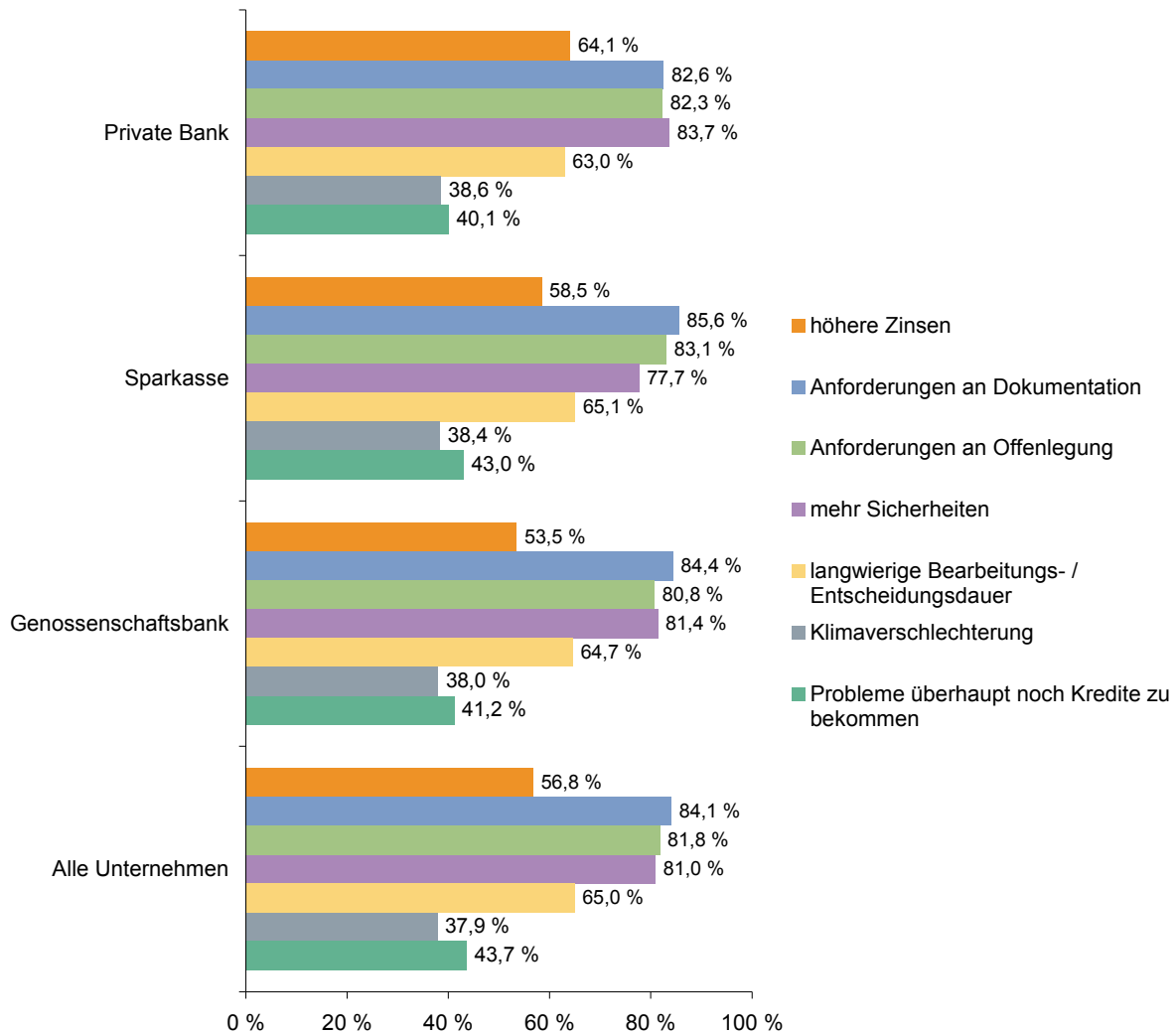
(86 bzw. 83 % bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe) nahezu unverändert geblieben. Dies deutet darauf hin, dass die Kreditinstitute die im Zuge der Krise verstärkten Bestrebungen, mögliche Risiken zu erfassen, nach wie vor aufrechterhalten. Ähnlich wie in den Vorjahren, lassen sich dabei nur geringfügige Unterschiede zwischen den verschiedenen untersuchten Unternehmensgruppen feststellen. So unterscheidet sich die Wahrnehmung von gestiegenen Anforderungen an die Dokumentation sowie die Offenlegung von Informationen als Erschwernisse bei der Kreditaufnahme zwischen den verschiedenen Größenklassen, Branchen sowie Kunden der verschiedenen Bankengruppen kaum (s. Grafik 7, Grafik 8 und Grafik 9). Auch Handwerksbetriebe und junge Unternehmen weichen in ihrer Beurteilung dieser beiden Aspekte der Kreditaufnahme nur geringfügig von den anderen Unternehmen ab (s. Grafik 10). Wie zusätzlich durchgeführte multivariate Analysen bestätigen, klagen Unternehmen aus den neuen Bundesländern etwas seltener über diese Erschwernisse als ihre Pendanten aus den alten Bundesländern. Des Weiteren zeigt sich, dass Unternehmen des Groß- und Außenhandels auch nach der Kontrolle weiterer Strukturmerkmale gestiegene Anforderungen an die Offenlegung seltener nennen als die Unternehmen anderer Branchen.

Mehr Sicherheiten

Die Forderung nach mehr Sicherheiten wurde in der aktuellen Befragung als dritthäufigster Grund mit 81 % ebenso häufig wie in der Vorjahresbefragung (81 % bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe) als Erschwernis bei der Kreditvergabe genannt. Die häufige Nennung des Sicherheitenaspekts zeigt die hohe Bedeutung, die Kreditinstitute den Sicherheiten als Instrument zur Steuerung ihres Risikos beimessen.¹⁰ Analog zur Vorjahresbefragung bestehen über die Wahrnehmung höherer Anforderungen an die Sicherheitenstellung zwischen Unternehmen mit verschiedenen Merkmalen nur wenige Unterschiede. Eine Ausnahme bildet die Unternehmensgröße. Wie Grafik 7 zeigt, geben Unternehmen ab einem Jahresumsatz von 2,5 Mio. EUR diesen Grund zunehmend seltener an. Der Zusammenhang zwischen der Nennung von steigenden Anforderungen an die Sicherheitenstellung und der Unternehmensgröße hat sich somit gegenüber der Vorjahresbefragung verstärkt. So konnte bereits in der Vorjahreserhebung beobachtet werden, dass große Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz diesen Grund signifikant seltener als kleinere Unternehmen anführen. Darüber hinaus bestätigt die multivariate Analyse, dass Kunden von privaten Geschäftsbanken häufiger über die Forderung nach mehr Sicherheiten berichten. Eine mögliche

¹⁰ Die wichtige Rolle der Sicherheiten im Kreditvergabeprozess bestätigen ebenfalls die Befunde in Kapitel 3 bezüglich der Ablehnung von Kreditanträgen. Vgl. dazu auch Zimmermann (2007a).

Begründung für diesen Befund könnte sein, dass diese Banken stärker von der Finanzmarktkrise betroffen sind¹¹ und sie daher stärker als andere die Stellung von Sicherheiten zur Begrenzung des Risikos nutzen.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 9: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Bankengruppen

Langwierige Bearbeitungs- und Entscheidungsdauer

Mit 65 % der Unternehmen, die von erschwerten Finanzierungsbedingungen berichten, werden in der aktuellen Erhebung lange Bearbeitungs- und Entscheidungsverfahren ähnlich häufig wie in der Vorjahresbefragung genannt (67 % bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe). Wie im Vorjahr können in der aktuellen Erhebung kaum Unterschiede in der

¹¹ Vgl. dazu auch Abberger, Hainz und Kunkel (2009).

Wahrnehmung dieses Aspekts zwischen den verschiedenen hier untersuchten Unternehmenstypen ermittelt werden.

Höhere Zinsen

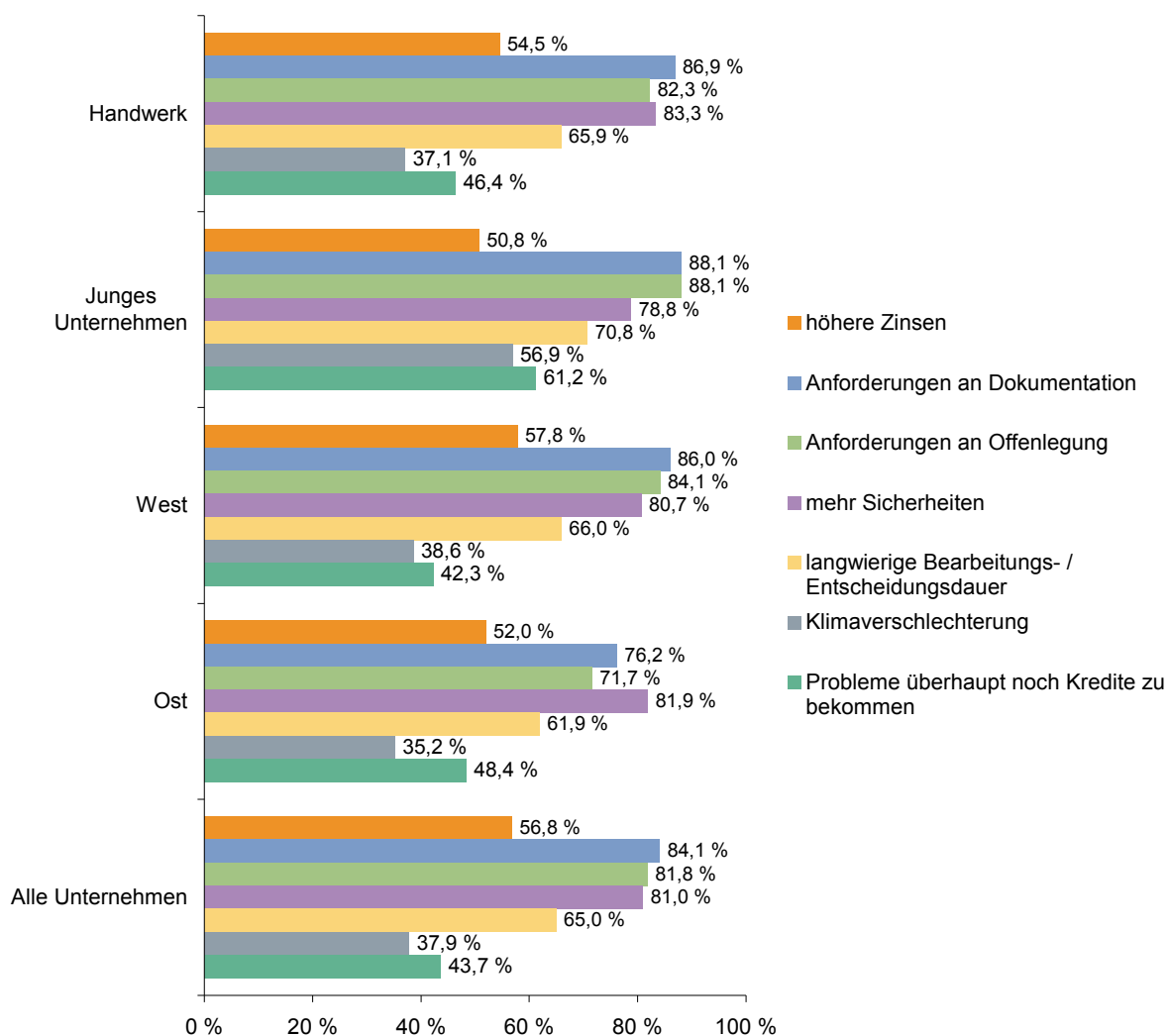
Nachdem die Höhe der Zinsen in der Vorjahresbefragung deutlich an Bedeutung verloren hatte, ist in der aktuellen Befragung mit rund 57 % der Unternehmen, die über Erschwernisse bei der Kreditvergabe berichten, der Anteil der Nennungen dieses Aspekts wiederum leicht gestiegen (Vorjahresbefragung: 52 % bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe). Ähnlich wie in der Vorjahresbefragung berichten vor allem große Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz von höheren Zinsen. Allerdings kommen zusätzlich durchgeführte multivariate Analysen zu dem Schluss, dass diese Differenz im Antwortverhalten – wie auch die Unterschiede bei allen anderen in den Grafiken 7 bis 10 untersuchten Merkmalen – innerhalb des Unschärfebereichs der Untersuchung liegen. Systematische Unterschiede bei der Nennung höherer Zinsen als Erschweris bei der Kreditvergabe können zwischen Unternehmen mit unterschiedlichen Strukturmerkmalen somit nicht ermittelt werden.

Probleme, überhaupt Kredite zu erhalten

Probleme, überhaupt noch einen Kredit – selbst zu ungünstigeren Konditionen – zu erhalten, stellen die härteste Restriktion bei der Kreditvergabe dar. Der Anteil der Unternehmen, welcher über dieses Problem berichtet, beträgt unter den Unternehmen, die Erschwernisse bei der Kreditaufnahme melden, 44 %. Damit bleibt dieser Wert gegenüber der Vorjahreserhebung nahezu unverändert (bereinigter Vorjahreswert: 43 %).

Die Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten, werden zunehmend seltener genannt, je größer ein Unternehmen ist. Mit 57 % ist der Anteil der Unternehmen, bei denen nach eigenen Angaben der grundsätzliche Zugang zu Krediten infrage steht, unter den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz beinahe 7-mal so hoch als unter den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Gegenüber der Vorjahresbefragung hat sich diese Spanne zwischen den kleinen und ganz großen Unternehmen somit deutlich erhöht. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich bei Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR der Anteil der Unternehmen mit Problemen, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten, gegenüber der Vorjahresbefragung ungefähr halbiert hat, während dieser Anteil bei den kleinen Unternehmen nur leicht zurückgegangen ist. Die ausgeprägte Größenabhängigkeit der Beantwortung dieser Frage deutet darauf hin, dass umsatzstarke Unternehmen durch Anpassungen der Kreditkonditionen – etwa bezüglich der Höhe des Zinses – eher den Zugang zu Krediten behalten als kleine Unternehmen. Diese sind hingegen insbesondere bei einer

schlechteren Bonität und unzureichenden Sicherheiten immer noch häufiger von Ablehnungen ihrer Kreditanträge betroffen.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 10: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Handwerk, Alter und Regionen

Wie im Vorjahr berichten junge Unternehmen mit einem Anteil von 61 % besonders häufig über Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten. Zusätzlich durchgeführte multivariate Analysen zeigen des Weiteren, dass insbesondere Unternehmen mit einer niedrigen Eigenkapitalquote generell Probleme haben, Kredite zu erhalten. Dieser Befund unterstreicht erneut die hohe Bedeutung der Bonität für die Kreditvergabe. Mithilfe der multivariaten Analyse kann darüber hinaus ermittelt werden, dass – anders als es die Grafiken suggerieren – bei Berücksichtigung der Eigenkapitalausstattung und der Größe keine häufigeren Probleme beim generellen Kreditzugang für Unternehmen einzelner Branchen, von Handwerksunternehmen oder Unternehmen einer Region bestehen.

Klimaverschlechterung

Nachdem in der Vorjahresbefragung ein deutlicher Anstieg der Nennungen von Klimaverschlechterungen zu verzeichnen war, hat sich dieser Trend auch in der aktuellen Befragung nochmals fortgesetzt: Berichteten in der Vorjahresbefragung – nach Bereinigung um Strukturverschiebungen in der Stichprobe – 33 % der von Erschwernissen bei der Kreditvergabe betroffenen Unternehmen, dass eine Verschlechterung des Klimas in der Firmenkundenbetreuung der Kreditinstitute hierfür verantwortlich ist, so lautet der entsprechende Wert in der aktuellen Befragung 38 %.

Analog zu den Vorjahresbefragungen führen die Unternehmen diesen Grund seltener an, je größer sie sind. Im Vergleich zu den Erhebungen vor der Finanz- und Wirtschaftskrise, bei denen eine Verschlechterung des Klimas bei der Firmenkundenbetreuung bei großen Unternehmen kaum genannt wurde, bedeutet der aktuelle Wert von 25 % bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz jedoch bei einer längerfristigen Betrachtung den mit Abstand größten Anstieg.

Verschlechterungen beim Betreuungsklima melden mit 61 % – bezogen auf die Unternehmen mit Erschwernissen bei der Kreditaufnahme – in erster Linie junge Unternehmen sowie mit 48 % Einzelhandelsunternehmen. Unternehmen aus den neuen Bundesländern berichten dagegen über Verschlechterungen beim Betreuungsklima seltener als ihre Pendanten aus den alten Bundesländern.

2.3 Zwischenfazit

Die Finanzierungssituation der Unternehmen hat sich innerhalb der vergangenen zwölf Monate stark verbessert. So berichten in der aktuellen Befragung deutlich über ein Drittel weniger Unternehmen von gestiegenen Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme als in der Vorjahreserhebung, während sich der Anteil der Unternehmen, die Erleichterungen bei der Kreditaufnahme wahrnehmen, sogar mehr als verdreifacht hat. Dies belegt, dass im Zuge des Aufschwungs die negativen Auswirkungen der zurückliegenden Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Unternehmensfinanzierung signifikant nachgelassen haben. Die Verbesserungen bei der Kreditaufnahme sind für Unternehmen aller Größenklassen und Branchen deutlich spürbar. Die stärksten Verbesserungen der Finanzierungssituation sind gerade bei jenen Unternehmen zu beobachten, die von der Wirtschafts- und Finanzkrise besonders betroffen waren. Dies gilt – neben den großen Unternehmen – auch für Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Groß- und Außenhandels, auf die sich die weltweiten konjunkturellen Verwerfungen der Wirtschafts- und Finanzkrise aufgrund der höheren Exportabhängigkeit dieser Unternehmen besonders negativ ausgewirkt hatten.

Während somit akute Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise auf die Kreditvergabe kaum mehr zu beobachten sind, heben sich gegenüber den Vorerhebungen die strukturellen Probleme beim Kreditzugang wieder stärker ab. So zeigt sich – abweichend von den Befunden in den beiden zurückliegenden Erhebungen – in der aktuellen Befragung wieder eine strenge Größenabhängigkeit bei der Beurteilung der Entwicklung des Kreditzugangs, wie sie auch in den Befragungen vor der Wirtschafts- und Finanzkrise ermittelt wurde: Mit steigender Unternehmensgröße melden die Unternehmen seltener Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme. Während bei den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz 5½-mal mehr Unternehmen von Erschwernissen als von Erleichterungen berichten, nehmen die Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR als einzige Unternehmensgruppe im Saldo eine Verbesserung des Kreditzugangs in den zurückliegenden zwölf Monaten wahr.

Die strukturellen Probleme kleiner Unternehmen bei der Kreditaufnahme spiegeln sich auch darin wider, dass unter den Unternehmen, die Erschwernisse bei der Kreditaufnahme wahrnehmen, kleine Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz beinahe 7-mal so häufig ihren generellen Kreditzugang infrage stellen, als dies für Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz gilt. Dieser Befund deutet darauf hin, dass durch Anpassung der Kreditkonditionen, wie etwa der Zinshöhe, der Zugang zu Krediten bei großen Unternehmen eher offengehalten werden kann als dies für kleine Unternehmen gilt. Auch die häufigere Nennung von gestiegenen Anforderungen an die Sicherheiten bei kleineren als bei großen Unternehmen spricht dafür, dass eine Variation der Zinshöhe bei kleineren Unternehmen häufig nicht ausreicht, das höhere Kreditrisiko bei diesen Unternehmen zu kompensieren.

Die im Zuge der Krise gestiegene und nach wie vor hohe Risikosensitivität der Kreditinstitute zeigt sich daran, dass höhere Anforderungen an die Dokumentation der Vorhaben sowie an die Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien am häufigsten als Erschwernis bei der Kreditvergabe genannt wurden. Wie sich an den seit mehreren Jahren nur noch geringfügigen Unterschieden im diesbezüglichen Antwortverhalten zwischen den verschiedenen untersuchten Unternehmensgruppen ablesen lässt, gelten die Bestrebungen der Kreditinstitute, mögliche Risiken exakt zu erfassen, für alle Kundengruppen.

3. Entwicklung von Finanzkennziffern und Ratingnote

Die Bewertung eines Kreditnehmers – Rating – bildet den Kern jeder Kreditentscheidung. Ratingsysteme ermöglichen es, immer umfassendere statistische Rechenverfahren und Datenstrukturen für komplexe Ratingprozesse zu nutzen, mit denen individuelle Ausfallwahrscheinlichkeiten für jedes einzelne Kreditengagement geschätzt werden können. Dadurch lassen sich die (erwarteten) Risikokosten der Kreditvergabe bestimmen, welche sich in den individuellen Risikomargen für die Kredite wiederfinden. Somit erlauben moderne Rating-systeme die Differenzierung der Kreditkonditionen nach Bonitäten. Die Bonität bzw. die Ratingnote ist daher nicht nur entscheidend für die Gewährung oder Ablehnung von Krediten, sondern darüber hinaus auch eine Determinante der Zinskonditionen. Da gerade mittelständische Unternehmen in Deutschland ihre Außenfinanzierung hauptsächlich über Bankkredite decken, sind Kenntnisse über Ratingverfahren, ihre Arbeitsweise sowie der eigenen Ratingnote von hoher Wichtigkeit.¹²

Ratingverfahren beziehen bei der Ermittlung der Ratingnote eine Vielzahl von quantitativen und qualitativen Unternehmens- und Marktumfeldmerkmalen sowie weitere Faktoren, wie Warnindikatoren und Analysen von Haftungsverbänden, ein. Zu den quantitativen Faktoren, denen für gewöhnlich ein hohes Gewicht innerhalb eines Ratingsystems zukommt, zählen neben der Liquiditätssituation und der Ertragslage eines Unternehmens insbesondere auch seine Kapitalstruktur. Gerade die Eigenkapitalquote nimmt in der Wahrnehmung als wichtiger Faktor für die Bonitätsbeurteilung eine zentrale Rolle ein. Die Analyse der Entwicklung zentraler Finanzkennziffern¹³ sowie der Ratingnote kann einen wichtigen Erklärungsbeitrag für die im vorangegangenen Kapitel dargelegten Befunde leisten.

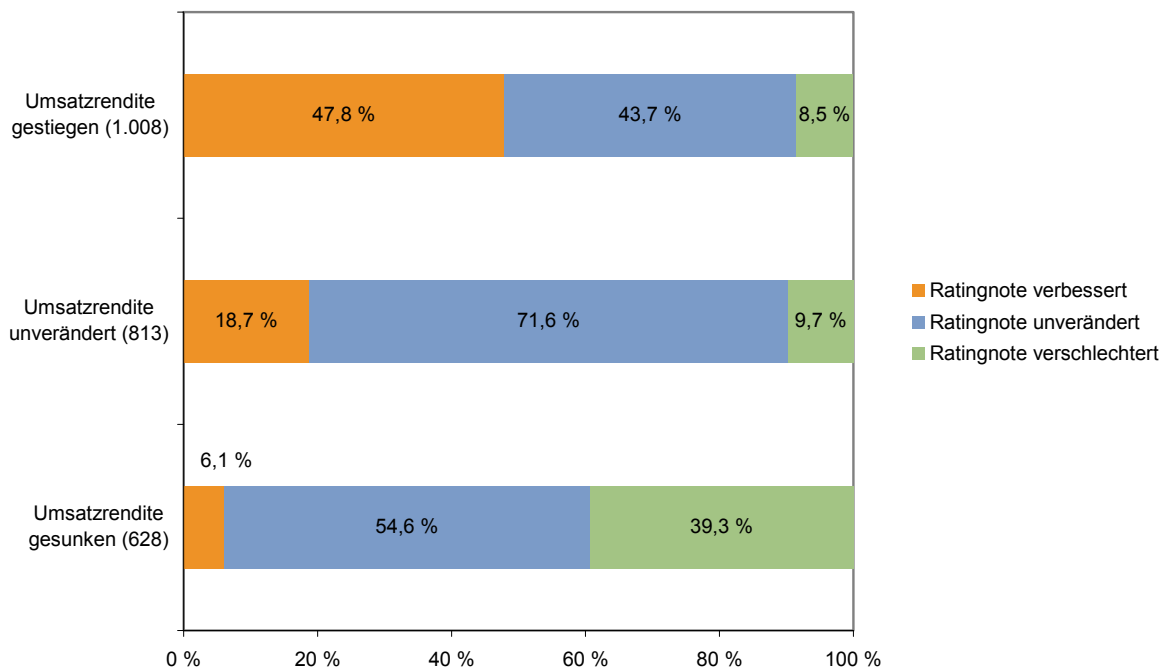
3.1 Entwicklung der Umsatzrendite

Grafik 11 verdeutlicht den Zusammenhang zwischen der Ertragslage eines Unternehmens sowie seiner Ratingeinstufung. Dazu wird die Entwicklung der Umsatzrendite der Veränderung der Ratingnote des Unternehmens gegenübergestellt. Wie aus der Grafik hervorgeht, berichtet knapp die Hälfte der befragten Unternehmen, deren Umsatzrendite innerhalb der vergangenen zwölf Monate gestiegen ist, auch von einer Verbesserung ihrer Ratingnote, während lediglich 9 % dieser Unternehmen eine Verschlechterung der Ratingnote melden.

¹² Vgl. Unruh und Zimmermann (2010) zur Intensität der Ratingkommunikation zwischen Banken und Unternehmen.

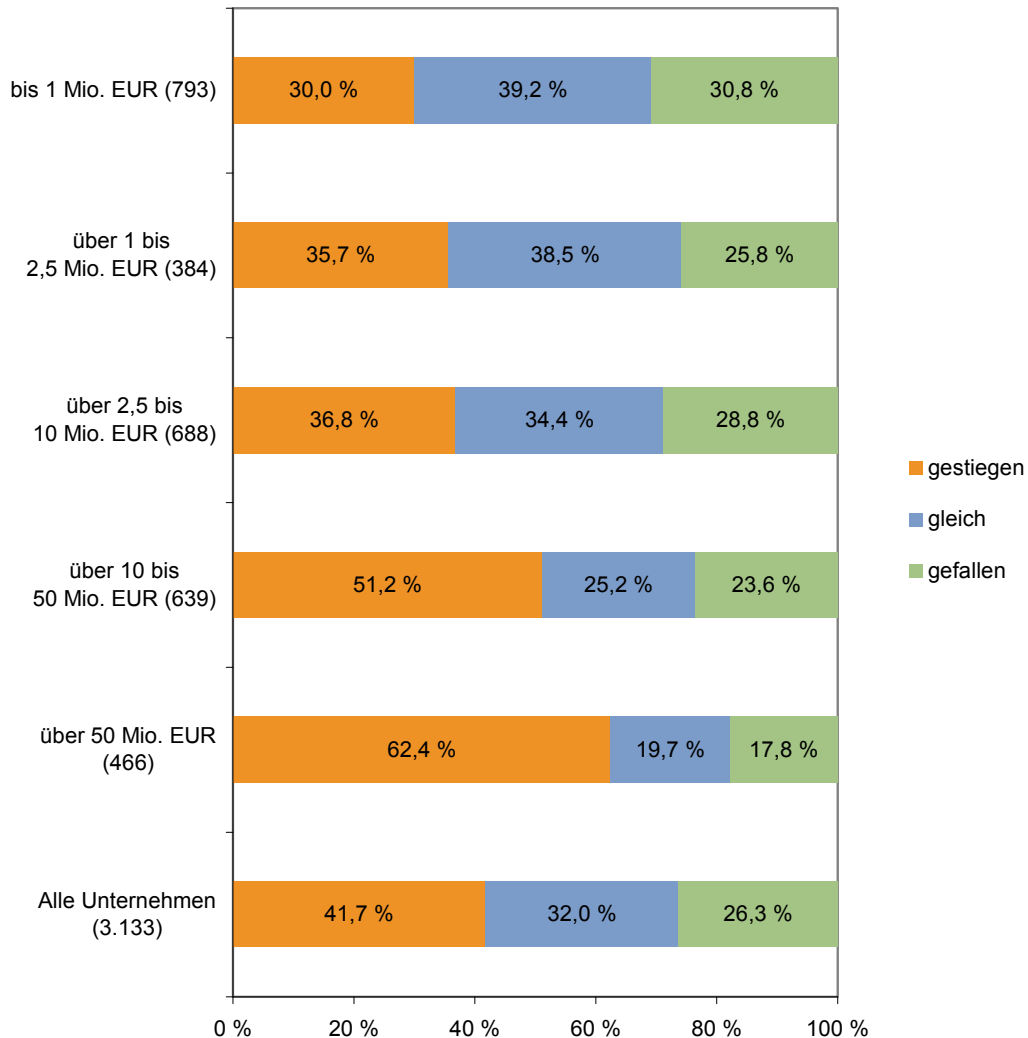
¹³ Vgl. Reize (2010a) und Reize (2005) für Analysen des Einflusses der Umsatzrendite sowie der Eigenkapitalquote auf die Kreditvergabe.

Umgekehrt gilt, dass 40 % der Unternehmen mit einer gesunkenen Umsatzrendite auch eine Verschlechterung der Ratingnote hinnehmen mussten.



Grafik 11: Zusammenhang zwischen der Veränderung der Umsatzrendite und der Ratingnote

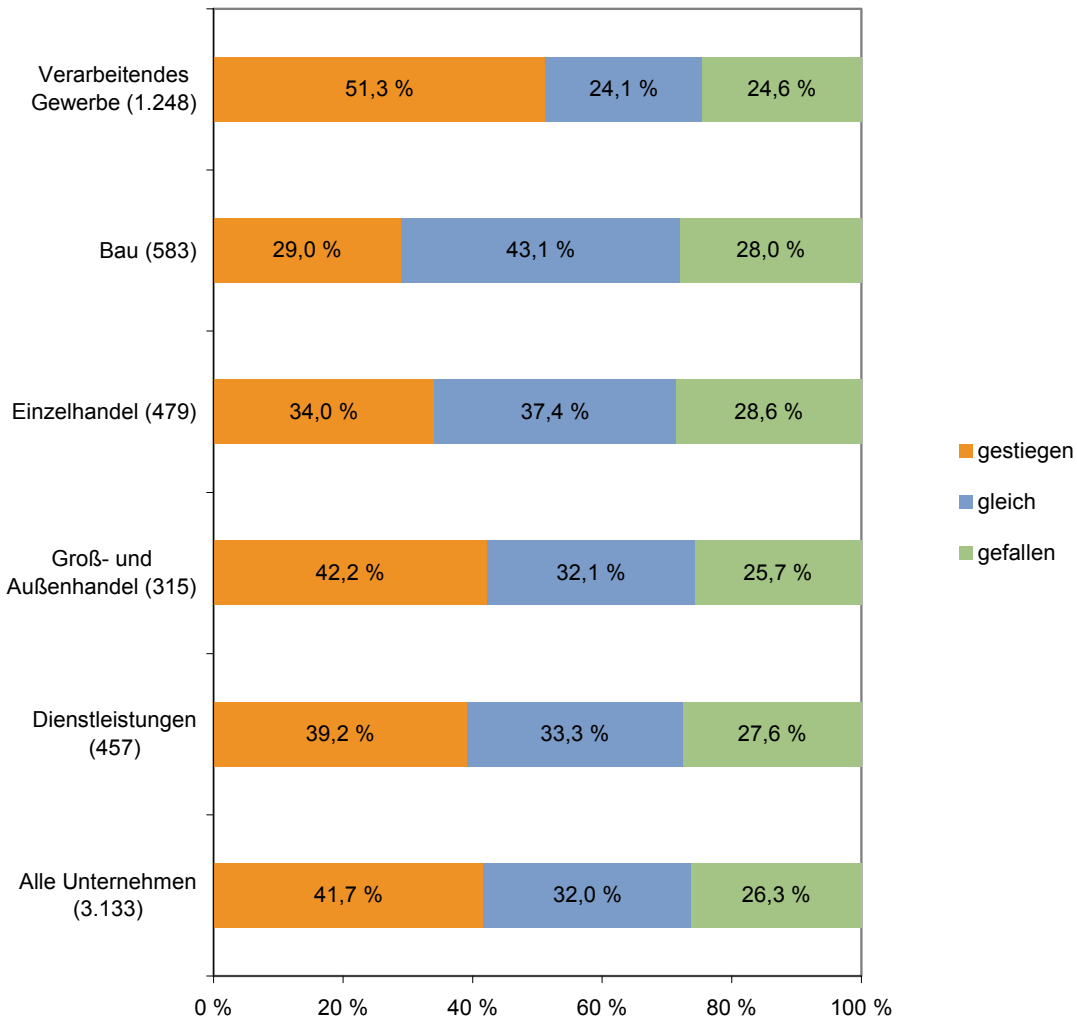
42 % der befragten Unternehmen melden, dass ihre Umsatzrendite innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate gestiegen ist (s. Grafik 12). Gegenüber gut einem Viertel der Unternehmen, die eine gesunkene Umsatzrendite angeben, zeigt sich somit ein deutlicher Überhang bei den Verbesserungsmeldungen. Eine positive Entwicklung der Umsatzrendite zeigt sich umso stärker, je größer ein Unternehmen ist. So melden bei den kleinen Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit Werten von 30 beziehungsweise 31 % nahezu gleich viele Unternehmen Verbesserungen wie Verschlechterungen der Umsatzrendite. Mit zunehmender Unternehmensgröße nimmt der Anteil der Verschlechterungsmeldungen in der Tendenz ab, während der Anteil der Unternehmen, der von gestiegenen Umsatzrenditen berichtet, kontinuierlich steigt. In der größten Umsatzklasse (über 50 Mio. EUR Jahresumsatz) überwiegen die Verbesserungsmeldungen mit 62 % die Verschlechterungsmeldungen um das 3,5-fache.



Grafik 12: Entwicklung der Umsatzrendite nach Umsatzgrößenklassen

Die positivere Entwicklung bei den größeren Unternehmen dürfte auf das Anziehen der konjunkturellen Entwicklung nach der Überwindung der Wirtschafts- und Finanzkrise zurückzuführen sein. Denn – wie der Vergleich mit Grafik 13 zeigt – mit dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Groß- und Außenhandel melden gerade jene Branchen am häufigsten Steigerungen der Umsatzrendite, die von der vorausgehenden Krise am stärksten betroffen waren, während sich bei den eher binnenwirtschaftlich ausgerichteten Branchen Verbesserungs- und Verschlechterungsmeldungen eher die Waage halten. Da die Veränderung der Umsatzrendite in der aktuellen Erhebung erstmalig erfragt wurde, liegen keine Vergleichswerte aus den zurückliegenden Befragungen vor, jedoch zeigen Auswertungen des KfW-Mittelstandspanels, dass – trotz der relativen Konstanz der Umsatzrenditen in den Jahren 2007 bis 2009

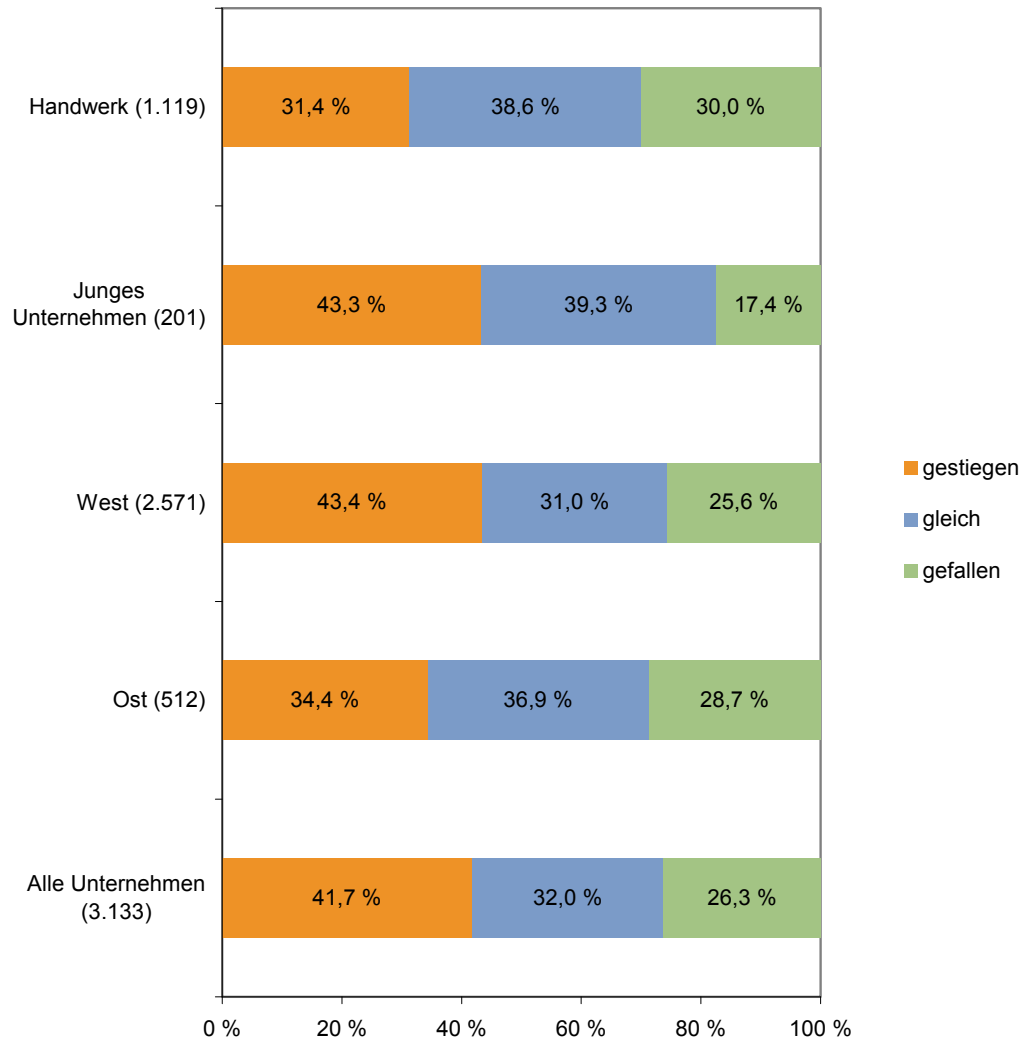
– Rückgänge im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise vor allem bei größeren Unternehmen sowie bei Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe beobachtet werden konnten.¹⁴



Grafik 13: Entwicklung der Umsatzrendite nach Branchen

Abschließend zeigt Grafik 14 die Beurteilung der Kreditaufnahme nach dem Alter des Unternehmens, der Region des Unternehmenssitzes sowie einer etwaigen Zugehörigkeit zum Handwerk. Handwerksunternehmen berichten mit 31 beziehungsweise 30 % ungefähr gleich häufig von gestiegenen wie von gesunkenen Umsatzrenditen. Wie multivariate Analysen bestätigen, stellt sich die Entwicklung der Umsatzrenditen im Handwerk somit weniger positiv als bei Nicht-Handwerksunternehmen dar. Ebenfalls bestätigen die durchgeführten multivariaten Analysen, dass junge Unternehmen sowie Unternehmen aus den alten Bundesländern häufiger gestiegene Umsatzrenditen melden als andere Unternehmen.

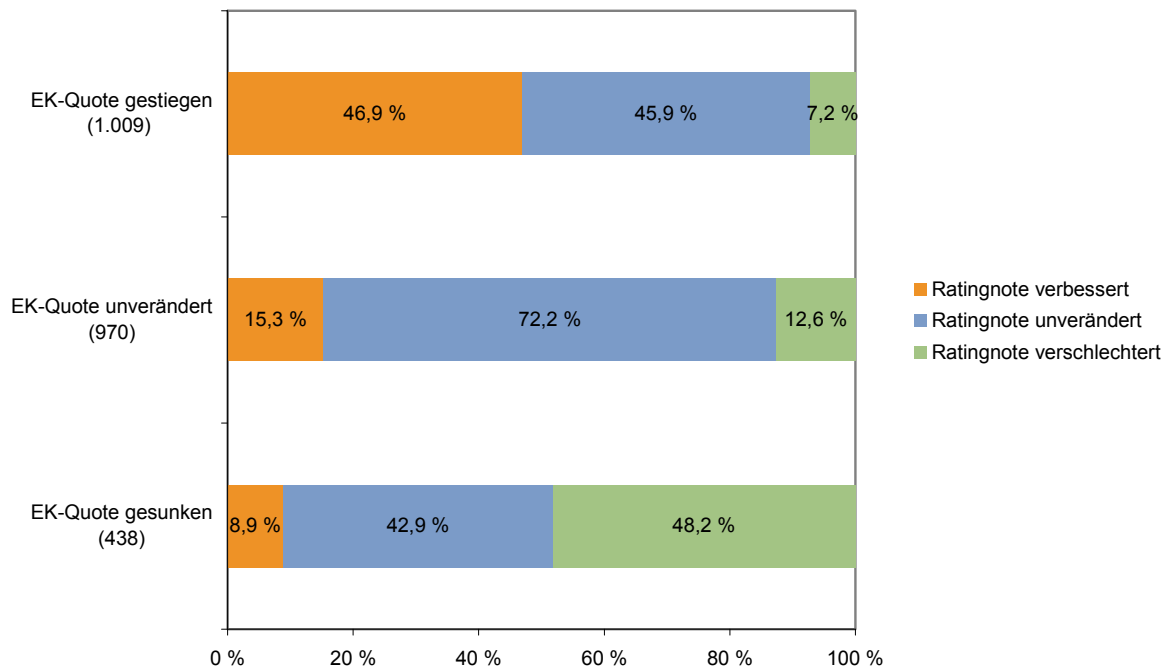
¹⁴ Vgl. Reize (2010b).



Grafik 14: Entwicklung der Umsatzrendite nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

3.2 Entwicklung der Eigenkapitalquote

Wie erwartet, besteht auch zwischen der Entwicklung der Eigenkapitalquote und der Ratingnote ein starker Zusammenhang (s. Grafik 15). So melden 47 % der Unternehmen mit einer innerhalb der vergangenen zwölf Monate gestiegenen Eigenkapitalquote auch eine Verbesserung der Ratingnote, während der Anteil dieser Unternehmen, der von einer Verschlechterung der Ratingnote berichtet, nur 7 % beträgt. Für Unternehmen mit einer gesunkenen Eigenkapitalquote können beinahe spiegelbildliche Werte ermittelt werden. Hier geben 48 % der Unternehmen an, dass auch die Ratingeinstufung sich verschlechtert hat; gegenüber lediglich 9 % mit einer Verbesserung der Ratingnote. Somit unterscheiden sich die Antwortmuster für den Zusammenhang zwischen der Umsatzrendite und der Ratingnote sowie der Eigenkapitalquote und der Ratingnote kaum.

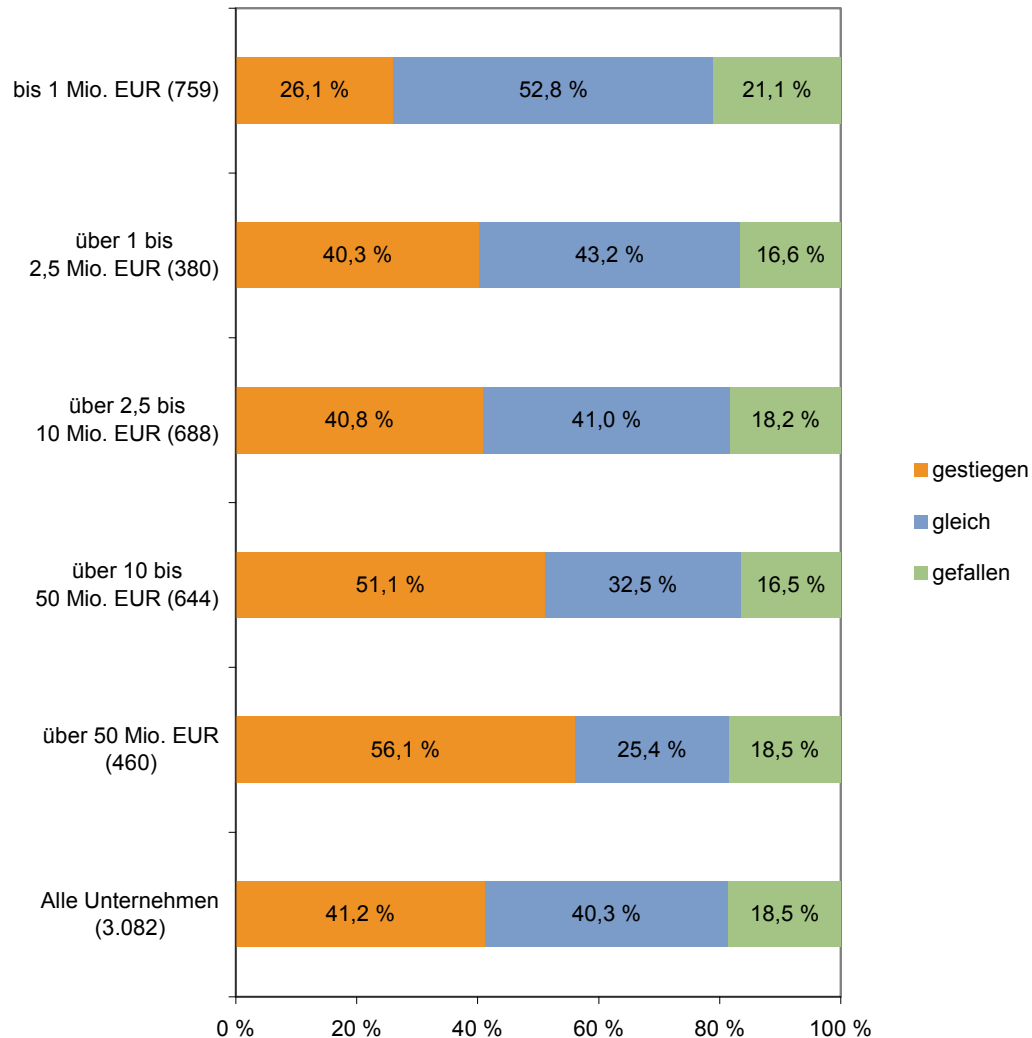


Grafik 15: Zusammenhang zwischen der Veränderung der Eigenkapitalquote und der Ratingnote

Die Eigenkapitalsituation hatte sich in den Jahren vor der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise aufgrund der guten wirtschaftlichen Lage und der verbesserten Anpassung vieler Unternehmen an die neuen Rahmenbedingungen am Finanzmarkt deutlich verbessert.¹⁵ In den Befragungen der Jahre 2009 und 2010 hatte sich diese Entwicklung stark abgeschwächt, wengleich sie nicht völlig zum Stillstand gekommen war.

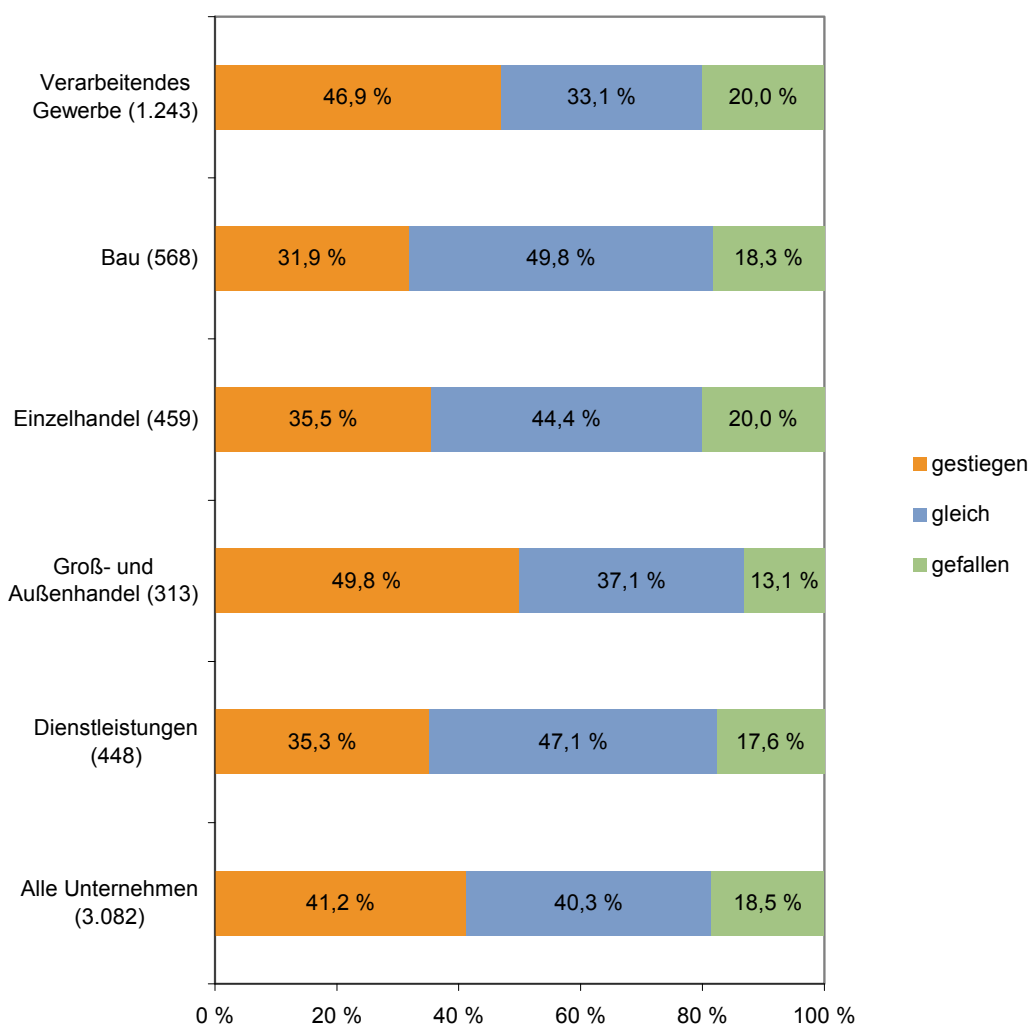
In der aktuellen Erhebung melden insgesamt 41 % der befragten Unternehmen, dass sie ihre Eigenkapitalquote in den zurückliegenden zwölf Monaten erhöhen konnten (s. Grafik 16). Weitere 40 % berichten über eine unveränderte Eigenkapitalquote, während bei 19 % der Unternehmen die Eigenkapitalquote gesunken ist. Gegenüber der Vorjahreserhebung bedeutet dies, dass von Steigerungen der Eigenkapitalquote wiederum häufiger berichtet wurde (+5 Prozentpunkte, bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe) und Verschlechterungsmeldungen im Gegenzug um sieben Prozentpunkte abgenommen haben (Vorjahr: 26 % bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe). Somit zeigt sich auch bei der Eigenkapitalquote die einsetzende positive konjunkturelle Entwicklung.

¹⁵ Vgl. Reize und Zimmermann (2008) sowie Mark, Reize und Zimmermann (2009).



Grafik 16: Entwicklung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgrößenklassen

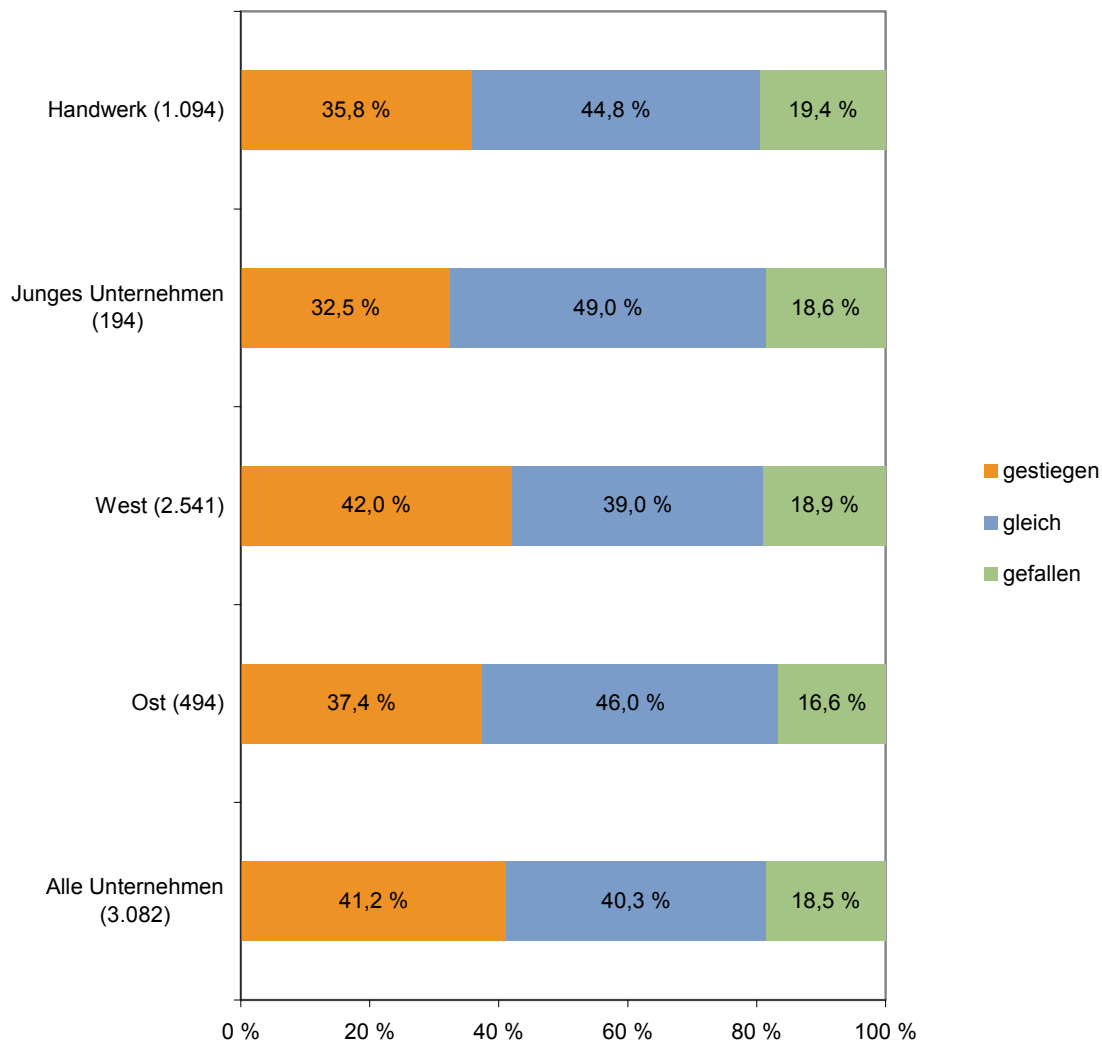
Die Betrachtung nach Größenklassen zeigt, dass – mit Ausnahme der Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz – die Anteile der Unternehmen, die über Verschlechterungen der Eigenkapitalquote berichten, nur wenig variieren. Wie in der Vorjahresbefragung heben sich lediglich die Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit Verschlechterungsmeldungen von rund 21 % leicht von den größeren Unternehmen ab. Dagegen steigt der Anteil der Unternehmen, die Verbesserungen der Eigenkapitalquote melden, von 26 % bei den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz auf 56 % in der Gruppe der Unternehmen mit 50 Mio. EUR stark. Der Anteil der großen Unternehmen, der seine Eigenkapitalquote steigern konnte, ist somit in diesem Jahr mehr doppelt so hoch wie bei den Unternehmen in der kleinsten hier ausgewiesenen Größenklasse.



Grafik 17: Entwicklung der Eigenkapitalquote nach Branchen

Bei einem Branchenvergleich zeigt sich, dass ähnlich wie in der Vorjahreserhebung Unternehmen des Groß- und Außenhandels von allen betrachteten Branchen die positivste Entwicklung genommen haben (s. Grafik 17). Hier berichten 50 % der Unternehmen, dass sie ihre Eigenkapitalquote steigern konnten, während 13 % Verschlechterungen der Eigenkapitalquote melden. Nachdem die befragten Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes im Zuge der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise in den zurückliegenden zwei Erhebungen besonders häufig von Verschlechterungen der Eigenkapitalquote berichteten, rangiert das Verarbeitende Gewerbe in der aktuellen Erhebung nach dem Groß- und Außenhandel auf der zweiten Position bei der Entwicklung der Eigenkapitalquote. Mit 47 % Verbesserungsmeldungen ist dieser Anteil gegenüber dem Vorjahr um rund ein Drittel gestiegen, während der Anteil der Verschlechterungsmeldungen ebenfalls um rund ein Drittel zurückgegangen ist. Dagegen haben sich die Befragungsergebnisse in den stärker binnenwirtschaftlich ausgerichteten Branchen Baugewerbe, Einzelhandel und Dienstleistungssektor gegenüber dem

Vorjahr deutlich weniger verändert. Jedoch melden auch die Unternehmen aus diesen drei Branchen deutlich seltener Verschlechterungen der Eigenkapitalquote als im Vorjahr.



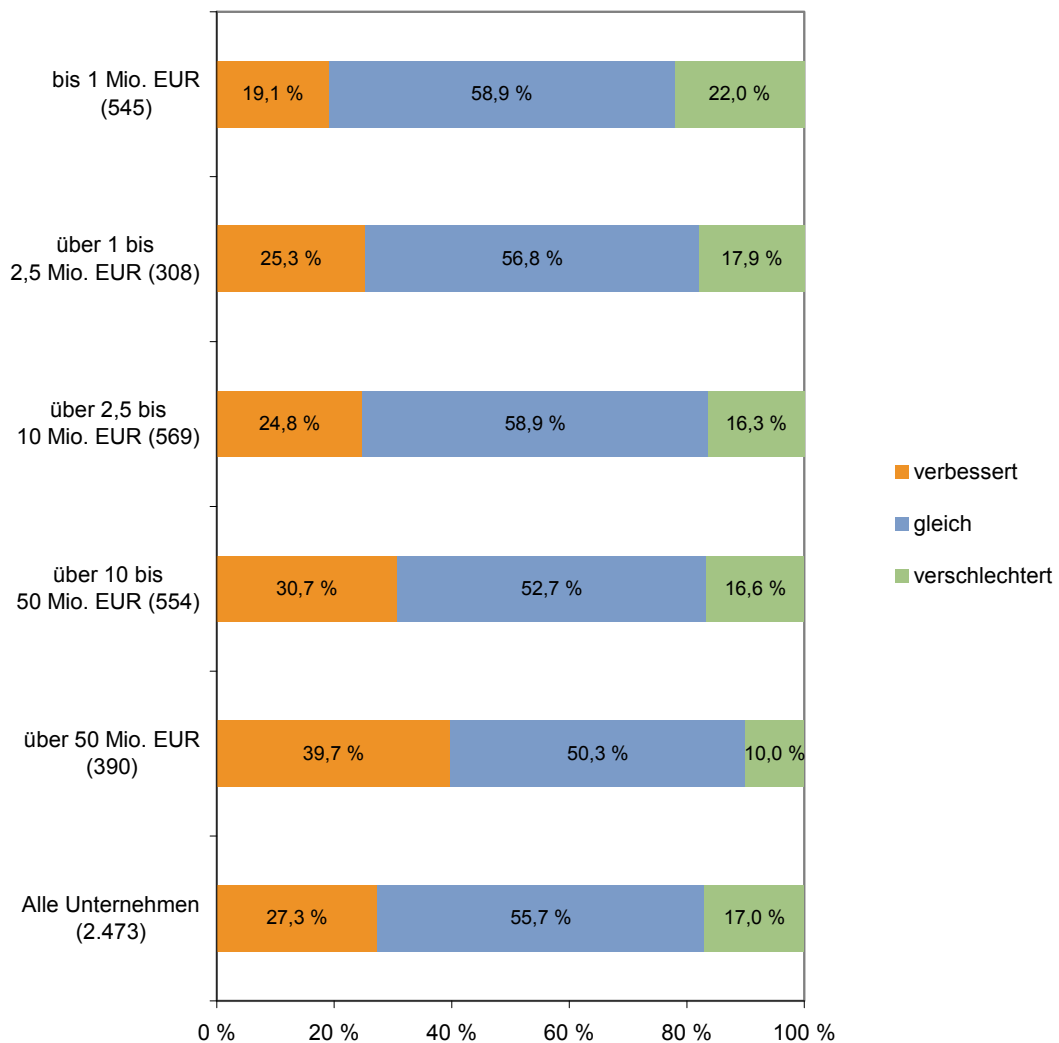
Grafik 18: Entwicklung der Eigenkapitalquoten nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

Wie Grafik 18 zeigt, unterscheidet sich die Entwicklung der Eigenkapitalquoten nach der Handwerkszugehörigkeit sowie zwischen Unternehmen aus den alten und neuen Bundesländern nur geringfügig. Dieser Befund wird auch durch zusätzlich durchgeführte multivariate Untersuchungen bestätigt. Gegenüber dem Vorjahr kann eine positivere Entwicklung der Eigenkapitalquoten auch in allen in dieser Grafik ausgewiesenen Unternehmensgruppen ermittelt werden.

3.3 Entwicklung der Ratingnoten

Wie aufgrund der Befunde zur Entwicklung von Umsatzrendite und Eigenkapitalquote zu erwarten war, haben sich in den zurückliegenden zwölf Monaten auch die Ratingnoten der

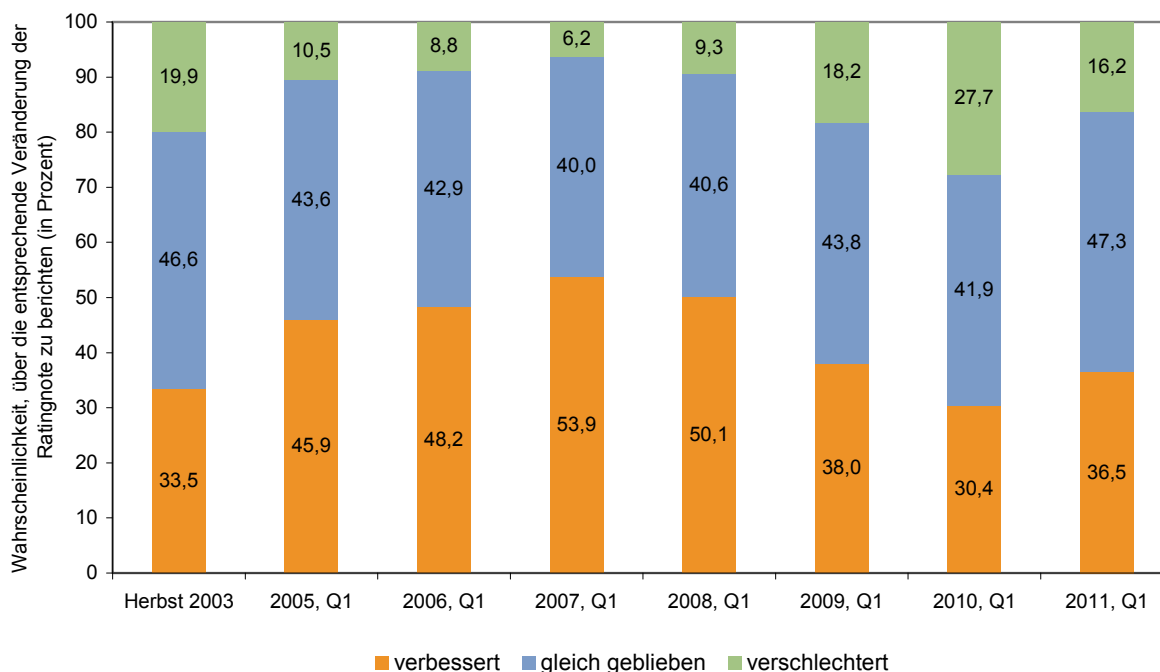
Unternehmen positiver als zuvor entwickelt (s. Grafik 19). Nachdem in der Vorerhebung mehr Unternehmen von Verschlechterungen der Ratingnote als von Verbesserungen berichteten (28 vs. 23 %, bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe), gibt in der aktuellen Erhebung mit 27 % wiederum ein deutlich höherer Anteil der befragten Unternehmen verbesserte als verschlechterte Bonitätseinschätzungen an (17 %).



Grafik 19: Ratingentwicklung nach Umsatzgrößenklassen

Zur Verdeutlichung der langfristigen Entwicklung der Ratingnoten gibt Grafik 20 Modellrechnungen basierend auf Regressionsergebnissen wieder. Um Vergleiche über mehrere Befragungswellen vornehmen zu können, wird – analog zu Grafik 2 – die unterschiedliche Stichprobenszusammensetzung in den einzelnen Befragungswellen mithilfe einer multivariaten

Regression bereinigt.¹⁶ Dargestellt ist in Grafik 20 die Entwicklung der Wahrscheinlichkeiten für ein stilisiertes Unternehmen, eine Verbesserung, Verschlechterung oder keine Veränderung der Ratingnote anzugeben.



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist von 30,4 % in der Vorjahresbefragung auf 36,5 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2011 gestiegen.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 3. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobensammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu den Abschnitt Erläuterungen zur Methodik und Regressionstabellen im Anhang.

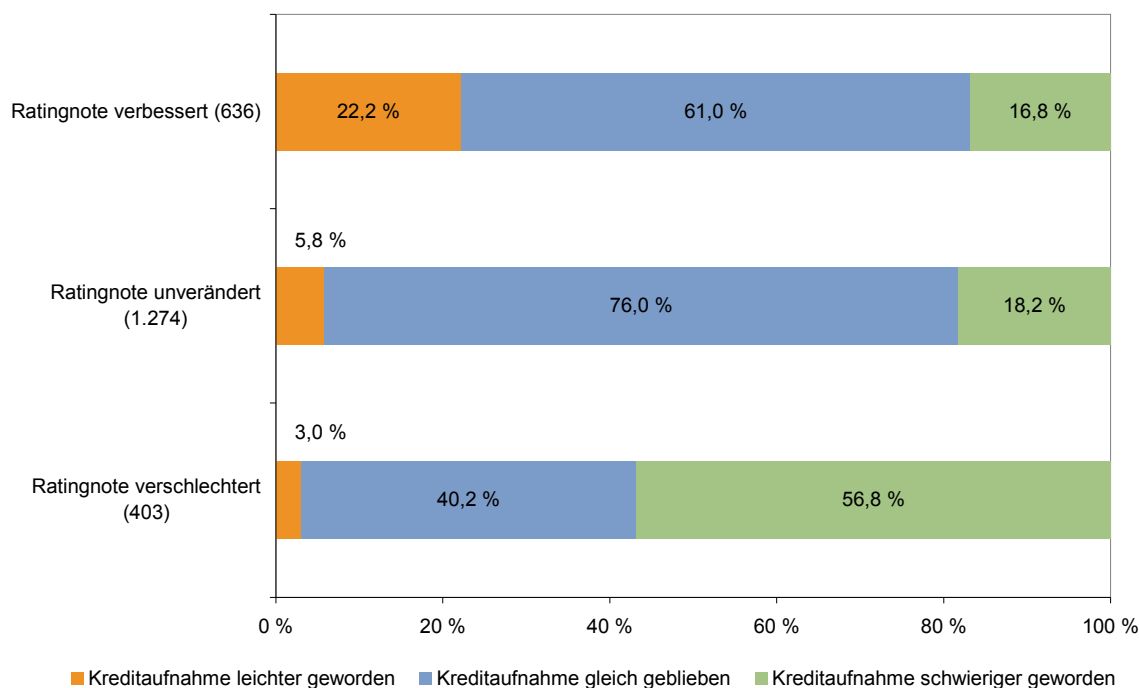
Grafik 20: Langfristige Entwicklung der Ratingnote

Wie aus der Grafik hervorgeht, haben sich die Ratingnoten bis zur Befragung des Jahres 2007 zunehmend positiv entwickelt. Ab diesem Befragungszeitpunkt zeichnet sich jedoch eine Trendwende ab. So nimmt die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Untersuchung typisches Unternehmen eine Verbesserung der Ratingnote meldet, zunächst geringfügig, im weiteren Verlauf der Finanz- und Wirtschaftskrise bis zur Erhebung des Jahres 2010 jedoch deutlich ab. Im Gegenzug nehmen die Wahrscheinlichkeiten, dass ein solches Unternehmen über eine Verschlechterung der Ratingnote berichtet, seit der Erhebung des Jahres 2007

¹⁶ Zur Methodik vgl. den Abschnitt Erläuterungen zur Methodik und Regressionstabellen im Anhang oder ausführlicher Zimmermann (2008).

zunächst zu. In der aktuellen Erhebung kann wiederum nach der durch die Finanz- und Wirtschaftskrise verursachte Zäsur bei der Entwicklung der Ratingnote die bereits dargelegten Verbesserungen bei den Bonitätsbeurteilungen ermittelt werden. Der Vergleich mit der langfristigen Entwicklung des Kreditzugangs (Grafik 2) macht deutlich, dass sich die Ratingnoten und die Wahrnehmung des Kreditzugangs im Zeitablauf parallel entwickeln.

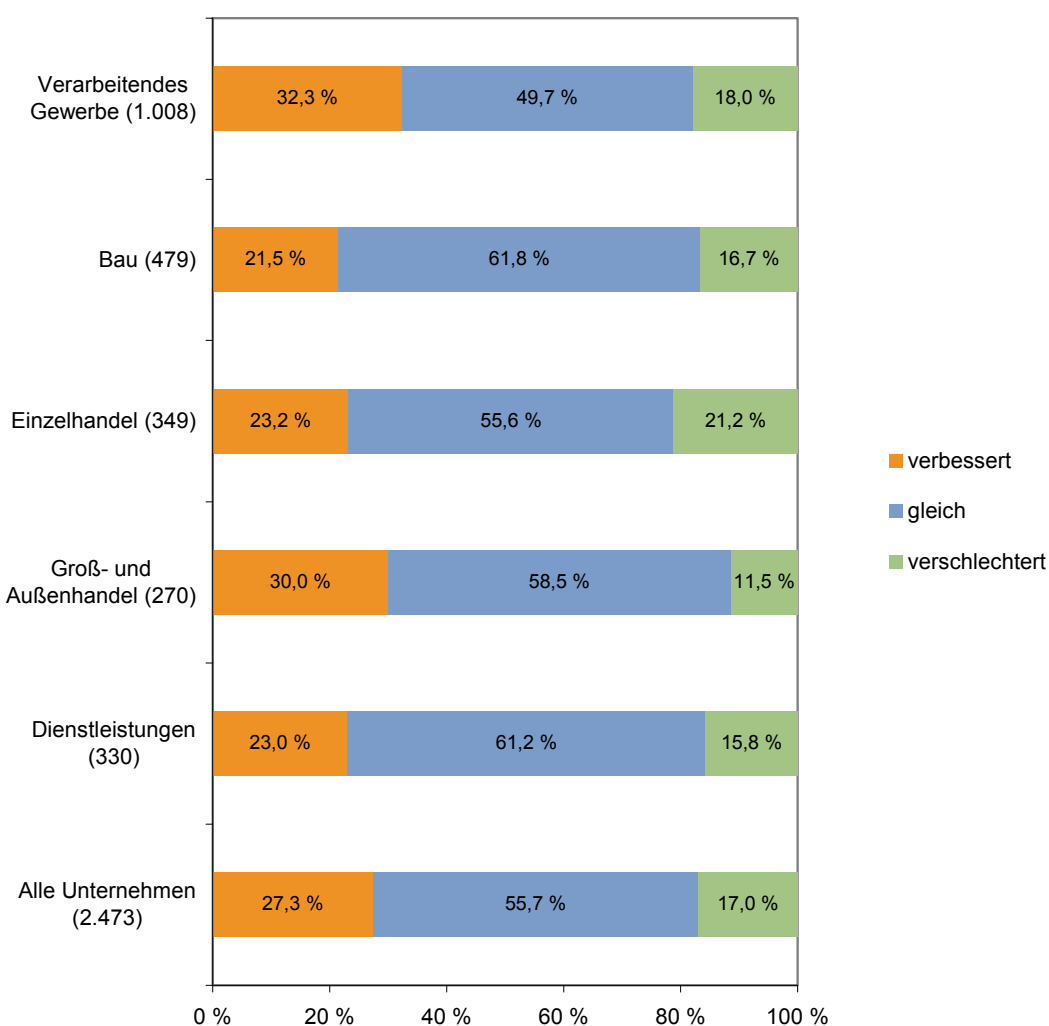
Den Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Ratingnote und der Beurteilung der Kreditaufnahme betont Grafik 21. Sie belegt, dass insbesondere die von den Unternehmen wahrgenommenen Verschlechterungen bei der Kreditaufnahme häufig auf Herabstufungen der Bonitätsbeurteilungen zurückzuführen sind: So melden von den Unternehmen, die von einer Verschlechterung ihrer Ratingnote betroffen sind, 57 % auch eine schwierigere Kreditaufnahme. Von Erleichterungen bei der Kreditaufnahme berichten mit 22 % dagegen vor allem Unternehmen, deren Bonitätsbeurteilung sich verbessert hat. Dieser Befund unterstreicht die Bedeutung von Ratingsystemen und der daraus resultierenden Bonitätsbeurteilungen für die Kreditvergabe.



Grafik 21: Zusammenhang zwischen der Veränderung der Ratingnote und der Tendenz bei der Kreditaufnahme

Bei einer Betrachtung der Antworten in den einzelnen Umsatzgrößenklassen zeigt sich, dass kleine Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit 22 % am häufigsten Verschlechterungen und mit 19 % am seltensten Verbesserungen der Ratingnote melden (s. Grafik 19). Mit zunehmender Unternehmensgröße nimmt der Anteil der Unternehmen, die angeben, ihre Ratingnote habe sich verbessert, zu, während der Anteil der Unternehmen mit Verschlechterungen der Eigenkapitalquote sinkt. So liegt der Anteil der Unternehmen, der

über verbesserte Eigenkapitalquoten berichtet, bei den großen Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz mit 40 % rund doppelt so hoch als bei den kleinen Unternehmen (Jahresumsatz weniger als 1 Mio. EUR). Der Anteil der Verschlechterungsmeldungen hat sich bei den großen gegenüber den kleinen Unternehmen auf knapp die Hälfte reduziert. Nachdem in der Vorerhebung der Saldo aus Verbesserungs- abzüglich Verschlechterungsmeldungen bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz noch negativ war, beläuft er sich in der aktuellen Erhebung auf knapp 30 Saldenpunkte, während bei den Unternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit -3 Saldenpunkten nach wie vor die Verschlechterungsmeldungen leicht überwiegen.



Grafik 22: Ratingentwicklung nach Branchen

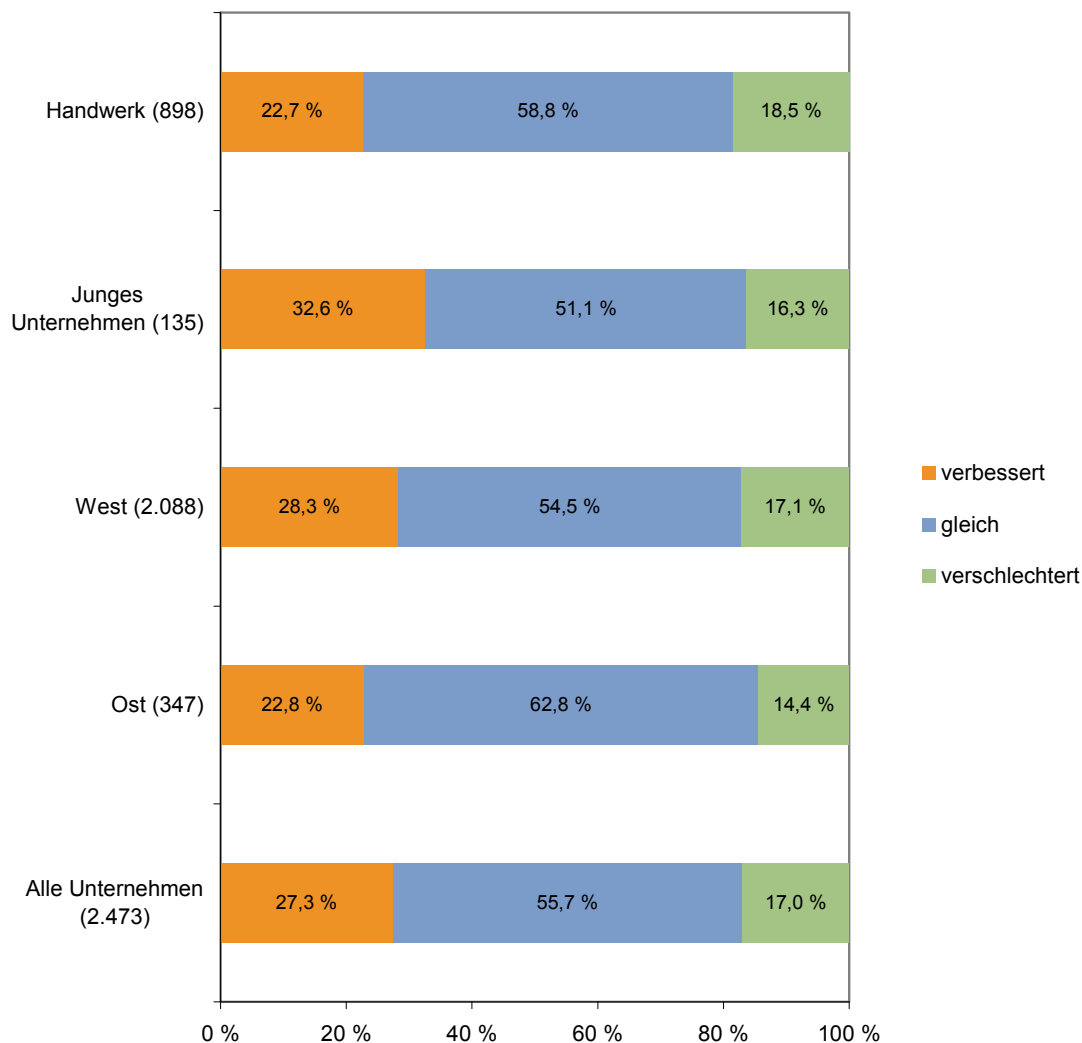
Bei den kleinen Unternehmen zeigt sich somit ein Befund, wie er auch in den zurückliegenden Jahren – insbesondere vor der Wirtschafts- und Finanzkrise – zu beobachten war: Ihnen gelingt es weniger als anderen Unternehmen ihre Bonitätsbeurteilung zu verbessern. Dagegen hat sich die Situation bei den großen Unternehmen (Jahresumsatz von 50 Mio. EUR und

mehr) gegenüber der Vorjahreserhebung deutlich verbessert. So hatte sich der Anteil der Unternehmen dieser Größenklasse mit Verschlechterungen der Ratingnote seit der Befragung von 2008 mehr als vervierfacht und war in der zurückliegenden Befragung höher als bei Unternehmen aller anderen Größenklassen. Diese im Vergleich zu den Vorerhebungen ungewöhnliche Struktur war Ausdruck der stärkeren Krisenbetroffenheit der größeren Unternehmen. Dagegen zeigen sich aktuell – wie auch vor der Krise – bei den großen Unternehmen am seltensten Verschlechterungen der Ratingnote.

Auch bei der Betrachtung nach Branchen zeigt sich der enge Zusammenhang zwischen der Entwicklung von Finanzkennziffern – wie Umsatzrendite und Eigenkapitalquote – und der Ratingnote. So stellt sich die Entwicklung der Bonitätsbeurteilung im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Groß- und Außenhandel innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate am positivsten dar. Gegenüber der Vorjahreserhebung hat sich mit Verbesserungsmeldungen von 32 % beziehungsweise Verschlechterungsmeldungen von 18 % der befragten Unternehmen vor allem im Verarbeitenden Gewerbe das Antwortmuster deutlich verändert. In dieser Branche überwogen im Jahr zuvor noch die Meldungen von Verschlechterungen der Ratingnote. Eine im Vergleich zur Vorjahreserhebung positivere Entwicklung der Ratingnote zeigt sich jedoch auch in allen anderen hier betrachteten Branchen (s. Grafik 22).

Gegenüber der Vorjahreserhebung verzeichnen junge Unternehmen ebenfalls eine wesentlich verbesserte Entwicklung ihrer Ratingnoten. Dies dürfte zum einen auf die gestiegenen Umsatzrenditen zurückzuführen sein. Zum anderen hatte sich gerade bei diesen Unternehmen die in der zurückliegenden Finanz- und Wirtschaftskrise gestiegene Risikosensitivität der Kreditinstitute sehr deutlich gezeigt.¹⁷ So ist bei Unternehmen, die noch keine lange Historie aufweisen, die Risikoeinschätzung besonders schwierig, sodass daraus in der wirtschaftlich unsicheren Zeit relativ schnell schwierigere Finanzierungsbedingungen für diese Unternehmen resultierten. Ähnlich der Vorjahreserhebung weicht das Antwortverhalten für Unternehmen, die zum Handwerk gehören, nur geringfügig von jenem der anderen Unternehmen ab. Wie zusätzlich durchgeführte multivariate Untersuchungen zeigen, unterscheidet sich auch das Antwortverhalten von Unternehmen aus den alten und neuen Bundesländern nicht statistisch signifikant (s. Grafik 23).

¹⁷ Vgl. Bauer und Zimmermann (2010), Kapitel 1.



Grafik 23: Ratingentwicklung nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

3.4 Zwischenfazit

Die Entwicklung der zentralen Finanzkennziffern (Eigenkapitalquote und Umsatzrendite) sowie der Ratingnote leistet einen wesentlichen Beitrag zur Erklärung der Befunde bezüglich der Entwicklungen bei der Kreditaufnahme in Kapitel 2. So zeigt sich, dass Veränderungen beim Kreditzugang in einem engen Zusammenhang mit Veränderungen der Ratingnote und den Finanzkennziffern stehen.

Festzuhalten ist, dass sich die Ratingnoten innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate insgesamt verbessert haben. Berichteten die befragten Unternehmen in der Vorjahreserhebung im Saldo von sich verschlechternden Bonitätsbeurteilungen, so hat sich dieser Saldo in der aktuellen Erhebung mit einem Wert von 10 Saldenpunkten deutlich ins Positive gewendet. Die Überwindung der Finanz- und Wirtschaftskrise lässt sich auch an der Entwicklung der erhobenen Finanzkennziffern ablesen. So meldet eine Vielzahl von Unternehmen wachsen-

de Umsatzrenditen und auch die Eigenkapitalquoten steigen wieder auf einer breiteren Basis an. Verbesserungen der Finanzkennziffern wie der Ratingnote zeigen sich vor allem in jenen Unternehmenssegmenten, die in den zurückliegenden Jahren besonders von den Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise betroffen waren: Mit großen Unternehmen sowie Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Groß- und Außenhandels gilt dies wiederum vor allem für die eher exportorientierten Marktsegmente.

Mit dem Abklingen der Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise rücken auch bezüglich der Bonitätsbeurteilung strukturelle Probleme wieder verstärkt in den Fokus. So zeigt sich im Einklang mit den Ergebnissen zur Entwicklung bei der Kreditaufnahme, dass es kleinen Unternehmen im Vergleich zu größeren weniger gut gelingt, ihre Ratingnoten zu verbessern: Während sich bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz der Saldo aus Verbesserungs- abzüglich Verschlechterungsmeldungen auf knapp 30 Punkte beläuft, überwiegen bei den Unternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit -3 Saldenpunkten die Verschlechterungsmeldungen sogar geringfügig. Dieser Befund dürfte nicht nur auf die schwindenden Auswirkungen der Krise auf die davon besonders betroffenen großen Unternehmen zurückzuführen sein. Da sich ähnliche Befunde bereits vor der Krise – etwa in den Befragungen der Jahre 2006 und 2007 – ermitteln ließen, ist vielmehr davon auszugehen, dass sich hierin ein dauerhaftes Problem für den Kreditzugang kleiner Unternehmen abzeichnet, welches in den zurückliegenden Jahren lediglich durch die Auswirkung der Krise überlagert wurde.

4. Investitionen

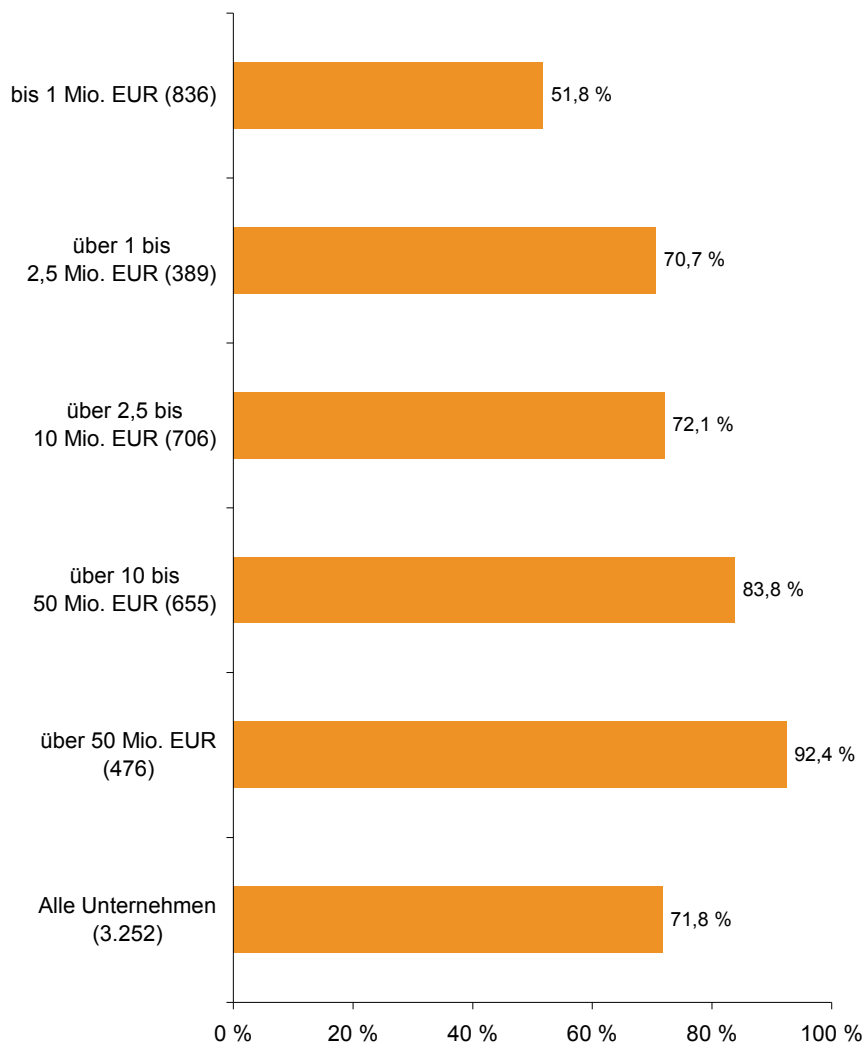
Investitionen sind ein bedeutender Teil der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und tragen zur konjunkturellen Entwicklung bei. Gleichzeitig führen Investitionen zu einer Erhöhung des gesamtwirtschaftlichen Produktionspotenzials und sorgen dafür, dass in einer Volkswirtschaft mehr oder bessere Güter produziert werden können. Investitionen haben somit eine kurzfristige konjunkturelle Wirkung, leisten darüber hinaus jedoch einen wichtigen Beitrag zum langfristigen Wirtschaftswachstum. Vom konjunkturellen Umfeld gehen aber auch Wechselwirkungen auf die Investitionsentscheidungen eines Unternehmens aus. So ist – etwa bei Erweiterungsinvestitionen – eine entsprechende Nachfrage eine Voraussetzung für deren Tüchtigkeit.

Aus Unternehmenssicht dienen Investitionen zur langfristigen Sicherung des Unternehmenserfolgs, indem alte Maschinen und Anlagen ersetzt, Kapazitäten erweitert, Kosten eingespart oder neue Geschäftsfelder und Technologien für das Unternehmen erschlossen werden. Investitionen müssen jedoch auch finanziert werden. Somit sind der Umfang an internen Ressourcen, welche ein Unternehmen für investive Zwecke bereitstellen kann, sowie der Zugang zu und die Konditionen von externen Finanzierungsquellen wesentliche Bestimmungsfaktoren des Investitionsverhaltens von Unternehmen.

4.1 Investitionstätigkeit 2010

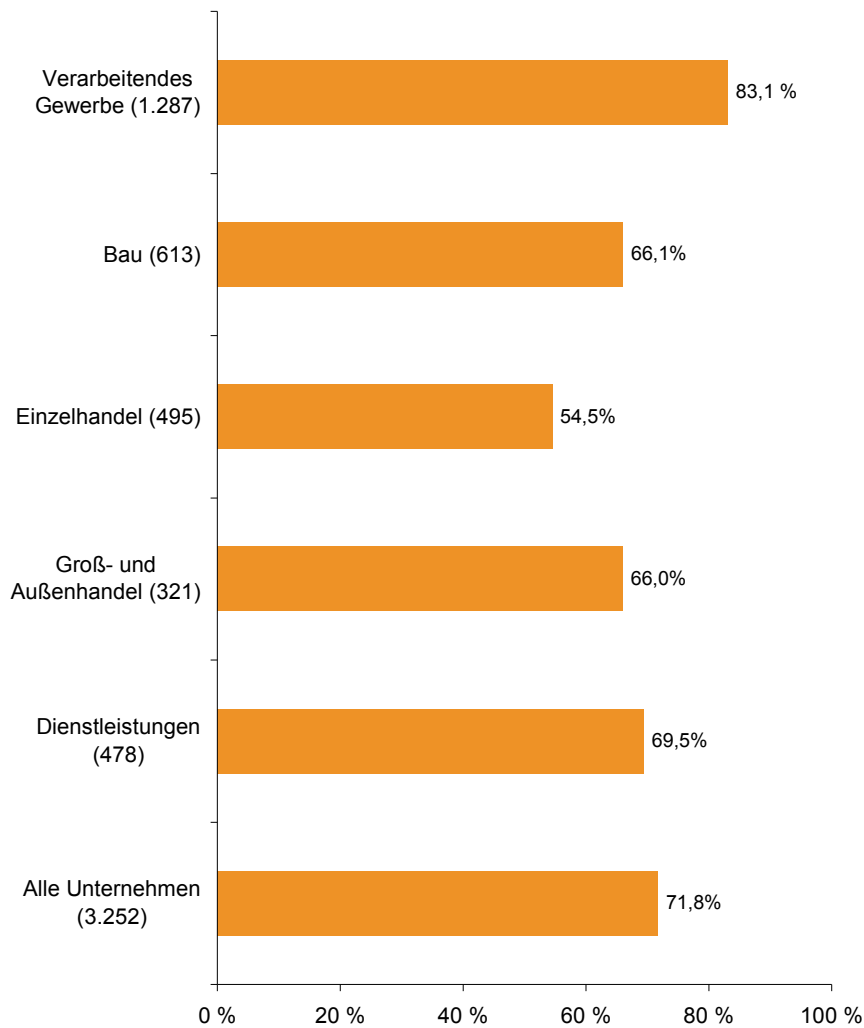
72 % der Unternehmen geben in der aktuellen Befragung an, in den zurückliegenden zwölf Monaten Investitionen getätigt zu haben (s. Grafik 24). Nachdem in der Vorjahreserhebung ein leichter Rückgang der investierenden Unternehmen ermittelt werden konnte, zeigt sich in der aktuellen Befragung – bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe – eine Steigerung des Anteils investierender Unternehmen gegenüber der Vorjahresbefragung von rund vier Prozentpunkten. Von gestiegenen Investorenanteilen berichten vor allem mittelgroße Unternehmen zwischen 1 Mio. EUR und 50 Mio. EUR Jahresumsatz.

Wie in den Vorjahren besteht zwischen der Durchführung von Investitionsprojekten und der Unternehmensgröße ein starker Zusammenhang: Während in den zurückliegenden zwölf Monaten nur 52 % der befragten Unternehmen mit einem Umsatz bis 1 Mio. EUR investierten, tätigten 92 % der Unternehmen mit einem Umsatz über 50 Mio. EUR Investitionen. Somit fällt die Spanne zwischen den Investorenanteilen bei den Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR und über 50 Mio. EUR Jahresumsatz wie in der Vorjahresbefragung deutlich aus: Der Anteil der Investoren liegt in der höchsten Umsatzgrößenklasse rund 1,8-mal höher als bei den Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz.



Grafik 24: Investitionen getätigt nach Umsatzgrößenklassen

Die Verteilung der Anteile der investierenden Unternehmen zwischen den Branchen bleibt gegenüber der Vorerhebung unverändert. Im Branchenvergleich investierten wie im Vorjahr Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe mit 83 % am häufigsten und der Einzelhandel mit 55 % am seltensten (s. Grafik 25). Die allgemeine positive Konjunkturschätzung spiegelt sich darin wider, dass in allen Branchen die Investorenanteile gegenüber dem Vorjahr gestiegen sind. Eine Ausnahme mit einem nahezu unveränderten Anteil investierender Unternehmen bildet der Groß- und Außenhandel. Bezüglich des Groß- und Außenhandels ist jedoch zu berücksichtigen, dass die befragten Unternehmen dieser Branche bereits in der zurückliegenden Befragung vergleichsweise häufig Investitionen meldeten.



Grafik 25: Investitionen getätigt nach Branchen

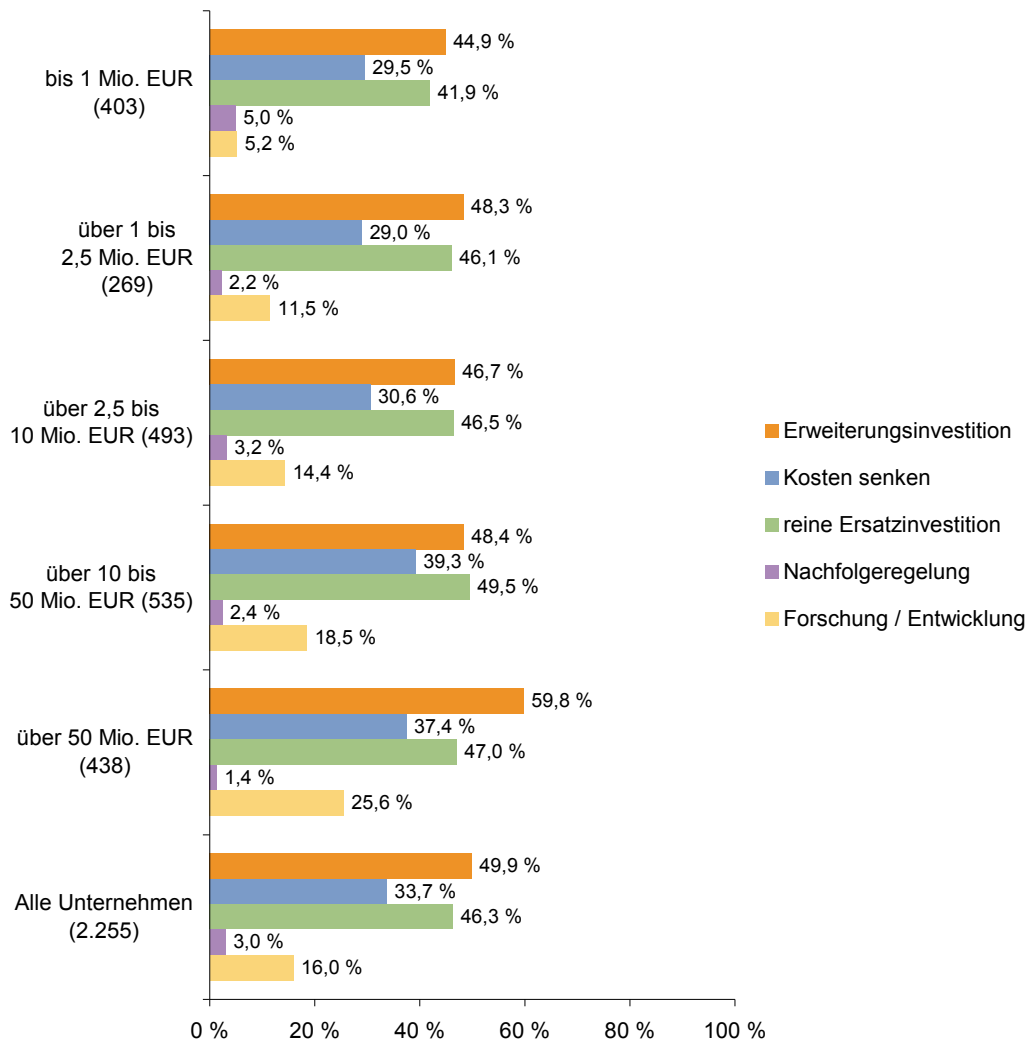
Abschließend zeigt Grafik 26 wenig Unterschiede im Investitionsverhalten zwischen ost- und westdeutschen Unternehmen sowie zwischen zum Handwerk bzw. nicht zum Handwerk zählenden Unternehmen. Dieser Befund wird durch zusätzliche multivariate Untersuchungen bestätigt. Auch für junge Unternehmen kann in der multivariaten Untersuchung kein Unterschied im Investitionsverhalten gegenüber anderen Unternehmen ermittelt werden, wenn weitere Merkmale – wie etwa die Umsatzgröße und die Branchenzugehörigkeit – berücksichtigt werden.



Grafik 26: Investitionen getätigt nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

Nachdem aufgrund der Wirtschafts- und Finanzkrise der Anteil der Unternehmen, der in der Vorjahreserhebung angab, Erweiterungsinvestitionen getätigt zu haben, deutlich zurückgegangen war, melden in der aktuellen Befragung mit einem Anteil von 50 % wiederum deutlich mehr Unternehmen Erweiterungsinvestitionen (+4 Prozentpunkte, nach Bereinigung um Strukturverschiebungen in der Stichprobe). Damit sind Erweiterungsinvestitionen wieder mit einem deutlicheren Abstand als in der Vorjahreserhebung das am häufigsten genannte Investitionsmotiv (s. Grafik 27). Allerdings dominieren Erweiterungsinvestitionen in der aktuellen Erhebung die Investitionsmotive noch nicht so stark wie vor der Wirtschafts- und Finanzkrise. So überstieg die Nennung von Erweiterungsinvestitionen jene der Ersatzinvestitionen in der Erhebung von 2008 um rund 31 %, während dieser Wert aktuell lediglich 8 % beträgt. Die Häufigkeit der Nennungen der weiteren abgefragten Investitionsziele hat sich gegenüber der Vorjahresbefragung dagegen kaum verändert. Mit 46 % stehen Ersatzinvestitionen an zweiter Stelle, gefolgt von Investitionen mit dem Ziel der Kostensenkung / Rationalisierung

(34 %) sowie von Forschung und Entwicklung (16 %). Nachfolgeregelungen spielen lediglich bei 3 % der Investitionen tätigen Unternehmen eine Rolle.

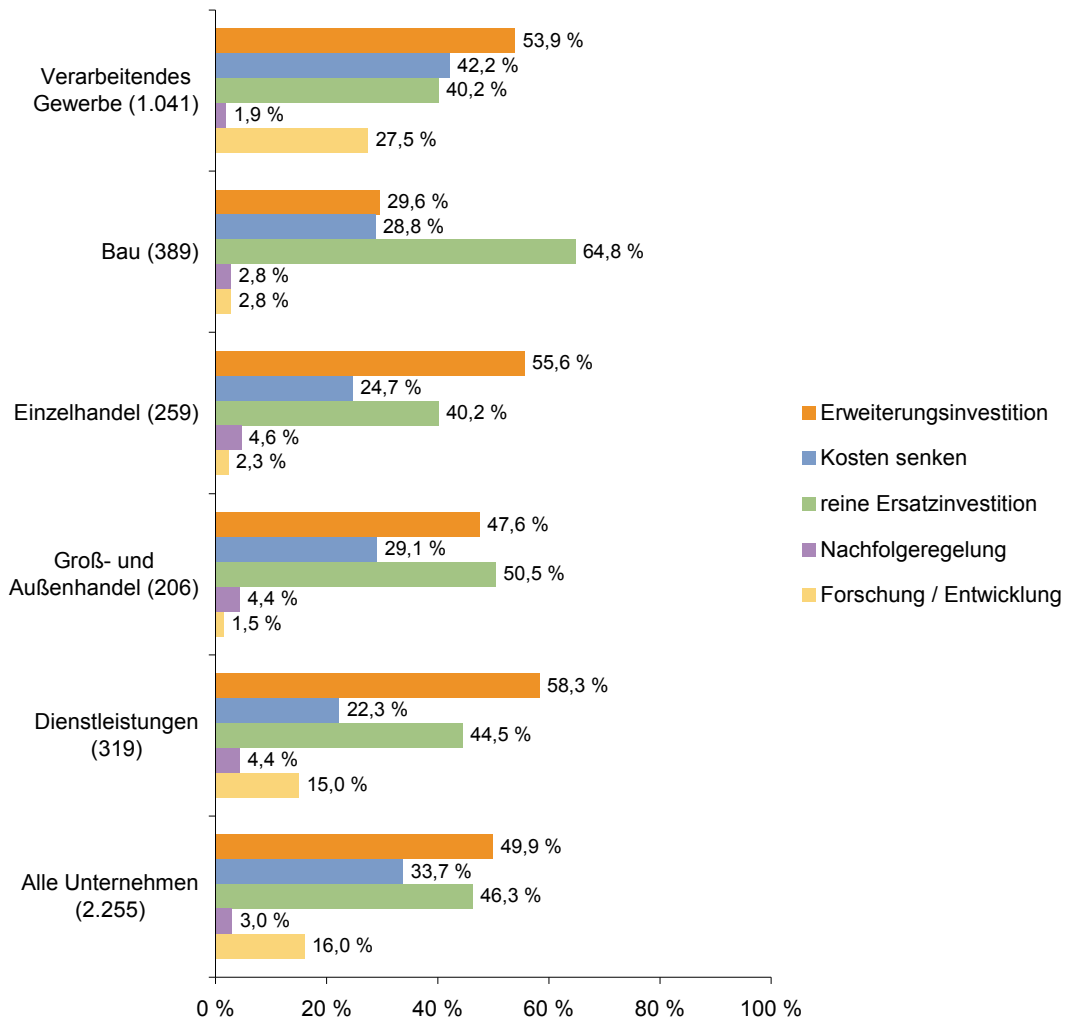


Anmerkung: Mehrfachnennung möglich

Grafik 27: Investitionsmotive nach Unternehmensgröße

Die Betrachtung nach Größenklassen zeigt, dass der Anteil der Unternehmen, der Erweiterungen als Investitionsmotiv angibt, mit zunehmender Unternehmensgröße steigt. Auch reine Ersatzinvestitionen werden von größeren Unternehmen häufiger als von kleineren Unternehmen genannt. Dabei wird das reine Ersatz- sowie das Erweiterungsmotiv von den Unternehmen mit weniger als 50 Mio. EUR Jahresumsatz gleich häufig genannt. Lediglich bei den großen Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz überwiegen die Erweiterungsinvestitionen die Ersatzinvestitionen deutlich. Die dargelegten Zugewinne expansiver Investitionen gegenüber den Ersatzinvestitionen sind somit lediglich auf die Entwicklung bei den großen Unternehmen zurückzuführen. Darüber hinaus investieren Unternehmen mit zuneh-

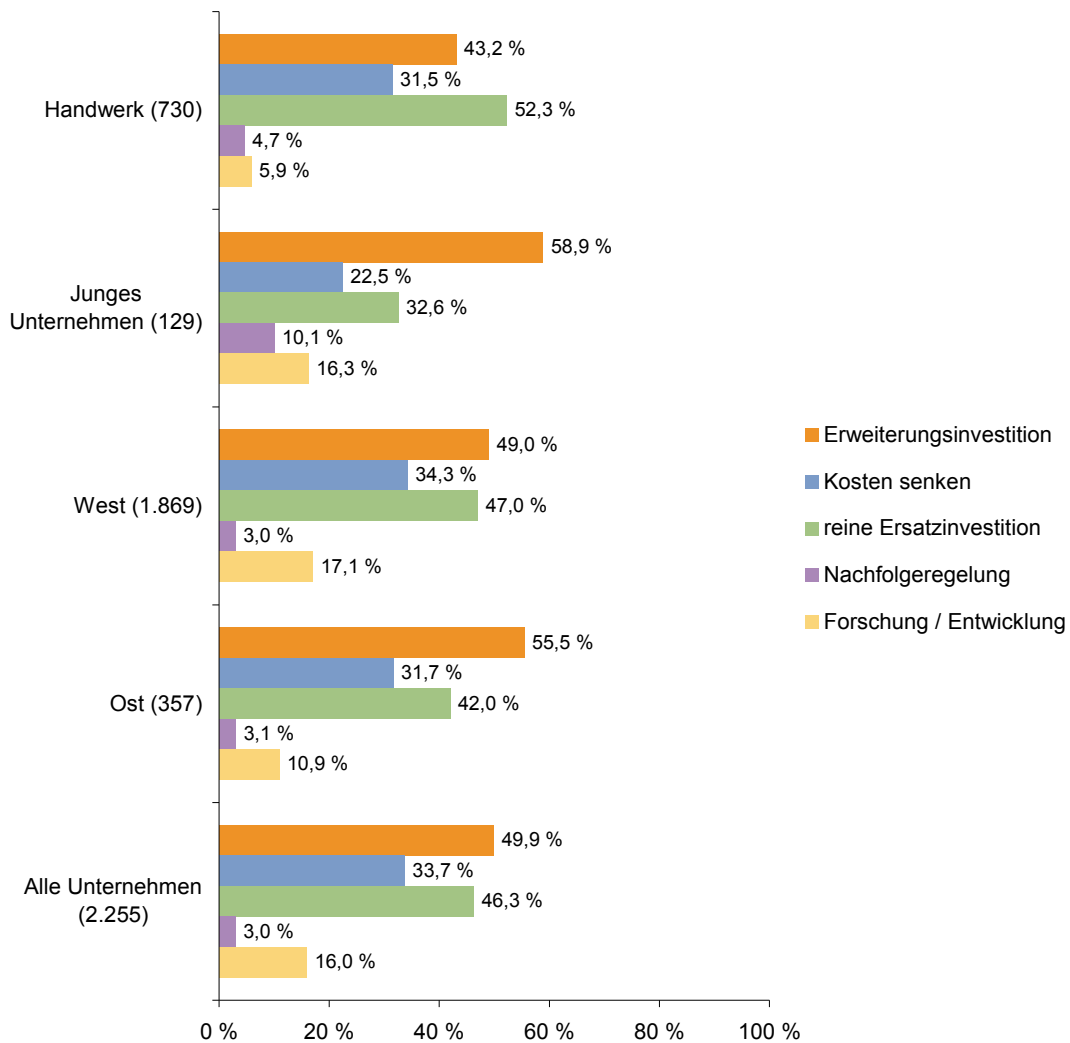
mender Größe wie gewohnt auch häufiger in Forschung und Entwicklung und streben Kostensenkungen öfter an als kleinere Unternehmen.



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich

Grafik 28: Investitionsmotive nach Branchen

Die Häufigkeit der Nennung von Erweiterungsinvestitionen unterscheidet sich zwischen den Branchen mit Ausnahme des Baugewerbes nur wenig (s. Grafik 28). So sind Erweiterungen im Verarbeitenden Gewerbe, dem Einzelhandel sowie den Dienstleistungen das wichtigste Investitionsmotiv, während im Groß- und Außenhandel sich Erweiterungen und Ersatz als Investitionsmotiv ungefähr die Waage halten. Im Baugewerbe unterscheidet sich die Struktur der Investitionsmotive dagegen traditionell von jener der anderen Branchen. Hier dominieren Ersatzinvestitionen bei annähernd zwei Drittel der befragten Unternehmen, während im Gegenzug das Erweiterungsmotiv nur von knapp einem Drittel der befragten Unternehmen genannt wird.



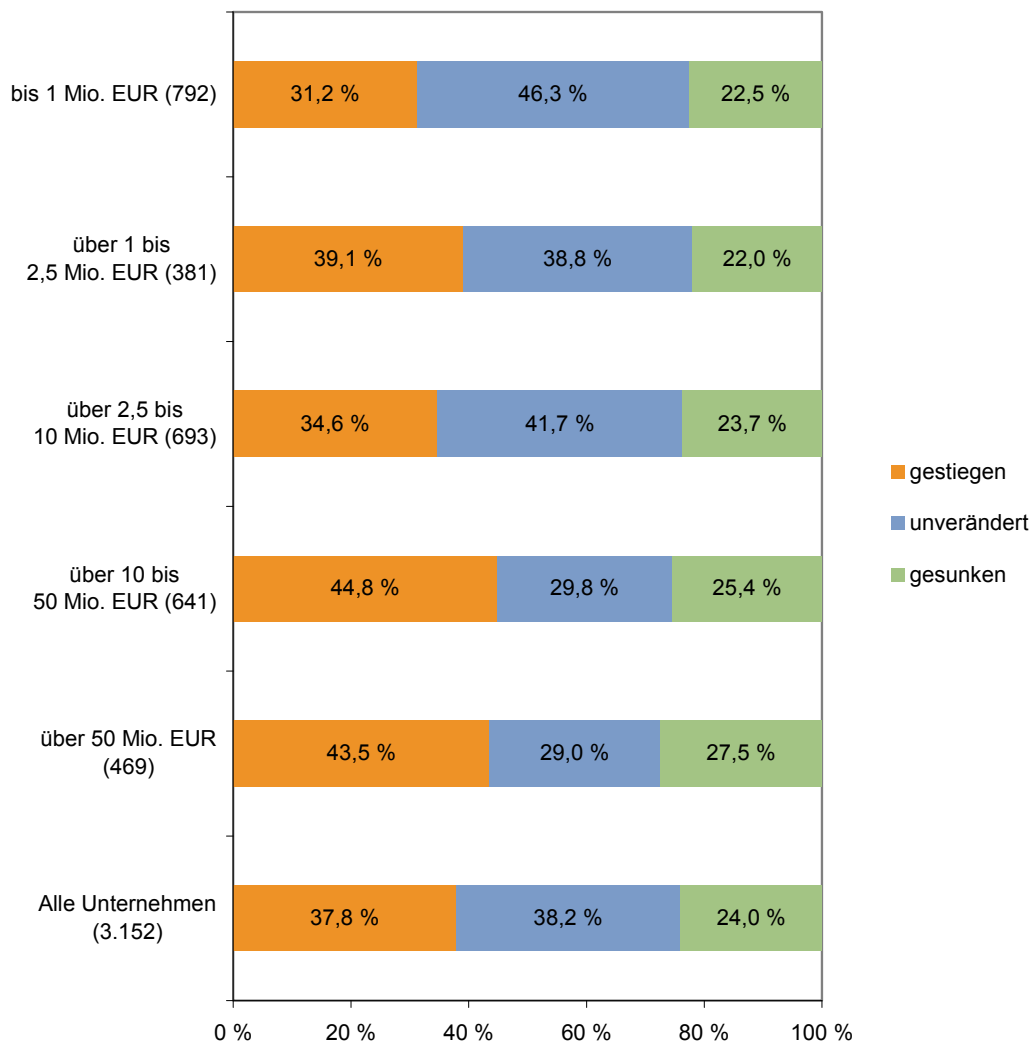
Anmerkung: Mehrfachnennung möglich

Grafik 29: Investitionsmotive nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

In jungen Unternehmen kommt den Erweiterungsinvestitionen im Vergleich zu anderen Unternehmen mit 59 % der Nennungen eine größere Bedeutung zu (s. Grafik 29). Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass Unternehmen häufig unterhalb der mindestoptimalen Betriebsgröße gegründet werden, sodass in den Folgejahren expansive Investitionen notwendig sind. Dafür spielen Rationalisierungsinvestitionen und Ersatzinvestitionen aufgrund ihres vergleichsweise jungen Inventars naturgemäß eine kleinere Rolle. Mit rund 55 % der Investoren nennen Unternehmen aus den neuen Bundesländern das Erweiterungsmotiv häufiger als ihre westdeutschen Pendanten.

Grafik 30 zeigt die Veränderung des Investitionsvolumens im Vergleich zum Vorjahr. Nachdem in der Vorjahreserhebung mehr Unternehmen von einem gesunkenen Investitionsvolumen als von einem gestiegenen berichteten, überwiegt in der aktuellen Befragung wiederum der Anteil der Unternehmen, der seine Investitionen ausgeweitet hat, gegenüber jenem, der im Jahr 2010 die Investitionsausgaben reduzierte. So geben in der aktuellen Befragung ins-

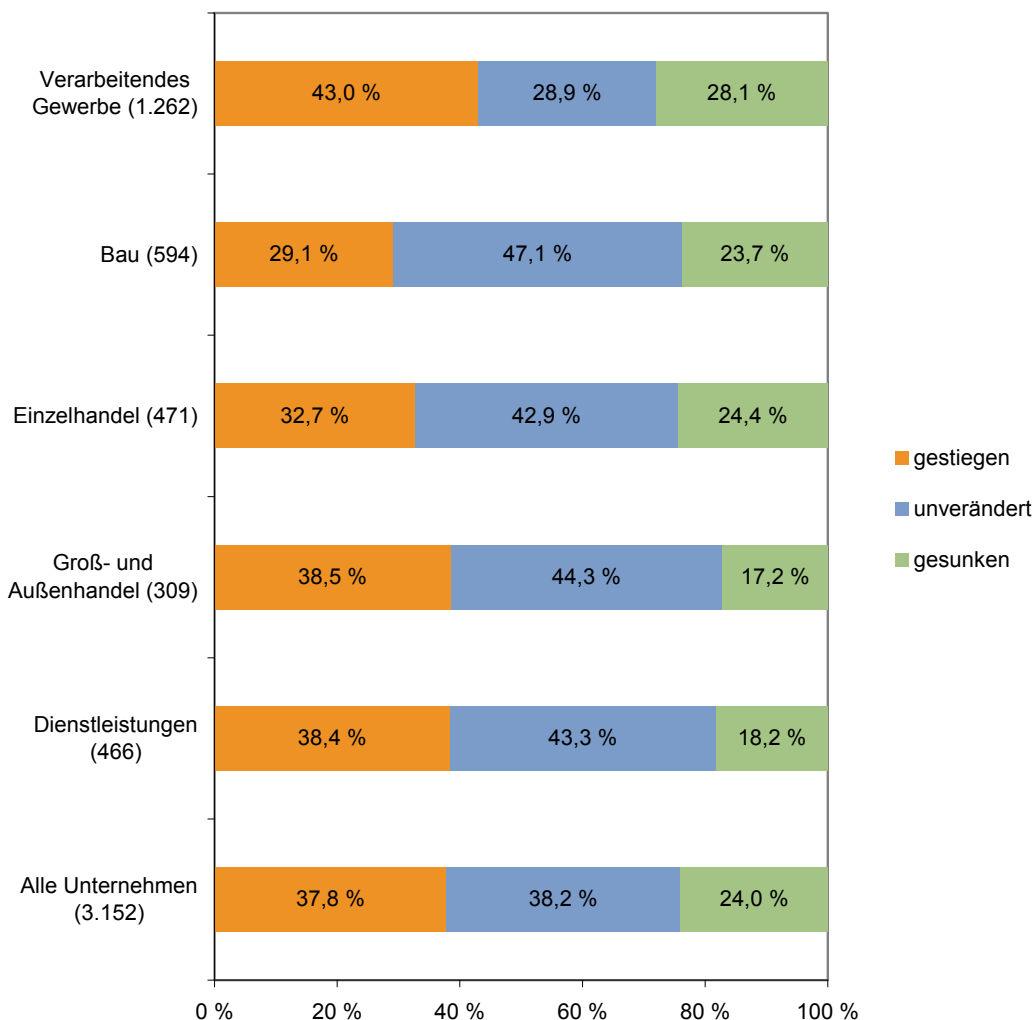
gesamt 38 % der Unternehmen an, das Investitionsvolumen gegenüber dem Vorjahr gesteigert zu haben, während 24 % eine Verringerung des Investitionsvolumens melden. Bereinigt um Verschiebungen der Stichprobenstruktur hat der Anteil der Unternehmen mit gestiegenem Investitionsvolumen um 10 Prozentpunkte zugenommen und der Anteil der Investitionsreduktionsmeldungen ist mit -9 Prozentpunkten um beinahe den gleichen Betrag zurückgegangen. Somit wird die Überwindung der Krise bei der Betrachtung der Veränderung des Investitionsvolumens deutlicher sichtbar als dies für die Betrachtung des Anteils der investierenden Unternehmen gilt.



Grafik 30: Investitionsvolumen im Vorjahresvergleich nach Umsatzgrößenklassen

Als Folge der größeren Krisenbetroffenheit konnte in der zurückliegenden Befragung erstmalig ein mit zunehmender Unternehmensgröße abnehmender Anteil an Unternehmen mit gestiegenem Investitionsvolumen und ein im Gegenzug zunehmender Anteil an Unternehmen mit gesunkenem Investitionsvolumen ermittelt werden. In der aktuellen Befragung zeigt sich dagegen bezüglich der Unternehmen mit gestiegenem Investitionsvolumen wieder der gewohnte Befund: Mit Werten von knapp 45 % für Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jah-

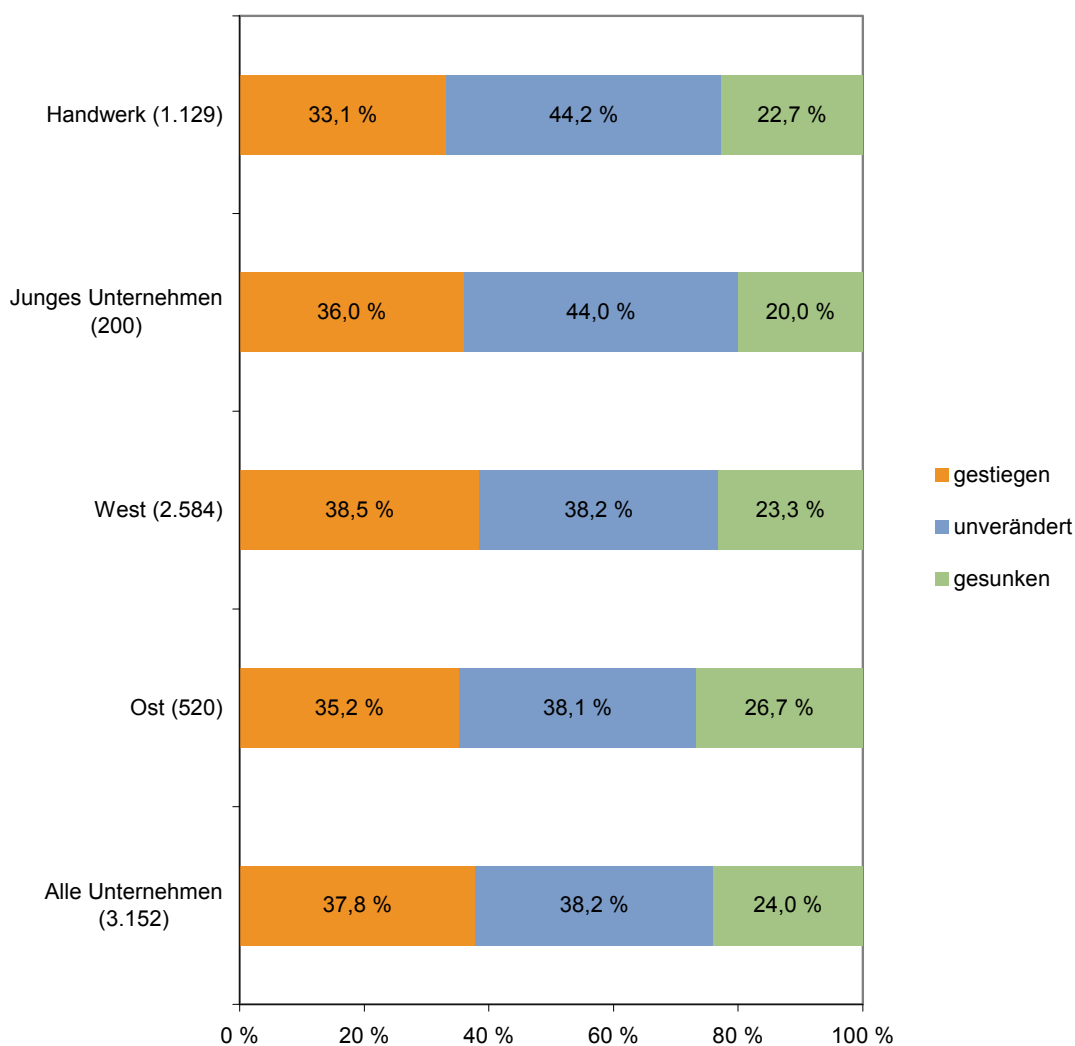
resumsatz beziehungsweise 44 % für Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz berichten die großen Unternehmen über ein Drittel häufiger von Ausweitungen des Investitionsvolumens als dies für kleine Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz gilt. Allerdings liegt der Anteil der Unternehmen mit reduziertem Investitionsvolumen bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz auch in der aktuellen Befragung mit knapp 28 % noch etwas höher als bei den kleinen Unternehmen (23 %). Die Überwindung der Krise zeigt sich insbesondere darin, dass sich bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz der Anteil der Unternehmen, die ihre Investitionen ausweiteten, gegenüber der Vorjahreserhebung beinahe verdoppelt, während jener Anteil mit verringertem Investitionsvolumen sich gleichzeitig beinahe halbiert hat.



Grafik 31: Investitionsvolumen im Vorjahresvergleich nach Branchen

Grafik 31 zeigt die Veränderungen des Investitionsvolumens nach Branchen. Gegenüber der Vorjahresbefragung hat sich das Antwortverhalten insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe verändert. Meldeten in der Vorjahresbefragung noch rund doppelt so viele Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes eine Reduzierung des Investitionsvolumens als eine Auswei-

tung, so überwiegen in der aktuellen Erhebung mit einem Anteil von 43 % jene Unternehmen mit gestiegenen Investitionen gegenüber den Unternehmen, die ihre Investitionen verringert haben (28 %). Auch im Groß- und Außenhandel sowie den Dienstleistungen entwickelte sich der Saldo aus „gestiegen“- abzüglich „gesunken“-Meldungen deutlich zu Gunsten einer Ausweitung der Investitionsvolumen. Die geringsten Veränderungen gegenüber der Vorjahresbefragung lassen sich dagegen beim Einzelhandel sowie im Baugewerbe feststellen. Anders als im Vorjahr hat sich bei Handwerksunternehmen, jungen Unternehmen sowie Unternehmen aus den neuen Bundesländern das Investitionsvolumen nicht unterschiedlich zu den anderen Unternehmen entwickelt (s. Grafik 32).

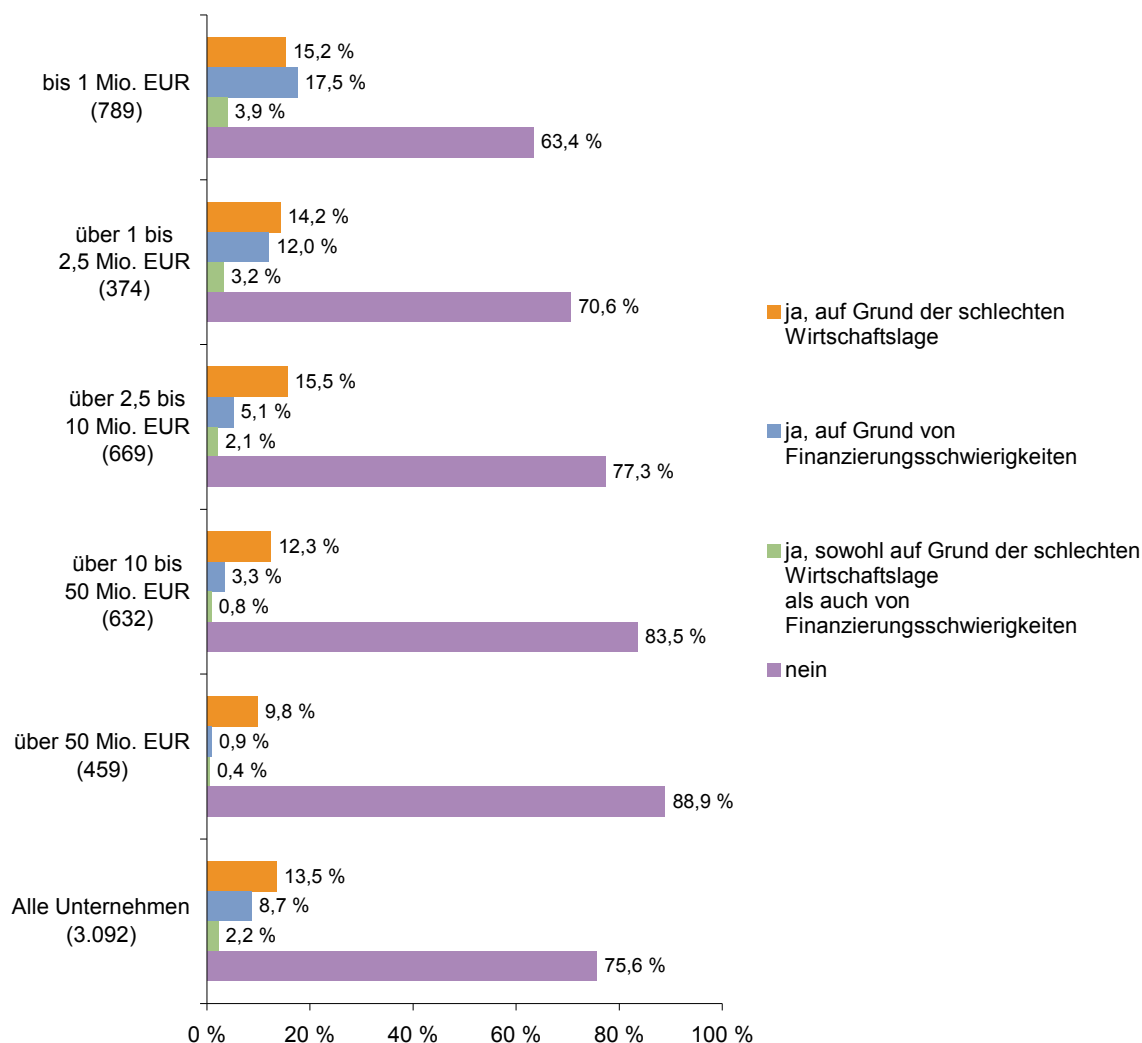


Grafik 32: Investitionsvolumen im Vorjahresvergleich nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

4.2 Nicht getätigte Investitionen

Als ein weiterer Indikator zur Erklärung der Investitionsaktivitäten von Unternehmen kann auch herangezogen werden, welche Unternehmen geplante Investitionen nicht getätigt haben und welche Gründe dafür ausschlaggebend waren. Daher wird in der Unternehmensbe-

fragung seit nunmehr sechs Jahren erhoben, welche Unternehmen auf Investitionen verzichteten und ob eher konjunkturelle Gründe oder Finanzierungsschwierigkeiten für einen Investitionsverzicht verantwortlich sind.



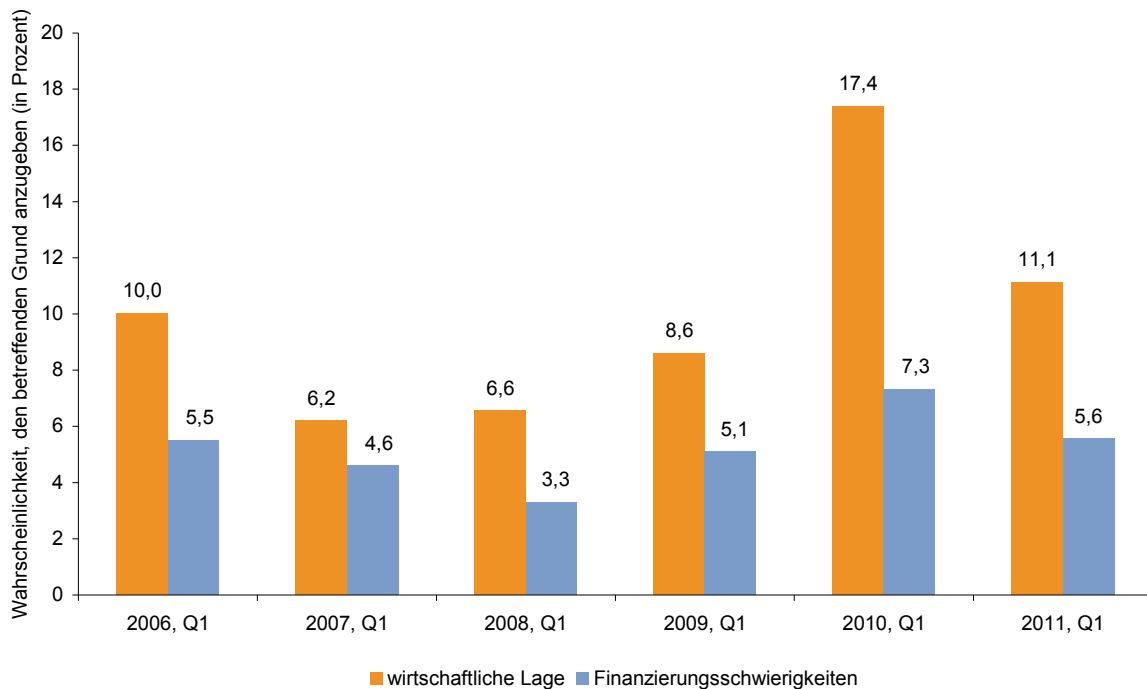
Grafik 33: Geplante Investition nicht getätigt? Nach Unternehmensgröße

Die Frage, ob das betreffende Unternehmen innerhalb der vergangenen zwölf Monate geplante Investitionen nicht durchführen konnte, wird von 24 % der Befragten bejaht. Gegenüber der Vorjahresbefragung (33 % nach Bereinigung um Verschiebungen der Samplestruktur) bedeutet dies einen kräftigen Rückgang. Dabei war mit knapp 14 % der Nennungen in der Mehrzahl der Fälle eine nicht getätigte Investition ausschließlich auf die schlechte wirtschaftliche Lage zurückzuführen. Ausschließlich Finanzierungsschwierigkeiten hinderten dagegen 9 % der Unternehmen zu investieren und das Zusammenwirken von schlechter Wirtschaftslage und Finanzierungsschwierigkeiten war in 2 % der Fälle ausschlaggebend (s. Grafik 33). Gegenüber der Vorjahresbefragung nahmen sowohl die Nennung einer wirtschaftlich schwierigen Lage als auch die Nennung von Finanzierungsproblemen ab. Mit einem Rückgang von rund einem Drittel gegenüber der Vorerhebung, machten die befragten

Unternehmen vor allem die wirtschaftliche Lage seltener (ausschließlich) für einen Verzicht auf Investitionen verantwortlich, während der Anteil der Unternehmen, der für nicht getätigte Investitionen ausschließlich Finanzierungsschwierigkeiten angab, lediglich um 9 % zurückging. Auch dies kann als deutlicher Hinweis auf die Überwindung der konjunkturellen Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise gewertet werden.

Darüber hinaus zeigt sich auch bei diesem Indikator in der aktuellen Befragung wieder eine Antwortstruktur, wie sie in den Erhebungen vor der Wirtschafts- und Finanzkrise typisch war: Mit zunehmender Unternehmensgröße sinkt der Anteil der Unternehmen, der auf geplante Investitionen verzichten musste. So berichten lediglich 11 % der Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz von Investitionsverzichten, während dies für 37 % der kleinen Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz gilt. Eine Verbesserung der Situation gegenüber der Vorjahreserhebung zeigt sich somit über alle Umsatzgrößenklassen, jedoch profitierten insbesondere die größeren Unternehmen ab 10 Mio. EUR Jahresumsatz überdurchschnittlich.

Auch die Bedeutung der Gründe für den Investitionsverzicht unterscheidet sich zwischen größeren und kleineren Unternehmen. Von den kleinen Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz berichten knapp 18 % von unterlassenen Investitionen ausschließlich aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten. Dieser Anteil sinkt mit zunehmender Unternehmensgröße auf 1 % bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Darüber hinaus sinkt bei den Unternehmen ab 10 Mio. EUR Jahresumsatz der Anteil jener Unternehmen, die durch die wirtschaftliche Lage an geplanten Investitionen gehindert waren. Beträgt dieser Anteil bei den Unternehmen mit weniger als 10 Mio. EUR Jahresumsatz Werte um 15 %, so berichten von den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz nur noch 10 % von diesem Investitionshindernis. Die Investitionstätigkeit kleiner Unternehmen (weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz) wird somit von einer schlechten wirtschaftlichen Lage sowie von Finanzierungsschwierigkeiten im gleichen Maß beeinträchtigt. Große Unternehmen verzichten dagegen vorrangig aufgrund einer schlechten wirtschaftlichen Lage auf Investitionen, während Finanzierungsschwierigkeiten kaum von Bedeutung sind.



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, im Vorjahr aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Situation auf geplante Investitionen verzichtet zu haben, ist von der Erhebung im ersten Quartal 2010 zur Erhebung im ersten Quartal 2011 von 17,4 % auf 11,1 % gesunken.

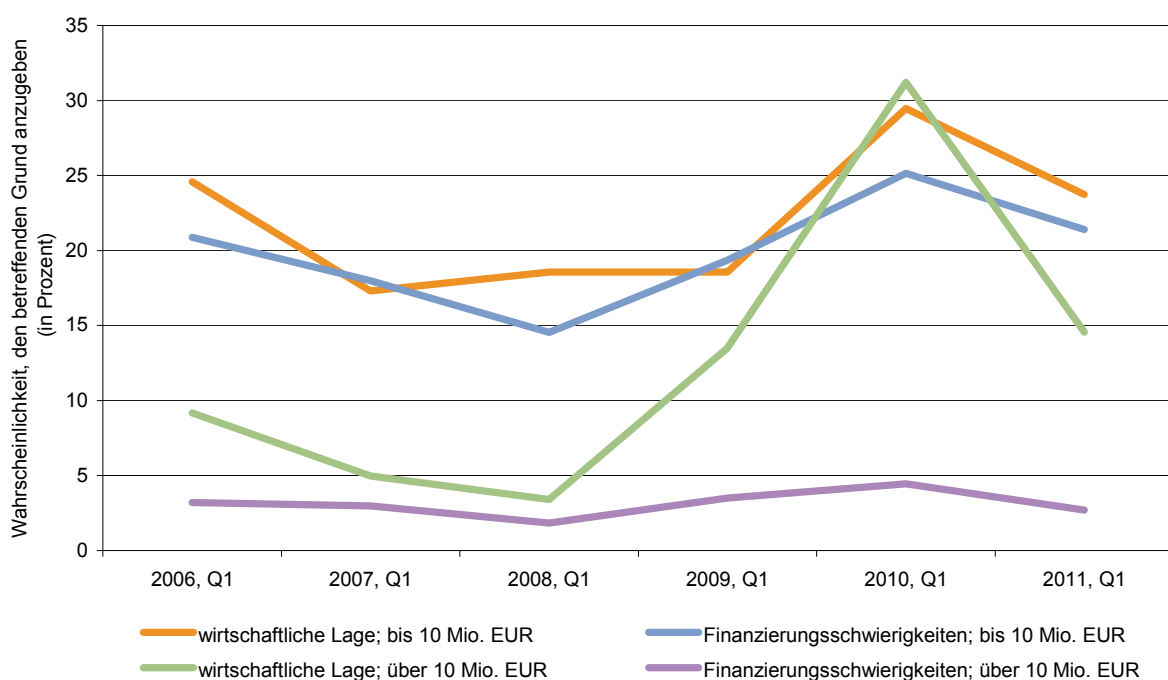
Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 4. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobensammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu den Abschnitt Erläuterungen zur Methodik und Regressionstabellen im Anhang.

Grafik 34: Langfristige Entwicklung der Gründe für den Verzicht auf geplante Investitionen

Grafik 34 zeigt die Entwicklung der Bedeutung von Finanzierungsschwierigkeiten sowie der wirtschaftlichen Lage für den Investitionsverzicht seit der Befragung des Jahres 2006. Analog zur Vorgehensweise in Grafik 2 gibt Grafik 34 Modellrechnungen basierend auf Regressionsergebnissen wieder. Dargestellt ist die Entwicklung der Wahrscheinlichkeiten für ein stilisiertes Unternehmen, Finanzierungsschwierigkeiten oder die schlechte Wirtschaftslage als Grund für den Investitionsverzicht nennen.¹⁸ Wie aus der Grafik hervorgeht, sinkt im Zuge der konjunkturellen Verbesserung zunächst die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Untersuchung typisches Unternehmen die wirtschaftliche Lage als Grund für einen Investitionsverzicht nennt. Auch der Investitionsverzicht aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten nimmt bis zur Erhebung im ersten Quartal des Jahres 2008 ab. Mit dem Heraufziehen der Wirtschafts- und Finanzkrise steigen ab diesem Zeitpunkt die Wahrscheinlichkeiten, dass ein

¹⁸ Zur Methodik vgl. Abschnitt 9.2 und Abschnitt 9.3 im Anhang oder ausführlicher Zimmermann (2008).

Unternehmen einen der beiden Gründe für einen Investitionsverzicht anführt, wieder stark an. Dabei zeigt sich, dass insbesondere die wirtschaftliche Lage für einen Investitionsverzicht an Bedeutung gewinnt. So steigt die Wahrscheinlichkeit, dass dieser Grund genannt wird, von der Befragung 2008 bis zur Befragung 2010 um das 2,8-fache, während dieser Wert für die Nennung von Finanzierungsschwierigkeiten im selben Zeitraum „nur“ um das 2,2-fache zunimmt. Bei einem Vergleich der aktuellen Befragung mit der Vorjahreserhebung zeichnet sich eine deutliche Entspannung der Situation ab. Sowohl die wirtschaftliche Lage als auch Finanzierungsschwierigkeiten führen wesentlich seltener zu Investitionsverzichten als zuvor.



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz angibt, im Vorjahr aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Situation auf geplante Investitionen verzichtet zu haben, ist von der Erhebung im ersten Quartal 2010 auf die Erhebung im ersten Quartal 2011 von 31,2 auf 14,6 % gestiegen.

Anmerkung: Modellrechnung für „typische“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 5 und Tabelle 6. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobenzusammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 9.2 und Abschnitt 9.3 im Anhang.

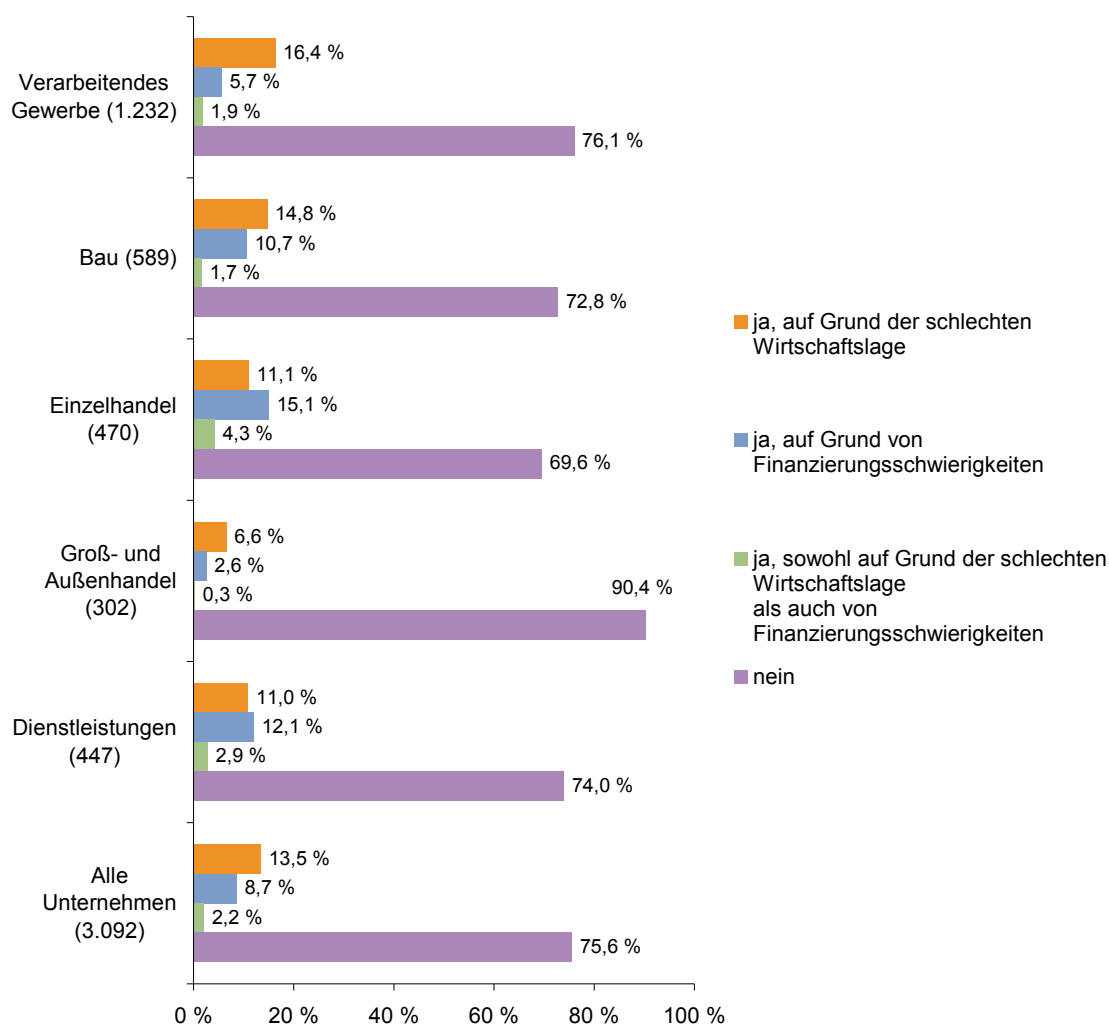
Grafik 35: Langfristige Entwicklung der Gründe für den Verzicht auf geplante Investitionen nach Unternehmensgröße

Zur Verdeutlichung der unterschiedlichen, langfristigen Entwicklung der Gründe für einen Investitionsverzicht bei kleineren und größeren Unternehmen gibt Grafik 35 die Wahrscheinlichkeiten wieder, dass Unternehmen, die weniger als 10 Mio. EUR beziehungsweise über 10 Mio. EUR Jahresumsatz erzielen – wiederum um langfristige Strukturveränderungen bereinigt – die wirtschaftliche Lage oder Finanzierungsschwierigkeiten als Grund für einen In-

vestitionsverzicht nennen. Wie für die Unternehmen insgesamt, zeigt sich auch für die Unternehmen mit weniger als 10 Mio. EUR Jahresumsatz zunächst ein Rückgang der Bedeutung der wirtschaftlichen Situation als Grund für einen Investitionsverzicht. Nachdem zwischen den Erhebungen der Jahre 2007 und 2009 keine Veränderungen bezüglich der Wirtschaftslage als Grund für einen Investitionsverzicht bei den kleinen Unternehmen festgestellt werden kann, liegt in der Befragung von 2010 die Wahrscheinlichkeit, aufgrund der Wirtschaftslage auf Investitionen zu verzichten, wiederum deutlich höher.

Wie des Weiteren aus Grafik 35 hervorgeht, gewinnt die wirtschaftliche Lage bei den großen Unternehmen bereits ein Jahr früher als Investitionshemmnis an Bedeutung. Auch hierin spiegelt sich wider, dass große Unternehmen früher von den Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen waren als kleine Unternehmen. Von 2008 bis zur Befragung von 2010 ist die Wahrscheinlichkeit, die wirtschaftliche Lage als Grund für einen Investitionsverzicht zu nennen, bei den großen Unternehmen auf das über 9-fache gestiegen. Demgegenüber fallen die Veränderungen bei der Wahrnehmung von Finanzierungsschwierigkeiten als Investitionshindernis mit einem Anstieg der Wahrscheinlichkeit von 1,8 auf 4,4 % zwischen den Erhebungen von 2008 und 2010 bei diesen Unternehmen deutlich geringer aus. Am aktuellen Rand halbiert sich bei diesen Unternehmen die Wahrscheinlichkeit, Investitionsverzichte auf die wirtschaftliche Lage zurückzuführen, während bei den kleineren Unternehmen sowohl bezüglich der wirtschaftlichen Lage wie auch bezüglich von Finanzierungsmöglichkeiten lediglich moderate Veränderungen auszumachen sind.

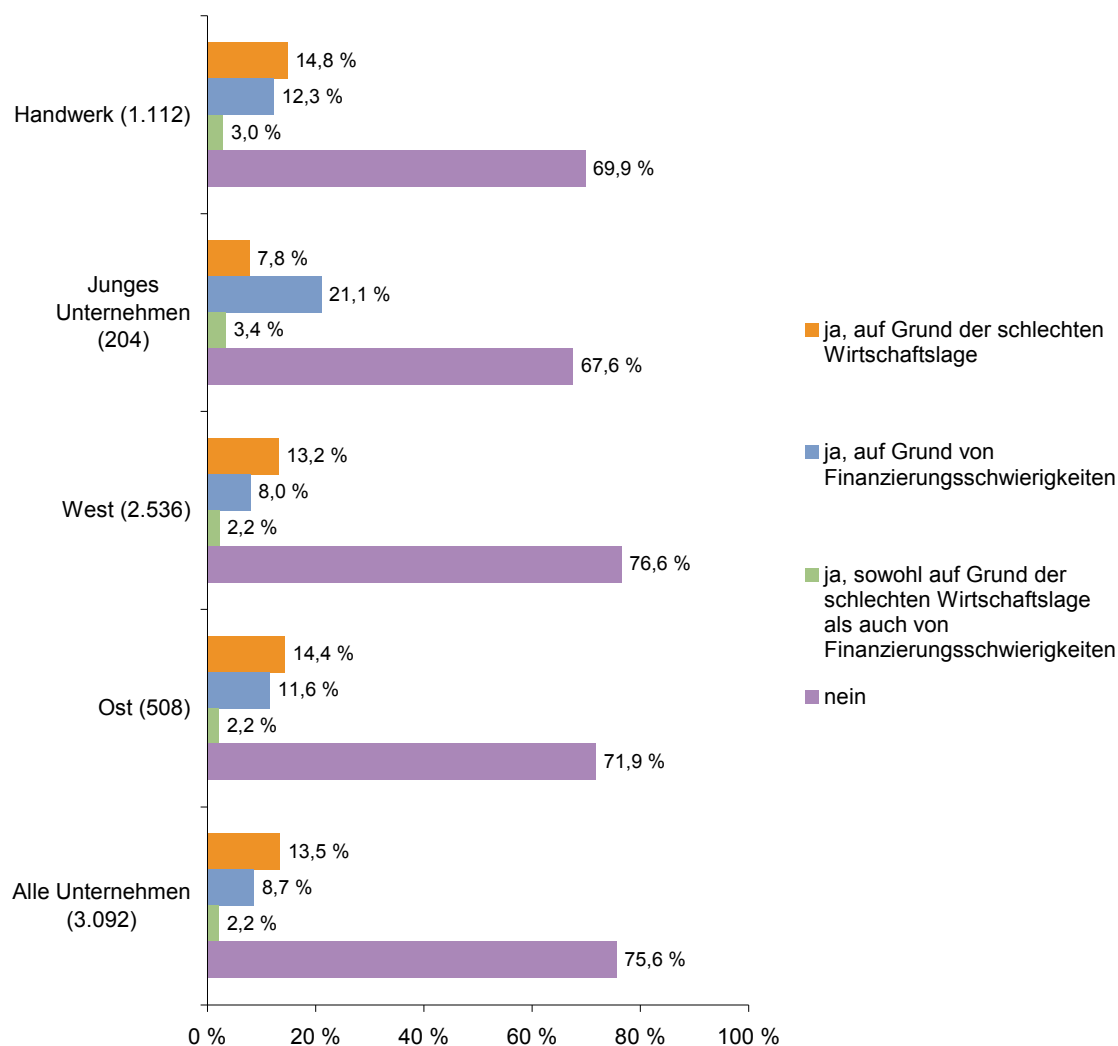
Branchenbezogen ist festzustellen, dass Unternehmen des Groß- und Außenhandels mit 10 % deutlich seltener als andere Unternehmen aus wirtschaftlichen Gründen oder Finanzierungsschwierigkeiten auf Investitionen verzichtet haben (s. Grafik 36). Aufgrund der schlechten Wirtschaftslage haben auch in der aktuellen Erhebung mit 16 % der Nennungen vor allem Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe auf Investitionen verzichtet. Die Wirtschaftslage ist in dieser Branche als Investitionshindernis deutlich wichtiger als Finanzierungsschwierigkeiten. Dies gilt auch für den Groß- und Außenhandel, wobei hier jedoch das insgesamt deutlich niedrigere Niveau der Investitionsverzichte zu berücksichtigen ist. In dieser Branche werden auch mit Abstand am seltensten Finanzierungsschwierigkeiten als Grund für Investitionsverzichte angeführt.



Grafik 36: Geplante Investition nicht getätigt? Nach Branchen

Wie im Vorjahr konnten mit 32 % vor allem jüngere Unternehmen ihre geplanten Investitionen nicht durchführen (s. Grafik 37). Anders als bei den anderen hier betrachteten Unternehmensgruppen führen junge Unternehmen mit 21 % häufiger ausschließlich Finanzierungsschwierigkeiten als die wirtschaftliche Lage (8 %) an. Damit sind die jungen Unternehmen die einzige der hier untersuchten Unternehmensgruppen, bei denen Finanzierungsschwierigkeiten als Investitionshindernis wichtiger erachtet werden als die wirtschaftliche Lage. Da sich dieser Befund gegenüber den zurückliegenden Erhebungen nicht verändert hat, kann dies als Ausdruck der hohen generellen Finanzierungsprobleme junger Unternehmen gewertet werden. Die Unsicherheit über eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung ist hier für den Finanzier besonders hoch, da nur kurze Unternehmenshistorien vorliegen und potenzielle Kapitalgeber auch weniger auf Erfahrungen mit dem betreffenden Unternehmen aus der Vergangenheit zurückgreifen können. In zusätzlich durchgeführten, multivariaten Untersuchungen können nach Berücksichtigung von weiteren Strukturmerkmalen – wie Un-

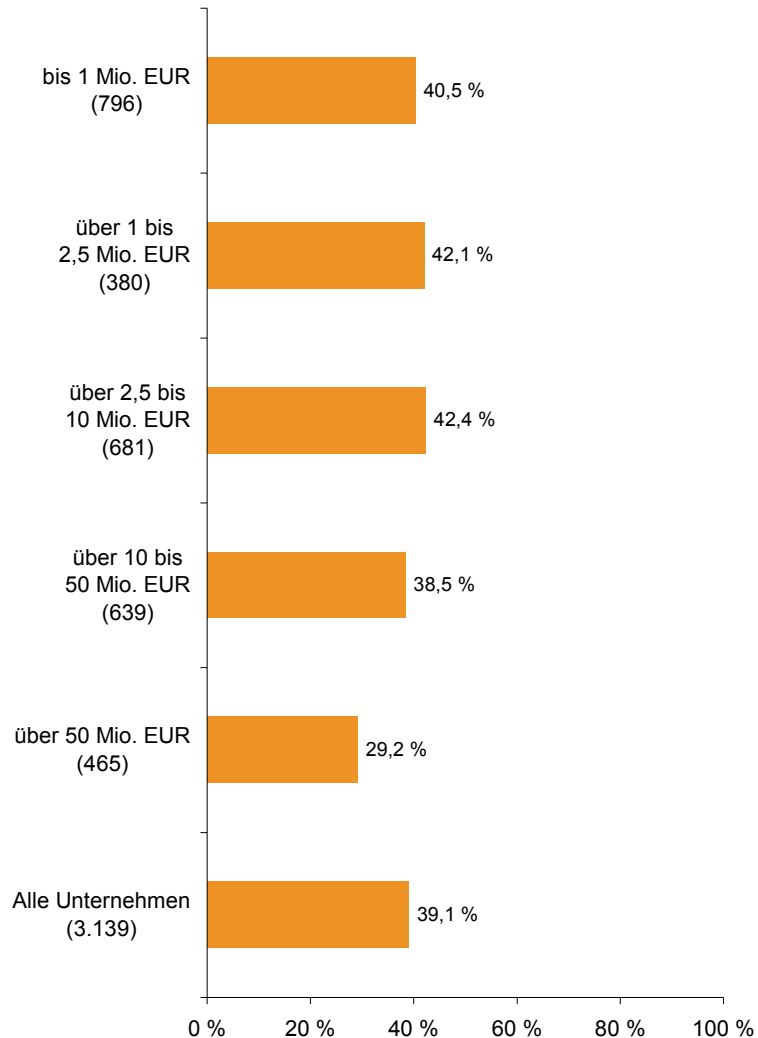
Unternehmensgröße und -alter – abweichende Antwortmuster für Handwerksunternehmen oder Unternehmen, die in unterschiedlichen Regionen angesiedelt sind nicht ermittelt werden.



Grafik 37: Geplante Investitionen nicht getätigt? Nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

4.3 Kreditfinanzierte Investitionen

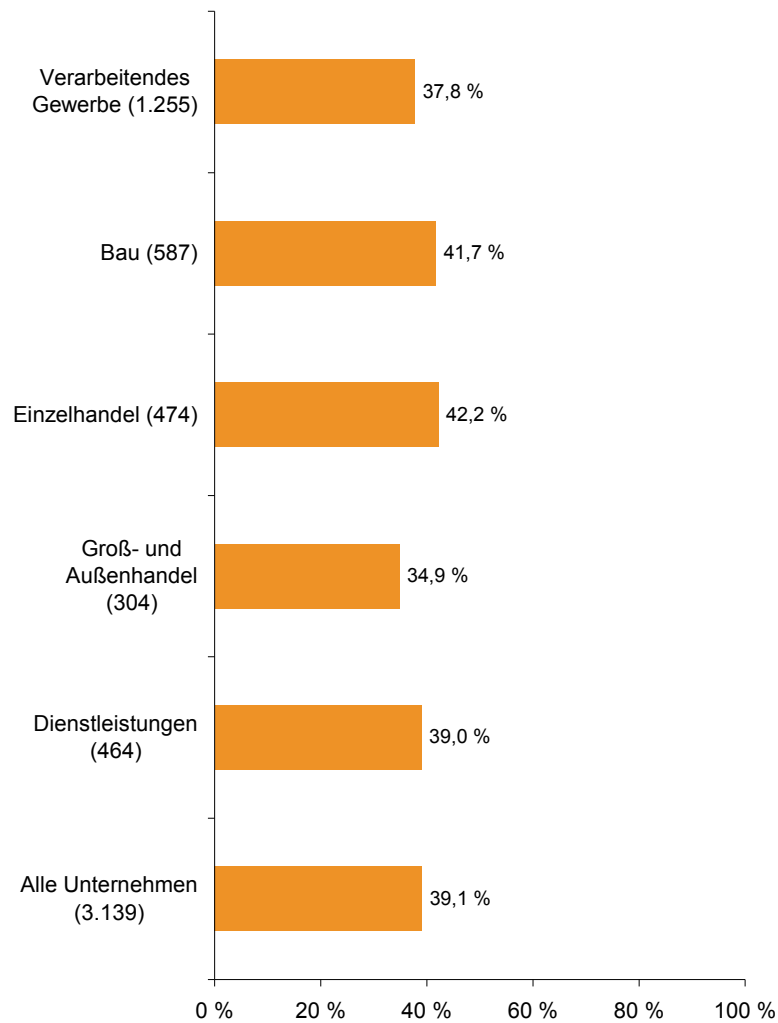
Unternehmen, die Investitionsprojekte durchgeführt haben oder durchführen wollten, werden in der Unternehmensbefragung darüber hinaus befragt, ob sie dazu Bankkredite beantragt haben. Dieser Anteil beläuft sich in der aktuellen Erhebung auf 39 %. Gegenüber der Vorjahresbefragung (44 % bereinigt um Verschiebungen in der Stichprobenstruktur) ist dieser Anteil somit zurückgegangen (s. Grafik 38).



Grafik 38: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Unternehmensgröße

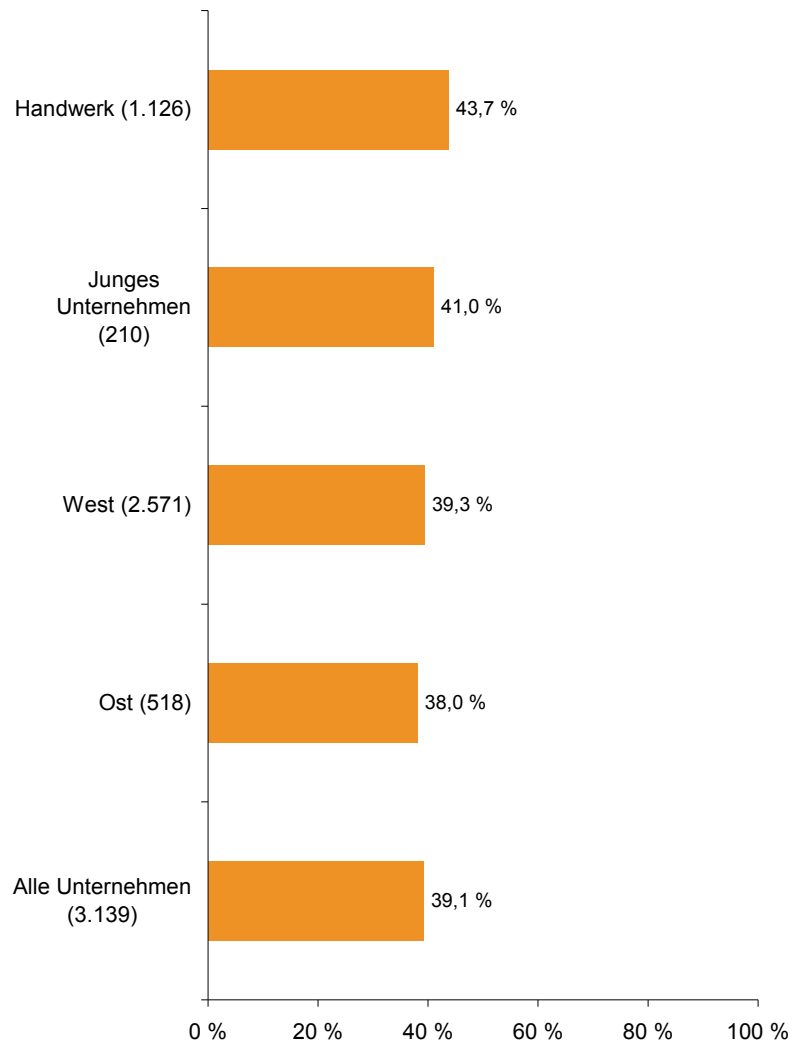
Der in den früheren Erhebungen ermittelte Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Beantragung von Investitionskrediten, bleibt auch in der aktuellen Befragung abgeschwächt. So unterscheiden sich die Anteile der kreditbeantragenden Unternehmen nur geringfügig. Lediglich große Unternehmen beantragen mit 29 % wie in den zurückliegenden Jahren seltener Kredite zur Investitionsfinanzierung als kleinere Unternehmen. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass große Unternehmen eher über alternative Finanzierungsquellen verfügen als kleinere Unternehmen.¹⁹

¹⁹ Siehe hierzu auch Kapitel 6.



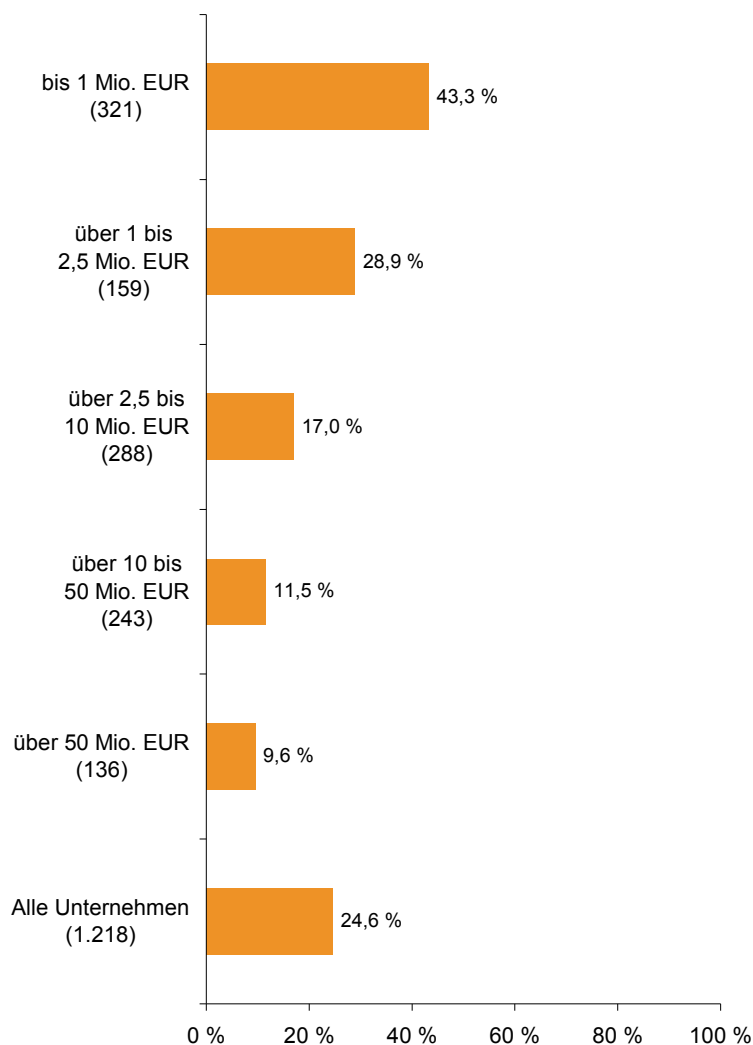
Grafik 39: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Branche

Auch zwischen den verschiedenen Branchen unterscheidet sich die Kreditbeantragung für Investitionszwecke nur geringfügig. So werden im Groß-/Außenhandel mit einem Wert von 35 % und im Verarbeitenden Gewerbe mit 38 % etwas seltener Investitionskredite beantragt als im Einzelhandel und Baugewerbe mit Werten um 42 % (s. Grafik 39). Auch unterscheidet sich die Häufigkeit der Kreditbeantragung zwischen jungen und alten beziehungsweise zwischen ost- und westdeutschen Unternehmen nur geringfügig (s. Grafik 40). Anders als es Grafik 40 suggeriert kommen multivariate Untersuchungen zu dem Schluss, dass auch Handwerksunternehmen nicht häufiger als andere Unternehmen Investitionskredite beantragen.



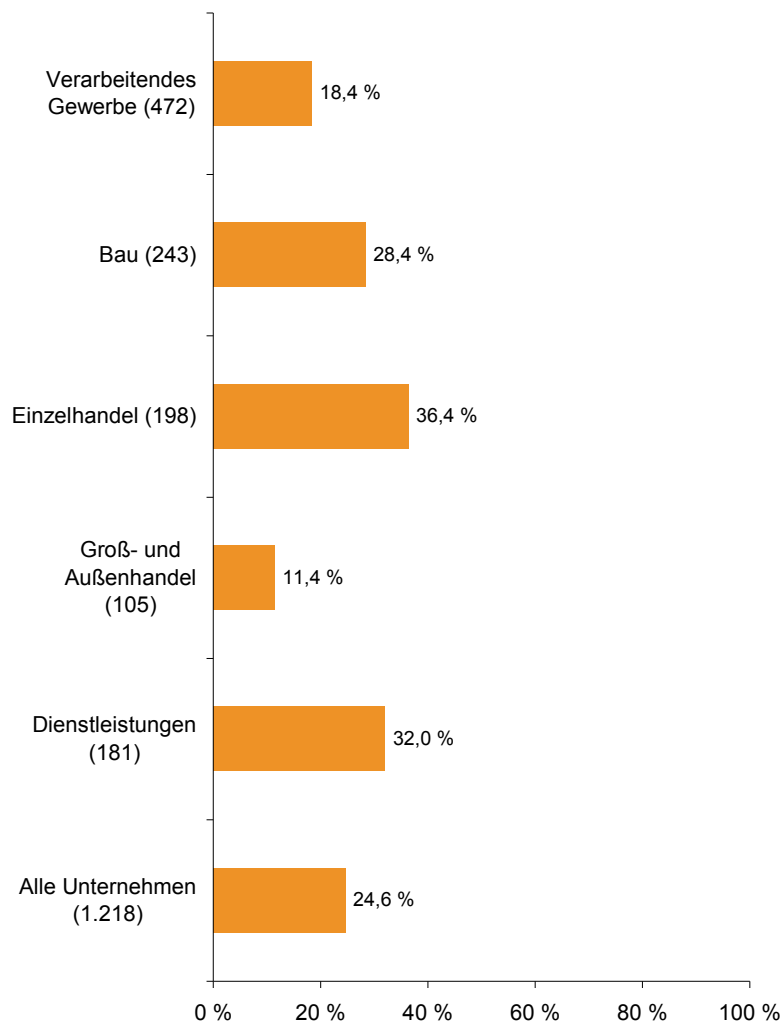
Grafik 40: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

In knapp 25 % der Fälle wurde den befragten Unternehmen, die einen Investitionskredit beantragt haben, der Kredit nicht gewährt (s. Grafik 41). Im Vergleich zum Befragungszeitraum des Vorberichts, in dem – um Strukturverschiebungen in der Stichprobe bereinigt – 27 % der Unternehmen ein Kreditantrag abgelehnt wurde, ist dieser Anteil etwas zurückgegangen. Die geringfügig gesunkene Ablehnungsquote dürfte Ausdruck der wirtschaftlichen Erholung sein. Wie in Kapitel 3 dargelegt, haben sich die Ratingnoten im zurückliegenden Jahr gegenüber dem Vorjahr deutlich positiver entwickelt, was sich auch in den etwas seltener gewordenen Kreditablehnungen widerspiegeln dürfte.



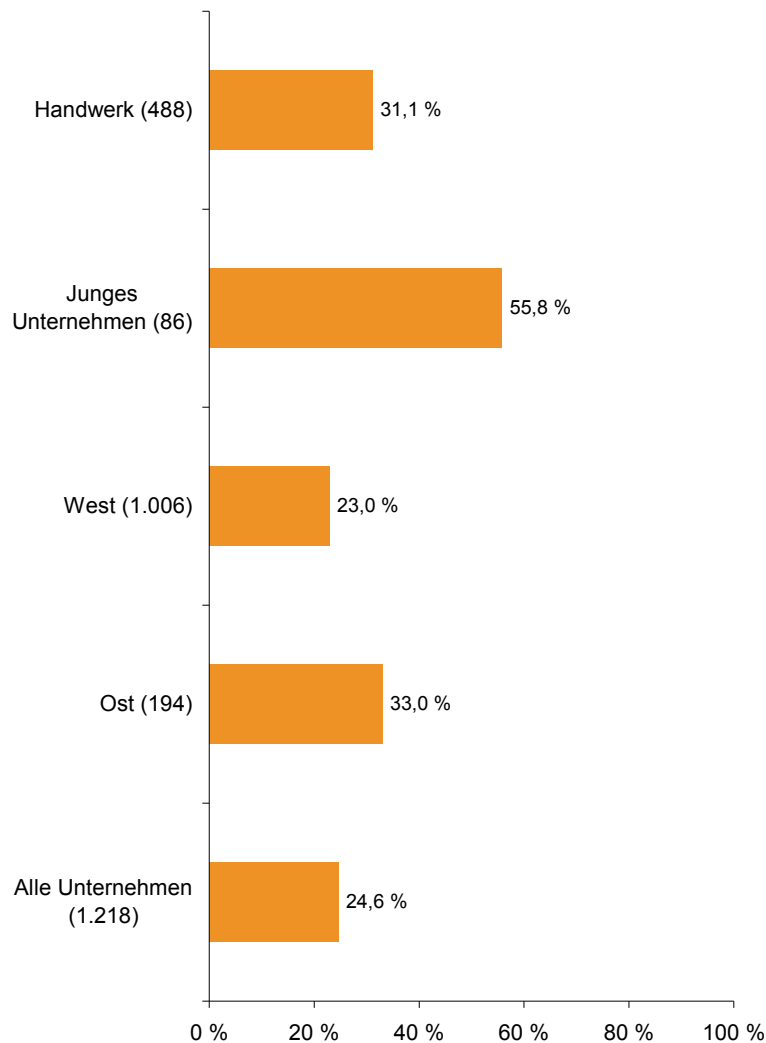
Grafik 41: Investitionskreditantrag abgelehnt nach Umsatzgrößenklassen

Wie auch in den Vorjahren fällt bei den kleineren Unternehmen die Ablehnungsquote deutlich höher aus. Während 10 % der Unternehmen mit einem Jahresumsatz über 50 Mio. EUR von der Ablehnung eines Kreditwunsches berichten, sind es bei den Unternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz knapp 4,5-mal so viele (43%). Gegenüber der Vorjahresbefragung hat die Ablehnungsquote insbesondere bei der größten hier ausgewiesenen Unternehmensgrößenklasse stark abgenommen. Gerade in dieser Unternehmensgrößenklasse haben sich die Bonitätseinschätzungen auch am positivsten entwickelt. Dagegen sind bei den kleinen Unternehmen, was die Kreditablehnungsquote betrifft, kaum Verbesserungen gegenüber der Vorjahresbefragung zu verzeichnen. Dieser Befund steht im Einklang mit den Meldungen dieser Unternehmen, wonach sich die Ratingnoten im Saldo wie in der Vorjahreserhebung negativ entwickeln.



Grafik 42: Investitionskreditantrag abgelehnt nach Branchen

Ähnlich dem Vorjahr berichten vor allem Einzelhandelsunternehmen mit 36 % am häufigsten von Kreditablehnungen (s. Grafik 42). Auch dieses Ergebnis steht im Einklang mit den Befunden zur Kredittendenz sowie der Entwicklung der Ratingnote. Weitere Unterschiede im Antwortverhalten zwischen den Branchen können bei einer multivariaten Betrachtung jedoch nicht ermittelt werden. Auch zwischen Unternehmen aus den neuen und alten Bundesländern sowie nach Handwerkszugehörigkeit ist dann kein signifikanter Unterschied auszumachen. Dagegen bestätigt sich die höhere Ablehnungsquote von Kreditanträgen junger Unternehmen. Mit 55 % der beantragenden Unternehmen fällt diese Quote gerade bei jungen Unternehmen ausgesprochen hoch aus (s. Grafik 43).

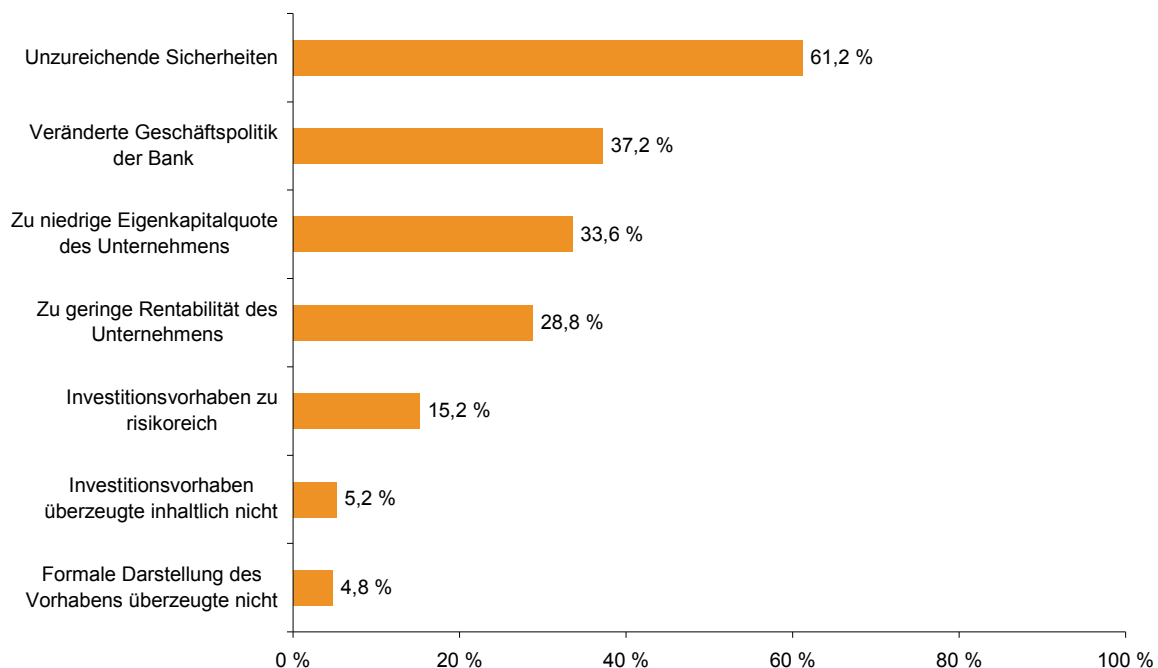


Grafik 43: Investitionskreditantrag abgelehnt nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

Wie in jedem Jahr wurden die Unternehmen auch in der aktuellen Erhebung nach den Gründen für eine Ablehnung von Investitionskreditanträgen gefragt. Unzureichende Sicherheiten wurden – wie in den Vorjahren – von den antwortenden Unternehmen am häufigsten genannt. Insgesamt werden 61 % der Ablehnungen von den befragten Unternehmen – unter anderem – auf unzureichende Sicherheiten zurückgeführt (s. Grafik 44). Auf der zweiten Position rangiert mit 37 % der Nennungen eine geänderte Geschäftspolitik des Kreditinstituts als Ablehnungsgrund. Wenig überraschend folgt die Eigenkapitalquote als zentraler Indikator für die Bonität eines Unternehmens mit 34 % der Nennungen sowie eine zu geringe Rentabilität des Unternehmens (29 %).²⁰ Wegen der mit dem Investitionsvorhaben verbundenen

²⁰ Die hohe Bedeutung kann in empirischen Untersuchungen immer wieder bestätigt werden. Vgl. beispielsweise Zimmermann (2007b), Zimmermann (2006), Reize (2010a) sowie Reize (2005).

hohen Risiken wurden 15 % der Kreditanträge verweigert. Die geringste Rolle spielten eine mangelnde Überzeugungskraft der Inhalte (5 %) sowie die formale Darstellung des Vorhabens (5 %). Damit hat sich die Antwortstruktur der Unternehmen bezüglich der Ablehnungsgründe gegenüber dem Vorjahr kaum verändert. Es bestätigt sich der bereits in Kapitel 2 ermittelte Befund der hohen Bedeutung von Sicherheiten für den Kreditzugang. Dies kann als Hinweis auf die nach wie vor hohe Risikosensitivität der Kreditinstitute gedeutet werden. Mit Rücksicht auf die geringe Fallzahl bei der Beantwortung dieser Frage wird auf eine genauere Untersuchung der Einflussfaktoren Umsatz, Branche, Region, Alter und Rechtsform verzichtet.

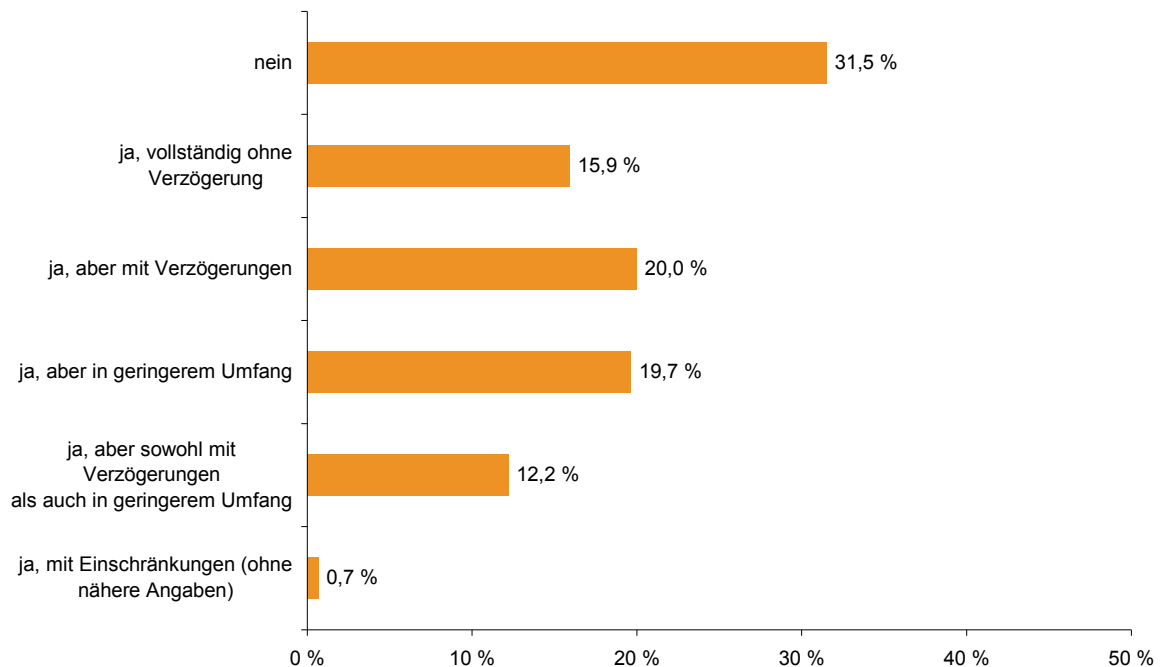


Anmerkung: Mehrfachnennung möglich

Grafik 44: Gründe für die Ablehnung eines Investitionskredits

Abschließend wurden die Unternehmen befragt, ob sie trotz abgelehntem Investitionskredit ihr Vorhaben durchführen konnten. Für 16 % der Unternehmen hatte die Kreditablehnung keine Auswirkungen auf die Durchführung des Vorhabens (s. Grafik 45), wohingegen 32 % der Befragten das Investitionsvorhaben nicht weiterverfolgen konnten. Die restlichen 53 % der von Kreditablehnungen betroffenen Unternehmen konnten zwar das Projekt angehen, allerdings nur unter Einschränkungen. Darunter meldeten jeweils 20 % zeitliche Verzögerungen und Einbußen im Umfang. Von beiden Einschränkungen waren 12 % betroffen. Gegenüber der Vorjahreserhebung ist somit der Anteil der Unternehmen, die trotz Kreditablehnung ein geplantes Investitionsprojekt ohne Einschränkungen durchführen konnten, nahezu unverändert geblieben, während deutlich weniger Unternehmen das Investitionsprojekt aufgeben mussten (Vorjahresbefragung: 38 % bereinigt um Verschiebungen in der Stichproben-

struktur). Auch dieser Befund kann als Hinweis auf eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation gewertet werden. Aufgrund der geringen Zahl der antwortenden Unternehmen werden auch bei dieser Frage weitere Untersuchungen hinsichtlich Umsatz, Branche, Region, Alter und Rechtsform nicht ausgewiesen.

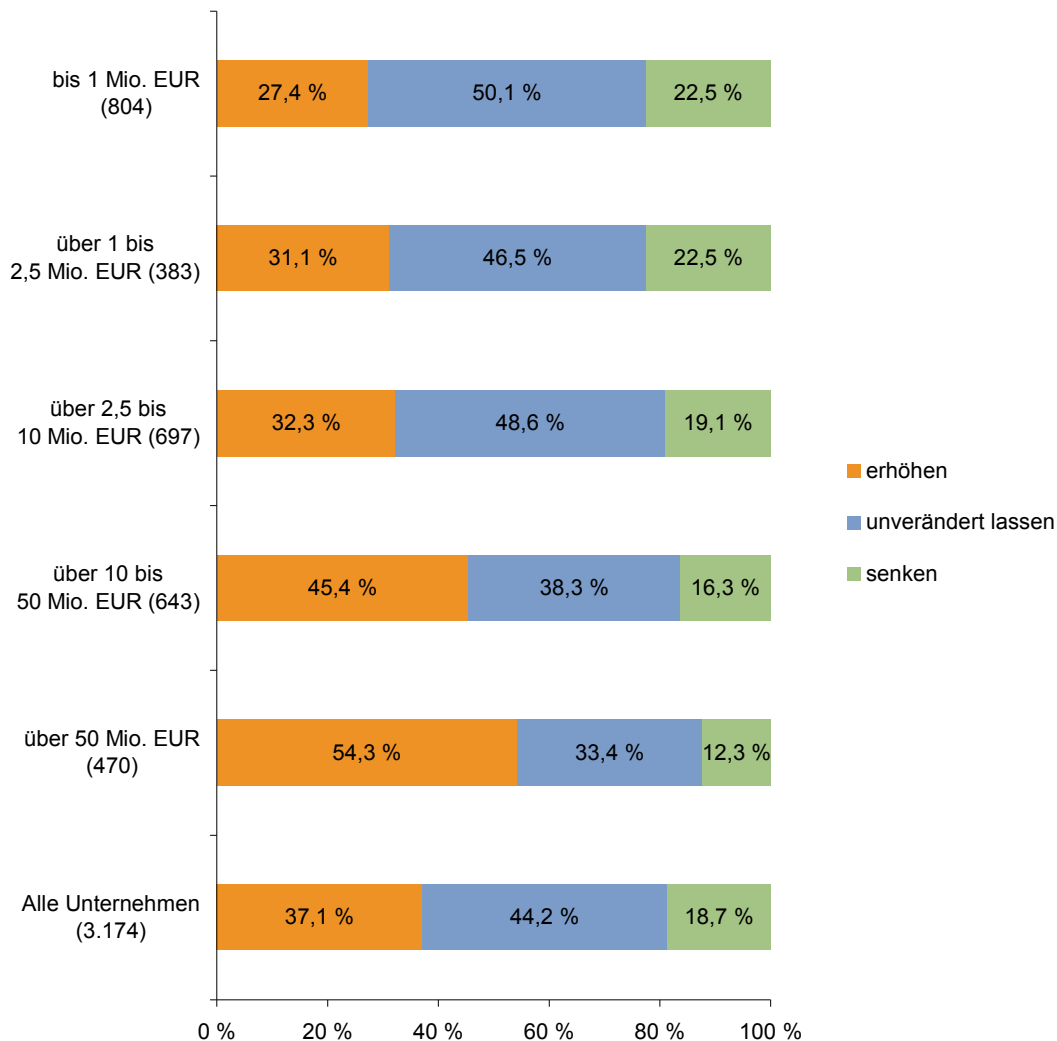


Anmerkung: Mehrfachnennung möglich

Grafik 45: Investitionskreditwunsch abgelehnt, Vorhaben dennoch ausgeführt?

4.4 Investitionsplanung für 2011

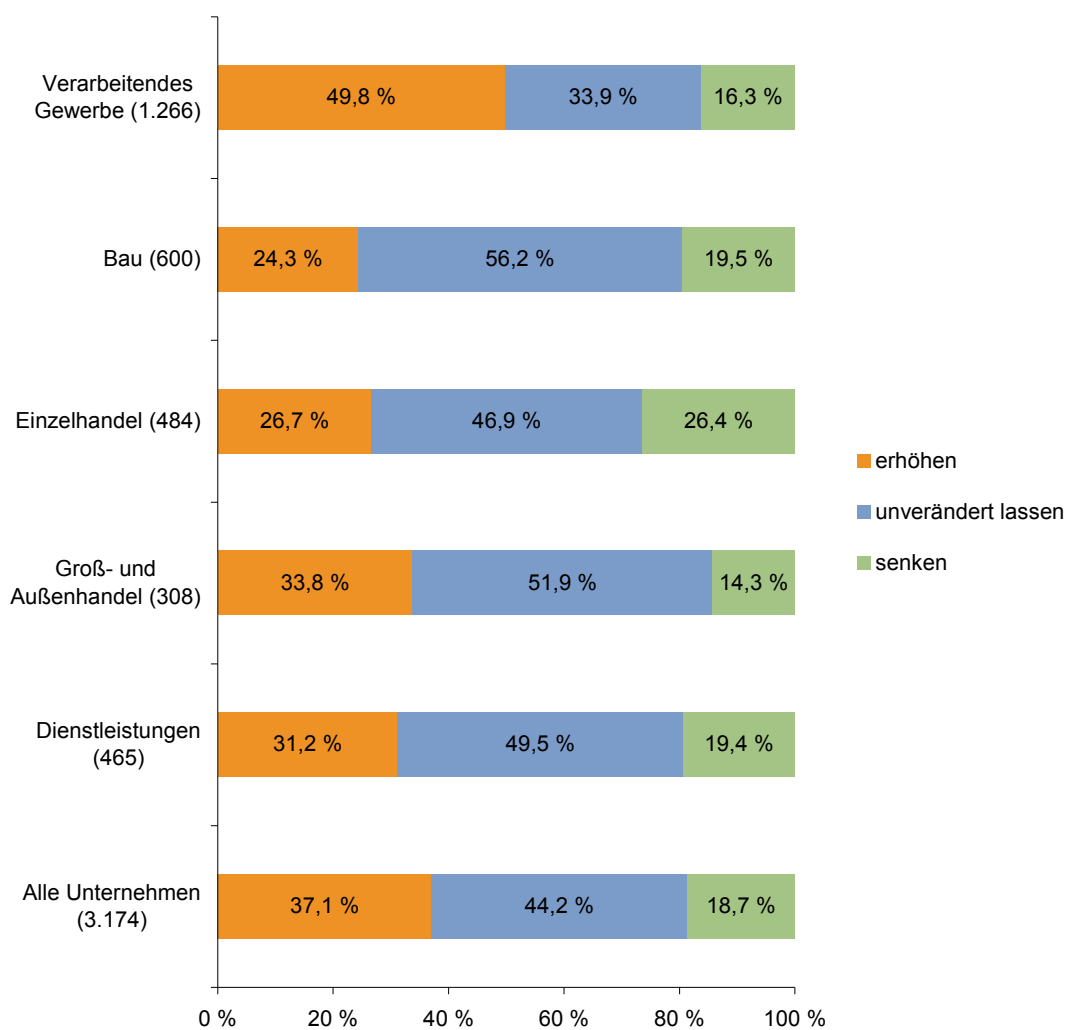
Nach dem sich in der Vorjahreserhebung die Anteile der Unternehmen, die eine Erhöhung beziehungsweise eine Verringerung ihres Investitionsvolumens planten, in ungefähr die Waage gehalten haben, hat sich aktuell der Saldo aus Unternehmen, die eine Ausweitung gegenüber einer Reduzierung der Investitionen in den kommenden zwölf Monaten planen, deutlich zu Gunsten einer Erhöhung des Investitionsvolumens entwickelt. So planen aktuell 37 % der befragten Unternehmen, die Investitionen zu erhöhen, während 19 % von einer Reduktion ihrer Investitionen ausgehen (s. Grafik 46). Gegenüber der Vorjahreserhebung ist somit insbesondere der Anteil der Unternehmen, der seine Investitionen zurückfahren will, weiter gesunken (Vorjahresbefragung: 27 %, bereinigt um Verschiebungen in der Stichprobenstruktur).



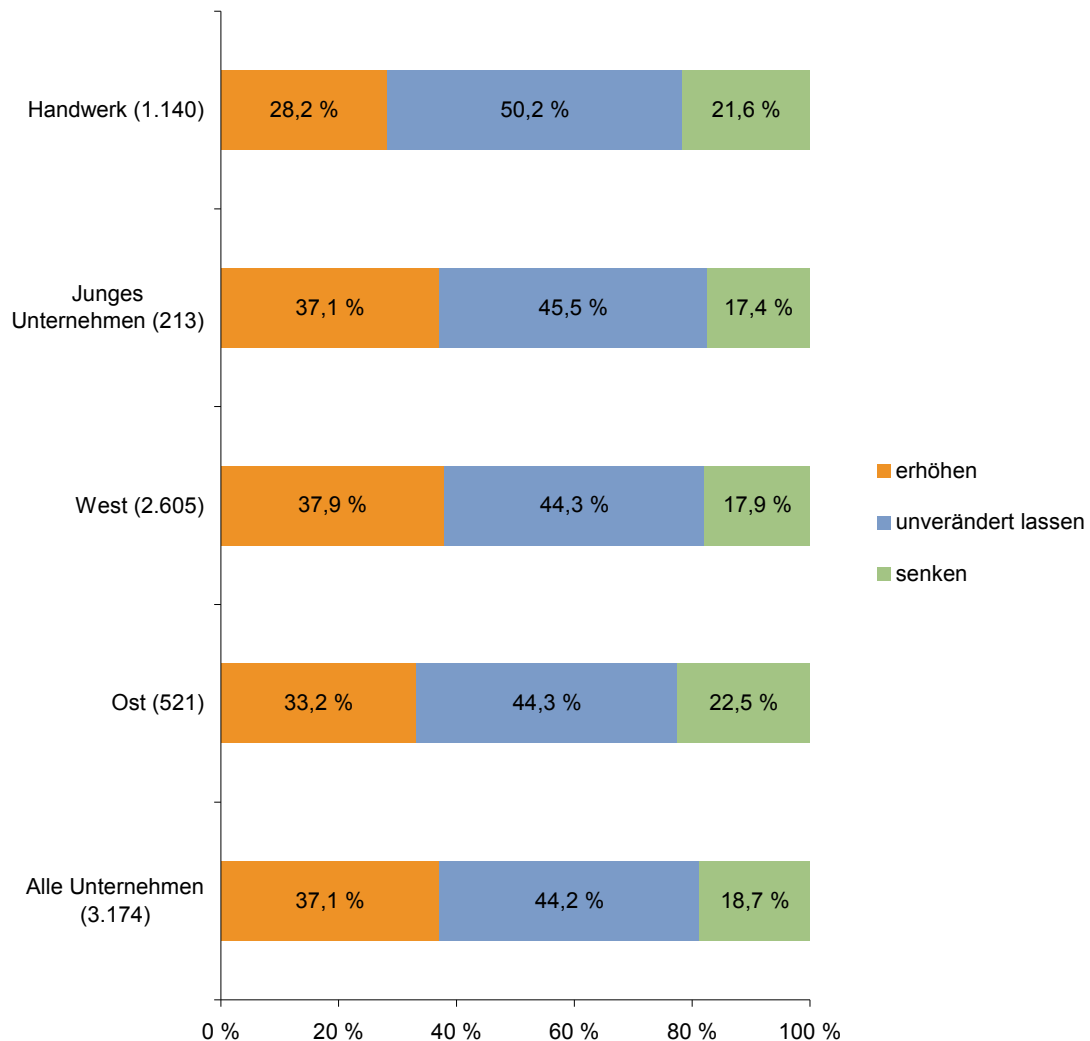
Grafik 46: Planung von Investitionen nach Umsatzgrößenklassen

Vor allem größere Unternehmen planen gegenüber der Vorjahresbefragung verstärkt die Ausweitung ihrer Investitionen. So überwiegen bei den großen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR mit einem Saldo von 40 Punkten die Unternehmen, die ihre Investitionen auszuweiten planen, deutlich, während dieser Saldo bei den kleinen Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit einem Wert von 5 Punkten wesentlich geringer ausfällt. Somit zeigt sich auch bei der Investitionsplanung, dass große Unternehmen derzeit stärker vom Aufschwung profitieren können als dies für kleinere Unternehmen gilt.

Die Betrachtung nach Branchen zeigt, dass insbesondere Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes – nach dem sie in den zurückliegenden Jahren besonders von den Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise betroffen waren – ihre Investitionen weiter zu erhöhen planen (s. Grafik 47). Dieser Befund wird auch in multivariaten Analysen bestätigt. Weitere Unterschiede im Antwortverhalten, wie etwa nach dem Alter des Unternehmens, der Region des Unternehmenssitzes sowie einer etwaigen Zugehörigkeit zum Handwerk (s. Grafik 48), können in den multivariaten Untersuchungen dagegen nicht ermittelt werden.



Grafik 47: Planung von Investitionen nach Branchen



Grafik 48: Planung von Investitionen nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

4.5 Zwischenfazit

Das Investitionsklima hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. Nachdem in der Vorjahreserhebung der Anteil der investierenden Unternehmen zurückging, kann in der aktuellen Befragung eine Steigerung des Anteils investierender Unternehmen gegenüber der Vorjahresbefragung von rund vier Prozentpunkten ermittelt werden. Noch deutlicher zeigt sich die Überwindung der Krise bei der Betrachtung der Veränderung des Investitionsvolumens. So hat der Anteil der Unternehmen mit gestiegenem Investitionsvolumen um 10 Prozentpunkte zugenommen, während der Anteil der Investitionsreduktionsmeldungen mit -9 Prozentpunkten um beinahe den gleichen Betrag zurückgegangen ist. Gegenüber der Vorjahresbefragung konnten mit den großen Unternehmen sowie Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes insbesondere jene Unternehmen ihre Investitionsausgaben steigern, die zuvor besonders von den Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen waren. Die allgemeine konjunkturelle Erholung spiegelt auch wider, dass aktuell weniger Unter-

nehmen angeben, aufgrund der wirtschaftlichen Lage auf geplante Investitionen zu verzichten und auch deutlich mehr Unternehmen für 2011 planen, ihre Investitionen weiter zu erhöhen als zu reduzieren.

Ausdruck der verbesserten wirtschaftlichen Situation der Unternehmen dürfte auch der gesunkene Anteil der Unternehmen sein, deren Kreditwünsche abgelehnt wurden. Allerdings ist dieser Rückgang vor allem auf die Entwicklung bei den großen Unternehmen zurückzuführen, während bei den kleinen Unternehmen kaum Veränderungen zum Vorjahr festgestellt werden können. Auch fällt bei den kleineren Unternehmen die Kreditablehnungsquote generell deutlich höher aus. Dass kleine Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz knapp 4,5-mal so häufig von einer Ablehnung eines Kreditwunsches berichten als Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR, ist ein weiterer Beleg für die wesentlich größeren und strukturellen Probleme kleiner Unternehmen beim Kreditzugang. Mit einer Kreditablehnungsquote in Höhe von 55 %, berichten auch junge Unternehmen von besonders starken Restriktionen beim Kreditzugang. Der Befund, dass die jungen Unternehmen die einzige der hier untersuchten Unternehmensgruppen ist, bei denen Finanzierungsschwierigkeiten ein größeres Investitionshindernis darstellen als die wirtschaftliche Lage und sich dieser Befund auch in allen zurückliegenden Erhebungen ermitteln lässt, unterstreicht, dass es sich bei den Schwierigkeiten beim Kreditzugang dieser Unternehmen ebenfalls um ein strukturelles Problem handelt.

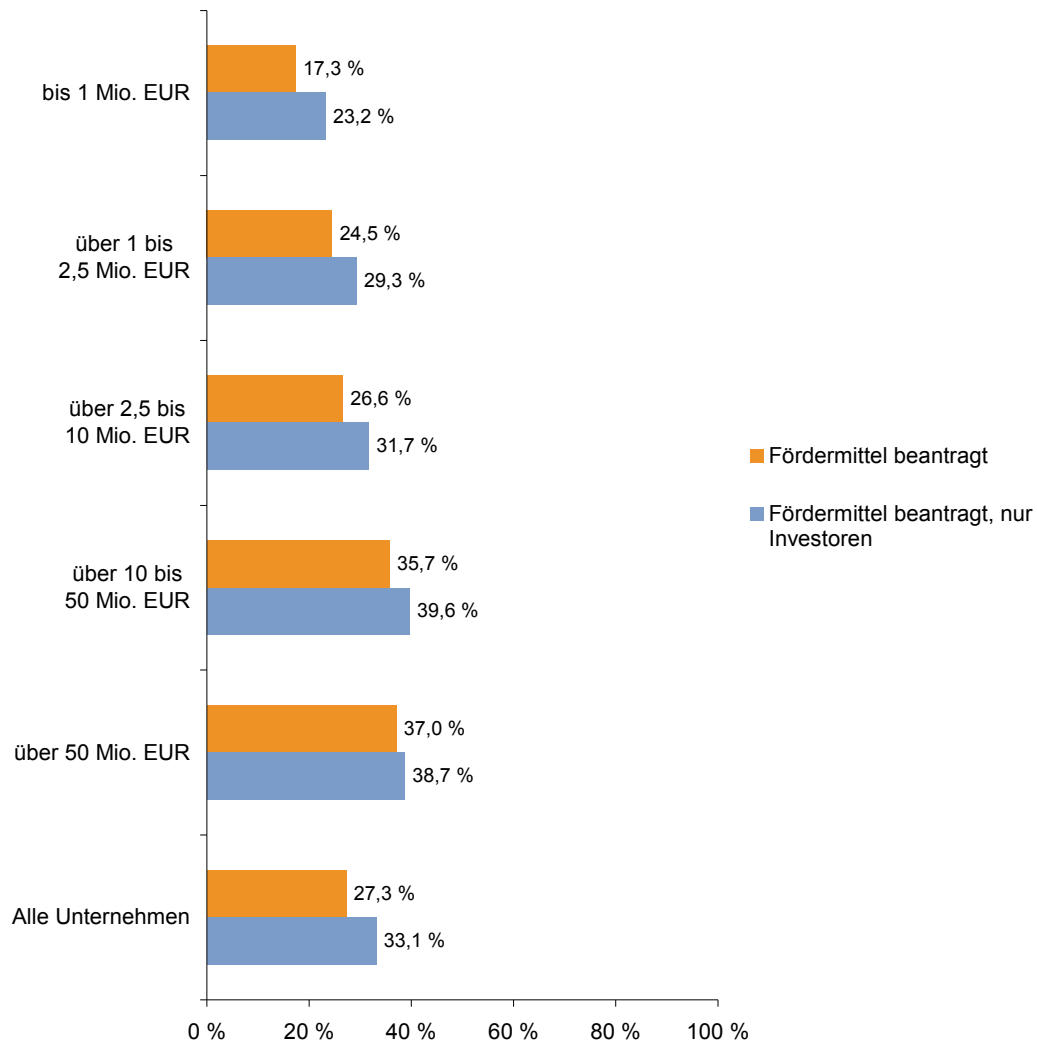
5. Förderung

Marktwirtschaftlich organisierten Wirtschaftssystemen liegt die Überzeugung zugrunde, dass der Wettbewerb auf den Märkten prinzipiell optimale Ergebnisse und die bestmögliche wirtschaftliche Entwicklung garantiert. Denn Wettbewerb und Preismechanismus sorgen zumeist dafür, dass knappe Produktionsfaktoren dort eingesetzt und knappe Güter dort verbraucht werden, wo sie den größten Nutzen stiften. In manchen Fällen kann der Markt jedoch ineffiziente oder gesellschaftlich ungewollte Resultate produzieren. Aufgabe der Wirtschaftspolitik ist es dann, etwa durch zielgerichtete Fördermaßnahmen, korrigierend einzugreifen und zu einer Verbesserung des Marktergebnisses beizutragen.

5.1 Nachfrage nach Förderung

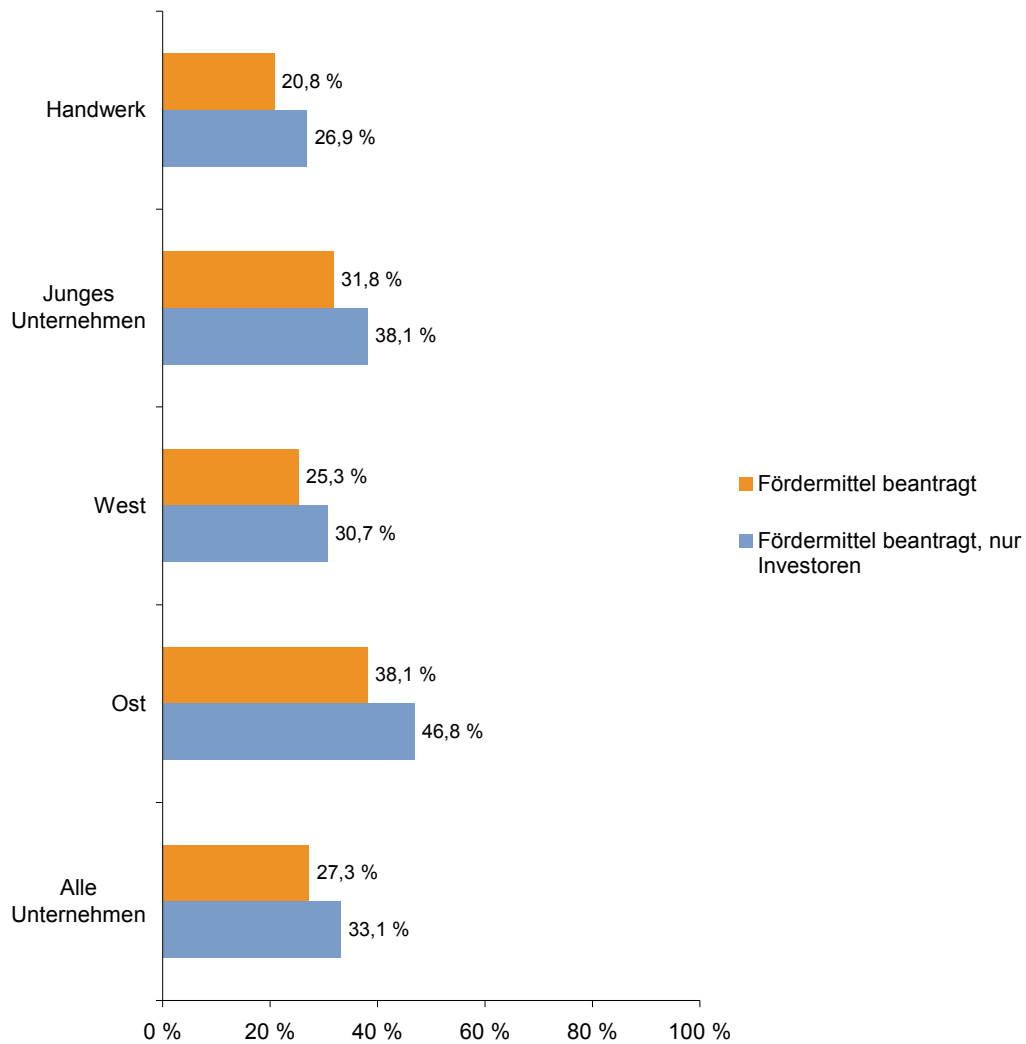
Förderkredite und öffentliche Hilfen für Investitionen oder zur Unternehmensfinanzierung – im Folgenden kurz „Förderung“ genannt – haben nach wie vor einen hohen Stellenwert. So geben gut ein Viertel der Unternehmen an, innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate eine Förderung beantragt zu haben. Unter den investierenden Unternehmen beantragten nach eigener Auskunft 33 % die Förderung zur Finanzierung des Investitionsvorhabens (s. Grafik 49). Diese Werte sind gegenüber der Vorjahresbefragung nahezu unverändert und zeigen damit, dass Fördermittel auch in Zeiten eines einsetzenden Aufschwungs eine hohe Relevanz für die befragten Unternehmen haben.

Im Hinblick auf die Unternehmensgröße ist festzustellen, dass der Anteil jener Unternehmen, der eine Förderung beantragt hat, mit steigendem Umsatz zunimmt. So geben unter den kleinen Unternehmen (Jahresumsatz bis 1 Mio. EUR) lediglich 17 % an, Fördermittel beantragt zu haben. Bei den großen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR liegt dieser Wert mit 37 % mehr als doppelt so hoch. Die Ursachen hierfür liegen zum einen darin begründet, dass größere Unternehmen häufiger Investitionsprojekte durchführen, aber auch dass sie in der Regel besser über Fördermöglichkeiten informiert sind und über mehr Kapazitäten für die Antragstellung verfügen.



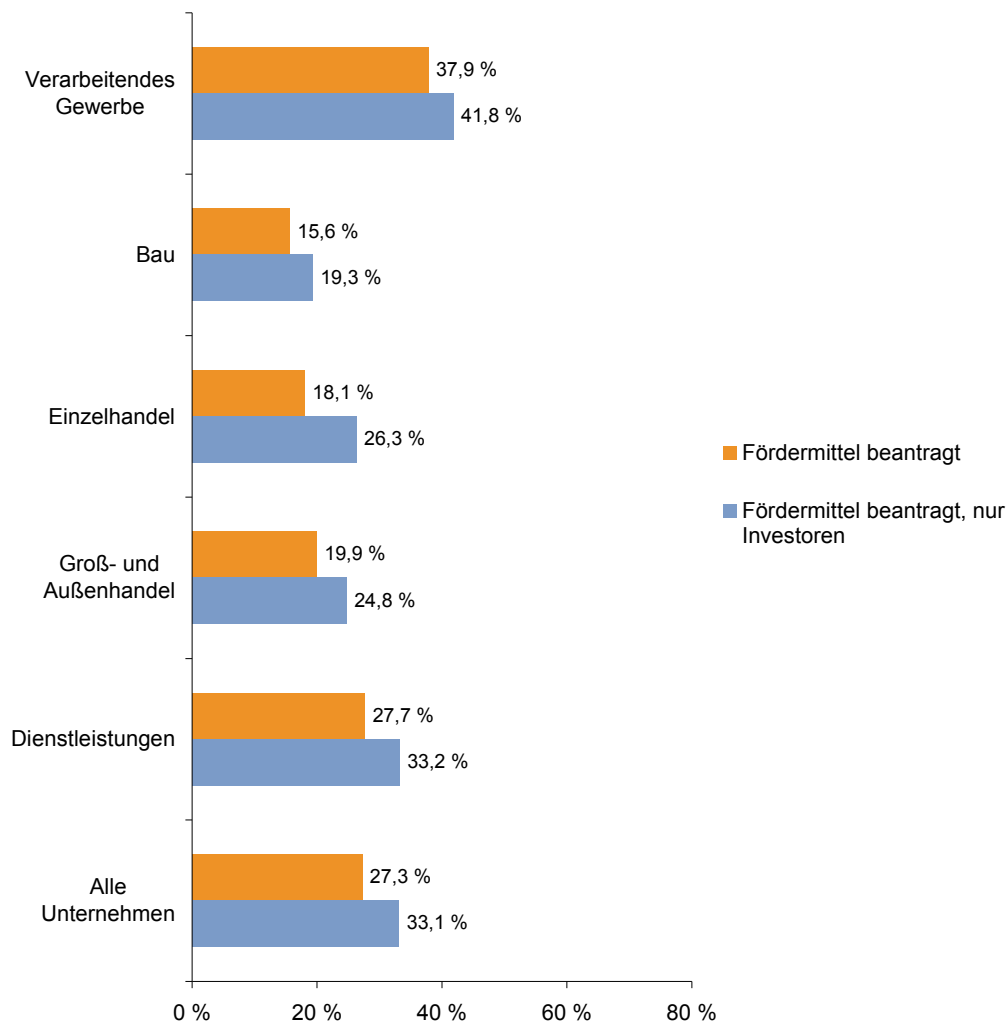
Grafik 49: Beantragung von Förderung nach Umsatzgrößenklassen

Wie Grafik 50 zeigt, beantragen junge Unternehmen häufiger als andere Unternehmen Fördermittel. Dies dürfte auf die Vielzahl der Fördermöglichkeiten für Existenzgründungen und junge Unternehmen zurückzuführen sein. Ebenso greifen ostdeutsche Unternehmen öfter als ihre westdeutschen Pendanten auf Fördermittel zurück. Für Unternehmen aus den neuen Bundesländern steht ein breiteres und intensiveres Förderangebot zur Verfügung. Zwar berichten Handwerksunternehmen seltener als andere Unternehmen von der Beantragung von Fördermitteln, jedoch zeigt eine zusätzlich durchgeführte multivariate Analyse, dass bei Berücksichtigung der Unternehmensgröße und weiterer Strukturmerkmale kein von den anderen Unternehmen abweichendes Antwortverhalten für Handwerksunternehmen beobachtet werden kann.



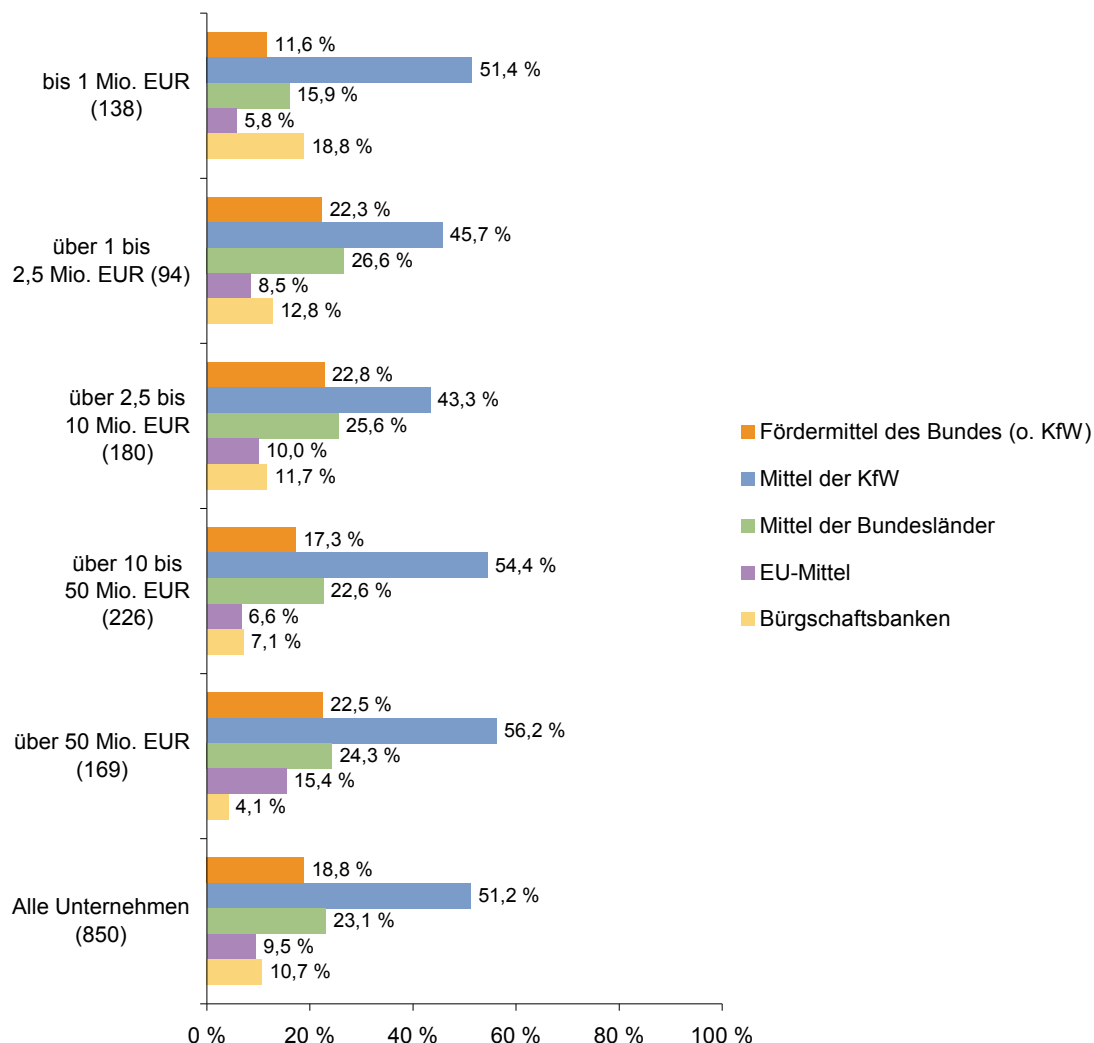
Grafik 50: Beantragung von Förderung nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

In Bezug auf die Branchenzugehörigkeit der befragten Unternehmen (s. Grafik 51) zeigt sich eine deutliche Abstufung. Mit 38 % werden Fördermittel von Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe mit Abstand am häufigsten beantragt. Betrachtet man nur die investierenden Unternehmen liegt der Wert bei 42 %. Am zweithäufigsten beantragen Unternehmen des Dienstleistungsgewerbes Fördermittel, der hier ermittelte Wert von 33 % stellt gleichzeitig den Durchschnitt aller Branchen dar. Mit lediglich 16 % werden im Baugewerbe am seltensten Fördermittel beantragt.



Grafik 51: Beantragung von Förderung nach Branchen

Fördermittel werden von verschiedenen Gebern zur Verfügung gestellt. Als Fördermittelgeber rangiert die KfW Bankengruppe, wie bereits in den vergangenen Jahren, bundesweit mit Abstand an erster Stelle (s. Grafik 52). Über die Hälfte der Unternehmen, die Fördermittel beantragten, tat dies bei der KfW. Dieser Wert hat sich gegenüber dem Vorjahr nur unwesentlich verändert. Auf Position zwei folgen die Bundesländer, an die sich 23 % der Fördermittel beantragenden Unternehmen wandten. Sonstige Fördermittel des Bundes (ohne KfW) sowie der Bürgschaftsbanken fragten 19 % beziehungsweise 11 % der Unternehmen mit Förderbedarf nach. Fördergelder der Europäischen Union beantragten 10 % der Unternehmen.

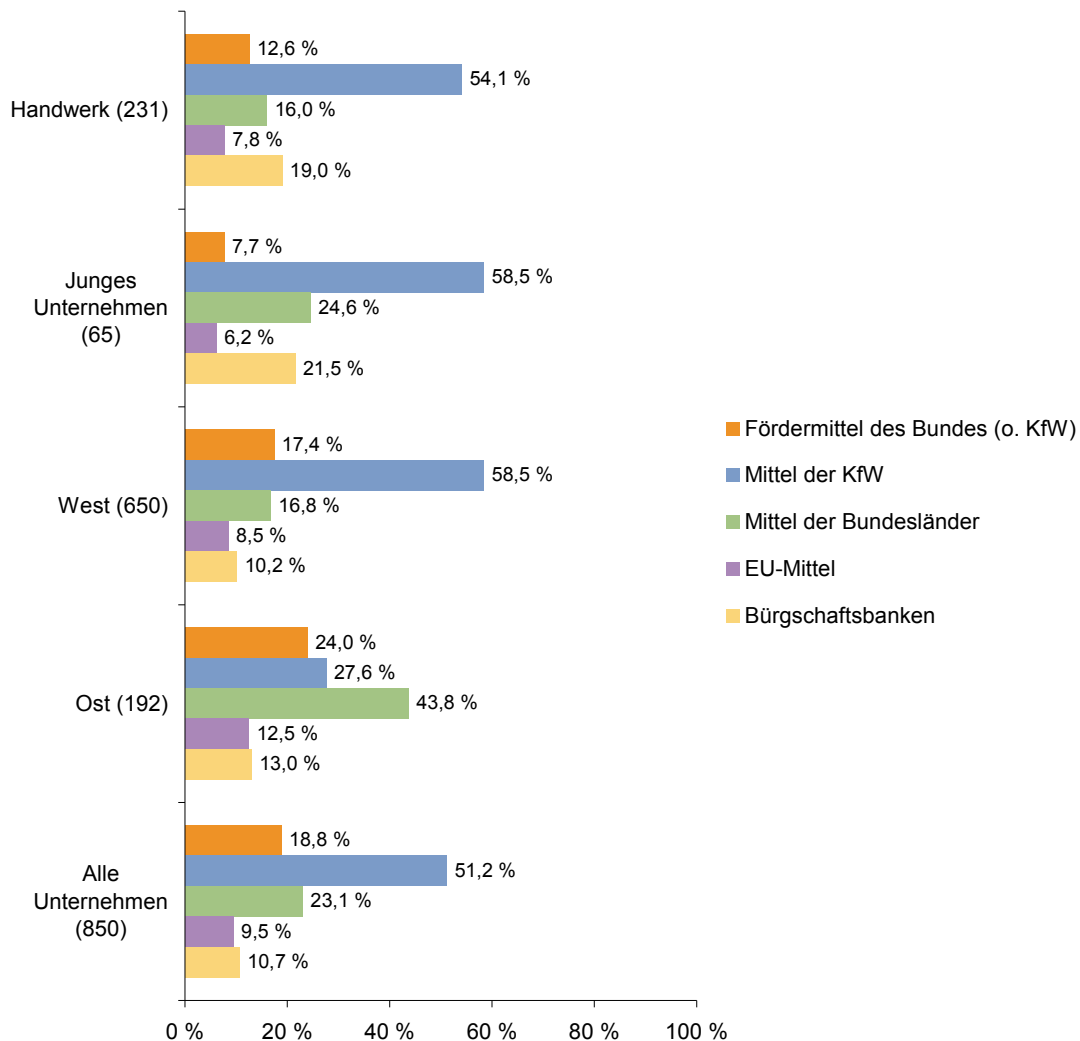


Grafik 52: Fördermittelgeber nach Umsatzgrößenklassen

Bei einer Betrachtung der Fördermittelgeber nach der Unternehmensgröße der beantragenden Unternehmen sind kaum eindeutige Tendenzen auszumachen. Lediglich der Anteil der Förderanträge bei Bürgschaftsbanken nimmt mit zunehmender Unternehmensgröße konstant ab. Es ist außerdem zu erkennen, dass große Unternehmen (über 50 Mio. EUR Jahresumsatz) häufiger Mittel der Europäischen Union beantragen als kleinere Firmen. Bezüglich der Beantragung von Mitteln der KfW Bankengruppe lässt sich kein erkennbarer Trend bezüglich der Unternehmensgröße feststellen.

Auffällig sind dagegen die regionalen Unterschiede im Hinblick auf die Inanspruchnahme von Fördermittelgebern (s. Grafik 53). Während in den alten Bundesländern der Anteil der KfW mit 59 % der beantragenden Unternehmen ausgesprochen hoch ist, fällt dieser Wert in den neuen Bundesländern mit lediglich 28 % deutlich geringer aus. Stattdessen greifen in dieser Region ansässige Firmen mit Anteilen von 44 beziehungsweise 24 % deutlich häufiger auf Fördermittel der Länder sowie des Bundes (ohne KfW) zurück. Fördermittel der KfW Bankengruppe rangieren in den neuen Bundesländern mit 28 % auf Position zwei. Als „kleine“

Unternehmen, beantragen junge Unternehmen mit 22 % häufiger Fördermittel bei Bürgschaftsbanken als andere Unternehmen. Eine spezielle Präferenz junger Unternehmen hinsichtlich dieses Fördermittelgebers lässt sich in multivariaten Untersuchungen – insbesondere bei Berücksichtigung der Umsatzgröße – jedoch nicht ermitteln, wohingegen eine häufigere Beantragung von Fördermitteln durch Handwerksunternehmen mit 19 % auch bei einer multivariaten Analyse bestätigt wird.



Grafik 53: Fördermittelgeber nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

5.2 Zwischenfazit

Förderkredite und öffentliche Hilfen für Investitionen oder zur Unternehmensfinanzierung haben nach wie vor einen hohen Stellenwert. Über ein Viertel aller teilnehmenden Unternehmen gaben an, im Befragungszeitraum Fördermittel beantragt zu haben. Wie in den Vorjahren steigt der Anteil der beantragenden Unternehmen mit der Umsatzgröße. Auch junge sowie ostdeutsche Unternehmen nehmen besonders häufig eine Förderung in Anspruch. Grund hierfür dürfte das größere Angebot an Fördermöglichkeiten für die beiden zuletzt ge-

nannten Unternehmensgruppen sein. Die KfW Bankengruppe ist, wie bereits in den Befragungen der vergangenen Jahre, der von den meisten Unternehmen genutzte Fördermittelgeber. Dies gilt insbesondere für den westdeutschen Raum während in den neuen Bundesländern ansässige Unternehmen häufiger Landes- sowie Bundesmittel in Anspruch nehmen. Insgesamt zeigt sich für die KfW-Programme ein breiter Einsatz über alle Unternehmenssegmente, wie Größenklassen, Branchen oder etwaiger Handwerkszugehörigkeit.

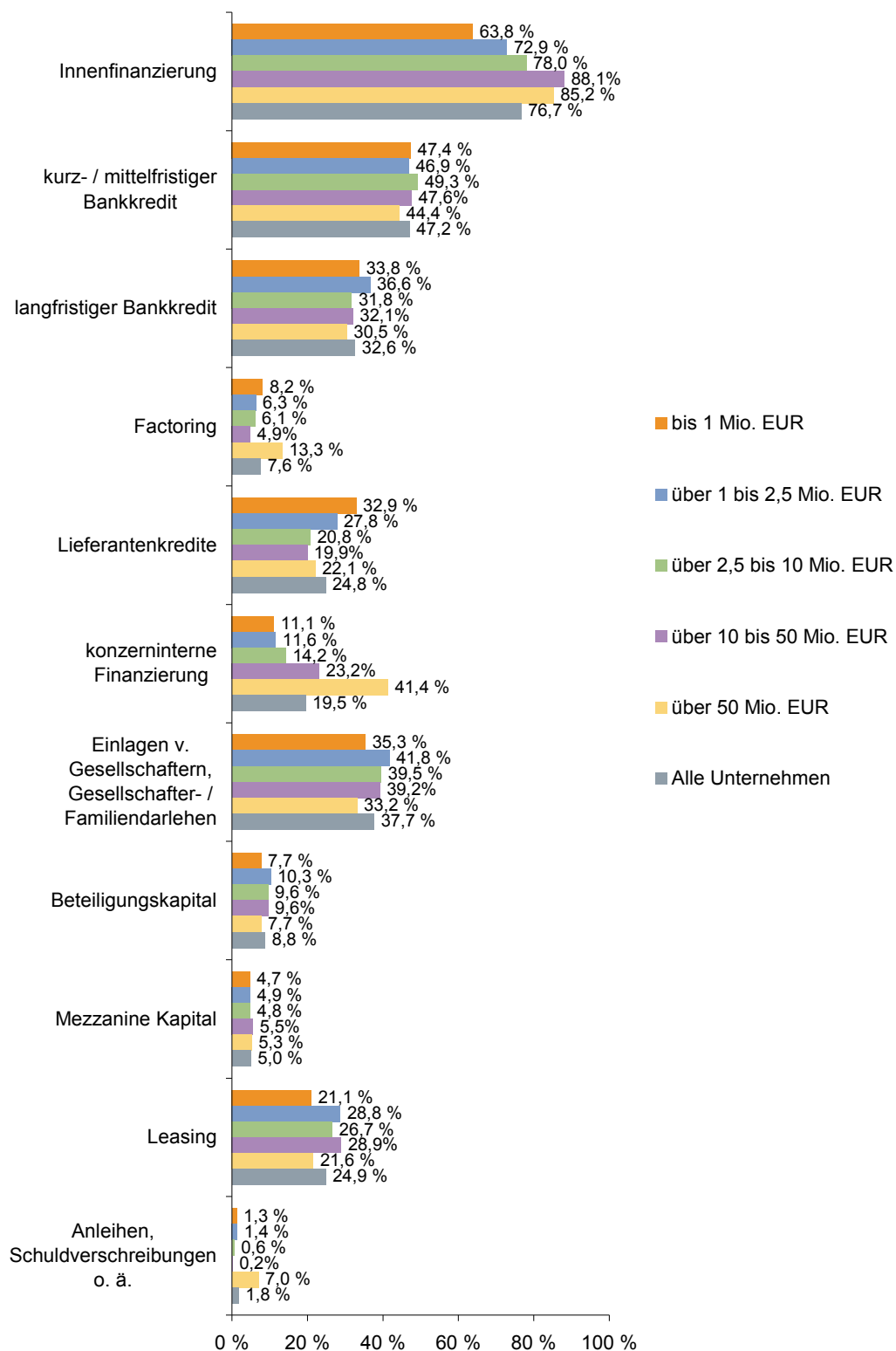
6. Unternehmensfinanzierung

Die Aufgabe der Unternehmensfinanzierung besteht unter anderem in der Beschaffung von Mitteln, etwa für Investitionszwecke und zur Sicherung der Liquidität. Für diesen Zweck stehen den Unternehmen zahlreiche verschiedene Finanzierungsinstrumente zur Verfügung. Traditionell ist das Finanzsystem in Deutschland bankenorientiert. Das bedeutet, dass Kreditinstitute einen Großteil des externen Finanzierungsbedarfs der Unternehmen vorrangig durch Kredite mit unterschiedlichen Laufzeiten abdecken. Dies steht im Gegensatz zu den Finanzsystemen anderer Länder, insbesondere jenen des angelsächsischen Raums und der USA, bei denen eine starke Fokussierung auf den Kapitalmarkt erkennbar ist. Unternehmen in diesen Ländern verschaffen sich große Teile ihres Kapitalbedarfes etwa durch Beteiligungskapital oder durch das Emittieren von Anleihen.

6.1 Die Bedeutung einzelner Finanzierungsinstrumente

Im Folgenden wird die Bedeutung unterschiedlicher Finanzierungsinstrumente für die befragten Unternehmen untersucht. In der Erhebung konnte die Bedeutung der einzelnen Finanzierungsformen auf einer Skala von 1 („wichtig“) bis 3 („unwichtig“) bewertet werden. Um eine bessere Übersicht über die Ergebnisse zu erhalten, beschränkt sich die folgende Betrachtung auf den Anteil der Unternehmen, die ein bestimmtes Finanzierungsinstrument als wichtig erachtet.

Die Innenfinanzierung aus Gewinnen, Abschreibungen und Rücklagen wird von 77 % der befragten Unternehmen als wichtig erachtet. Damit kommt der Innenfinanzierung nach wie vor die mit Abstand größte Bedeutung als Finanzierungsquelle zu (s. Grafik 54). Auf Rang zwei folgen kurz- und mittelfristige Bankkredite mit einer Laufzeit von unter fünf Jahren (47 %). Einlagen von Gesellschaftern sowie Gesellschafter- und Familiendarlehen rangieren mit einem Anteil von 38 % „wichtig“-Beurteilungen auf der dritten Position, gefolgt von langfristigen Bankkrediten mit Laufzeiten von mindestens fünf Jahren, denen 33 % der Unternehmen eine wichtige Rolle beimessen. Leasing und Lieferantenkredite räumen mit Werten um 25 % ungefähr ähnlich viele Unternehmen einen hohen Stellenwert ein, während konzerninterne Finanzierungen bei 20 % der Unternehmen von hoher Bedeutung sind. Erst mit erheblichem Abstand zu den bislang genannten Finanzierungsinstrumenten rangieren auf den folgenden Plätzen Beteiligungskapital (9 %), Factoring (8 %), Mezzanine Kapital (5 %) und Unternehmensanleihen sowie Schuldverschreibungen (2 %).



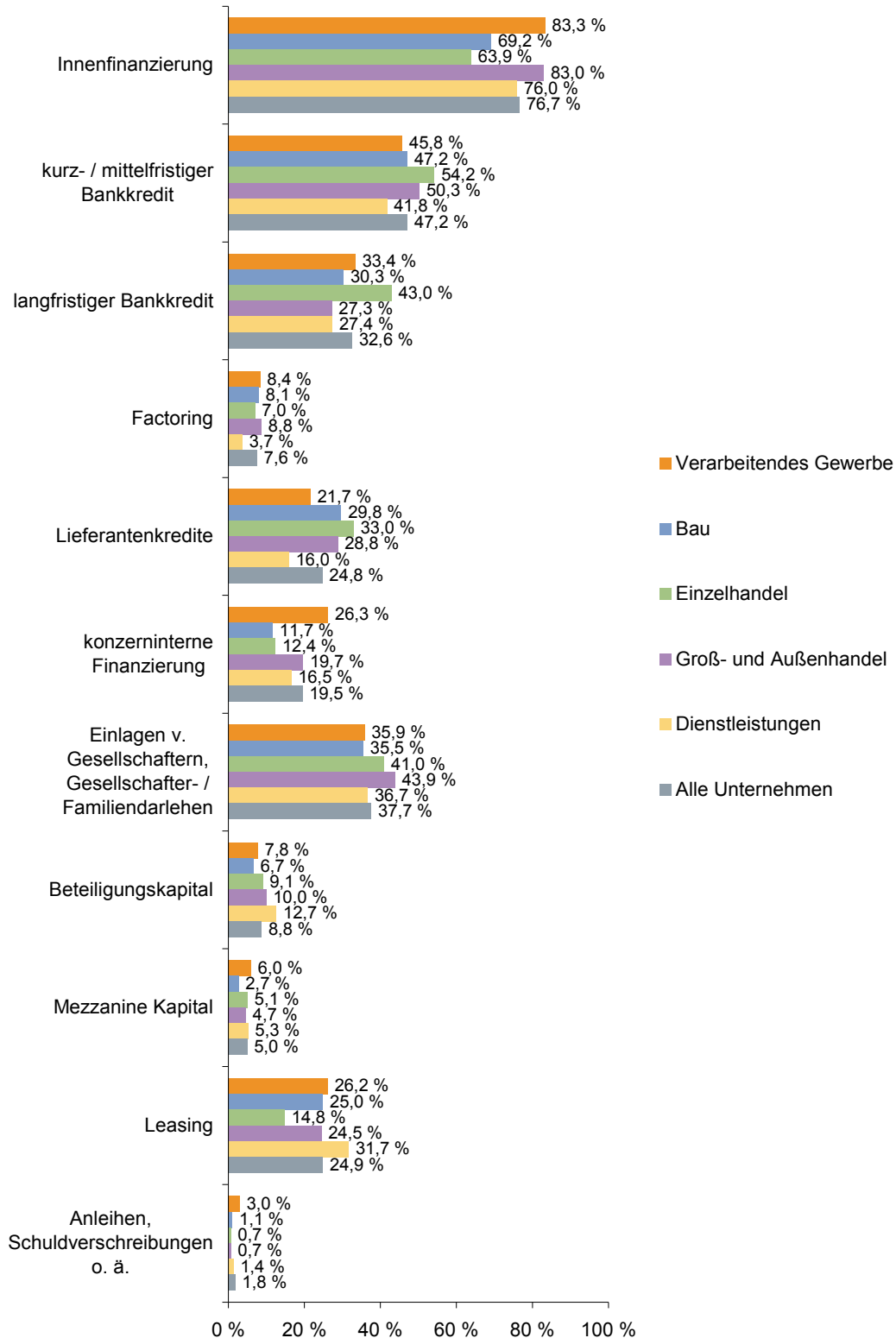
Grafik 54: Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Unternehmensgröße

Gegenüber der Erhebung des Jahres 2009, in der diese Frage zuletzt gestellt wurde, unterscheidet sich die Bedeutung der Finanzierungsinstrumente in der Rangfolge kaum. Lediglich Beteiligungskapital konnte seine Position gegenüber Factoring und Mezzanine Kapital verbessern.²¹ Diese Veränderung ist nicht auf einen Bedeutungsverlust von Factoring oder Mezzanine Kapital zurückzuführen, sondern auf einen Bedeutungszuwachs für Beteiligungskapital. Dieser Befund dürfte auf die Sondersituation der Wirtschafts- und Finanzkrise im Jahr 2009 zurückzuführen sein, in der insbesondere der deutsche Beteiligungskapitalmarkt mit einem Rückgang des investierten Kapitals um zwei Drittel des Vorjahreswerts deutlich einbrach. Auch die weiteren zu beobachtenden Veränderungen in der Beurteilung der Wichtigkeit von Finanzierungsinstrumenten gegenüber der letztmaligen Erhebung dürften im Zusammenhang mit der damals vorherrschenden Wirtschafts- und Finanzkrise stehen, die den Fokus der Unternehmen zum einen eher auf die kurzfristige Liquiditätssicherung und – in Anbetracht der erhöhten Schwierigkeiten beim Kreditzugang – zum anderen auf alternative Finanzierungsinstrumente zum Bankkredit richtete. Darauf deuten die moderaten Bedeutungsrückgänge von kurz- und mittelfristigen Krediten, Lieferantenkrediten sowie der internen Finanzierung und des Leasings hin.

Die Finanzierung aus internen Mitteln wird von deutschen Unternehmen traditionell als äußerst relevant erachtet. Zwar ist die Nennung der Innenfinanzierung aus Gewinnen, Abschreibungen und Rücklagen – bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe – um sieben Prozentpunkte gegenüber der Erhebung von 2009 zurückgegangen. Dennoch kommt der Innenfinanzierung mit einem Anteil von 77 % der Unternehmen, die dieses Finanzierungsinstrument als wichtig erachten, auch in der aktuellen Erhebung mit Abstand die größte Bedeutung als Finanzierungsquelle vor den anderen Finanzierungsinstrumenten zu. Dies ist insofern nicht verwunderlich, als dass es sich dabei um die günstigste Möglichkeit der Finanzierung handelt. Die breite Wertschätzung der Innenfinanzierung zieht sich, wenn auch mit Abstufungen, durch sämtliche Branchen, Unternehmensgrößenklassen sowie den weiteren hier betrachteten Unternehmensmerkmalen, wie Alter und Handwerks- sowie Regionszugehörigkeit (s. Grafik 55 und Grafik 56): In jedem Segment messen die Unternehmen der Innenfinanzierung die größte Bedeutung bei. Im Einzelhandel (64 %), Baugewerbe (70 %) sowie im Handwerk (70 %) kommt der Innenfinanzierung im Vergleich zu anderen Unternehmensgruppen eine etwas geringere Bedeutung zu. Auch beurteilen die Unternehmen die

²¹ Die Kategorie Einlagen von Gesellschaftern, Gesellschafter- / Familiendarlehen wurde in der aktuellen Erhebung erstmalig in dieser Form gestellt. Vergleiche mit zurückliegenden Erhebungen sind somit nicht möglich.

Innenfinanzierung mit steigender Unternehmensgröße zunehmend als wichtig. Hierin dürfte sich die höhere Innenfinanzierungskraft großer Unternehmen widerspiegeln.



Grafik 55: Derzeitige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Branchen

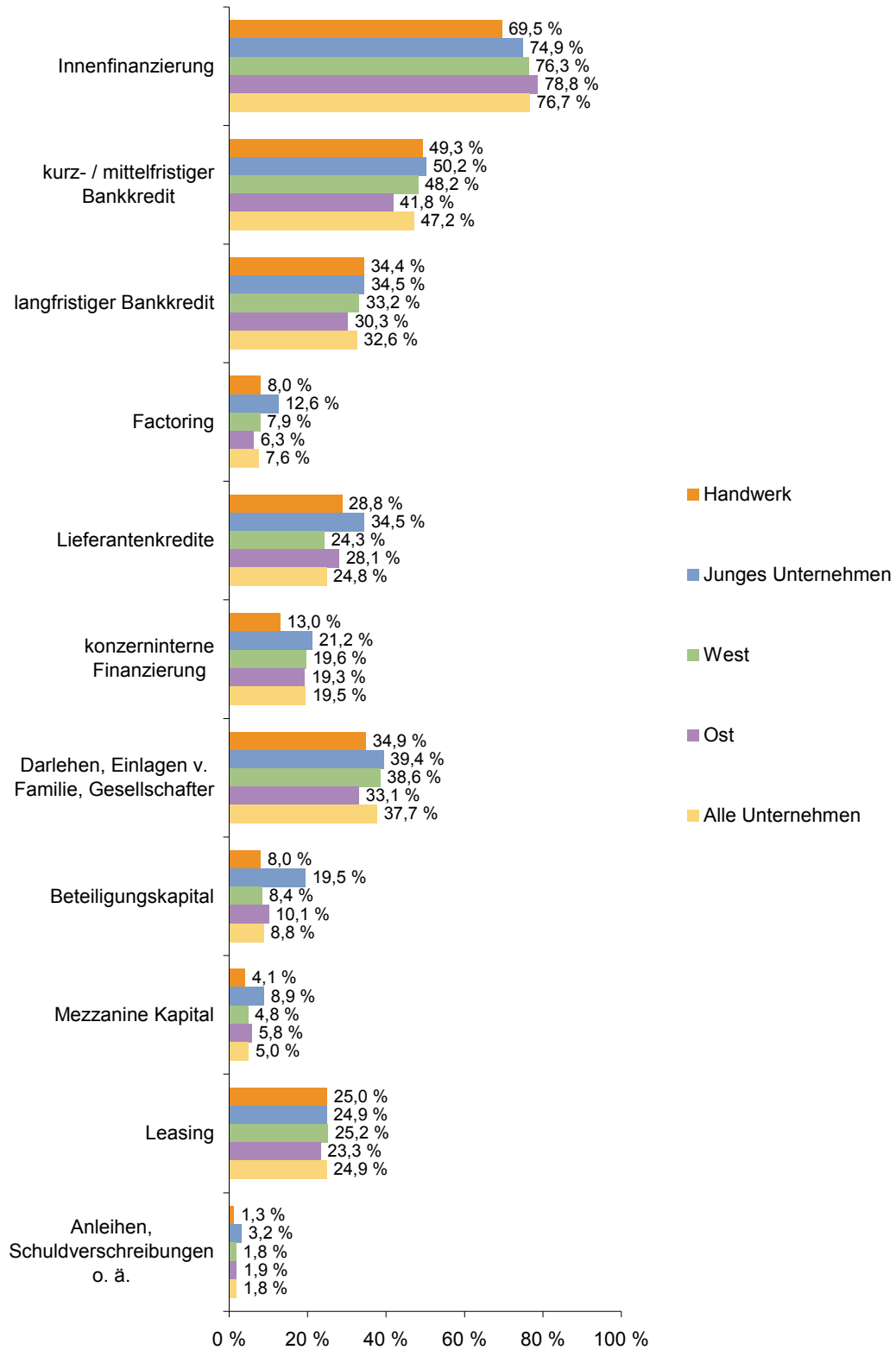
Zu den internen Finanzierungsquellen zählt auch die Finanzierung innerhalb eines Konzernverbunds, die immerhin für jedes fünfte befragte Unternehmen eine wichtige Rolle spielt. Die konzerninterne Finanzierung ist vor allem für größere Unternehmen, mit 41 % der Nennungen insbesondere für Unternehmen mit über 50 Mio. EUR von Bedeutung. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass Konzernverbünde große Unternehmen implizieren und auch Tochtergesellschaften typischerweise gewisse Mindestunternehmensgrößen aufweisen. Bezüglich der Branchenzugehörigkeit ist mit 26 % der Nennungen eine erhöhte Relevanz für das Verarbeitende Gewerbe erkennbar, während diese Finanzierungsmöglichkeit Unternehmen aus dem Baugewerbe sowie dem Einzelhandel (jeweils 12 %) als eher unwichtig erachten. Insbesondere spielen konzerninterne Finanzierungen auch im Handwerk eine geringe Rolle. Gerade in diesen Bereichen herrschen sehr häufig kleine Unternehmen vor, welche keinem Konzern angehören. Die höhere Bedeutung von konzerninterner Finanzierung für junge Unternehmen dürfte auf Ausgründungen aus Konzernen zurückzuführen sein.

Factoring – d. h. der Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an einen Dritten – stellt eine weitere Möglichkeit der Finanzierung aus dem laufenden Geschäftsbetrieb dar und dient insbesondere der kurzfristigen Liquiditätsbeschaffung. Factoring hat in den vergangenen Jahren etwas an Relevanz hinzugewonnen.²² Es wird insgesamt jedoch weiterhin mit einem Anteil von 8 % nur von wenigen Unternehmen als wichtig angesehen. Von höherer Bedeutung ist Factoring vor allem bei großen Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz von denen 13 % Factoring als wichtig erachten. Bezüglich der Branchen ist lediglich zu erkennen, dass Factoring im Dienstleistungssektor die geringste Rolle zukommt. Dagegen nutzen jüngere Unternehmen Factoring stärker, welche – vor dem Hintergrund ihrer größeren Probleme bei der Deckung ihres Finanzierungsbedarfs mit traditionellen Finanzierungsquellen – bezüglich der „modernen“ Instrumente im Allgemeinen offener erscheinen.

Wie zu erwarten war, kommt externen Finanzierungen mit Fremdkapital eine wichtige Bedeutung zu. So rangieren klassische Bankkredite als kurz- und mittelfristige Finanzierungen mit 47 % der Unternehmen, die dieses Finanzierungsinstrument als wichtig erachten, auf Position zwei, während langfristige Bankkredite (ab 5 Jahren Laufzeit) auf Rang vier platziert sind (33 %). Bankkredite mit geringer Laufzeit werden meist zur Finanzierung von Betriebsmitteln oder des Umlaufvermögens und somit zur Sicherung der Liquidität genutzt. Dem Zweck der kurzfristigen Finanzierung von Waren und Betriebsmitteln entsprechend, werden kurz- und mittelfristige Finanzierungen mit 54 % der Unternehmen vor allem im Einzelhandel eine wich-

²² Vgl. Tchouvakhina und Zimmermann (2010).

tige Rolle beigemessen. Ansonsten zeigen sich nur geringfügige Unterschiede in der Beurteilung dieses Finanzierungsinstruments.



Grafik 56: Derzeitige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

Langfristige Bankkredite mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren dienen meist der Investitionsfinanzierung. Die Anteile der Unternehmen, die diesem Finanzierungsinstrument eine wichtige Rolle beimessen, unterscheiden sich zwischen den hier untersuchten Unternehmensgruppen kaum. Lediglich für Unternehmen des Einzelhandels sowie für Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes lässt sich eine breitere Wertschätzung als in anderen Branchen ermitteln. Darüber hinaus zeigt eine Auswertung über alle Befragungswellen der Unternehmensbefragung mithilfe einer multivariaten Regression, dass die Bedeutung langfristiger Bankkredite schon über einen längeren Zeitraum rückläufig ist.²³ Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass sich die Unternehmen zunehmend auch anderen Finanzierungsformen öffnen. Darauf deutet hin, dass im Gegenzug andere Finanzierungsinstrumente im Zeitablauf zunehmend als wichtig erachtet werden beziehungsweise zumindest seltener als unwichtig beurteilt werden.

Gerade Leasing wird häufig als Substitut für den langfristigen Bankkredit gesehen. Die Bedeutung dieses Finanzierungsinstrumentes nahm, konträr zur Entwicklung beim langfristigen Bankkredit, in den Jahren vor und bis in die Finanz- und Wirtschaftskrise stetig zu. Mit insgesamt einem Viertel der befragten Unternehmen, die dieses Finanzierungsinstrument als wichtig erachten, kommt Leasing eine ähnliche Bedeutung wie Lieferantenkredit zu. Leasing wird insbesondere von mittelgroßen Unternehmen von 1 Mio. EUR bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz als wichtiges Finanzierungsinstrument bezeichnet, während bei kleinen (Jahresumsatz bis 1 Mio. EUR) und großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR) die Relevanz deutlich niedriger liegt. Auch im Dienstleistungssektor kommt Leasing eine besondere Bedeutung zu, was darauf zurückzuführen sein dürfte, dass typische Leasinggüter wie Fahrzeuge oder Büromaschinen hier einen hohen Anteil an den Finanzierungsbedarfen ausmachen.

Eine weitere Möglichkeit der Fremdfinanzierung besteht durch Lieferantenkredite, also der Ausnutzung des gewährten Zahlungszieles für erhaltene Güter oder Dienstleistungen. Über die Jahre ist die Bedeutung des Lieferantenkredites in etwa konstant geblieben. Wie Leasing werden Lieferantenkredite von einem Viertel der befragten Unternehmen als wichtig für die Unternehmensfinanzierung eingestuft. Dieses Finanzierungsinstrument wird tendenziell eher von kleinen Unternehmen genutzt. Im Hinblick auf die Branchenzugehörigkeit geben erwartungsgemäß viele Unternehmen des Handels- (insb. des Einzelhandels) und des Baugewerbes an, dass Lieferantenkredite wichtig seien. In diesen Branchen ist der Warenumsatz vergleichsweise hoch, sodass Lieferantenkredite eine häufig genutzte Möglichkeit der Liquiditätssicherung darstellen. Gerade für den Einzelhandel und das Baugewerbe dürfte dies

²³ Vgl. Tchouvakhina und Zimmermann (2010).

auch vor dem Hintergrund gelten, dass sie seltener ihrer Innenfinanzierungskraft eine hohe Bedeutung für ihre Unternehmensfinanzierung einräumen. Auffällig ist weiterhin, dass unter den jungen Unternehmen mit 35 % der Befragten ein sehr hoher Anteil diese Art des Kredites als wichtig erachtet.

Unter den externen auf Fremdkapital basierenden Finanzierungsinstrumenten spielen Anleihen und Schuldverschreibungen die geringste Rolle. Lediglich insgesamt 2 % der Befragten halten diese Finanzierungsinstrumente als wichtig für ihr Unternehmen. Die geringe Bedeutung dieser Instrumente lässt sich vor allem durch die damit verbundenen hohen Kosten sowie die häufig vorgeschriebenen Mindestvolumina für derartige Finanzprodukte erklären. Weiterhin ist Erfahrung auf dem Kapitalmarkt notwendig, um Anleihen zu emittieren, die in der Regel nur große Unternehmen aufweisen können. Entsprechend werden Anleihen und Schuldverschreibungen mit 7 % fast ausschließlich von Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR als wichtig beurteilt.

Externen Finanzierungen aus dem Umfeld des Unternehmens kommen in der Unternehmensfinanzierung dagegen eine große Bedeutung zu. So sehen 38 % der Unternehmen die Kategorie „Einlagen von Gesellschaftern, Gesellschafter- / Familiendarlehen“ als eine für sie wichtige Finanzierungsquelle an. Sie umfasst mit den Einlagen von Gesellschaftern und Gesellschafterdarlehen klassisches externes Eigenkapital beziehungsweise eigenkapitalähnliche Finanzierungsinstrumente, während Familiendarlehen eher dem informellen Kapitalmarkt zuzurechnen sind. Bezüglich der Wertschätzung dieses Instruments lassen sich in multivariaten Untersuchungen deutlich von den in den Grafiken wiedergegebenen Ergebnissen abweichende Befunde ermitteln. Anders als es Grafik 54 suggeriert, nimmt die Bedeutung dieser Finanzierungsquelle mit zunehmender Unternehmensgröße stetig ab. Des Weiteren kann mithilfe von multivariaten Untersuchungen ermittelt werden, dass hinsichtlich der Branchen Einlagen von Gesellschaftern sowie Gesellschafter- und Familiendarlehen im Einzelhandel die größte Rolle spielen und Handwerksunternehmen dieser Finanzierungsquelle eine geringere Bedeutung beimessen als andere Unternehmen.

Beteiligungskapital spielt in der Unternehmensfinanzierung in Deutschland nach wie vor eine untergeordnete Rolle. So ist der Beteiligungskapitalmarkt im traditionell bankenorientierten deutschen Finanzsystem nicht sehr entwickelt und Beteiligungskapital steht somit nicht im ausreichenden Maße zur Finanzierung von Unternehmen zur Verfügung. Dies spiegelt sich auch in den lediglich 9 % der befragten Unternehmen wider, die dieses Finanzierungsinstrument als wichtig erachten. Die Bedeutung der Beteiligungsfinanzierung ist in allen Größenklassen in etwa vergleichbar. Im Hinblick auf die Branchen ist die Relevanz im Dienstleistungssektor am höchsten. Bemerkenswert ist, dass insbesondere junge Unternehmen der Beteiligungsfinanzierung positiv gegenüberstehen. Mit 20 % liegt der hier ermittelte Wert

mehr als doppelt so hoch als bei allen befragten Unternehmen. Tatsächlich kommen Beteiligungen bei der Finanzierung junger Unternehmen, vor allem technologieorientierter Start-up-Unternehmen, eine wichtige Bedeutung zu. Im Gegensatz dazu ist das Finanzierungsinstrument besonders bei familiengeführten mittelständischen Betrieben von niedriger Bedeutung, unter anderem da der Einflussnahme durch Beteiligungsgesellschaften häufig skeptisch gegenübergestellt wird.

Zu den Finanzierungsmöglichkeiten, die erst im Zuge des Finanzmarktwechsels in den Bereich des Möglichen auch mittlerer und sogar kleiner Unternehmen geraten sind, gehören Mezzanine Finanzierungen. Sie sind eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital zu der beispielsweise stille Beteiligungen, Nachrangdarlehen und Genussrechtskapital zählen. Ab dem Jahr 2004 haben Banken beziehungsweise deren Beteiligungstöchter standardisierte Mezzanine-Programme aufgelegt, die aufgrund der geringeren Transaktionskosten dieses Instrument auch für Mittelständler zugänglich machten. Mit lediglich 5 % der Unternehmen, die dieses Finanzierungsinstrument als wichtig für ihr Unternehmen beurteilen, kommt Mezzanine Kapital eine untergeordnete Bedeutung zu. Dabei unterscheiden sich die Beurteilungen bei den hier untersuchten Unternehmenskategorien kaum. Nur im Baugewerbe wird Mezzanine Kapital eine noch geringere Bedeutung eingeräumt, während es unter den jungen Unternehmen von immerhin 9 % als wichtig eingestuft wird.

6.2 Zwischenfazit

Die Innenfinanzierung stellt auch weiterhin das von den befragten Unternehmen als wichtigstes eingestuftes Instrument der Unternehmensfinanzierung dar. Daneben kommt auch Bankkredit nach wie vor eine hohe Bedeutung zu. Gegenüber der Erhebung des Jahres 2009, in der diese Frage zuletzt gestellt wurde, unterscheidet sich die Bedeutung der Finanzierungsinstrumente in der Rangfolge kaum. Lediglich Beteiligungskapital konnte seine Position gegenüber Factoring und Mezzanine Kapital verbessern. Dieser Befund dürfte auf die Sondersituation der Wirtschafts- und Finanzkrise im Jahr 2009 zurückzuführen sein, in der insbesondere der deutsche Beteiligungskapitalmarkt deutlich einbrach. Auch die weiteren zu beobachtenden Veränderungen in der Beurteilung der Wichtigkeit von Finanzierungsinstrumenten gegenüber der letztmaligen Erhebung dürften im Zusammenhang mit der damals vorherrschenden Wirtschafts- und Finanzkrise stehen, die den Fokus der Unternehmen zum einen eher auf die kurzfristige Liquiditätssicherung und – in Anbetracht der erhöhten Schwierigkeiten beim Kreditzugang – zum anderen auf alternative Finanzierungsinstrumente zum Bankkredit richtete. Darauf deuten die moderaten Bedeutungsrückgänge von kurz- und mittelfristigen Krediten, Lieferantenkrediten sowie der internen Finanzierung und des Leasings hin.

7. Fazit

Die Ergebnisse der dieses Jahr zum zehnten Mal von der KfW Bankengruppe gemeinsam mit 24 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft durchgeführten Unternehmensbefragung stehen nach dem Abflauen der Wirtschafts- und Finanzkrise im Zeichen des Aufschwungs. Die Auswirkungen der positiven konjunkturellen Entwicklung auf die Unternehmensfinanzierung und das Investitionsverhalten sind an einer Vielzahl von Indikatoren deutlich abzulesen.

So hat sich die Finanzierungssituation der Unternehmen innerhalb der vergangenen zwölf Monate signifikant verbessert. In der aktuellen Befragung berichten deutlich über ein Drittel weniger Unternehmen von gestiegenen Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme als in der Vorjahreserhebung, während sich der Anteil der Unternehmen, die Erleichterungen bei der Kreditaufnahme wahrnehmen, sogar mehr als verdreifacht hat. Die Verbesserungen bei der Kreditaufnahme sind für Unternehmen aller Größenklassen und Branchen deutlich spürbar. Die deutlichsten Verbesserungen der Finanzierungssituation sind jedoch bei jenen Unternehmen zu beobachten, die von der Wirtschafts- und Finanzkrise besonders betroffen waren. Dies gilt für die großen Unternehmen, für Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Groß- und Außenhandels.

Die Verbesserungen beim Kreditzugang basieren auf der positiven Entwicklung der zentralen Finanzkennziffern, wie der Eigenkapitalquote und der Umsatzrentabilität, und als Folge davon der Ratingnoten von Unternehmen. So meldet in der aktuellen Erhebung eine Vielzahl der Unternehmen wachsende Umsatzrenditen und auch die Eigenkapitalquoten steigen wieder auf einer breiteren Basis an, sodass viele Unternehmen auch ihre Ratingnoten innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessern konnten. Berichteten die befragten Unternehmen in der Vorjahreserhebung im Saldo von sich verschlechternden Bonitätsbeurteilungen, so hat sich dieser Saldo in der aktuellen Erhebung mit einem Wert von 10 Saldenpunkten deutlich ins Positive gewendet.

Während somit akute Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise auf die Kreditvergabe kaum mehr zu beobachten sind, bestehen die spezifischen strukturellen Finanzierungsprobleme kleiner und mittlerer sowie junger Unternehmen weiter und heben sich im Vergleich zu den Vorerhebungen wieder stärker ab. So zeigt sich – abweichend von den Befunden in den beiden zurückliegenden Erhebungen – in der aktuellen Befragung wieder eine strenge Größenabhängigkeit bei der Beurteilung der Entwicklung des Kreditzugangs, wie sie auch in den Befragungen vor der Wirtschafts- und Finanzkrise ermittelt wurde: Mit steigender Unternehmensgröße entschärft sich die Situation bei der Kreditaufnahme zunehmend. Während bei

den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz 5½-mal mehr Unternehmen von Erschwernissen als von Erleichterungen beim Kreditzugang berichten, nehmen die Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR als einzige Unternehmensgruppe im Saldo eine Verbesserung des Kreditzugangs in den zurückliegenden zwölf Monaten wahr.

Diese strukturellen Probleme bei der Kreditaufnahme spiegeln sich auch darin wider, dass unter den Unternehmen, die Erschwernisse bei der Kreditaufnahme wahrnehmen, kleine Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz beinahe 7-mal so häufig ihren generellen Kreditzugang infrage stellen, als dies für Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz gilt. Dieser Befund deutet darauf hin, dass durch Anpassung der Kreditkonditionen, wie etwa der Zinshöhe, der Zugang zu Krediten bei großen Unternehmen eher offengehalten werden kann als dies für kleine Unternehmen gilt. Auch die häufigere Nennung von gestiegenen Anforderungen an die Sicherheiten durch kleinere als durch große Unternehmen deutet darauf hin.

Die Hauptgründe, welche die Unternehmen für Erschwernisse beim Kreditzugang anführen, belegen, dass die Risikosensitivität der Banken und Sparkassen an Kreditvergabe unverändert hoch ist. So werden höhere Anforderungen an die Dokumentation der Vorhaben sowie an die Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien am häufigsten als Erschwernis bei der Kreditvergabe genannt. Wie sich an den seit mehreren Jahren nur noch geringfügigen Unterschieden im diesbezüglichen Antwortverhalten zwischen den verschiedenen untersuchten Unternehmensgruppen ablesen lässt, gelten die Bestrebungen der Kreditinstitute, mögliche Risiken exakt zu erfassen, für alle Kundengruppen.

Im einsetzenden Aufschwung hat sich auch das Investitionsklima gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. Nachdem in der Vorjahreserhebung ein Rückgang der investierenden Unternehmen ermittelt werden konnte, zeigt sich in der aktuellen Befragung eine Steigerung des Anteils investierender Unternehmen gegenüber der Vorjahresbefragung von rund vier Prozentpunkten. Noch deutlicher wird die Überwindung der Krise bei der Betrachtung der Veränderung des Investitionsvolumens. So hat der Anteil der Unternehmen mit gestiegenen Investitionsausgaben um 10 Prozentpunkte zugenommen, während der Anteil der Investitionsreduktionsmeldungen um beinahe den gleichen Wert zurückgegangen ist. Die allgemeine konjunkturelle Erholung spiegelt auch wider, dass aktuell weniger Unternehmen angeben, aufgrund der wirtschaftlichen Lage auf geplante Investitionen verzichten zu müssen.

Ausdruck der verbesserten wirtschaftlichen Situation der Unternehmen dürfte auch der gesunkene Anteil der Unternehmen sein, deren Kreditanträge für die Finanzierung von Investitionsvorhaben abgelehnt wurden. Allerdings ist dieser Rückgang vor allem auf die Entwicklung bei den großen Unternehmen zurückzuführen, während bei den kleinen Unternehmen

kaum Veränderungen zum Vorjahr festgestellt werden können. Auch fällt bei den kleineren Unternehmen die Kreditablehnungsquote generell deutlich höher aus. Dass kleine Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz knapp 4,5-mal so häufig von einer Ablehnung eines Kreditwunsches berichten als Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR, ist ein weiterer Beleg für die wesentlich größeren und strukturellen Probleme kleiner Unternehmen beim Kreditzugang. Mit einer Kreditablehnungsquote in Höhe von 55 % berichten auch junge Unternehmen von besonders starken Restriktionen beim Kreditzugang. Der Befund, dass die jungen Unternehmen die einzige der hier untersuchten Unternehmensgruppen ist, bei denen Finanzierungsschwierigkeiten ein größeres Investitionshindernis darstellen als die wirtschaftliche Lage und dieser Befund sich auch in allen zurückliegenden Erhebungen ermitteln lässt, unterstreicht, dass es sich bei den Schwierigkeiten beim Kreditzugang dieser Unternehmen ebenfalls um ein strukturelles Problem handelt.

Fördermaßnahmen dienen dazu, stabilisierend auf die Konjunktur zu wirken, sie sollen vor allem jedoch Marktversagenstatbestände und Nachteile bestimmter Unternehmensgruppen abschwächen. Fördermittel haben daher auch nach Abklingen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise einen hohen Stellenwert in der Unternehmens- und Investitionsfinanzierung. Über ein Viertel aller teilnehmenden Unternehmen gaben an, im Befragungszeitraum Fördermittel beantragt zu haben. Als Fördermittelgeber ist die KfW Bankengruppe, wie bereits in den Befragungen der vergangenen Jahre, der von den meisten Unternehmen genutzte Fördermittelgeber.

Die Innenfinanzierung ist für die befragten Unternehmen das wichtigste Instrument der Unternehmensfinanzierung. Daneben spielen auch Bankkredite nach wie vor eine wichtige Rolle. Gegenüber der Erhebung des Jahres 2009, in der diese Frage zuletzt gestellt wurde, konnte lediglich Beteiligungskapital seine Rangposition gegenüber Factoring und Mezzanine Kapital verbessern. Dieser Befund dürfte auf die Sondersituation der Wirtschafts- und Finanzkrise im Jahr 2009 zurückzuführen sein, in der insbesondere der deutsche Beteiligungskapitalmarkt deutlich einbrach. Auch die weiteren zu beobachtenden Veränderungen in der Beurteilung der Wichtigkeit von Finanzierungsinstrumenten gegenüber der letztmaligen Erhebung dürften im Zusammenhang mit der damals vorherrschenden Wirtschafts- und Finanzkrise stehen, die den Fokus der Unternehmen zum einen eher auf die kurzfristige Liquiditätssicherung und – in Anbetracht der erhöhten Schwierigkeiten beim Kreditzugang – zum anderen auf alternative Finanzierungsinstrumente zum Bankkredit richtete. Darauf deuten die Bedeutungsrückgänge von kurz- und mittelfristigen Krediten, Lieferantenkrediten sowie der internen Finanzierung und des Leasings hin.

Somit spiegelt die aktuelle Befragung insgesamt ein positives Umfeld der Unternehmensfinanzierung wider, das vom einsetzenden Aufschwung nach der Überwindung der durch das

Platzen der US-Subprime-Blase im Jahr 2008 ausgelösten weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise geprägt ist. Allerdings trübt das insoweit positive Bild, dass kleine und junge Unternehmen wenig davon profitieren konnten. Dass insbesondere ihre Finanzierungssituation sich unabhängig der konjunkturellen Situation schlechter als bei anderen Unternehmensgruppen darstellt, belegt deren besondere und strukturelle Probleme beim Kreditzugang. Darüber hinaus bestehen jedoch auch für die weitere wirtschaftliche Entwicklung Risiken. Dies gilt insbesondere für ein mögliches Aufflammen der ungelösten Schuldenkrise in der Peripherie der Eurozone. Weitere Risiken stellen Störungen der Weltwirtschaft – etwa durch die geopolitisch bedeutsamen Entwicklungen im arabischen Raum – oder das Ausbleiben der Belebung des privaten Konsums dar.

8. Literaturverzeichnis

- Abberger, K., Hainz, C., und A. Kunkel (2009), Kreditvergabepolitik der Banken: Warum leiden große Unternehmen besonders? Ifo Schnelldienst 14/2009, S. 32–34.
- Bauer, A. und V. Zimmermann (2010), Unternehmensbefragung 2010. Unternehmensfinanzierung: Anhaltende Schwierigkeiten und Risiken für die wirtschaftliche Erholung, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Deutsche Bundesbank (2011) (Hrsg.), Bank Lending Survey des Eurosystems. Ergebnisse für Deutschland.
- Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2011) (Hrsg.), Die Kredithürde. Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im Mai 2011.
- Mark, K., Reize, F. und V. Zimmermann (2009), Eigenkapital im Mittelstand und Finanzierung in der aktuellen Krise, Akzente Nr. 1, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reize, F. (2005), Investitionsfinanzierung im Mittelstand – Gibt es ausreichend Kredite für kleine und mittlere Unternehmen? Mittelstands- und Strukturpolitik 33, S. 17–42, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reize, F. (2010a), Gibt es eine Kreditklemme im Mittelstand? Standpunkt Nr. 2, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reize, F. (2010b), KfW-Mittelstandspanel 2010. Mittelstand: Stabil in der Krise – auch in Zukunft leistungsstark durch Innovation, Frankfurt am Main.
- Reize, F. und V. Zimmermann (2008), Die Entwicklung der Eigenkapitalausstattung kleiner und mittlerer Unternehmen 2002 bis 2005, WirtschaftsObserver online Nr. 36, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Tchouvakhina M. und V. Zimmermann (2010), Finanzierungsinstrumente im Lichte des Finanzmarkt wandels, Finanzierung im Mittelstand 01/2010, S. 13–16.
- Unruh, A. und V. Zimmermann (2010), Rating als Kommunikationschance für Banken und Unternehmen, Akzente Nr. 27, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Zimmermann, V. (2006), Entwicklung und Determinanten des Zugangs zu Bankkrediten. Mittelstands- und Strukturpolitik 35, S. 45–76, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

- Zimmermann, V. (2007a), Kreditsicherheiten – Wahrnehmung der Anforderungen und eingesetzte Instrumente, Wirtschaftsobserver Online Nr. 29, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Zimmermann, V. (2007b), Immaterielle Vermögenswerte als Sicherheiten bei der Kreditvergabe, Mittelstands- und Strukturpolitik 39, S. 80–118, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Zimmermann, V. (2008), Der Zugang zu Krediten. Entwicklung im Zeitablauf, Beurteilung und Bedeutung von Teilaspekten aus Unternehmenssicht, Mittelstands- und Strukturpolitik 41, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Zimmermann, V. (2009), Unternehmensbefragung 2009 – Studie zur Unternehmensfinanzierung – Teil II: Auswertung zu den Themen Rating, Ratingkommunikation und Unternehmensfinanzierung, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

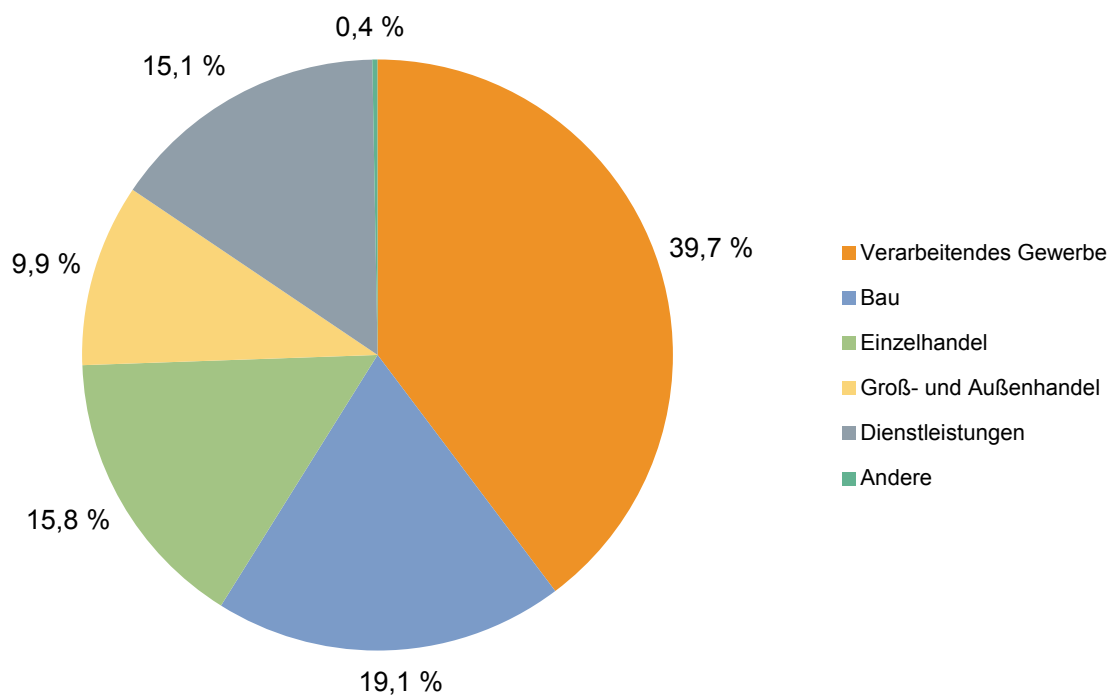
9. Anhang

9.1 Struktur des Samples

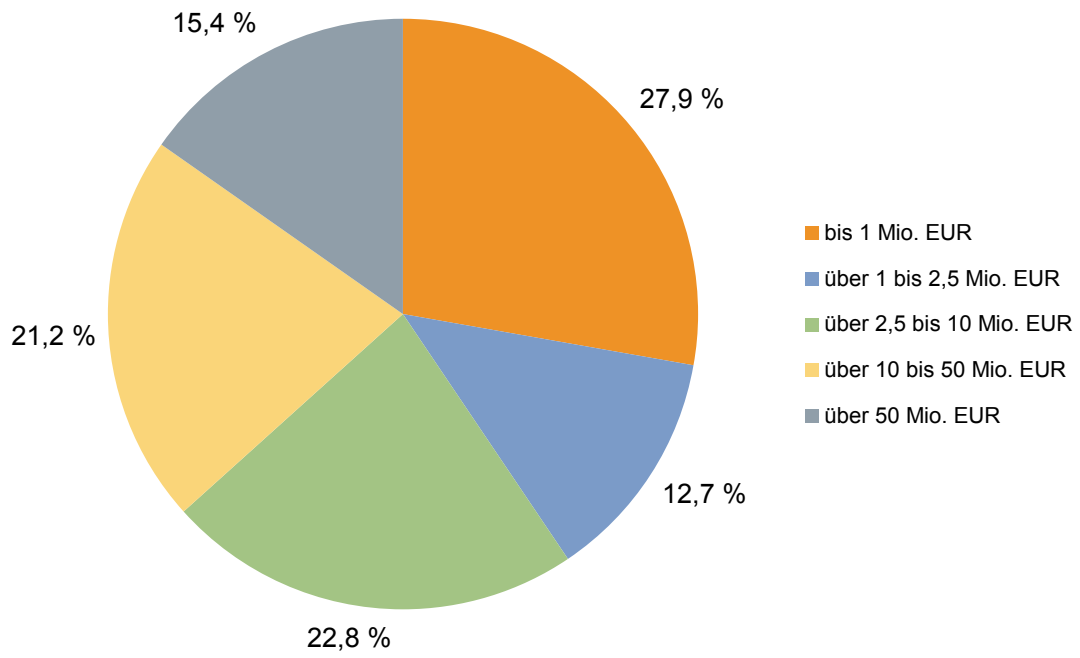
Insgesamt wurden rund 30.000 Fragebögen an die teilnehmenden Verbände versandt, welche die Verbände wiederum an ihre Mitglieder weiterverteilt haben. Zusätzlich wurde auch in diesem Jahr eine Onlineteilnahme angeboten. Nach Ausscheiden von 22 als Duplikate identifizierten Fragebögen betrug der auswertbare Rücklauf dieses Jahr 3.342 Fragebögen. Durch fehlende Angaben (z. B. Antwortverweigerungen oder wenn Fragen auf bestimmte Unternehmen nicht zutreffen) kann sich die Zahl bei einzelnen Fragen weiter reduzieren. Von der Möglichkeit online an der Befragung teilzunehmen machten 865 Unternehmen Gebrauch.

Die Anteile einer bestimmten Umsatzgrößenklasse oder einer bestimmten Branche am Sample spiegeln nicht notwendigerweise den Anteil aller Unternehmen dieser Größenordnung oder Branche an der gesamten Volkswirtschaft wider, eine entsprechende Korrektur wird in der vorliegenden Studie – wie auch schon in den Vorjahren – nicht vorgenommen.

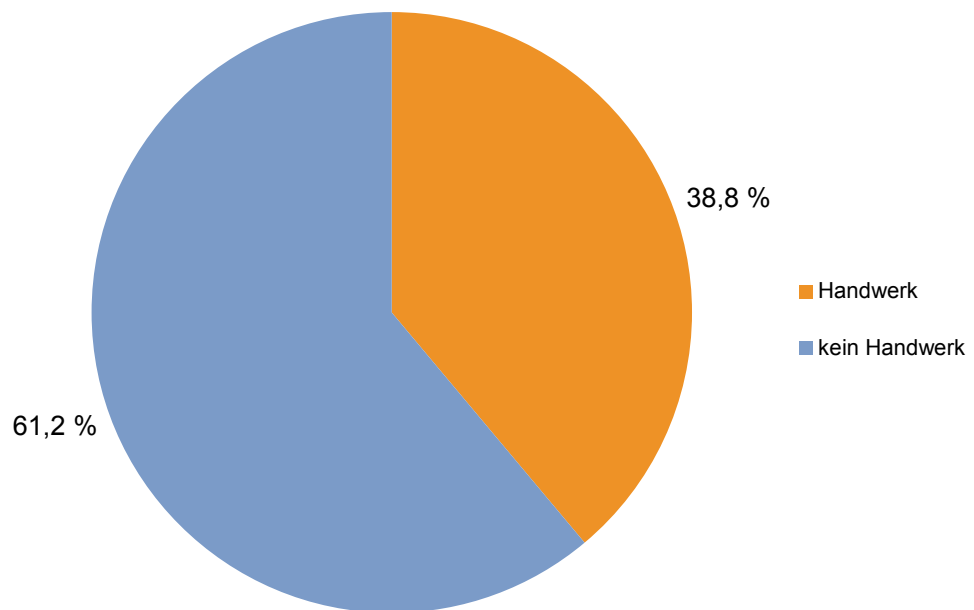
Die Struktur des Samples kann den folgenden Schaubildern entnommen werden. Die Kategorien „Sonstige“, „Andere“ etc. werden in der Untersuchung nicht gesondert ausgewiesen.



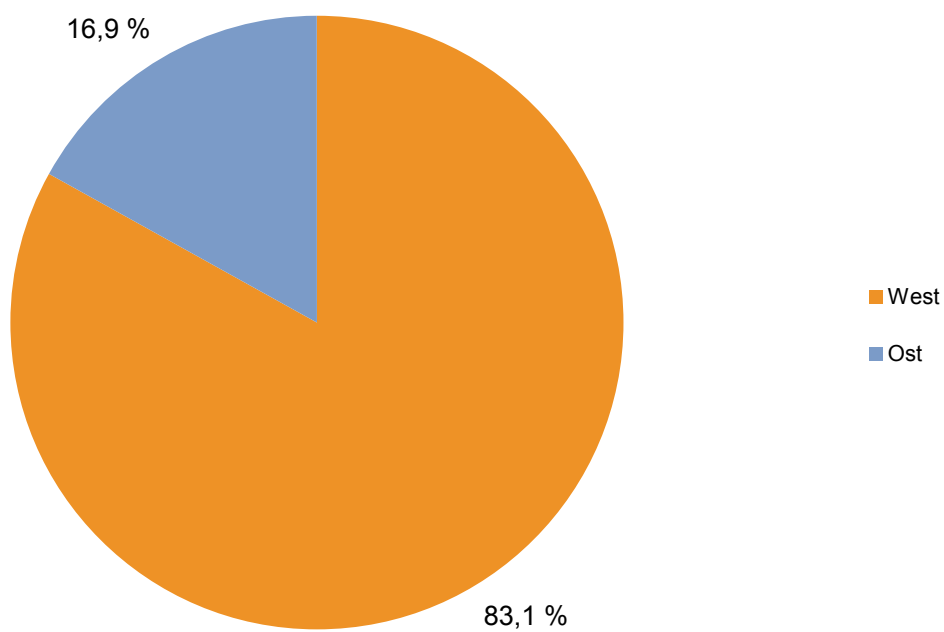
Grafik 60: Struktur des Samples nach Branchen



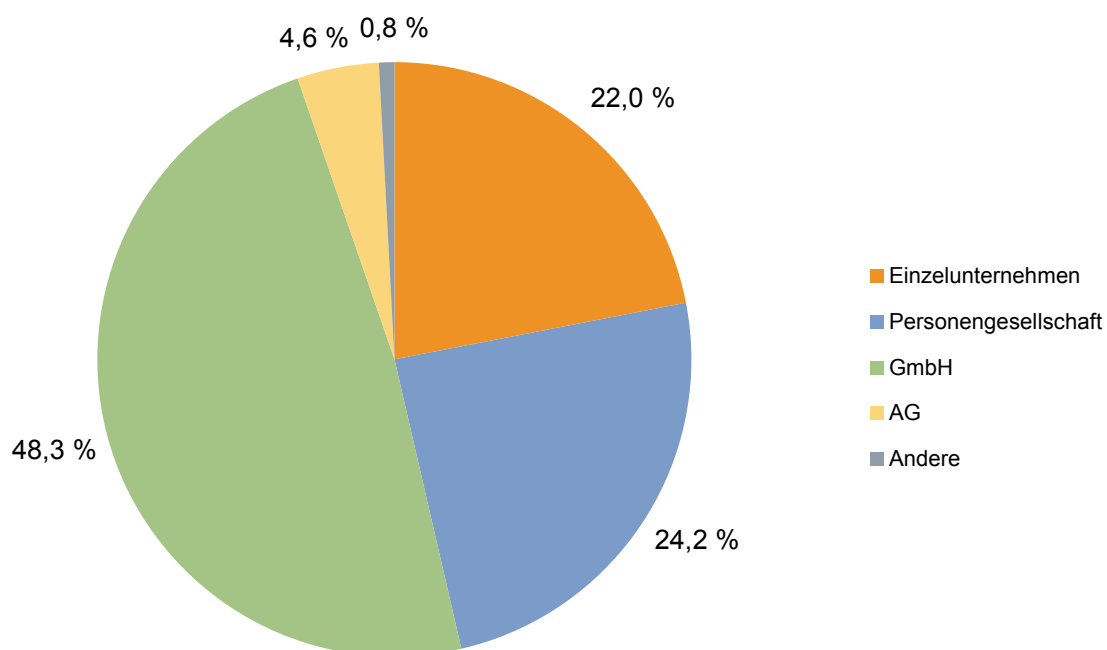
Grafik 61: Struktur des Samples nach Umsatzgrößenklassen



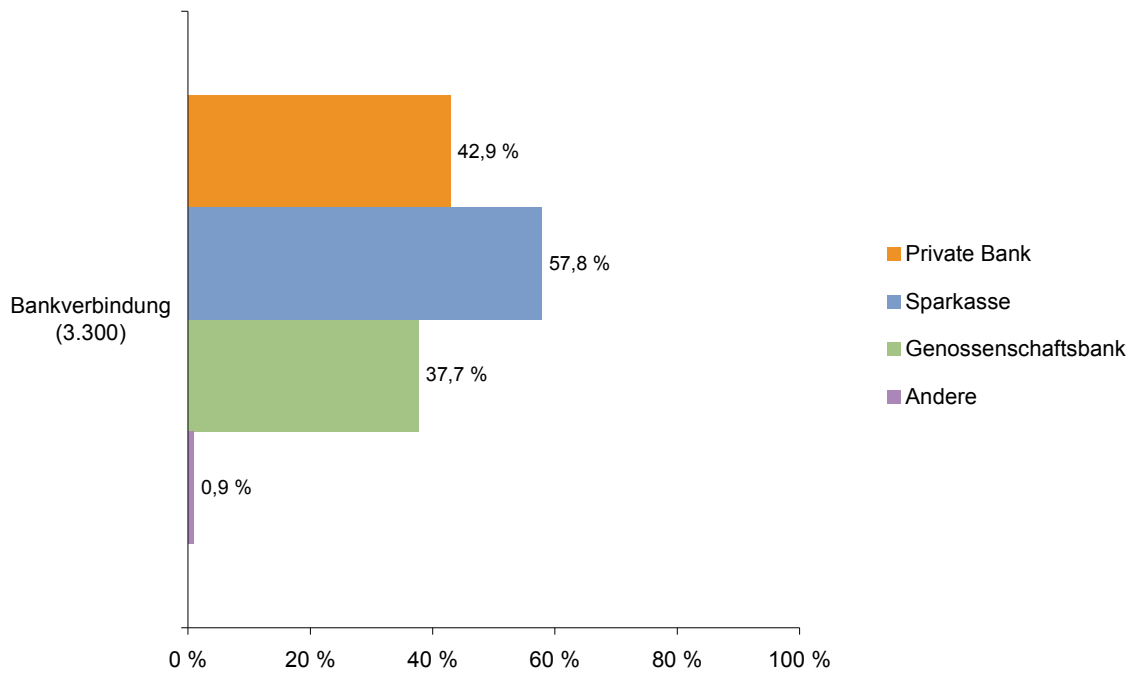
Grafik 62: Struktur des Samples nach Zugehörigkeit zum Handwerk



Grafik 63: Struktur des Samples nach Regionen

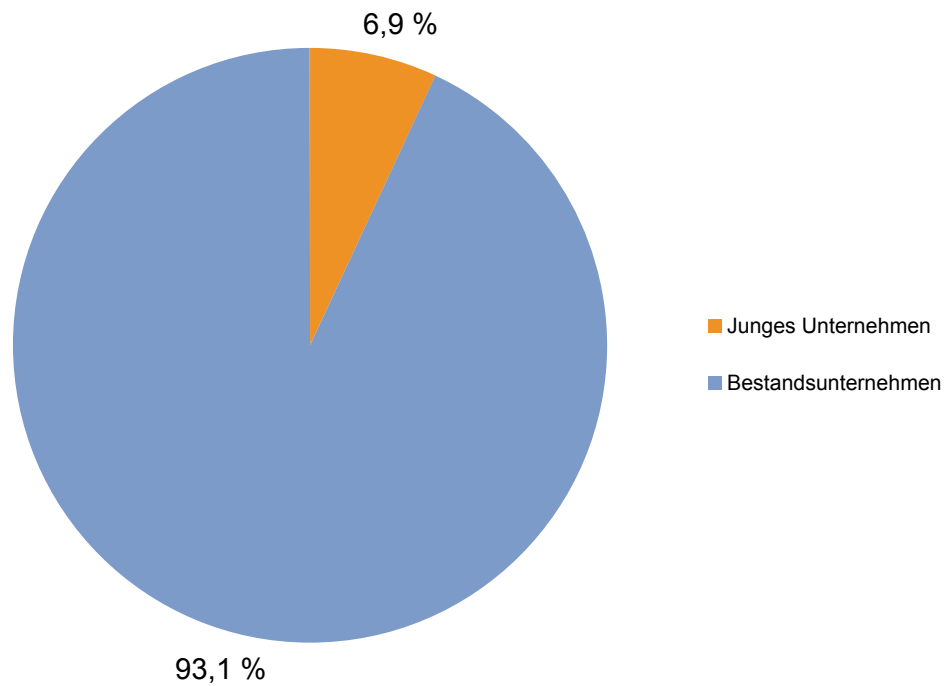


Grafik 64: Struktur des Samples nach Rechtsformen



Mehrfachnennung einer Bankengruppe möglich.

Grafik 65: Struktur des Samples nach der Hauptbankverbindung



Grafik 66: Struktur des Samples nach Unternehmensalter

9.2 Erläuterungen zur Methodik

Die Ergebnisse der Untersuchung werden meist in Form von Häufigkeiten präsentiert. Jedoch wurden alle Ergebnisse mithilfe statistischer Regressionen überprüft. Dabei kamen meist multivariate logit- und ordered logit-Schätzungen mit Umsatz, Branche, Region, Rechtsform, Hauptbankverbindung, Handwerkszugehörigkeit und Altersklasse als erklärenden Variablen und den Antwortalternativen als abhängiger Variable zum Einsatz.

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

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

In dieser Untersuchung wird auf die Hochrechnung der Ergebnisse – etwa auf die Randverteilung der Umsatzsteuerstatistik – verzichtet. Für den Verzicht sprechen folgende Argumente: Zum einen handelt es sich wegen des Befragungsweges nicht um eine echte Zufallsstichprobe. Sie ist auch keine geschichtete Stichprobe. Daher bekämen die Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz, die im Befragungssample eine relativ kleine Gruppe sind, bei der Hochrechnung ein sehr großes Gewicht – mit zweifelhaften Folgen für die Ergebnissicherheit. Schließlich werden die Ergebnisse meist nicht für den Gesamtdatensatz – der zweifellos die tatsächlichen Verhältnisse in der Gesamtwirtschaft nur unzureichend widerspiegelt – interpretiert, sondern die auf Größenklassen, Branchen etc. heruntergebrochenen Ergebnisse.

Vergleiche zu den Ergebnissen der Vorjahresbefragungen erlauben das Aufzeigen von Entwicklungen über längere Zeiträume und damit eine bessere Einordnung der Ergebnisse. Hierbei ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben zwischen den Befragungen teilweise unterscheidet. Einfache, deskriptive Vergleiche der Befragungsergebnisse verschiedener Erhebungswellen können deshalb irreführend sein, da sich die Zusammensetzungen der einzelnen Stichproben teilweise stark verändert haben. So kann bei einfachen Vergleichen zwischen einzelnen Erhebungswellen nicht unterschieden werden, ob die beobachteten Veränderungen im Antwortverhalten auf die unterschiedliche Struktur der Erhebungen oder auf eine tatsächliche Verhaltens- bzw. Wahrnehmungsveränderung bei den Unternehmen zurückzuführen sind.

Um dennoch die Ergebnisse der aktuellen Erhebung mit jenen der Vorerhebungen vergleichen zu können, werden in diesem Bericht zwei Methoden angewandt. Bei Vergleichen ausschließlich mit der Vorerhebung wird die Zusammensetzung der Vorerhebung nach teilnehmenden Verbänden mithilfe von Gewichten korrigiert, sodass die Strukturveränderungen, die auf einer unterschiedlichen Verbändestruktur basieren, in den Stichproben herausgerechnet werden. Auf diese Weise kann simuliert werden, wie das Antwortverhalten im Vorjahr ausgefallen wäre, wenn dieselbe Struktur (bezüglich der Verbandszugehörigkeit) im Datensatz vorgelegen hätte wie in der aktuellen Erhebung. Der Vorteil dieser Methode ist, dass die Veränderungen im Antwortverhalten anhand der Anteile der Unternehmen, die auf eine Frage auf eine bestimmte Weise geantwortet haben, veranschaulicht werden kann.

Bei Vergleichen über mehrere Wellen ist diese Methode nicht gangbar. Stattdessen wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und von der Veränderung des Antwortverhaltens im Zeitablauf – bei einer simulierten unveränderten Stichprobenszusammensetzung – getrennt. Dazu werden die Merkmale Umsatzgröße der Unternehmen, das Unternehmensalter, die Branche, die Rechtsform, die Region des Unternehmenssitzes (neue oder alte Bundesländer), die Art von Kreditinstitut (Private Geschäftsbank, Sparkassensektor, Genossenschaftsbank), bei dem das Unternehmen seine Hauptbankverbindung unterhält, sowie die Zugehörigkeit zum jeweiligen Wirtschaftsverband in die Untersuchung einbezogen. Die Veränderung des Antwortverhaltens im Zeitablauf wird durch die Aufnahme von Dummyvariablen, die den Zeitpunkt der Befragung wiedergeben, erfasst. Die Analyse wird mithilfe von Probit- oder multivariaten Probit-Modellen durchgeführt. Die Veränderungen des Antwortverhaltens im Zeitablauf werden mithilfe von Modellrechnungen für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen ein für die Erhebung typisches Unternehmen eine bestimmte Antwort gibt. Veränderungen im Antwortverhalten zwischen den Erhebungswellen werden somit anhand eines Vergleichs von Wahrscheinlichkeiten veranschaulicht.²⁴

²⁴ Vgl. dazu ausführlich Zimmermann (2008).

9.3 Regressionstabellen

Tabelle 1: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Kreditaufnahme

	„leichter geworden“		„schwieriger geworden“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2002)				
2001	-0,1937	-2,69	-0,5155	-12,91
2003	0,1568	2,13	-0,0997	-2,35
2005	0,4609	6,98	-0,2187	-5,50
2006	0,7471	11,84	-0,5420	-13,61
2007	0,9225	14,12	-0,9049	-19,71
2008	0,7103	10,44	-0,9574	-20,93
2009	0,0680	0,77	-0,6942	-13,28
2010	-0,0004	-0,01	-0,4252	-9,62
2011	0,4640	6,42	-0,9456	-19,04
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,1790	-2,7	0,1559	3,71
Einzelhandel	-0,0326	-0,50	0,1025	2,27
Groß- / Außenhandel	-0,0299	-0,47	-0,1656	-3,41
Dienstleistungen	-0,1951	-3,74	-0,0449	-1,26
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,0165	0,24	-0,0766	-1,81
über 1 bis 2,5	0,0790	1,24	-0,0507	-1,27
über 2,5 bis 10	0,1983	3,18	-0,1761	-4,44
über 10 bis 25	0,2854	4,17	-0,2547	-5,67
über 25 bis 50	0,3234	4,33	-0,3617	-7,06
über 50 bis 250	0,3599	4,83	-0,4699	-9,09
über 250	0,2961	3,23	-0,5309	-7,75
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)				
neue Bundesländer	-0,0008	-0,02	0,0434	1,34
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	-0,0640	-0,87	-0,1001	-1,96
10 bis unter 15	-0,1470	-2,00	-0,0723	-1,44
15 bis unter 30	-0,1461	-2,21	-0,1430	-3,12
30 und mehr	-0,2755	-4,35	-0,2249	-5,13
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,0839	2,79	0,0644	3,05
Private Geschäftsbank	0,1226	3,66	0,0729	3,07
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1603	-2,89	-0,1724	-4,73
GmbH	-0,1532	-2,94	-0,1939	-5,82
Kapitalgesellschaft	0,1463	1,94	0,0153	0,27
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-1,9133	-16,6	0,4964	6,45
Anzahl der Beobachtungen	37.274			
Log Likelihood	-30.888,428			
Wald-Test	$\chi^2(106) = 3.211,31$			

Anmerkung: Basiskategorie: „gleich geblieben“; robuste t-Werte

Tabelle 2: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Kreditaufnahme – „Kreditaufnahme schwieriger geworden“

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresum- satz		Unternehmen über 2,5 Mio. bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresum- satz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2002)						
2001	-0,3499	-6,21	-0,4157	-10,23	-0,2963	-5,39
2003	-0,0921	-1,57	-0,0867	-1,99	-0,0433	-0,74
2005	-0,0190	-0,36	-0,2003	-4,83	-0,3952	-6,75
2006	-0,2114	-4,12	-0,5733	-13,40	-0,7436	-12,00
2007	-0,5986	-10,49	-0,7717	-15,45	-1,0952	-14,49
2008	-0,5370	-9,73	-0,9160	-17,42	-1,0000	-12,54
2009	-0,4663	-7,60	-0,5739	-9,73	-0,2819	-3,47
2010	-0,2154	-3,94	-0,3723	-7,64	-0,1978	-2,95
2011	-0,5187	-8,61	-0,8360	-14,74	-0,8695	-11,12
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	0,0608	1,44	0,1910	3,92	0,2077	2,02
Einzelhandel	0,0059	0,14	0,1983	3,15	0,1760	1,25
Groß- / Außenhan- del	-0,0817	-1,21	-0,0823	-1,61	-0,2013	-2,84
Dienstleistungen	-0,0072	-0,19	-0,0580	-1,34	0,0039	0,05
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u>						
bis 0,5	Referenzkategorie					
über 0,5 bis 1	-0,0499	-1,64				
über 1 bis 2,5	-0,0380	-1,29				
über 2,5 bis 10			0,0651	2,83		
über 10 bis 25			Referenzkategorie			
über 25 bis 50					0,0651	2,83
über 50					Referenzkategorie	
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)						
neue Bundesländer	0,0036	0,11	0,0477	1,24	0,1754	2,52
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)						
5 bis unter 10	-0,0837	-1,84	0,0302	0,43	-0,1598	-1,37
10 bis unter 15	-0,0241	-0,53	-0,0303	-0,45	-0,0276	-0,24
15 bis unter 30	-0,0933	-2,23	-0,0642	-1,03	-0,0576	-0,54
30 und mehr	-0,1945	-4,76	-0,0755	-1,27	-0,0931	-0,96
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkassensektor	0,0595	2,49	0,0089	0,37	0,0572	1,64
Private Geschäfts- bank	0,1281	4,57	-0,0052	-0,21	0,0113	0,27
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesell- schaft	-0,1502	-4,24	-0,1286	-2,34	-0,1716	-0,98
GmbH	-0,1187	-4,20	-0,1508	-2,84	-0,2140	-1,22
Kapitalgesellschaft	-0,1287	-1,40	-0,0265	-0,35	-0,0713	-0,40
Dummies für Wirt- schaftsverbände		ja		ja		ja
Konstante	0,1936	2,23	0,1157	1,14	0,1025	0,47
Anzahl der Beob- achtungen	13.465		15.375		8.433	
Log Likelihood	-8.845,1257		-9.317,5634		-4.445,3947	
Wald-Test	$\chi^2(48) = 535,07$		$\chi^2(47) = 836,06$		$\chi^2(46) = 613,47$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 3: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote

	„verbessert“		„verschlechtert“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2003)				
2005	0,3161	5,43	-0,3754	-5,48
2006	0,3711	6,44	-0,4722	-6,73
2007	0,5290	8,64	-0,6284	-7,90
2008	0,4505	7,53	-0,3915	-5,52
2009	0,1524	2,19	-0,0124	-0,17
2010	0,0150	0,25	0,3316	5,24
2011	0,0544	0,91	-0,1574	-2,40
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,1872	-2,78	-0,1582	-2,07
Einzelhandel	-0,1756	-2,33	0,0255	0,31
Groß- / Außenhandel	-0,1158	-1,57	-0,2126	-2,27
Dienstleistungen	-0,1201	-2,10	-0,2180	-3,27
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,0914	1,06	-0,1122	-1,24
über 1 bis 2,5	0,2383	3,05	-0,1994	-2,38
über 2,5 bis 10	0,3484	4,54	-0,1692	-2,08
über 10 bis 25	0,4579	5,57	-0,1281	-1,44
über 25 bis 50	0,5051	5,70	-0,1571	-1,61
über 50 bis 250	0,5140	5,79	-0,2096	-2,14
über 250	0,3657	3,44	-0,2953	-2,49
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)				
neue Bundesländer	0,0170	0,31	-0,1416	-2,24
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	0,0300	0,29	0,0947	0,79
10 bis unter 15	-0,0772	-0,77	0,2129	1,83
15 bis unter 30	-0,2292	-2,49	0,0688	0,64
30 und mehr	-0,3187	-3,55	-0,0249	-0,24
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,1352	4,19	0,1552	4,09
Private Geschäftsbank	0,1336	3,65	0,1696	3,98
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1381	-2,14	-0,1097	-1,55
GmbH	-0,0504	-0,83	-0,0754	-1,14
Kapitalgesellschaft	0,1771	2,02	0,1018	1,02
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-0,8447	-5,59	-0,8615	-4,75
Anzahl der Beobachtungen	15.668			
Log Likelihood	-14.962,163			
Wald-Test	$\chi^2(102) = 1.168,90$			

Anmerkung: Basiskategorie: „gleich geblieben“; robuste t-Werte

Tabelle 4: Regressionsergebnisse bivariates Probitmodell zu den Gründen für den Verzicht auf geplante Investitionen

	Wirtschaftliche Lage		Finanzierungsschwierigkeiten	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2006)				
2007	-0,2575	-6,70	-0,0873	-2,09
2008	-0,2291	-6,28	-0,2411	-5,76
2009	-0,0845	-2,03	-0,0381	-0,83
2010	0,3420	10,21	0,1455	3,87
2011	0,0608	1,58	0,0039	0,09
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	0,0059	0,14	-0,0789	-1,70
Einzelhandel	-0,0869	-1,82	-0,0322	-0,64
Groß- / Außenhandel	-0,2261	-3,67	-0,0891	-1,35
Dienstleistungen	-0,1952	-4,90	-0,1209	-2,84
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	-0,1566	-3,71	-0,1584	-3,69
über 1 bis 2,5	-0,2356	-5,69	-0,1803	-4,25
über 2,5 bis 10	-0,4095	-9,45	-0,3842	-8,44
über 10 bis 25	-0,5757	-10,99	-0,6205	-10,40
über 25 bis 50	-0,7737	-12,15	-0,6180	-8,81
über 50 bis 250	-0,7389	-11,87	-0,9977	-12,10
über 250	-0,7183	-8,76	-1,2325	-9,04
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)				
neue Bundesländer	0,0377	1,09	0,0238	0,66
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	0,2281	3,76	-0,0839	-1,52
10 bis unter 15	0,2900	4,84	-0,0798	-1,45
15 bis unter 30	0,3295	6,06	-0,1420	-2,89
30 und mehr	0,4206	7,86	-0,2579	-5,28
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,0013	0,05	0,0261	0,97
Private Geschäftsbank	0,0122	0,44	-0,0024	-0,08
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1211	-3,10	-0,1531	-3,65
GmbH	-0,1188	-3,42	-0,1553	-4,30
Kapitalgesellschaft	-0,1166	-1,69	0,0646	0,80
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-1,0060	-11,49	-0,6769	-7,46
φ		0,0710		
Anzahl der Beobachtungen		21.001		
Log Likelihood		-14.391,765		
Wald-Test		$\chi^2(98) = 2.096,34$		

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 5: Regressionsergebnisse bivariates Probitmodell zu den Gründen für den Verzicht auf geplante Investitionen – Unternehmen bis 10 Mio. EUR Jahresumsatz

	Wirtschaftliche Lage		Finanzierungsschwierigkeiten	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2006)				
2007	-0,2547	-5,68	-0,1050	-2,21
2008	-0,2057	-4,93	-0,2452	-5,29
2009	-0,2060	-4,28	-0,0543	-1,07
2010	0,1484	3,73	0,1406	3,35
2011	-0,0266	-0,57	0,0181	0,37
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	0,0068	0,15	-0,1075	-2,21
Einzelhandel	-0,0903	-1,77	-0,0418	-0,79
Groß- / Außenhandel	-0,2130	-2,85	-0,0419	-0,52
Dienstleistungen	-0,1787	-4,06	-0,1446	-3,15
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	-0,1521	-3,63	-0,1618	-3,75
über 1 bis 2,5	-0,2342	-5,67	-0,1877	-4,38
über 2,5 bis 10	-0,4045	-9,23	-0,4029	-8,63
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)				
neue Bundesländer	0,0590	1,57	0,0086	0,22
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	0,1997	3,17	-0,0509	-0,89
10 bis unter 15	0,2844	4,56	-0,0580	-1,01
15 bis unter 30	0,3241	5,76	-0,1457	-2,83
30 und mehr	0,4215	7,57	-0,2480	-4,83
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,0000	0,00	0,0382	1,29
Private Geschäftsbank	0,0054	0,17	0,0293	0,86
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1007	-2,41	-0,1771	-3,88
GmbH	-0,1442	-4,03	-0,1496	-4,02
Kapitalgesellschaft	-0,2010	-1,78	0,1017	0,93
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-0,8991	-8,93	-0,6890	-6,49
φ			0,0479	
Anzahl der Beobachtungen			13.957	
Log Likelihood			-11.276,665	
Wald-Test			$\chi^2(90) = 3.555,32$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 6: Regressionsergebnisse bivariates Probitmodell zu den Gründen für den Verzicht auf geplante Investitionen – Unternehmen über 10 Mio. EUR Jahresumsatz

	Wirtschaftliche Lage		Finanzierungsschwierigkeiten	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2006)				
2007	-0,3175	-3,87	-0,0343	-0,40
2008	-0,4941	-5,43	-0,2368	-2,39
2009	0,2270	2,71	0,0390	0,37
2010	0,8401	13,15	0,1501	1,73
2011	0,2748	3,80	-0,0779	-0,77
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	0,0017	0,01	0,1109	0,72
Einzelhandel	0,0728	0,45	-0,0170	-0,08
Groß- / Außenhandel	-0,1564	-1,38	-0,1696	-1,36
Dienstleistungen	-0,3428	-2,97	0,0089	0,08
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: über 50 Mio.)				
über 10 bis 25	0,1815	3,26	0,3987	4,97
über 25 bis 50	-0,0284	-0,45	0,4226	5,07
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)				
neue Bundesländer	0,0086	0,09	0,1213	1,17
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	0,3224	1,47	-0,5001	-2,35
10 bis unter 15	0,2349	1,08	-0,3238	-1,70
15 bis unter 30	0,2537	1,24	-0,1999	-1,18
30 und mehr	0,3158	1,60	-0,3984	-2,47
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	-0,0271	-0,57	-0,0291	-0,45
Private Geschäftsbank	-0,0046	-0,08	-0,1175	-1,63
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	0,8043	1,70	-0,2369	-0,94
GmbH	0,8652	1,83	-0,3230	-1,29
Kapitalgesellschaft	0,8578	1,79	-0,1415	-0,54
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-2,8575	-4,99	-1,6091	-4,18
φ			0,2130	
Anzahl der Beobachtungen			7.044	
Log Likelihood			-2.958,7865	
Wald-Test			$\chi^2(86) = 6.163,82$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Teilnehmende Verbände

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.

AGA Unternehmensverband (AGA)

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

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

Bundesverband Druck und Medien e.V. (BVDM)

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

Fachverband Werkzeugindustrie e.V. (FWI)

Gesamtverband Kunststoffverarbeitende Industrie e.V. (GKV)

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. (HVBI)

Hauptverband des Deutschen Einzelhandels e.V. (HDE)

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

Sachsenmetall

Union Mittelständischer Unternehmen e.V. (UMU)

Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA)

Verband der chemischen Industrie e.V. (VCI)

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

Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V. (VbW)

Vereinigung der Sächsischen Wirtschaft e.V. (VSW)

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

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

Wirtschaftsjunioren Deutschland e.V. (WJD)

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

Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V. (ZDB)

Zentralverband des Deutschen Handwerks e.V. (ZDH)

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