

2013

Trotz schwacher Konjunktur Unternehmensfinanzierung stabil

Unternehmensbefragung



Bank aus Verantwortung



Impressum

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

Autor
Dr. Volker Zimmermann
Telefon 069 7431-3725

ISSN 1867-1500

Frankfurt am Main, Juni 2013

Zusammenfassung	3
1. Die Umfrage	7
1.1 Aktuelle Entwicklungen bei den Kreditaufnahmebedingungen	7
1.2 Ursachen für Erschwernisse der Kreditaufnahme	13
1.3 Fazit	17
2. Entwicklung von Finanzkennziffern und Ratingnote	19
2.1 Entwicklung der Umsatzrendite	19
2.2 Entwicklung der Eigenkapitalquote	22
2.3 Entwicklung der Ratingnote	24
2.4 Fazit	28
3. Investitionsfinanzierung und Investitionsplanung für 2013	31
3.1 Kreditfinanzierte Investitionen	31
3.2 Ablehnung von Investitionskrediten	33
3.3 Investitionsplanung für 2013	37
3.4 Fazit	39
4. Erwartungen an die Hausbank	41
4.1 Finanzierungsdienstleistungen	41
4.2 Beratungsdienstleistungen	46
4.3 Gestaltung der Leistungserbringung	50
4.4 Erwartungen an das Angebot von Nicht-Finanzierungsdienstleistungen	52
4.5 Fazit	55
Literatur	57
5. Anhang	59
5.1 Struktur des Samples	59
5.2 Erläuterungen zur Methodik	60
5.3 Ergebnisgrafiken und Regressionstabellen	62
5.4 Teilnehmende Verbände	67

Zusammenfassung

Zum zwölften 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 Erhebung nahmen insgesamt 26 Fach- und Regionalverbände der Wirtschaft teil. Die Ergebnisse spiegeln die aktuelle Lage wider; sie erfolgte zeitnah im ersten Quartal 2013.

Die zentralen Ergebnisse sind:

- Die Finanzierungssituation der Unternehmen ist trotz schwacher Konjunktur unverändert gut
- Kleine sowie junge Unternehmen haben deutlich ausgeprägte strukturelle Probleme beim Kreditzugang
- Auch in Zukunft sehen Unternehmer die Bereitstellung von Krediten als Kernaufgabe ihrer Hausbank
- Das Interesse der größeren Mittelständler an kapitalmarktnahen Finanzierungen wächst

Die aktuelle Befragung fand in einem gegenüber dem Vorjahr schwierigeren konjunkturellen Umfeld statt. Das schwierige Umfeld zeigt sich im nur schwachen Anstieg der Umsatzrenditen und der darauf basierenden Ratingnoten. Auf die Finanzierungssituation der Unternehmen blieb dies bislang ohne Wirkung. Insgesamt hat sich die Finanzierungssituation der Unternehmen gegenüber der Vorjahreserhebung sogar geringfügig verbessert und ist deutlich vorteilhafter als in anderen Euroländern. Kleine sowie junge Unternehmen haben wie gewohnt deutlich ausgeprägte strukturelle Probleme beim Kreditzugang.

Finanzierungsbedingungen

1. Die Finanzierungssituation der Unternehmen stellte sich im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert gut dar. Mit 22 % sehen sich zwar noch immer mehr Unternehmen mit Erschwernissen bei der Kreditaufnahme konfrontiert als dass Erleichterungen wahrgenommen werden (9 % der Unternehmen). Gegenüber dem Vorjahr ist der Anteil der Unternehmen, der von gestiegenen Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme berichtet, jedoch um drei Prozentpunkte gesunken. Gleichzeitig stieg der Anteil der Unternehmen, der Erleichterungen bei der Kreditaufnahme wahrnimmt, um einen Prozentpunkt, sodass sich das Finanzierungsklima insgesamt in den zurückliegenden 12 Monaten sogar geringfügig verbessert hat.
2. Auch im langfristigen Vergleich sieht die derzeitige Situation positiv aus. Von den Unternehmen mit weniger als 25 Mio. EUR Jahresumsatz wird der Kreditzugang – gemessen an den Verschlechterungsmeldungen – aktuell sogar besser als in den Erhebungen vor der Krise beurteilt (in denen die bislang niedrigsten Werte ermittelt werden konnten).
3. Dennoch: kleine Unternehmen sind nach wie vor mit erheblich größeren Problemen bei der Kreditaufnahme konfrontiert als Große. Mit 31 % melden kleine Unternehmen (weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz) mehr als doppelt so häufig Erschwernisse bei der Kreditaufnahme als Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Mit einem Anteil von 29 % der unter sechs Jahre alten Unternehmen, die von gestiegenen Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichten, beurteilen auch diese Unternehmen ihren Kreditzugang deutlich negativer als andere Unternehmen. Diese Befunde – die so auch in den zurückliegenden Erhebungen beobachtet werden konnten – sind Ausdruck der strukturellen Probleme kleiner sowie junger Unternehmen bei der Kreditaufnahme.

4. Die Hauptgründe, welche die Unternehmen für Erschwernisse beim Kreditzugang anführen, sind ein gestiegener Informationsbedarf der Kreditinstitute [höhere Anforderungen an die Dokumentation von Vorhaben (82 %) bzw. an die Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien (78 %)] sowie höhere geforderte Sicherheiten (79 %). Die gegenüber allen Kundengruppen unverändert hohe, generelle Risikosensitivität der Kreditinstitute lässt sich daran ablesen, dass bezüglich des Informationsbedarfs zwischen den verschiedenen Unternehmensgruppen kaum noch Unterschiede in der Betroffenheit festgestellt werden können. Dagegen kommt den gestiegenen Anforderungen an die Sicherheiten bei großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR) mit einem Wert von 53 % eine geringere Bedeutung zu.
5. Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu bekommen, werden mit 44 % etwas häufiger als im Vorjahr als Grund für einen erschwerten Kreditzugang genannt. Kleine Unternehmen (bis 1 Mio. EUR) geben mit 62 % beinahe 7-mal häufiger an, generell Probleme beim Kreditzugang zu haben als Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Junge Unternehmen, die von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme berichten, melden diesen Erschwernisgrund sogar zu 67 %.

Entwicklung von Finanzkennziffern und Ratingnoten

6. Die schwache Konjunktur findet sich schon zu Beginn des Jahres 2013 in der Entwicklung der Finanzkennziffern wieder. Die Umsatzrenditen stagnieren: 31 % der befragten Unternehmen berichten von Verbesserungen der Umsatzrendite. Gleichzeitig melden 28 % von Verschlechterungen. Zum Vergleich: In der Vorjahreserhebung lauteten die entsprechenden Werte noch 43 bzw. 20 %.
7. Dagegen entwickelten sich die Eigenkapitalquoten mit einem Saldo von 29 Punkten gegenüber dem Vorjahr unverändert positiv. Dahinter steckt jedoch auch eine langfristig ungünstige Entwicklung: Die Unternehmensinvestitionen stagnieren bestenfalls.
8. Entsprechend dieser Entwicklungen verbessern sich die Ratingnoten weniger deutlich als im Vorjahr. Überwogen in der Vorjahreserhebung Verbesserungen der Bonitätsbeurteilung mit einem Saldenwert von 21 Punkten, so ist dieser Wert in der aktuellen Befragung auf 15 Saldenpunkte gesunken. Insbesondere großen Unternehmen gelang es seltener als im Vorjahr, die Ratingnote zu verbessern. Setzt sich diese Entwicklung fort, können die wahrgenommenen Finanzierungsschwierigkeiten von Unternehmen in der nächsten Befragung zunehmen.

Investitionsfinanzierung und Planungen für 2013

9. 42 % der Unternehmen, die Investitionen planen, haben dazu einen Kredit beantragt. Von diesen Unternehmen berichten aktuell 25 %, dass ihnen ein Investitionskredit nicht gewährt wurde (Vorjahreserhebung: 27 %). Kleine Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz berichten etwa 6-mal und junge Unternehmen 7-mal so häufig von einer Ablehnung eines Kreditwunsches wie Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR. Das ist ein weiterer Beleg für die wesentlich größeren und strukturellen Probleme dieser Unternehmen beim Kreditzugang.
10. Die beiden häufigsten Ablehnungsgründe von Investitionskreditanträgen waren – wie in den Vorjahren – zu geringe Sicherheiten (59 %) und eine zu geringe Eigenkapitalquote (40 %). In der Mehrzahl der Fälle hatte eine negative Kreditentscheidung unmittelbare Auswirkungen auf die Durchführung der Investitionen: Bei einem Drittel der Unternehmen bedeutete die Kreditablehnung das Aus für das Investitionsvorhaben, weitere 49 % konnten die Investitionen nur im eingeschränkten Umfang oder nur mit zeitlichen Verzögerungen realisieren.
11. Das Investitionsklima hat sich gegenüber dem Vorjahr weiter verschlechtert. Aktuell planen 28 % der Befragten ihre Investitionen zu erhöhen (Vorjahr: 31 %). Dagegen ist der Anteil der Befragten, der seine Investitionen zurückfahren will, von 14 auf 17 % gestiegen.

Erwartungen an die moderne Hausbank

12. Mit 94 % der Nennungen stellt die Bereitstellung von Krediten aus Sicht der Unternehmen die Kernaufgabe ihrer Hausbank dar. Die hohe Bedeutung, die Unternehmen dem Kreditangebot ihrer Hausbank beimessen, unterscheidet sich zwischen Unternehmen verschiedener Größen und Branchen kaum.
13. Darüber hinaus erwarten 33 bzw. 21 % der befragten großen Unternehmen mit über 250 Mio. EUR Jahresumsatz Kompetenzen ihrer Hausbank bei der Ausgabe von Schuldscheindarlehen und Anleihen. Dies belegt das steigende Interesse großer Unternehmen an diesen, zum Bankkredit alternativen Finanzierungsinstrumenten.

14. Entsprechend der hohen Bedeutung der Kreditversorgung durch Banken, stellen die Beratung zur Ratingnote (70 %) und zur Einbindung von Fördermitteln (60 %) die wichtigsten Beratungsdienstleistungen dar. Nicht zuletzt erwarten mehr als vier Fünftel der Unternehmen in ihrer Hausbank einen persönlichen und gleichbleibenden Ansprechpartner.

1. Die Umfrage

Seit 2001 führt die KfW Bankengruppe gemeinsam mit Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft eine Befragung von Unternehmen zu ihrer Finanzierungssituation und ihren Finanzierungsgewohnheiten durch. Vor dem Hintergrund der im deutschen Finanzsystem traditionell hohen Bankenorientierung und der nach wie vor wichtigen Rolle von Bankkrediten in der Unternehmensfinanzierung, ist es Ziel der gemeinsamen Untersuchung, durch aktuelle Fakten und Einschätzungen insbesondere auf den Problemfeldern der Themenkreise Bankbeziehung, Kreditbedingungen und Finanzierungsgewohnheiten zu einer versachlichten Diskussion beizutragen. Erstmals wurden in der diesjährigen Befragung dazu auch die Erwartungen der Unternehmen an ihre Hausbank konkret abgefragt. Die langfristige Betrachtung erlaubt es darüber hinaus, externe Einflüsse auf die Unternehmensfinanzierung – wie das konjunkturelle Umfeld und der strukturelle Wandel auf den Finanzmärkten – zu ermitteln sowie Konsequenzen und Perspektiven für die Unternehmensfinanzierung aufzuzeigen.

An der aktuellen, im Zeitraum von Dezember 2012 bis Mitte März 2013 schriftlich durchgeführten Erhebung nahmen knapp 3.600 Unternehmen aus insgesamt 26 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft teil. Die Befragung bildet somit im Wesentlichen die aktuellsten Verhältnisse und Stimmungslagen ab.

1.1 Aktuelle Entwicklungen bei den Kreditaufnahmebedingungen

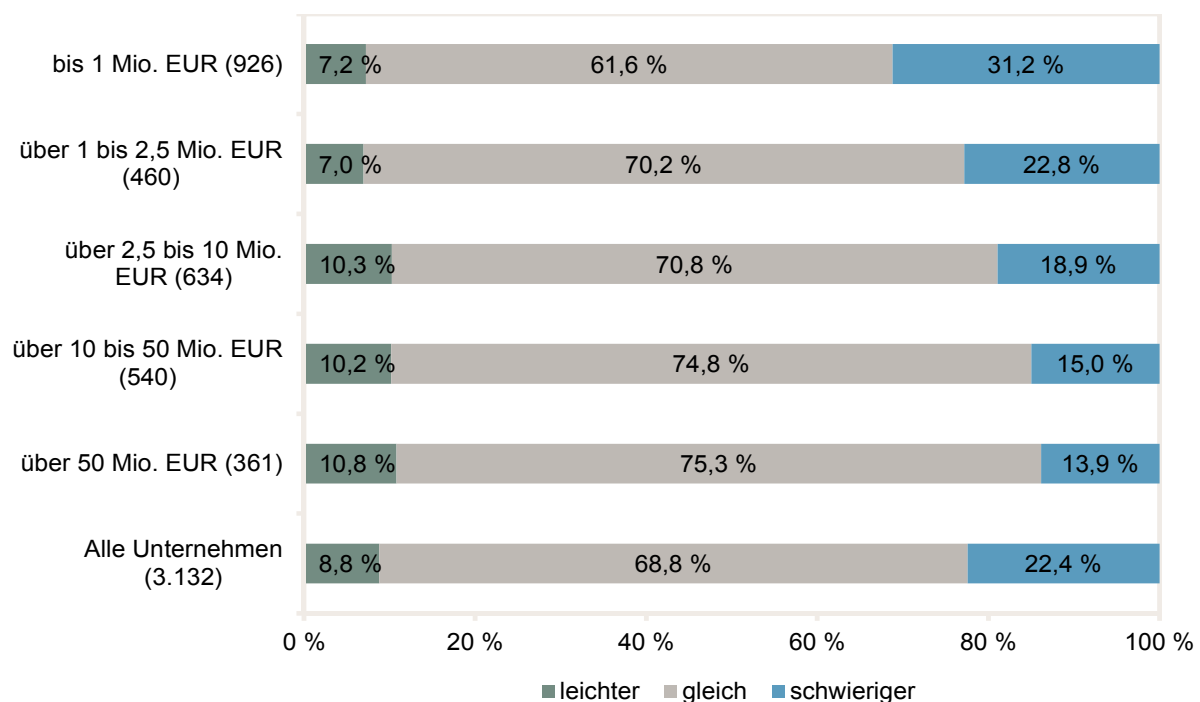
Insgesamt hat sich das Finanzierungsklima in den zurückliegenden zwölf Monaten nochmals geringfügig verbessert: Die Mehrzahl der Unternehmen (69 %) meldet eine unveränderte Situation bei der Kreditaufnahme. Weitere 22 % der teilnehmenden Unternehmen berichten von einer Verschlechterung, während 9 % der Unternehmen eine Erleichterung bei der Kreditaufnahme wahrgenommen haben. Gegenüber der Vorjahresbefragung bedeutet dies, dass der Anteil der Unternehmen, der eine Verschlechterungen des Finanzierungsklimas meldet – bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe¹ – um 11 % abgenommen hat (Vorjahreswert: 25%). Gleichzeitig stieg der Anteil der Unternehmen, der Erleichterungen bei der Kreditaufnahme meldet, gegenüber der Vorjahresbefragung leicht an, von 7 % (bereinigter Vorjahreswert) auf knapp 9 %.

Dieser Befund der KfW Unternehmensbefragung steht im Einklang mit der EZB Bankenumfrage „Bank Lending Survey“ sowie der vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung erhobenen

¹ 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 Stichprobenzusammensetzung basieren, zu trennen, werden bei den Vergleichen mit der Vorjahreserhebung 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 Abschnitt 5.2 im Anhang.

Kredithürde. So ermittelt der EZB Bank Lending Survey – nach leichten Verschärfungen im Verlauf des Jahres 2012 – im ersten Quartal 2013 eine Lockerung der Kreditstandards in Deutschland. Auch die ifo Kredithürde stellt gegenüber Anfang 2012 einen geringfügigen Rückgang jener Unternehmen fest, die die Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen als restriktiv beurteilen.²

Die günstige Situation bei der Kreditaufnahme in Deutschland zeigt sich auch im internationalen Vergleich. So ermittelt die von der EZB unter kleinen und mittleren Unternehmen durchgeführte Umfrage EZB SAFE für Deutschland ebenfalls ein im Saldo leicht verbesserten Kreditzugang, während für den gesamten Euro-Raum die Verschlechterungsmeldungen überwiegen.³



Grafik 1: Veränderung der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklassen

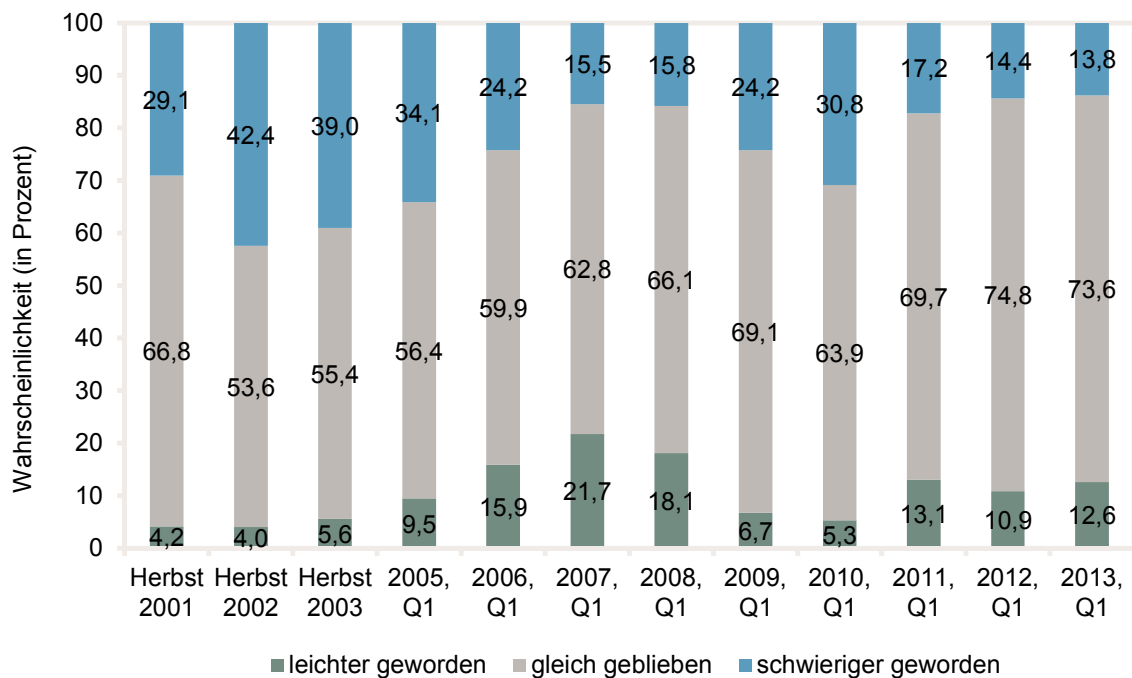
Die Größensensitivität dieser Gesamttendenz bleibt 2013 bestehen: Kleine Unternehmen melden seltener Erleichterungen als Große. So berichten in der aktuellen Befragung 7,2 % der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz von einer erleichterten Kreditaufnahme, während dieser Anteil bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR 11 % beträgt (s. Grafik 1). Im Gegenzug nimmt der Anteil der Unternehmen, der gestiegene Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme ausmacht, mit zunehmender Unternehmensgröße bis zu den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz deutlich ab: Während jedes siebte Unternehmen dieser Größenklasse eine Verschlechterung meldete, war es bei den kleinsten Unternehmen knapp jedes dritte. Unternehmen mit weniger als

² Vgl. Deutsche Bundesbank (2013) sowie ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2013).

³ Vgl. EZB (2013) sowie Schwartz (2013).

1 Mio. EUR Jahresumsatz berichten mehr als 4-mal so häufig von Erschwernissen als von Erleichterungen. Bei großen Unternehmen ist derselbe Saldo negativ (-3,1 Punkte).

Im langfristigen, analytischen Vergleich wird in der aktuellen Erhebung das – gemessen an den Verschlechterungs-Meldungen – positivste Ergebnis seit Befragungsbeginn im Jahr 2001 ermittelt (s. Grafik 2, Box). Die Unterschiede in den Größenklassen über 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz sind seit 2009 praktisch verschwunden (s. Grafik 3).



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Kreditaufnahme sei innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate schwieriger gewordenen, ist von 14,4 % in der Vorjahresbefragung auf 13,8 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2013 gesunken.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 10 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 5.2 und Abschnitt 5.3 im Anhang.

Grafik 2: Langfristige Entwicklung der Kreditaufnahmebedingungen

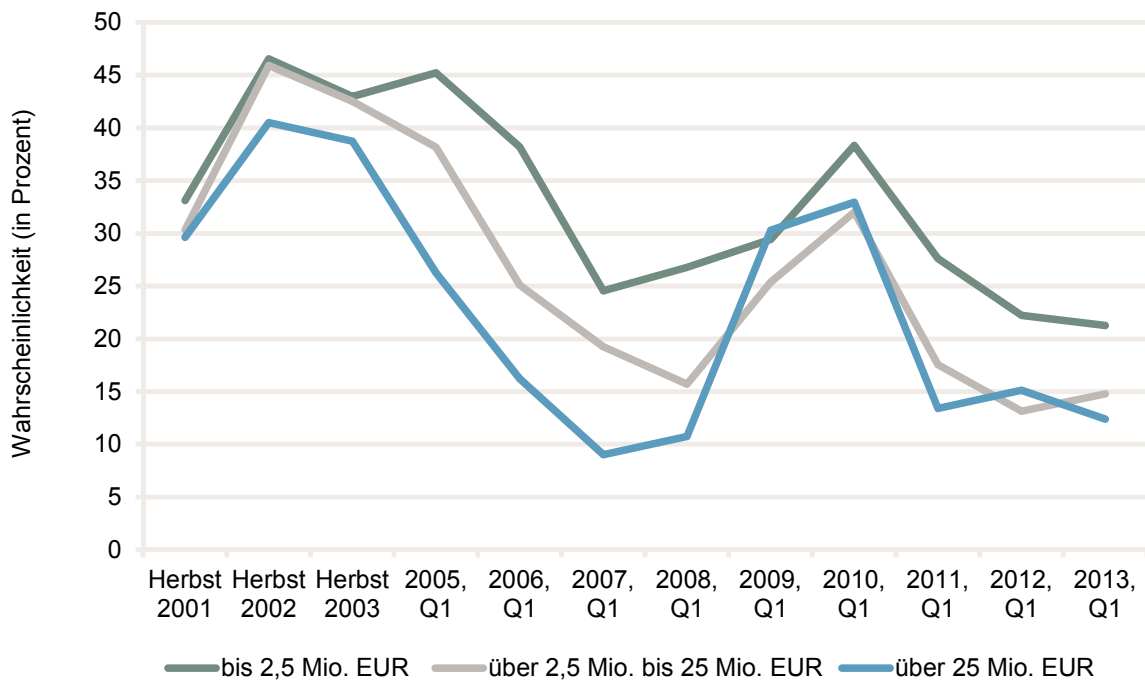
Box: Langfristige Entwicklung der Kreditaufnahmebedingungen

Nach 2002 verbesserte sich die Finanzierungssituation vieler Unternehmen – auch infolge der konjunkturellen Erholung – zunächst merklich, bevor im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise die Kreditaufnahme wiederum deutlich schwieriger wurde. Das Ausmaß der negativen Beurteilungen der Befragungen 2002 und 2003 wurde jedoch auch zum Höhepunkt der Krise nicht wieder erreicht. Nach Überwindung der Krise entspannt sich Finanzierungssituation rasch, während am aktuellen Rand nur geringfügige Veränderungen gegenüber der Vorjahresbeurteilung des Kreditzugangs beobachtet werden können.

Grafik 3 zeigt die langfristige Entwicklung der Kreditaufnahmebedingungen für Unternehmen drei verschiedener Größenklassen. Deutliche Verbesserungen des Kreditzugangs melden ab 2005 zunächst größere Unternehmen (über 25 Mio. Jahresumsatz), während kleine Unternehmen (bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz) erst ab der Befragung des Jahres 2006 davon berichten. Von der sich anschließenden

Finanz- und Konjunkturkrise sind vor allem große Unternehmen betroffen. Erstmals seit dem Start der Befragungsreihe wird in der Erhebung von 2009 die Kreditaufnahme von den größeren Unternehmen nicht positiver beurteilt als von den kleineren.

Im Zuge der konjunkturellen Erholung nach Überwindung der Wirtschafts- und Finanzkrise sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmen weitere Verschlechterungen bei der Kreditaufnahme melden, in allen Umsatzgrößenklassen. Besonders stark fällt dieser Rückgang bei den Unternehmen mit über 25 Mio. EUR im Verlauf des Jahres 2010 aus, während sich diese Entwicklung bei den kleineren Unternehmen über einen längeren Zeitraum erstreckt. Aktuell wird der Kreditzugang – gemessen an den Verschlechterungsmeldungen – von den kleineren Unternehmen sogar positiver als in den Erhebungen der Jahre 2007 und 2008 beurteilt, in denen die bislang niedrigsten Werte ermittelt werden konnten.



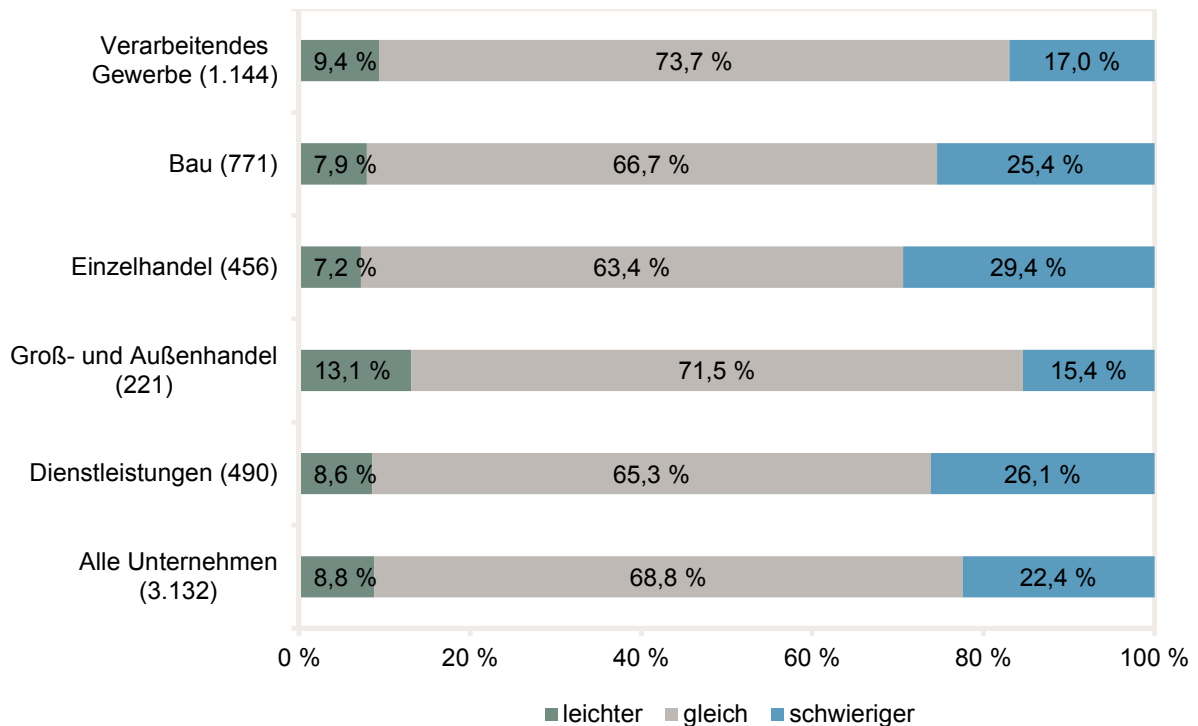
Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit bis zu 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz angibt, die Kreditaufnahme sei innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate schwieriger gewordenen, ist von rund 22 % in der Vorjahresbefragung auf 21 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2013 gesunken.

Anmerkung: Modellrechnungen für „typische“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 11 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 5.2 und Abschnitt 5.3 im Anhang.

Grafik 3: Langfristige Entwicklung der Kreditaufnahmebedingungen nach Umsatzgrößenklassen

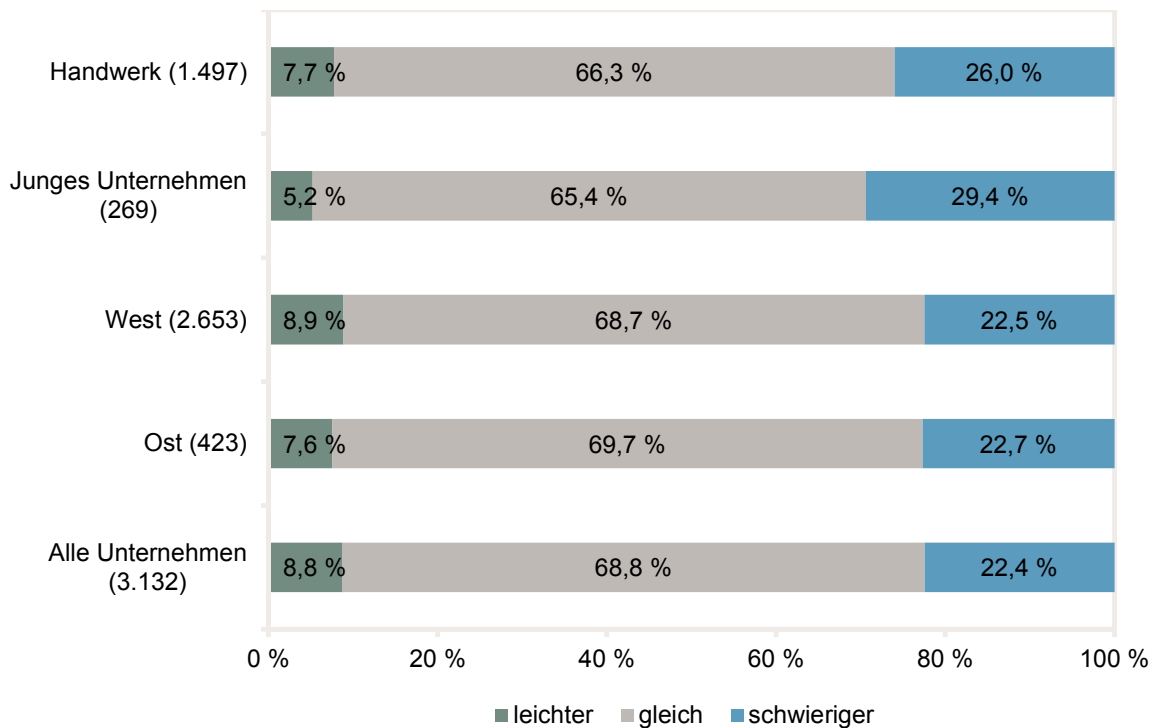
Im Branchenvergleich melden das Verarbeitende Gewerbe gemeinsam mit dem Groß- und Außenhandel die deutlichste Entspannung bei den Kreditaufnahmebedingungen (s. Grafik 4). Ähnlich wie in den Vorjahren, melden der Einzelhandel, die Dienstleistungs- und Bau-sektoren mit Werten von knapp 30 bzw. um 25 % am häufigsten Verschlechterungen beim Kreditzugang. Auch bei Berücksichtigung der Erleichterungsmeldungen stellt sich die Situation in diesen drei Wirtschaftszweigen am negativsten dar. Zwar berichten auch im Groß- und Außenhandel sowie im Verarbeitenden Gewerbe mehr Unternehmen, von einer schwierigeren

gewordenen Kreditaufnahme als von Erleichterungen. Die Saldenwerte („leichter“- abzüglich „schwieriger“-Meldungen) fallen allerdings mit -2,3 Saldenpunkten im Groß- und Außenhandel sowie -7,6 Saldenpunkten für das Verarbeitende Gewerbe deutlich günstiger aus als in den anderen betrachteten Wirtschaftszweigen mit Werten zwischen -22,2 (Einzelhandel) und -17,5 Punkten (Bau und Dienstleistungen).

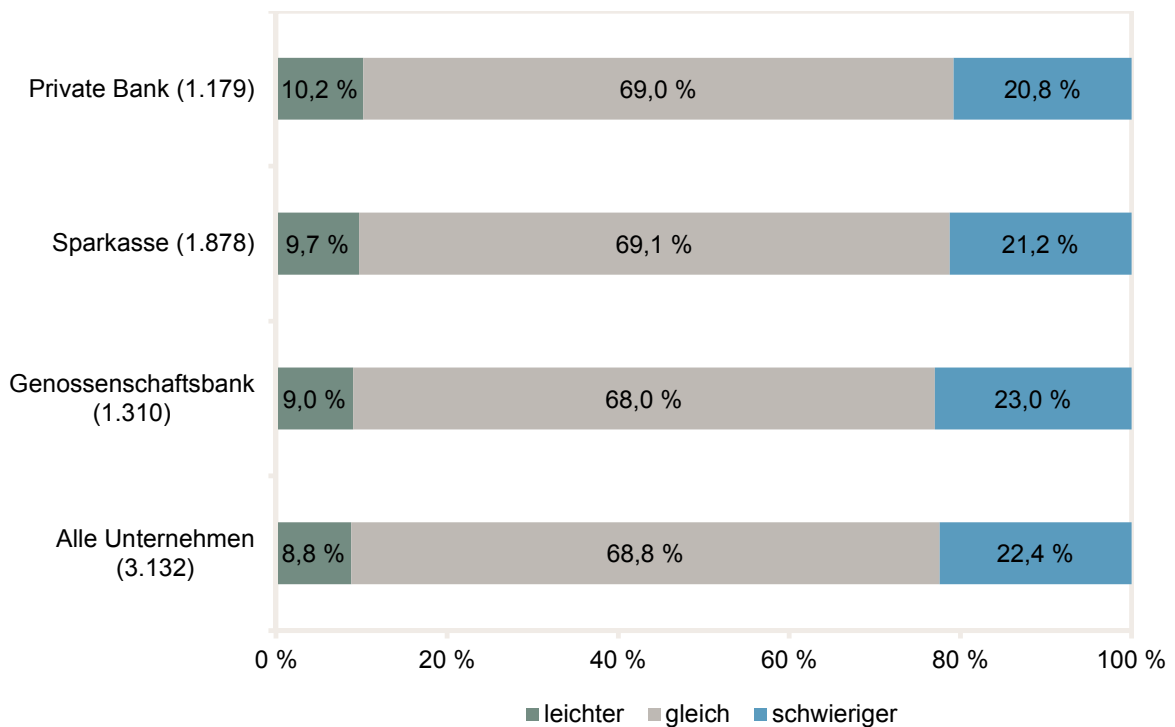


Grafik 4: Veränderung der Kreditaufnahme nach Branchen

Junge Unternehmen (Unternehmensalter bis einschließlich fünf Jahre) sowie Handwerksunternehmen berichten häufiger als andere Unternehmen von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme (s. Grafik 5). Mit 29 % fällt der Anteil der Unternehmen, die von gestiegenen Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichten, bei den jungen Unternehmen am höchsten aus. Dagegen unterscheidet sich das Antwortverhalten zwischen Unternehmen aus den west- und ostdeutschen Bundesländern nur geringfügig. Abschließend zeigt Grafik 6, dass sich die Beurteilung der Kreditaufnahmebedingungen nach Bankengruppen kaum unterscheidet.

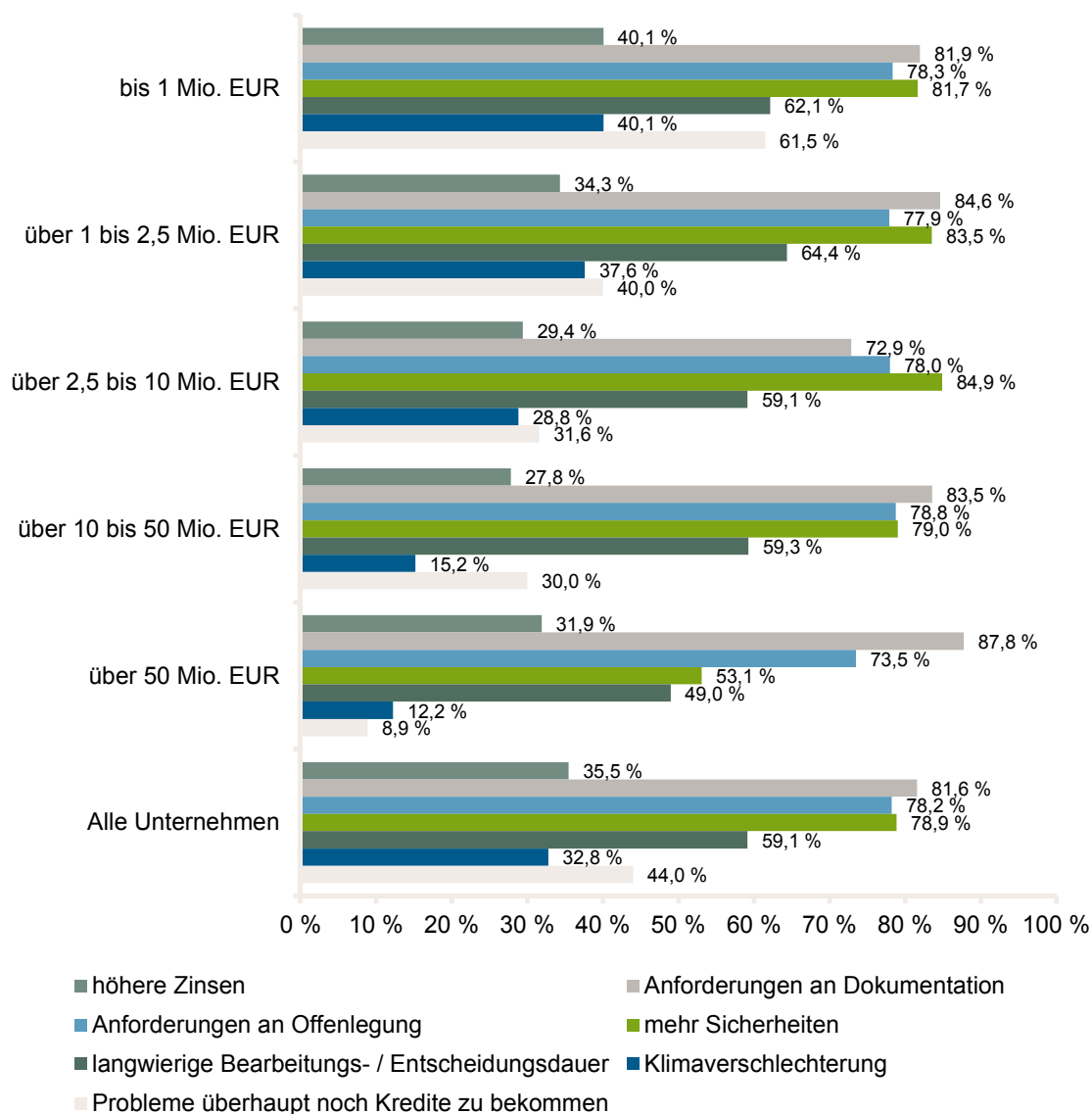


Grafik 5: Veränderung der Kreditaufnahme nach Handwerk, Alter und Regionen



Grafik 6: Veränderung der Kreditaufnahme nach Bankengruppen

1.2 Ursachen für Erschwernisse der Kreditaufnahme⁴



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

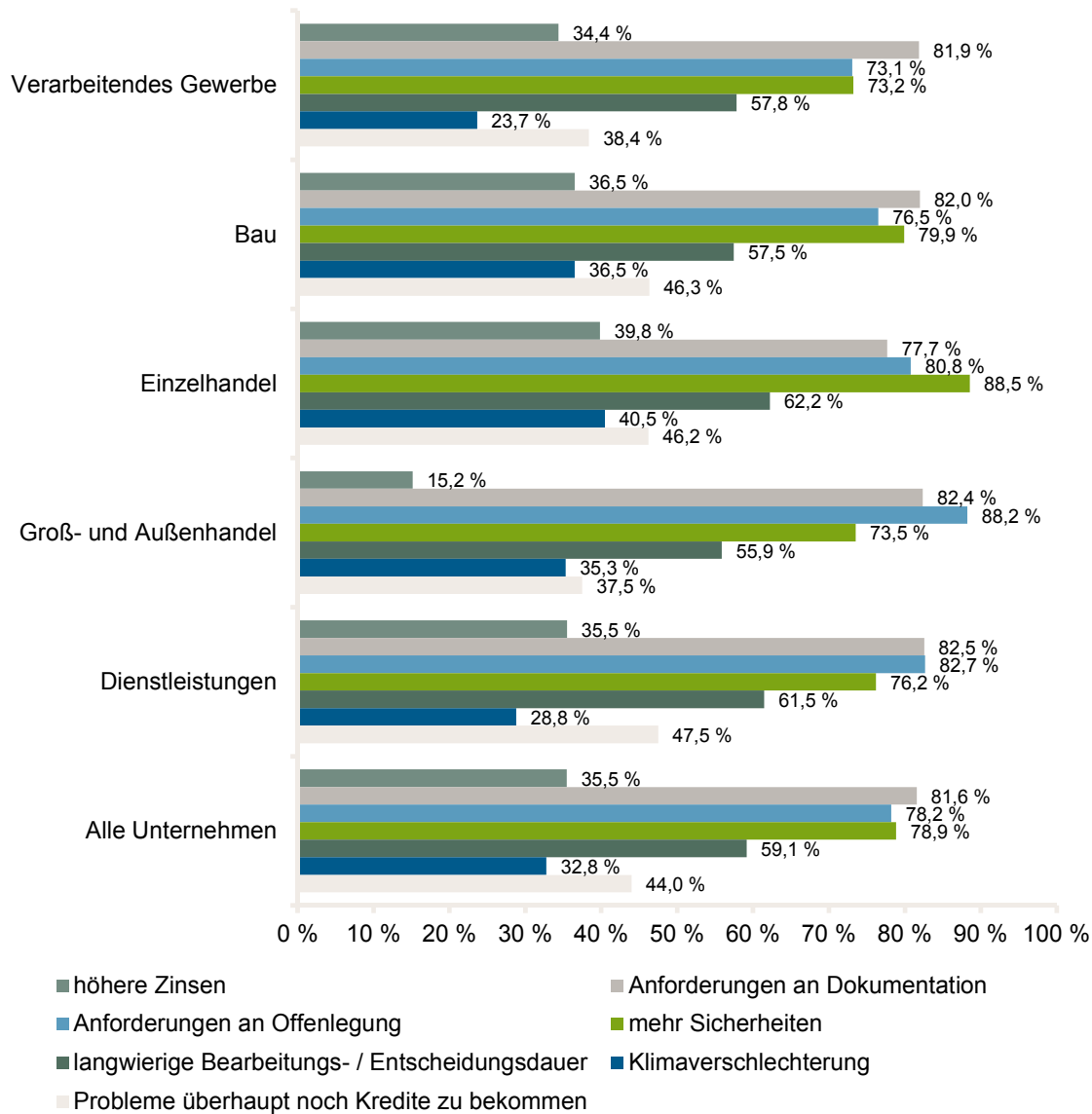
Grafik 7: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklassen

Gegenüber der Vorjahresbefragung hat sich die Rangfolge der erfragten Kriterien nur geringfügig verändert.⁵ So werden in der diesjährigen Erhebung von den Unternehmen, die zunehmende Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme melden, gestiegene Anforderungen an die Dokumentation des Vorhabens mit 82 % am häufigsten genannt (s. Grafik 7). Auf den Positionen zwei und drei rangieren dicht gefolgt mit 79 beziehungsweise 78 % höhere geforderte Sicherheiten sowie die Offenlegung von Geschäftszahlen bzw. -strategien. Damit rü-

⁴ In die Untersuchung werden nur jene Unternehmen einbezogen, die zunehmende Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme gemeldet haben.

⁵ Vgl. Zimmermann (2008) ausführlich zur Bedeutung verschiedener Teilaspekte auf die Gesamtbeurteilung des Kreditzugangs.

cken höhere Anforderungen an die Dokumentation auf den ersten Rang vor, während die geforderten Sicherheiten um eine Position zurückfielen. Allerdings liegen wie auch in den Vorerhebungen die Anzahl der Nennung bei diesen drei Aspekten sehr nahe bei einander und stellen mit deutlichem Abstand zu den weiteren erfragten Kriterien die wichtigsten Erschwernisse bei der Kreditaufnahme dar. Die Gründe im Einzelnen:



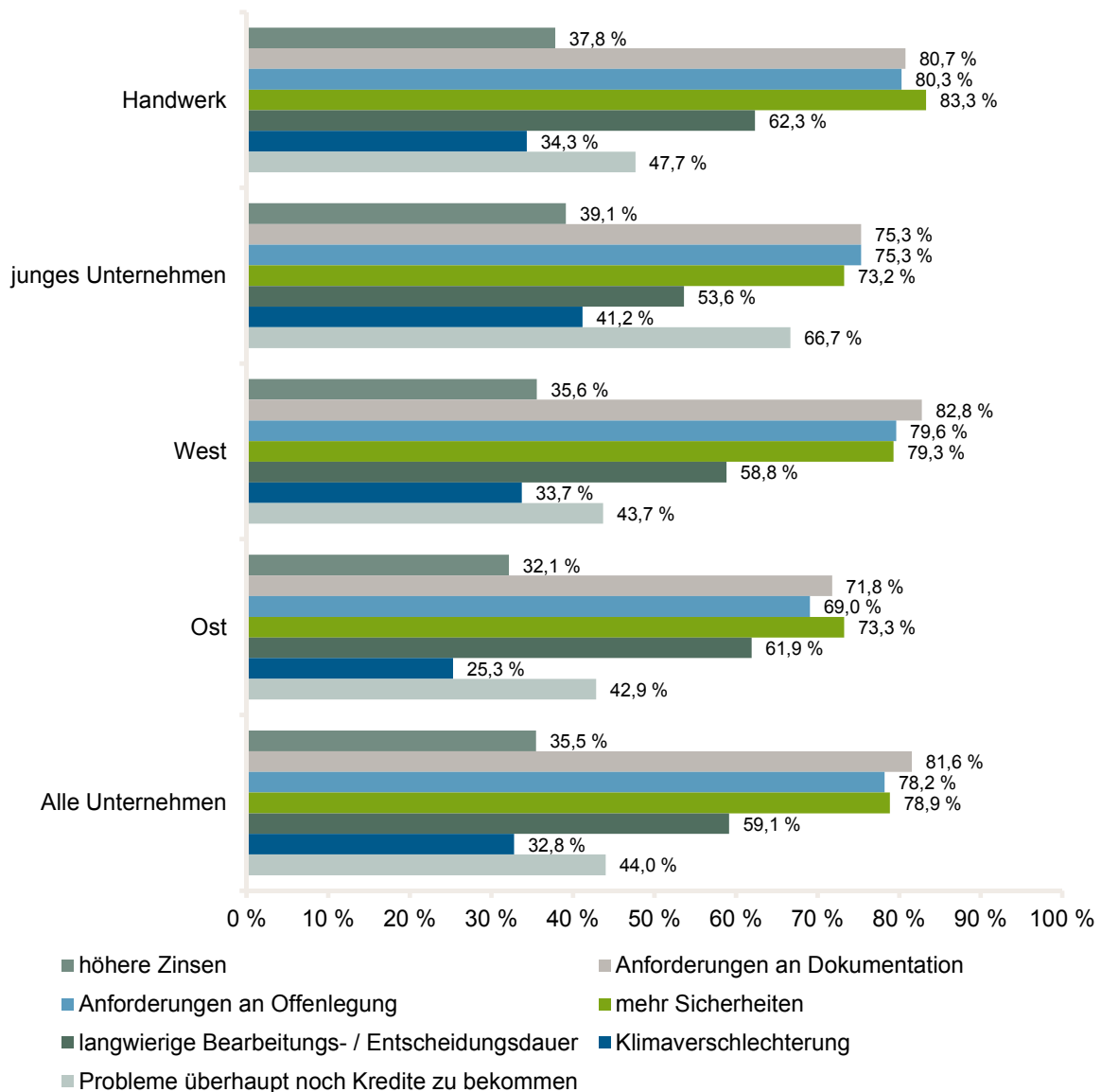
Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 8: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Branchen

Gestiegener Informationsbedarf von Kreditinstituten

Die Anteile der befragten Unternehmen, die gestiegene Anforderungen an die Dokumentation der Vorhaben sowie die Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien als Erschwernisse bei der Kreditaufnahme genannt haben, sind gegenüber der Vorjahresbefragung nahezu unverändert geblieben (Vorjahreswerte: 83 bzw. 79 % bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe). Die Unternehmensbefragung legt nahe, dass alle Kreditinstitute ihr

professionalisiertes Risikomanagement seit der Krise gegenüber allen Unternehmen (unabhängig von Größe, Branche, Region) aufrechterhalten haben (s. Grafik 7, Grafik 8, Grafik 9 und Grafik 10).



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 9: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Handwerk, Alter und Regionen

Sicherheiten

Die häufige Nennung von Sicherheiten zeigt die hohe Bedeutung, die Kreditinstitute den Sicherheiten als Instrument zur Steuerung ihres Risikos beimessen.⁶ Die langjährige Zusammenarbeit als Faktor der Kreditentscheidung ist demgegenüber in den Hintergrund getreten.

⁶ Die wichtige Rolle der Sicherheiten im Kreditvergabeprozess bestätigen ebenfalls die Untersuchungsergebnisse in Kapitel 4 bezüglich der Ablehnung von Kreditanträgen. Vgl. dazu auch Zimmermann (2007).

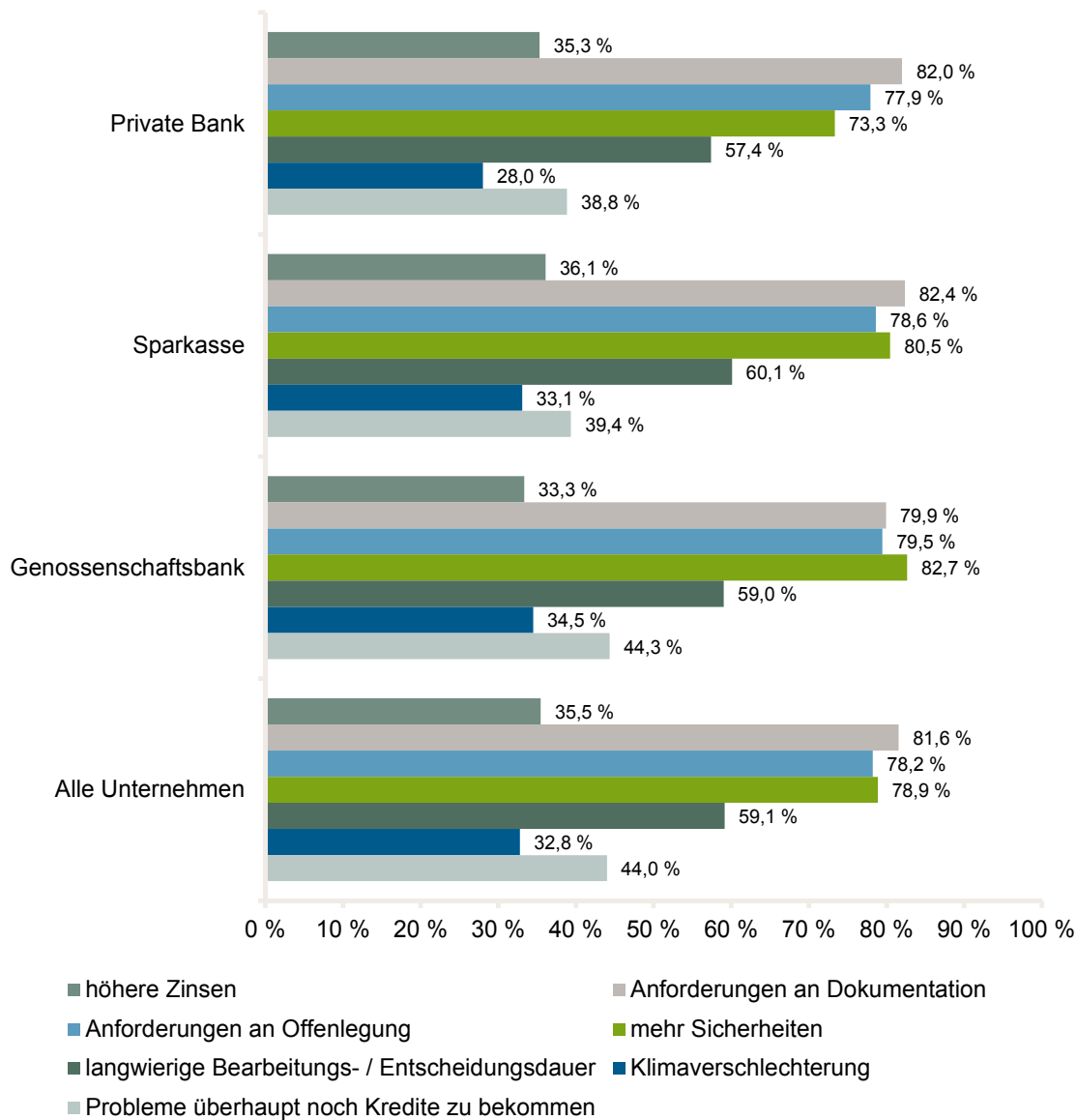
Analog zur Vorjahresbefragung bestehen über die Wahrnehmung höherer Anforderungen an die Sicherheitenstellung zwischen Unternehmen mit verschiedenen Merkmalen nur wenige Unterschiede. Eine Ausnahme bildet die Unternehmensgröße. Während die Nennung höherer geforderter Sicherheiten bei den Unternehmen unter 50 Mio. EUR Jahresumsatz kaum variiert, geben Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz diesen Aspekt deutlich seltener an (53 %). Damit kommt der Forderung nach höheren Sicherheiten bei diesen Unternehmen eine deutlich geringere Bedeutung gegenüber den Anforderungen an die Dokumentation der Vorhaben sowie der Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien zu.

Probleme, überhaupt Kredite zu erhalten

Probleme, überhaupt noch einen Kredit – selbst zu ungünstigeren Konditionen – zu erhalten, stellt 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 ist dieser Wert gegenüber der Vorjahreserhebung leicht gestiegen (bereinigter Vorjahreswert: 39 %).

Die Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten, werden zunehmend häufiger genannt, je kleiner ein Unternehmen ist. So meldet – bezogen auf die Unternehmen, die von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme berichten – mit 62 % deutlich mehr als die Hälfte der Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz, dass bei ihnen der grundsätzliche Zugang zu Krediten infrage steht. Für Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz beträgt der entsprechende Wert in der aktuellen Erhebung nur 9 %. Die ausgeprägte Größenabhängigkeit bei der Beantwortung dieser Frage deutet darauf hin, dass bei umsatzstarken Unternehmen durch Anpassungen der Kreditkonditionen – etwa bezüglich der Höhe des Zinses – eher der Kreditzugang freigehalten werden kann als bei kleinen Unternehmen.

Wie im Vorjahr berichten auch junge Unternehmen mit einem Anteil von 67 % besonders häufig über Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten. Dagegen nennen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Groß- und Außenhandels diesen Aspekt seltener. Zusätzlich durchgeführte multivariate Analysen bestätigen, dass generelle Probleme beim Kreditzugang stark auf die Entwicklung der Ratingnote zurückzuführen sind. Allerdings zeigt sich darüber hinaus, dass die größeren Probleme beim Kreditzugang kleiner sowie junger Unternehmen nicht allein mit der Entwicklung der Ratingnote erklärt werden kann. Dass auch bei Berücksichtigung der Entwicklung der Ratingnote für diese Unternehmen ein schlechterer Kreditzugang ermittelt wird, belegt die strukturellen Probleme kleiner und junger Unternehmen bei der Kreditaufnahme.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 10: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Bankengruppen

1.3 Fazit

Nachdem in den Vorjahren die Finanz- und Wirtschaftskrise und deren Überwindung zu starken Ausschlägen bei der Beurteilung des Kreditzugangs geführt hatten, bewegt sich die Unternehmensfinanzierung seitdem in deutlich ruhigeren Fahrwassern. Der Anteil der Unternehmen, der in den zurückliegenden zwölf Monaten keine Veränderungen bei der Kreditaufnahme wahrgenommen hat, liegt im zweiten Jahr in Folge auf über zwei Drittel. Aufgrund des geringfügig gestiegenen Anteils jener Unternehmen, die Verbesserungen bei der Kreditaufnahme meldet, bei gleichzeitigem leichtem Rückgang der von Verschlechterungsmeldungen stellt sich die Finanzierungssituation der Unternehmen insgesamt sogar geringfügig po-

sitiver als in der Vorjahreserhebung – und deutlich besser als in den anderen Euro-Ländern – dar.⁷

Auch für kleinere Unternehmen entspannt sich die Situation bei der Kreditaufnahme weiterhin. Die Verschlechterungsmeldungen bei den kleineren Unternehmen befinden sich auf ihrem Tiefststand seit Beginn dieser Befragungsreihe im Jahr 2001. Dies darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich kleine Unternehmen nach wie vor deutlich größeren Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme gegenüber sehen als Große. Die ungleich schwierigere Situation kleiner Unternehmen bei der Kreditaufnahme lässt sich auch daran festmachen, dass Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz mehr als 4-mal häufiger von Erschwernissen als von Erleichterungen berichten. Dagegen ist dieses Verhältnis bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR mit 11 % zu 14 % beinahe ausgeglichen. Mit knapp einem Drittel beurteilen auch junge Unternehmen ihren Kreditzugang deutlich negativer als andere Unternehmen. Diese Befunde – die so auch in den zurückliegenden Erhebungen beobachtet werden konnten – sind Ausdruck der strukturellen Probleme junger sowie kleiner Unternehmen bei der Kreditaufnahme. Die stärkere Betroffenheit kleiner und junger Unternehmen beschränkt sich dabei nicht nur auf die Häufigkeit der Erschwernisse bei der Kreditaufnahme, sondern äußert sich auch darin, dass sich beide Unternehmensgruppen darüber hinaus gravierenderen Erschwernissen gegenübersehen: Generelle Probleme, überhaupt einen Kredit zu bekommen, werden – bezogen auf die Unternehmen mit steigenden Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme – mit Werten von 67 sowie 62 % vor allem von jungen beziehungsweise kleinen Unternehmen genannt. Dies deutet darauf hin, dass durch die Anpassung der Kreditkonditionen, wie etwa der Zinshöhe, bei großen Unternehmen eher dem unterschiedlichen Kreditrisiko ausreichend Rechnung getragen und so der Zugang zu Krediten offengehalten werden kann als dies für kleine und junge Unternehmen gilt.

Abschließend zeigt die häufige Nennung von gestiegenen Anforderungen an die Dokumentation der Vorhaben sowie an die Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien die hohe Risikosensitivität der Kreditinstitute. 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.

⁷ Vgl. Schwartz (2013).

2. Entwicklung von Finanzkennziffern und Ratingnote

Die Bewertung eines Kreditnehmers – Rating – bildet den Kern jeder Kreditentscheidung. Ratingsysteme ermöglichen es, auf der Basis immer umfassenderer statistischer Rechenverfahren und Datenstrukturen die individuelle Ausfallwahrscheinlichkeit für jedes einzelne Kreditengagement zu schätzen. Auf diese Weise lassen sich die (erwarteten) Risikokosten der Kreditvergabe bestimmen, anhand derer über die Ablehnung oder Gewährung von Krediten, sowie die Konditionengestaltung entsprechend der Bonität des Antragstellers entschieden wird. 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. Die Analyse der Entwicklung zentraler Finanzkennziffern, wie Rendite und Eigenkapitalquote, sowie der Ratingnote kann daher einen wichtigen Erklärungsbeitrag für die Kreditaufnahmebedingungen liefern. Die zunehmende Standardisierung und Komplexität der Ratingverfahren der Kreditinstitute weckt bei den Unternehmen auch den Wunsch nach einer deutlich intensiveren Beratung durch die Bank zu ihren Bewertungs- und Entscheidungsverfahren (s. Kapitel 5).

2.1 Entwicklung der Umsatzrendite

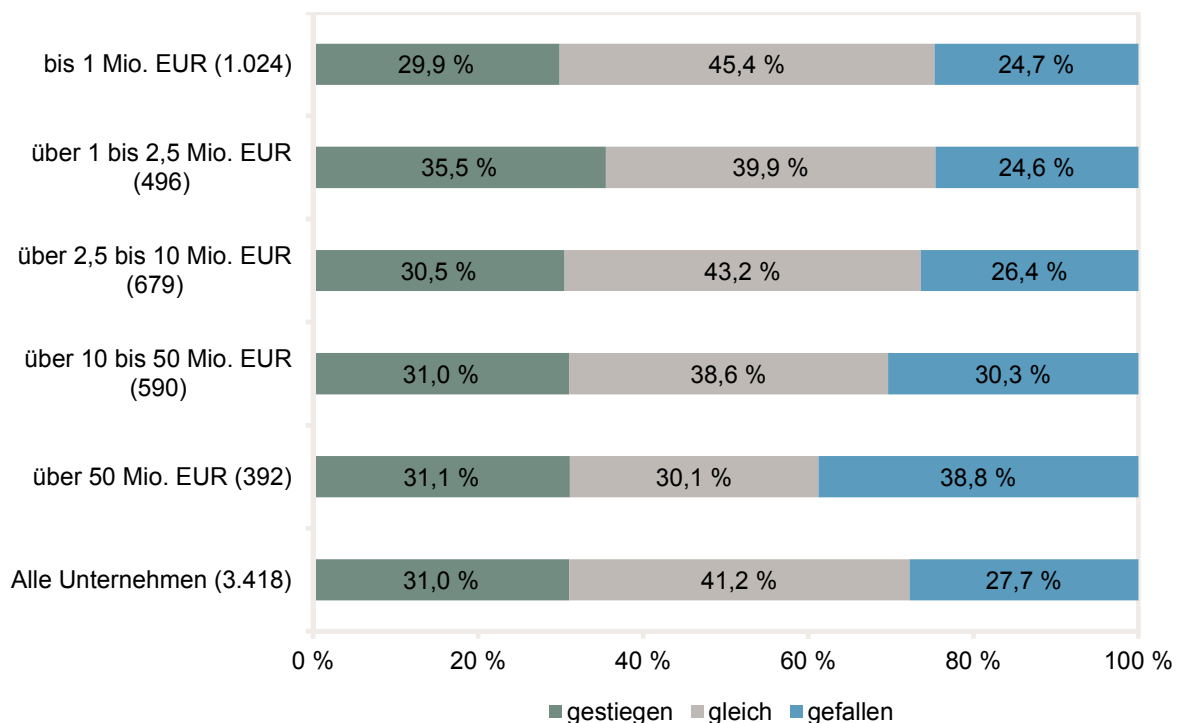
In der aktuellen Erhebung melden 31 % der befragten Unternehmen, dass ihre Umsatzrendite innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate gestiegen ist (s. Grafik 11). Gegenüber 28 % der Unternehmen, die von einer gesunkenen Umsatzrendite berichten, zeigt sich somit aktuell nur noch ein geringfügiger Überhang der Verbesserungsmeldungen. Im Vergleich zur Vorjahresehebung ist der Anteil der Unternehmen mit „gesunken“-Meldungen deutlich angestiegen (bereinigter Vorjahreswert: 20 %) und jener mit gestiegener Umsatzrendite deutlich zurückgegangen (bereinigter Vorjahreswert: 43 %).

Die Umsatzrendite fällt – anders als im Vorjahr – mit steigender Unternehmensgröße. So melden von den kleinen Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit 25 % deutlich weniger Unternehmen eine gegenüber dem Vorjahr gesunkene Umsatzrendite als bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz (39 %). Dagegen unterscheiden sich die Anteile der Unternehmen, die von gestiegenen Umsatzrenditen berichten mit Werten zwischen 30 und 36 % kaum. Insgesamt stellt sich die Entwicklung der Umsatzrenditen somit für größere Unternehmen ungünstiger als für kleinere dar. In der Klasse der Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz hat sich die Umsatzrendite im Saldo sogar negativ entwickelt (-8 Saldenpunkte). Das entspricht der größeren Skepsis der großen Unternehmen in der KfW-ifo-Geschäftsklimabefragung.

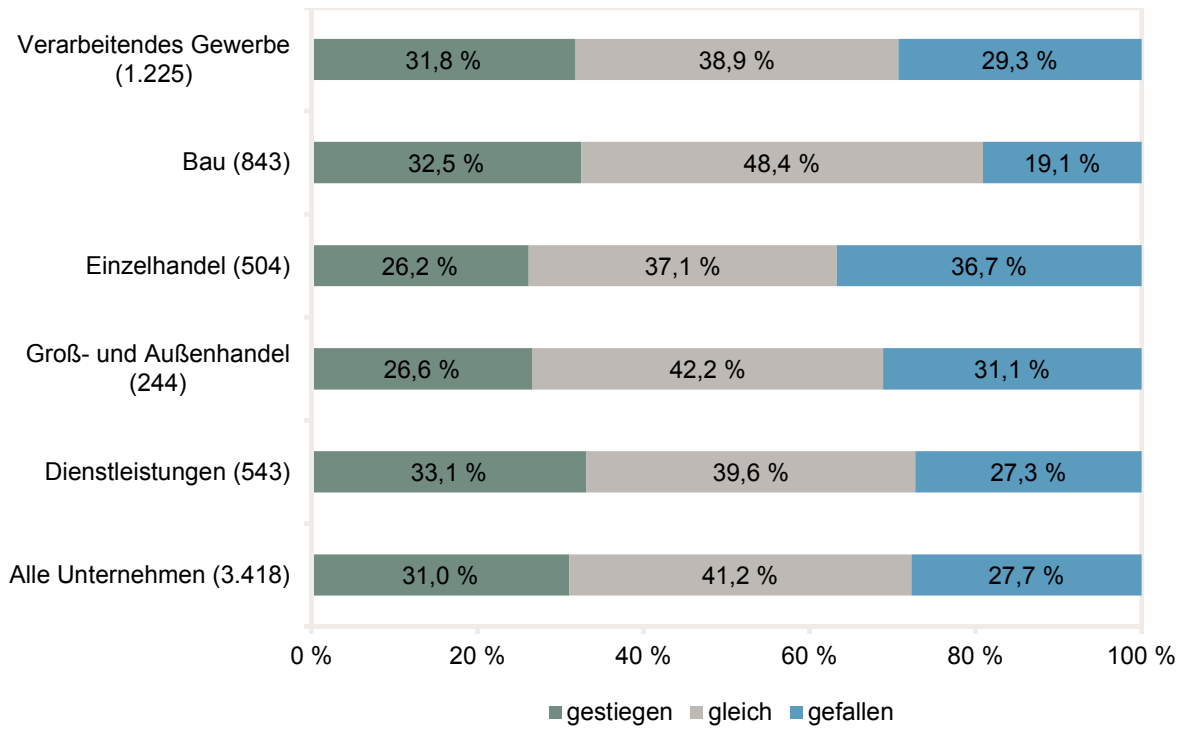
Die insgesamt negativere Entwicklung als im Vorjahr dürfte auf die abflauende konjunkturelle Situation zurückzuführen sein, die sich bei den größeren, häufiger exportaktiven Unterneh-

men stärker zeigt. So ist in allen betrachteten Branchen der Anteil der Unternehmen, der gestiegene Umsatzrenditen meldet, gegenüber der Vorjahreserhebung zurückgegangen (s. Grafik 12). Im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Groß- und Außenhandel fiel dieser Rückgang jedoch größer als in den anderen Branchen aus. Analog zur Vorjahresbefragung schneidet auch der Einzelhandel bezüglich der Entwicklung der Umsatzrendite schlechter als die anderen Branchen ab.

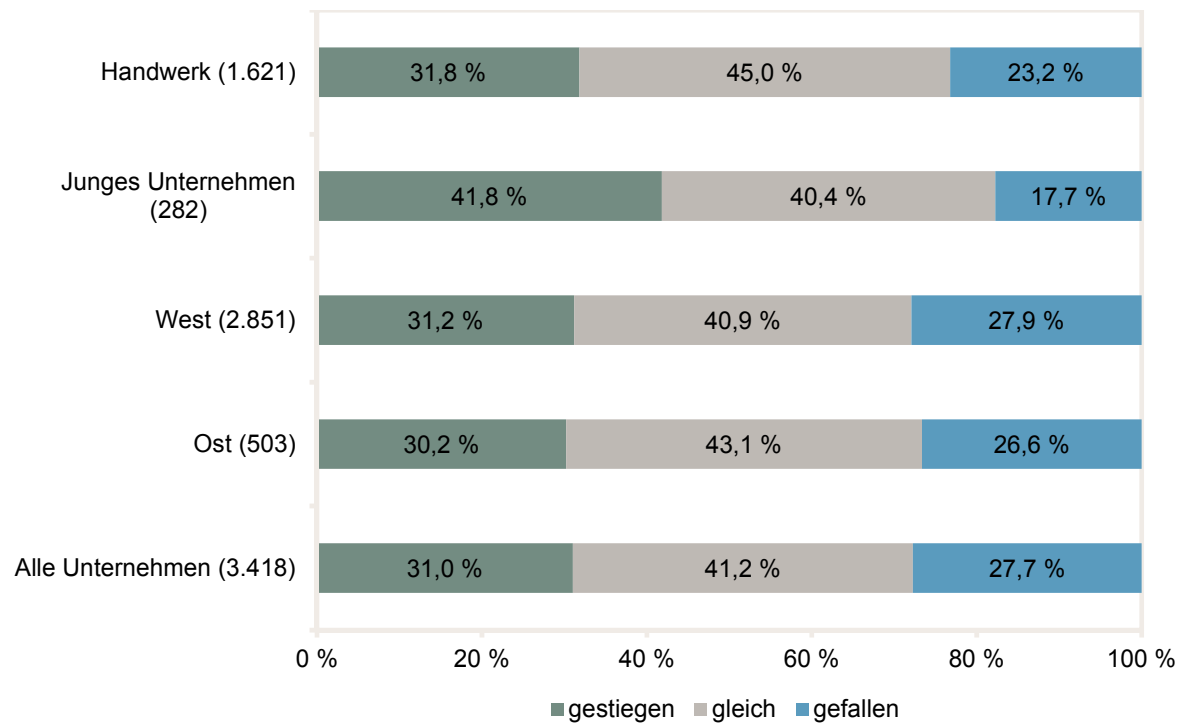
Abschließend zeigt Grafik 13 die Entwicklung der Umsatzrendite nach dem Alter des Unternehmens, der Region des Unternehmenssitzes sowie einer etwaigen Zugehörigkeit zum Handwerk. Die Entwicklung der Umsatzrenditen im Handwerk unterscheidet sich nur geringfügig von jener der Nicht-Handwerksunternehmen. Dagegen stellt sich – wie im Vorjahr – die Entwicklung der Umsatzrendite bei jungen Unternehmen auch in der multivariaten Betrachtung positiver als bei anderen Unternehmen dar. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass es jungen Unternehmen (fünf Jahre alt oder jünger) mit jedem zusätzlichen Jahr ihres Bestehens am Markt mehr gelingt, eine mindestoptimale Betriebsgröße zu erreichen und damit profitabler zu arbeiten. Dagegen unterscheidet sich die Entwicklung der Umsatzrendite zwischen Unternehmen aus den west- und ostdeutschen Bundesländern nicht wesentlich.



Grafik 11: Entwicklung der Umsatzrendite nach Umsatzgrößenklassen



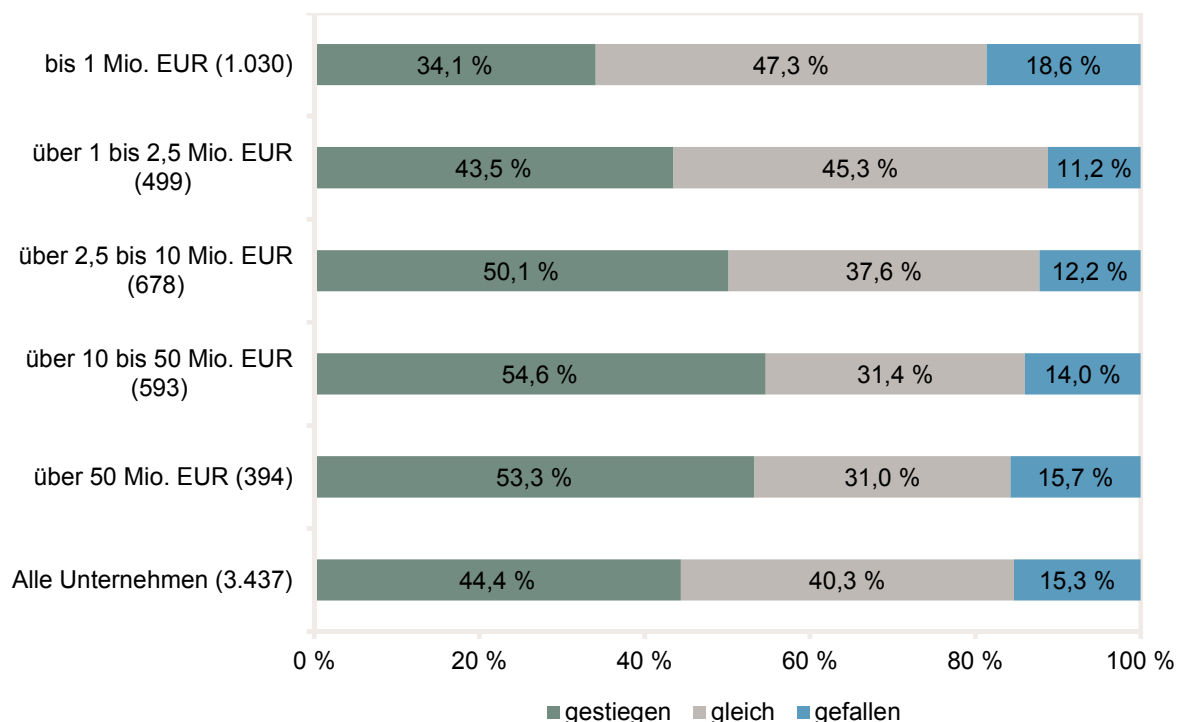
Grafik 12: Entwicklung der Umsatzrendite nach Branchen



Grafik 13: Entwicklung der Umsatzrendite nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

2.2 Entwicklung der Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalsituation hatte sich in den zurückliegenden zehn Jahren aufgrund der verbesserten Anpassung vieler Unternehmen an die neuen Rahmenbedingungen am Finanzmarkt deutlich verbessert.⁸ Auch in der aktuellen Befragung berichten wiederum deutlich mehr Unternehmen von gestiegenen als von gesunkenen Eigenkapitalquoten. So melden aktuell insgesamt 44 % der befragten Unternehmen, dass sie ihre Eigenkapitalquote innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate erhöhen konnten (s. Grafik 14). Weitere 40 % berichten über eine unveränderte Eigenkapitalquote, während bei 15 % der Unternehmen die Eigenkapitalquote gesunken ist. Gegenüber der Vorjahresbefragung bedeutet dies, dass sich – trotz abflauender Konjunktur – die Entwicklung der Eigenkapitalquoten nicht abgeschwächt hat: Mit – um Strukturverschiebungen in der Stichprobe bereinigt – Anteilen von 44 bzw. 14 % für gestiegene bzw. gesunkene Eigenkapitalquoten fiel das Antwortverhalten in der Vorjahreserhebung nahezu identisch aus.

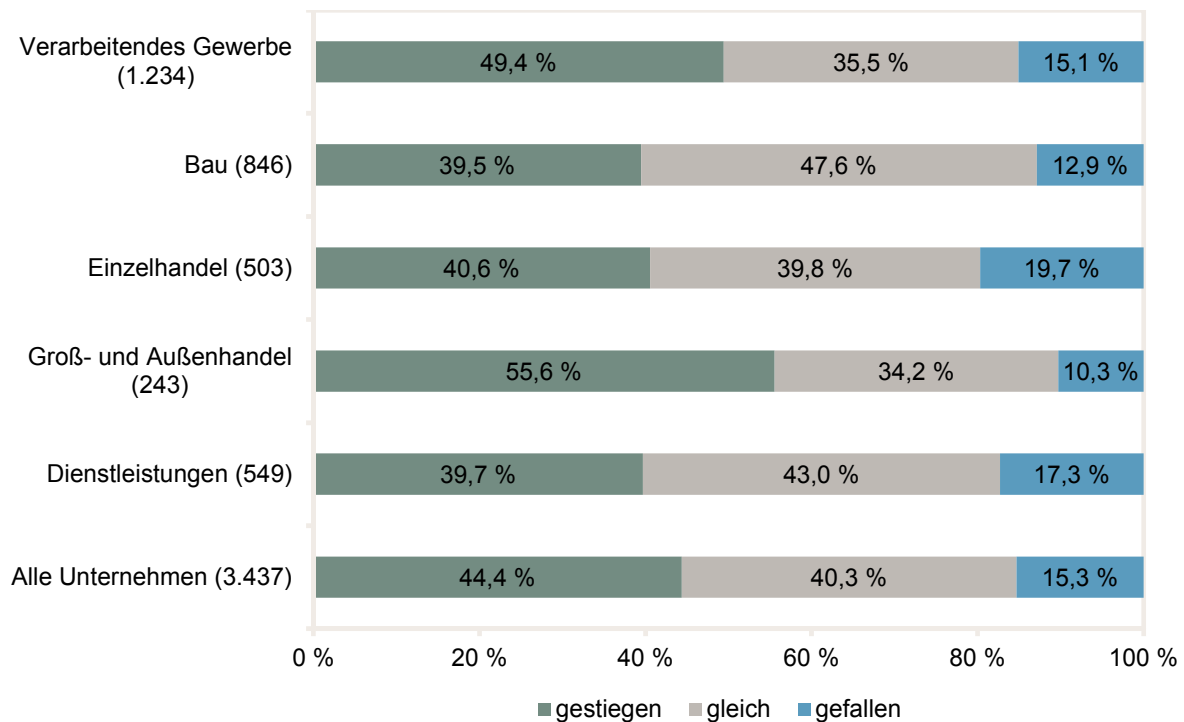


Grafik 14: Entwicklung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgrößenklassen

Die Betrachtung nach Größenklassen in Grafik 14 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. Ähnlich wie in der Vorjahresbefragung heben sich lediglich die Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit Verschlechterungsmeldungen von rund 19 % leicht von den größeren Unternehmen ab. Dagegen steigt der Anteil der Unternehmen, der Verbesserungen der Eigenkapi-

⁸ Vgl. Schwartz (2012).

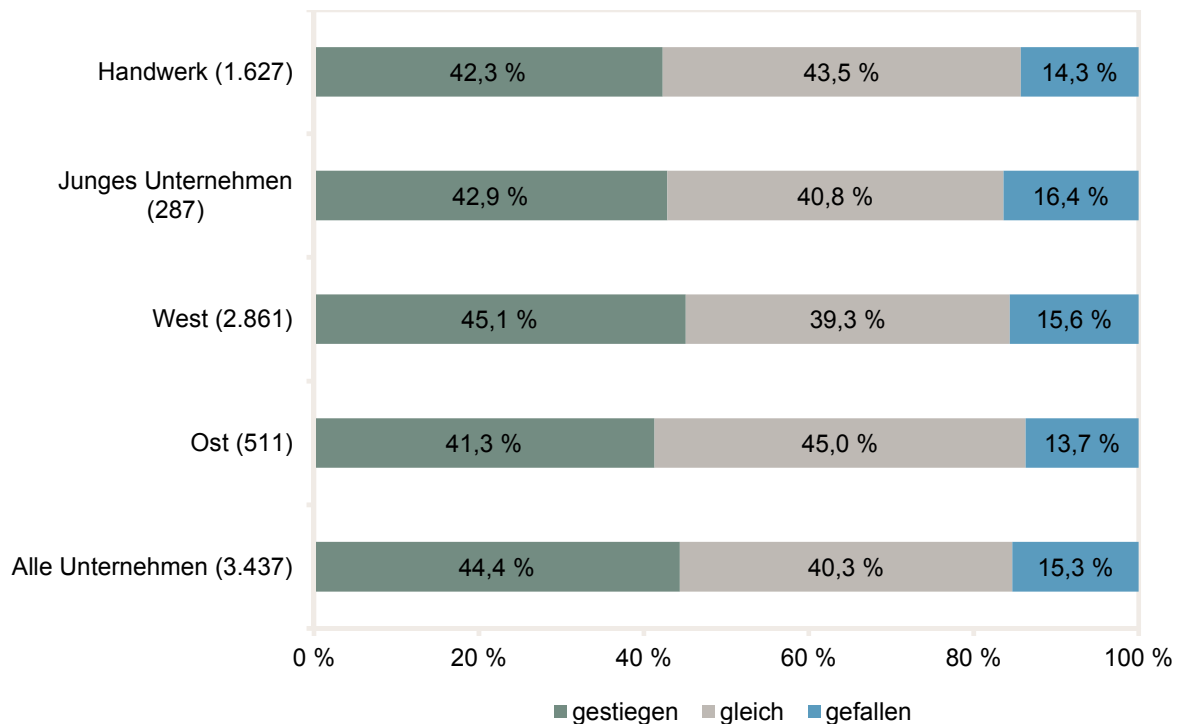
talquote meldet, von 34 % bei den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz auf 55 % in der Gruppe der Unternehmen mit 10 bis 50 Mio. EUR stark. Bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz liegt der Anteil mit gestiegenen Eigenkapitalquoten mit 53 % geringfügig unterhalb jener der nächstkleineren Umsatzgrößenkategorie. Im Saldo gelingt es größeren Unternehmen somit eher, ihre Eigenkapitalquote zu steigern. Im Vergleich zur Vorjahresbefragung zeigen sich bei der Betrachtung nach Größenklassen kaum Veränderungen im Antwortverhalten.



Grafik 15: Entwicklung der Eigenkapitalquote nach Branchen

Beim Branchenvergleich zeigt sich, dass – ebenfalls ähnlich wie in der Vorjahreserhebung – Unternehmen des Groß- und Außenhandels sowie des Verarbeitenden Gewerbes von allen betrachteten Branchen die positivste Entwicklung genommen haben (s. Grafik 15). Hier berichten 56 bzw. 50 % der Unternehmen, dass sie ihre Eigenkapitalquote steigern konnten. Mit 10 % liegt im Groß- und Außenhandel auch der Anteil der Verschlechterungsmeldungen am niedrigsten. Demgegenüber bestätigt die zusätzlich durchgeführte multivariate Analyse, dass analog zum Befund für die Umsatzrendite, im Baugewerbe der Anteil der Unternehmen, der weder von gestiegenen noch von gesunkenen Eigenkapitalquoten berichtet, größer als in den anderen Branchen ist.

Wie Grafik 16 zeigt, unterscheidet sich die Entwicklung der Eigenkapitalquoten nach der Handwerkszugehörigkeit, der Region des Unternehmenssitzes sowie zwischen jungen und älteren Unternehmen nur geringfügig. Dieser Befund wird auch durch zusätzlich durchgeführte multivariate Untersuchungen bestätigt.



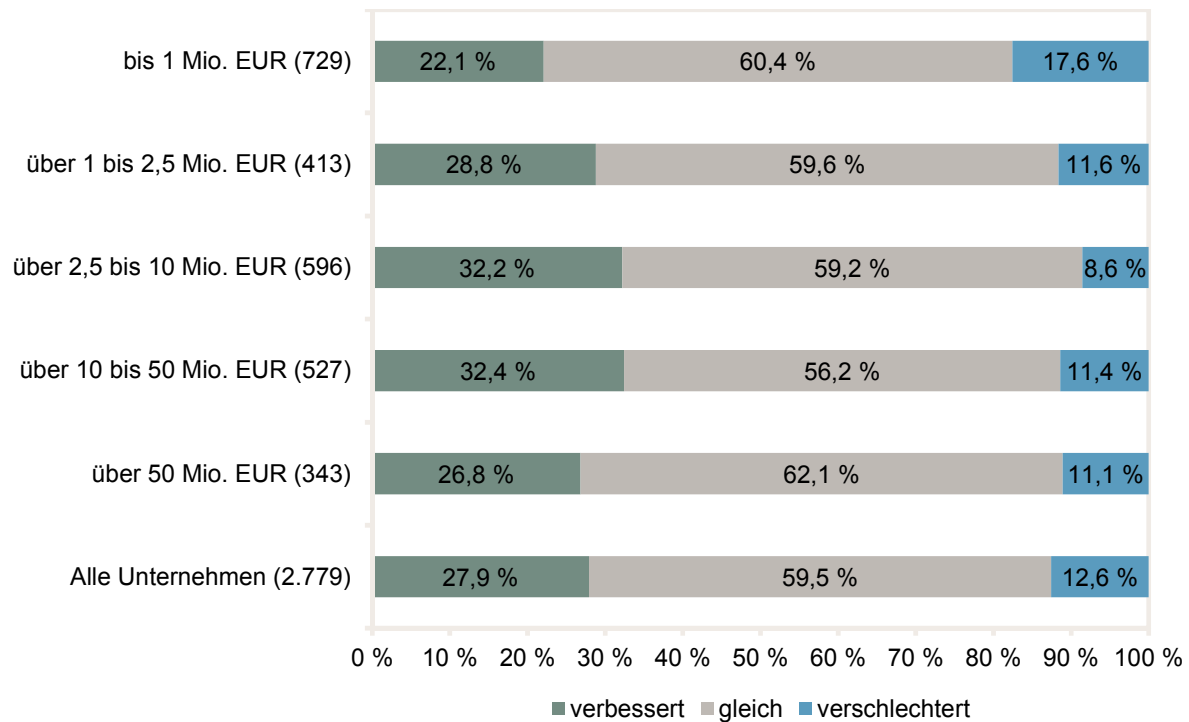
Grafik 16: Entwicklung der Eigenkapitalquoten nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

2.3 Entwicklung der Ratingnote

Auch in den zurückliegenden zwölf Monaten haben sich die Ratingnoten der Unternehmen wiederum positiv entwickelt (s. Grafik 17). So berichtet in der aktuellen Erhebung mit 28 % ein deutlich höherer Anteil der befragten Unternehmen von einer verbesserten Bonitätseinschätzung als von einer Verschlechterung der Ratingnote (13 %). Wie aufgrund der Entwicklung der Umsatzrendite zu erwarten war, fällt der Saldo der Verbesserungs- abzüglich der Verschlechterungsmeldungen mit 15 Punkten etwas geringer als im Vorjahr (bereinigter Vorjahreswert: 21 Punkte) aus. Dies ist in erster Linie auf den Rückgang des Anteils der Verbesserungsmeldungen zurückzuführen (bereinigter Vorjahreswert: 33 %), während der Anteil der Unternehmen, der von Verschlechterungen der Ratingnote berichtet, nahezu unverändert blieb (bereinigter Vorjahreswert: 12 %).

Bei einer Betrachtung nach Umsatzgröße zeigt sich, dass im Saldo die Ratingnoten der Unternehmen mittlerer Größe sich am positivsten entwickelt hat. So melden kleine Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit 18 % am häufigsten Verschlechterungen und mit knapp 22 % am seltensten Verbesserungen der Ratingnote (s. Grafik 17). Mit zunehmender Unternehmensgröße nimmt der Anteil der Unternehmen, die von Verbesserungen berichten, zunächst bis auf 32 % bei den Unternehmen mit zwischen 2,5 und 50 Mio. EUR Jahresumsatz zu. Gleichzeitig sinkt der Anteil der Unternehmen mit Verschlechterungen der Eigenkapitalquote. Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR melden demgegenüber mit 27 % etwas seltener Verbesserungen der Ratingnote. Der bei diesen

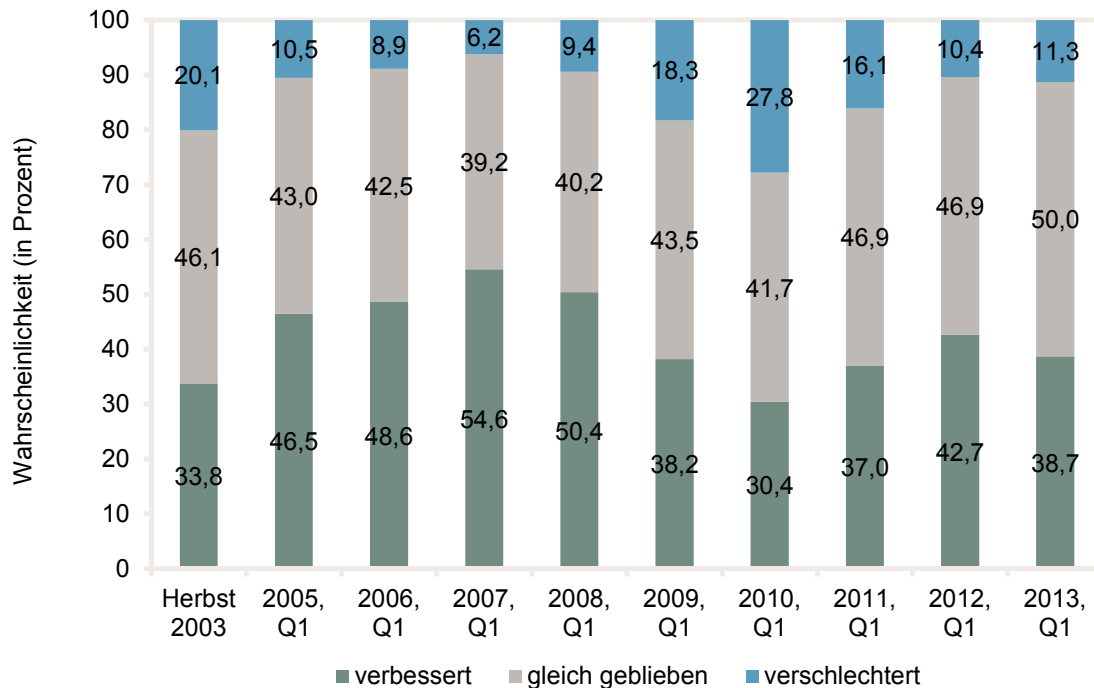
Unternehmen gegenüber der Vorjahresbefragung deutliche Rückgang dieses Anteils steht im Einklang mit der zwar nach wie vor positiven Entwicklung der Eigenkapitalquoten aber auch der im Saldo rückläufigen Entwicklung der Umsatzrenditen.



Grafik 17: Entwicklung der Ratingnote nach Umsatzgrößenklassen

Im langfristigen Vergleich haben sich die Ratingnoten bis zur Befragung des Jahres 2007 zunehmend positiv entwickelt (s. Grafik 18).⁹ Ab diesem Befragungszeitpunkt nimmt die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Untersuchung typisches Unternehmen eine Verbesserung der Ratingnote meldet, im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise bis zur Erhebung des Jahres 2010 deutlich ab. Analog steigen die Wahrscheinlichkeiten für Verschlechterungsmeldungen. Mit der Überwindung der 2008/09-er Krise entwickeln sich zunächst die Ratingnoten deutlich positiver, bevor aktuell wiederum die bereits dargelegte leichte Verschlechterung einsetzt. Der Vergleich mit der langfristigen Entwicklung des Kreditzugangs in Grafik 2 macht deutlich, dass sich die Ratingnoten und die Wahrnehmung des Kreditzugangs im Zeitablauf weitgehend parallel entwickeln.

⁹ 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. Dargestellt ist in Grafik 18 die Entwicklung der Wahrscheinlichkeiten für ein stilisiertes Unternehmen von einer Verbesserung, Verschlechterung oder keiner Veränderung der Ratingnote zu berichten. Vgl. die Erläuterungen zur Methodik sowie die Regressionstabellen im Anhang.



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist von 42,7 % in der Vorjahresbefragung auf 38,7 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2013 gesunken.

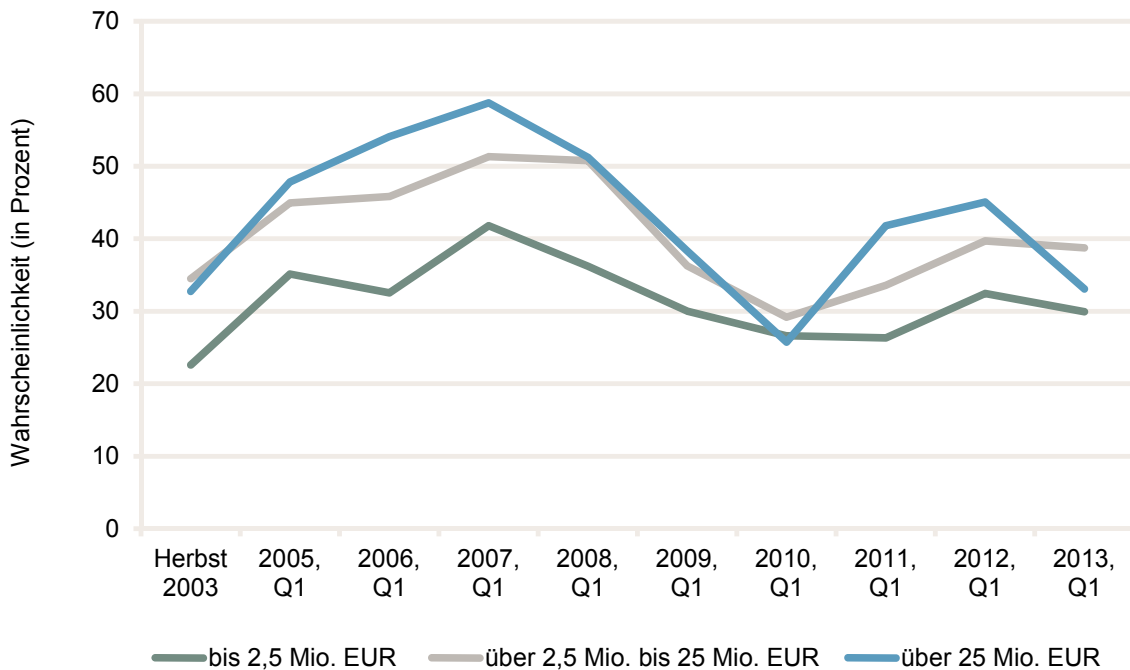
Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 12. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten 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 18: Langfristige Entwicklung der Ratingnote

Bezüglich der Unternehmensgröße zeigt sich im Langfristvergleich, dass mit zunehmender Umsatzgröße in der Regel mehr Unternehmen von Verbesserungen der Ratingnote berichten (s. Grafik 19). Allerdings fiel bei den großen Unternehmen der allgemeine Rückgang der Verbesserungsmeldungen im Zuge der Krise 2008/09 geradezu drastisch aus, was die stärkere Betroffenheit dieser Unternehmen von der Krise eindrucksvoll unterstreicht. Die sich anschließende Trendwende setzte dann bei Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 2,5 Mio. EUR früher als bei den kleineren Unternehmen ein, die erst in der Erhebung des Jahres 2012 verstärkt von gestiegenen Ratingnoten berichten. In der aktuellen Erhebung zeichnet sich der bereits dargelegte Rückgang bei den Verbesserungsmeldungen bei den großen Unternehmen deutlich ab.

Bei der Betrachtung nach Branchen zeigen sich insgesamt in der aktuellen Erhebung vergleichsweise geringe Unterschiede zwischen den Branchen (s. Grafik 20). Doch auch hier kann der enge Zusammenhang zwischen der Entwicklung der abgefragten Finanzkennziffern und der Ratingnote beobachtet werden. So stellt sich in den zurückliegenden zwölf Monaten die Entwicklung der Bonitätsbeurteilung im Groß- und Außenhandel, analog zur Entwicklung

der Eigenkapitalquote am positivsten dar. Dämpfend dürfte sich hier jedoch, wie auch im Verarbeitenden Gewerbe, die Entwicklung der Umsatzrendite ausgewirkt haben. Gerade im Verarbeitenden Gewerbe zeigt sich gegenüber der Vorerhebung ein deutlicher Rückgang der Verbesserungsmeldungen der Ratingnote.



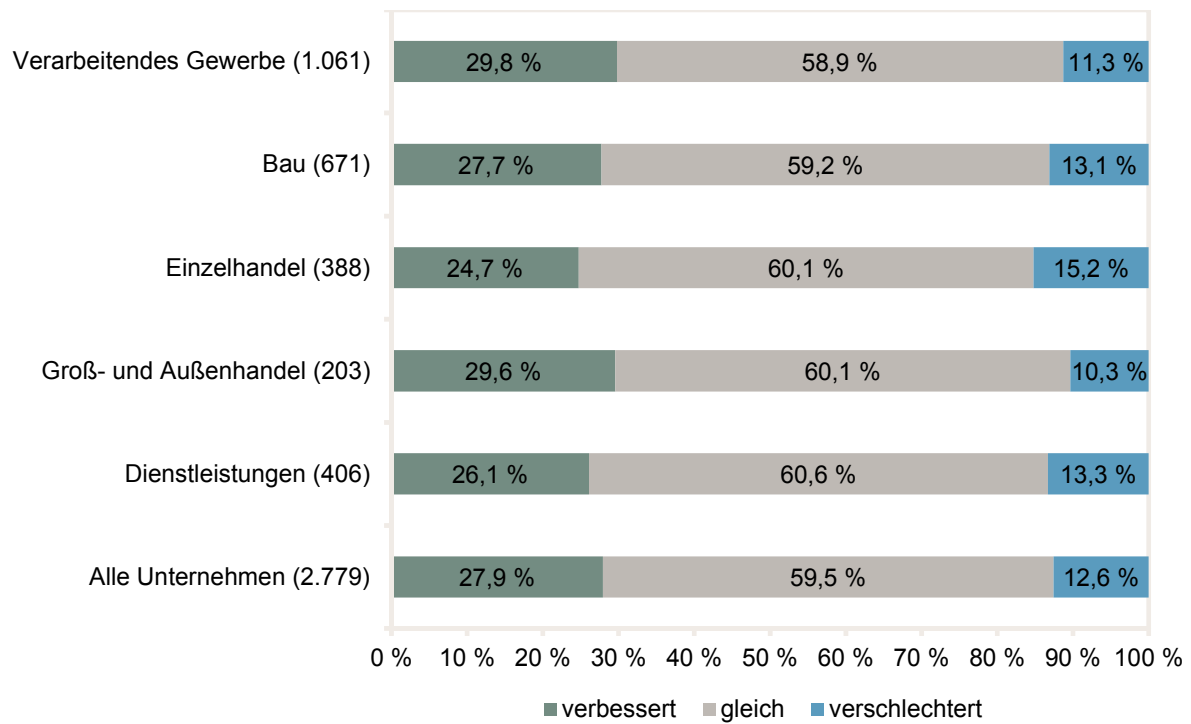
Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit bis zu 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist von rund 32 % in der Vorjahresbefragung auf 30 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2013 gesunken.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 13. 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 Stichprobensatzumsetzung 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.

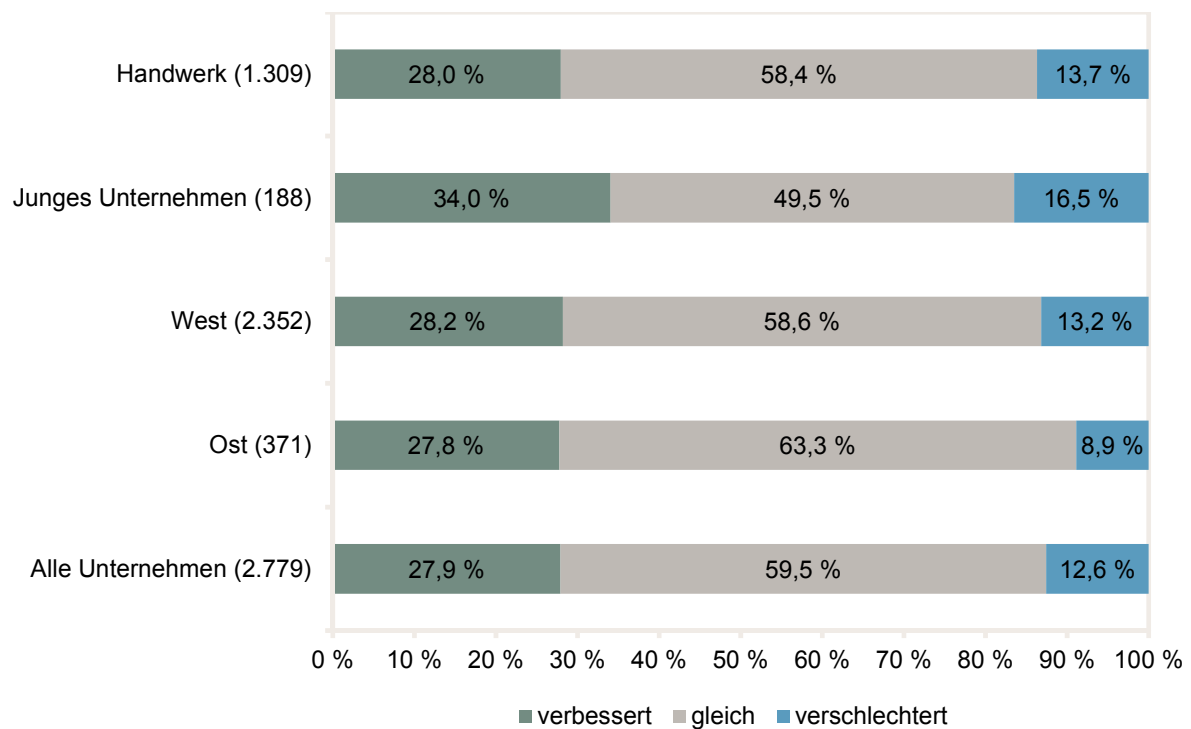
Grafik 19: Langfristige Entwicklung der Ratingnote nach Umsatzgrößenklassen

Wie im Vorjahr und im Einklang mit Umsatzrendite sowie Eigenkapitalquote haben sich die Ratingnoten im Einzelhandel im Saldo am wenigsten verbessert. Die zusätzlich durchgeführte multivariate Analyse bestätigt den starken Einfluss der Eigenkapitalquote sowie der Umsatzrendite auf die Entwicklung der Ratingnote. So verschwinden die Unterschiede im Antwortverhalten zwischen den Branchen, wenn in der Regression die Entwicklung beider Finanzkennziffern berücksichtigt wird.

Die Entwicklung der Ratingnote nach der Handwerkszugehörigkeit sowie zwischen Unternehmen aus den west- und ostdeutschen Bundesländern unterscheidet sich kaum (s. Grafik 21). Lediglich junge Unternehmen haben sich positiv ab. Auch diese Befunde werden durch die zusätzlich durchgeführten multivariaten Untersuchungen bestätigt.



Grafik 20: Entwicklung der Ratingnote nach Branchen



Grafik 21: Entwicklung der Ratingnote nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

2.4 Fazit

Die Entwicklung der zentralen Finanzkennziffern, wie Eigenkapitalquote und Umsatzrendite, sowie die daraus resultierende Entwicklung der Ratingnote leisten einen wesentlichen Beitrag zur Erklärung der in Kapitel 2 vorgestellten Befunde für die Entwicklung bei der Kredit-

aufnahme. So zeigt sich, dass Veränderungen beim Kreditzugang in einem engen Zusammenhang mit Veränderungen der Ratingnote und den Finanzkennziffern stehen.

Die Ratingnoten der Unternehmen haben sich aktuell – wie in den vergangenen Jahren – im Saldo zwar verbessert. Allerdings fällt die Entwicklung der Ratingnoten im Vergleich zum Vorjahr weniger positiv aus. So ist der Saldo aus Verbesserungs- abzüglich Verschlechterungsmeldungen mit 15 Punkten geringer als im Vorjahr (21 Punkte). Anders als im Vorjahr wird der Positivtrend von den mittleren Unternehmen getragen, während große Unternehmen und Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes deutlich seltener als im Vorjahr von Verbesserungen der Ratingnote berichten. Diese Entwicklung ist in erster Linie auf die aktuelle Entwicklung der Umsatzrenditen zurückzuführen, in denen sich bereits die rückläufige konjunkturelle Dynamik und der schwächere Export widerspiegelt. Dagegen haben sich die Eigenkapitalquoten noch zum Vorjahr unverändert positiv weiterentwickelt. Die Kehrseite dieser Medaille sind jedoch die niedrigen Unternehmensinvestitionen.¹⁰ Da große Teile der Investitionen fremdfinanziert werden, sind steigende Eigenkapitalquoten auch Ausdruck der Investitionsschwäche.

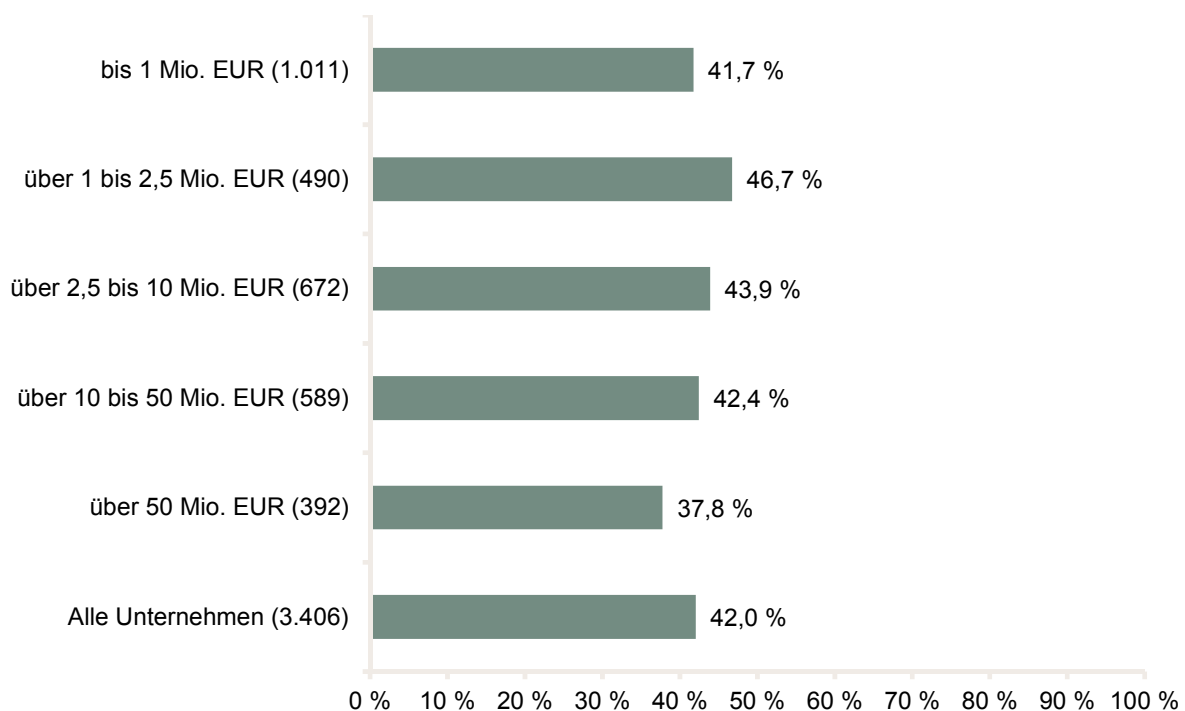
Trotz dieser Angleichung darf nicht aus den Augen verloren werden, dass es kleineren Unternehmen im Vergleich zu größeren Unternehmen nach wie vor weniger gut gelingt, ihre Ratingnoten zu verbessern: Mit einem Saldo von 4 Punkten werden hier die geringsten Fortschritte erzielt. Dies steht im Einklang mit den Ergebnissen zur Entwicklung bei der Kreditaufnahme. Dass sich ähnliche Befunde – mit Ausnahme der zurückliegenden Wirtschafts- und Finanzkrise – über den gesamten nunmehr Zwölfjahreszeitraum dieser Erhebung ermitteln lassen, deutet darauf hin, dass sich hierin ein dauerhaftes Problem für den Kreditzugang kleiner Unternehmen widerspiegelt.

¹⁰ Vgl. Zeuner (2013).

3. Investitionsfinanzierung und Investitionsplanung für 2013

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. Aus Unternehmenssicht dienen Investitionen der 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. Der Umfang an internen Ressourcen, welche ein Unternehmen für investive Zwecke bereitstellen kann, sowie der Zugang zu und die Konditionen von externen Finanzierungsquellen sind somit wesentliche Bestimmungsfaktoren des Investitionsverhaltens von Unternehmen.

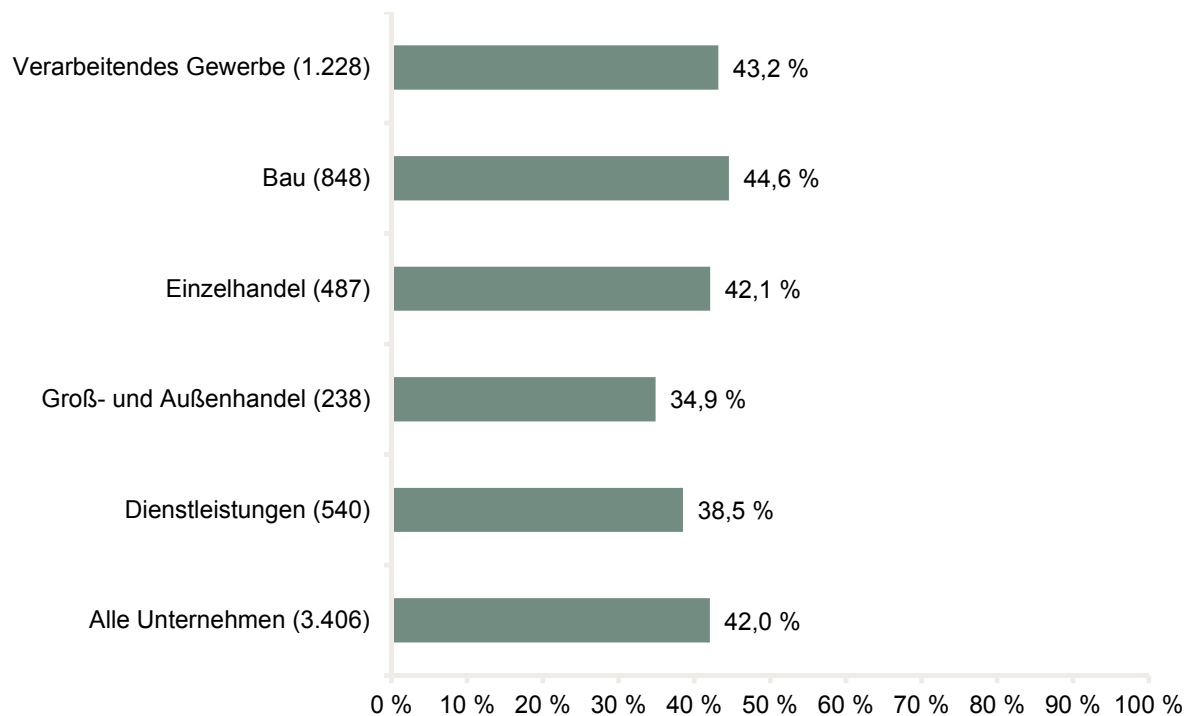
3.1 Kreditfinanzierte Investitionen



Grafik 22: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Unternehmensgröße

42 % der Unternehmen, die Investitionsprojekte durchgeführt haben oder durchführen wollten haben dazu Bankkredite beantragt. Gegenüber der Vorjahresbefragung (41 % bereinigt um Verschiebungen in der Stichprobenstruktur) ist dieser Anteil somit weit gehend unverändert geblieben (s. Grafik 22). Der in den früheren Erhebungen festgestellte deutliche Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Beantragung von Investitionskrediten ist in der aktuellen Befragung kaum noch zu ermitteln. So unterscheiden sich die Anteile

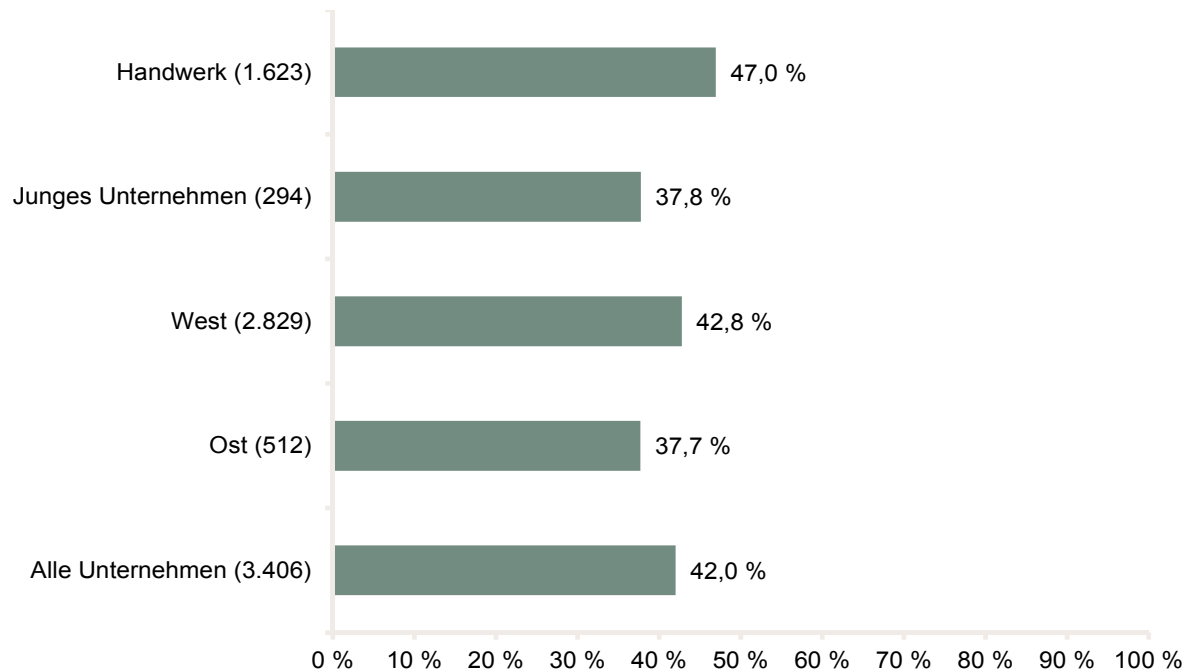
der kreditbeantragenden Unternehmen nach der Unternehmensgröße nur geringfügig. Lediglich große Unternehmen beantragen mit 38 % ähnlich wie in den zurückliegenden Jahren seltener Investitionskredite als kleinere Unternehmen, was darauf zurückzuführen sein dürfte, dass diese Unternehmen eher über alternative Finanzierungsquellen verfügen als kleinere Unternehmen.¹¹



Grafik 23: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Branche

Auch zwischen den verschiedenen Branchen unterscheidet sich die Kreditbeantragung für Investitionszwecke nur geringfügig. So werden im Groß- / Außenhandel und im Dienstleistungssektor mit einem Wert von jeweils 37 % etwas seltener Investitionskredite beantragt als im Baugewerbe mit 45 % (s. Grafik 23). Die multivariate Analyse bestätigt die zu vernachlässigenden Unterschiede im Antwortverhalten zwischen den Branchen. Auch unterscheidet sich die Häufigkeit der Kreditbeantragung zwischen jungen und alten beziehungsweise zwischen ost- und westdeutschen Unternehmen nur unerheblich (s. Grafik 24). Handwerksunternehmen beantragen mit 47 % der Nennungen dagegen Investitionskredite deutlich häufiger als andere Unternehmen.

¹¹ Vgl. Tchouvakhina und Zimmermann (2010) sowie Schwartz und Zimmermann (2012) zur Bedeutung einzelner Finanzierungsquellen für die Unternehmensfinanzierung.



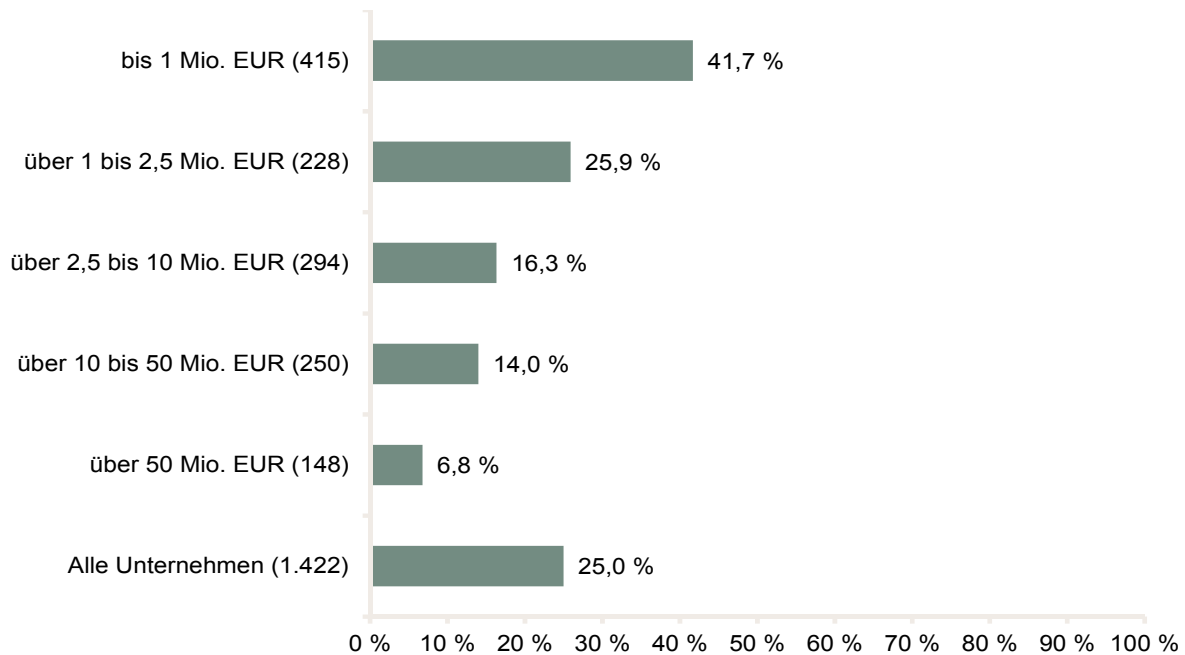
Grafik 24: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

3.2 Ablehnung von Investitionskrediten

In 25 % der Fälle wurde den befragten Unternehmen, die einen Investitionskredit beantragt haben, der Kredit nicht gewährt (s. Grafik 25).¹² 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 im vorangegangenen Kapitel im Saldo ermittelte Verbesserung der Ratingnoten hat somit in der aktuellen Erhebung ihren Niederschlag in einem weiteren Rückgang der Ablehnungsquote gefunden. Damit bestätigt auch die Betrachtung der Ablehnungsquote den Befund aus Kapitel 2, dass sich die Situation beim Kreditzugang gegenüber der Vorjahreserhebung nochmals – wenn auch nur geringfügig – verbessert hat.

Wie in den Vorjahren fällt bei den kleineren Unternehmen die Ablehnungsquote deutlich höher aus. Während lediglich knapp 7 % der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR von der Ablehnung eines Kreditwunsches berichten, sind es bei den Unternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz mehr als 6-mal so viele (42 %). Auch diese Befunde stehen im Einklang mit den Ergebnissen aus Kapitel 2, wonach der generelle Kreditzugang – ungeachtet der Konditionen – sich mit abnehmender Unternehmensgröße zunehmend problematischer gestaltet. Gegenüber der Vorjahresbefragung hat sich die Schere zwischen großen und kleinen Unternehmen bei den Kreditablehnungen geöffnet.

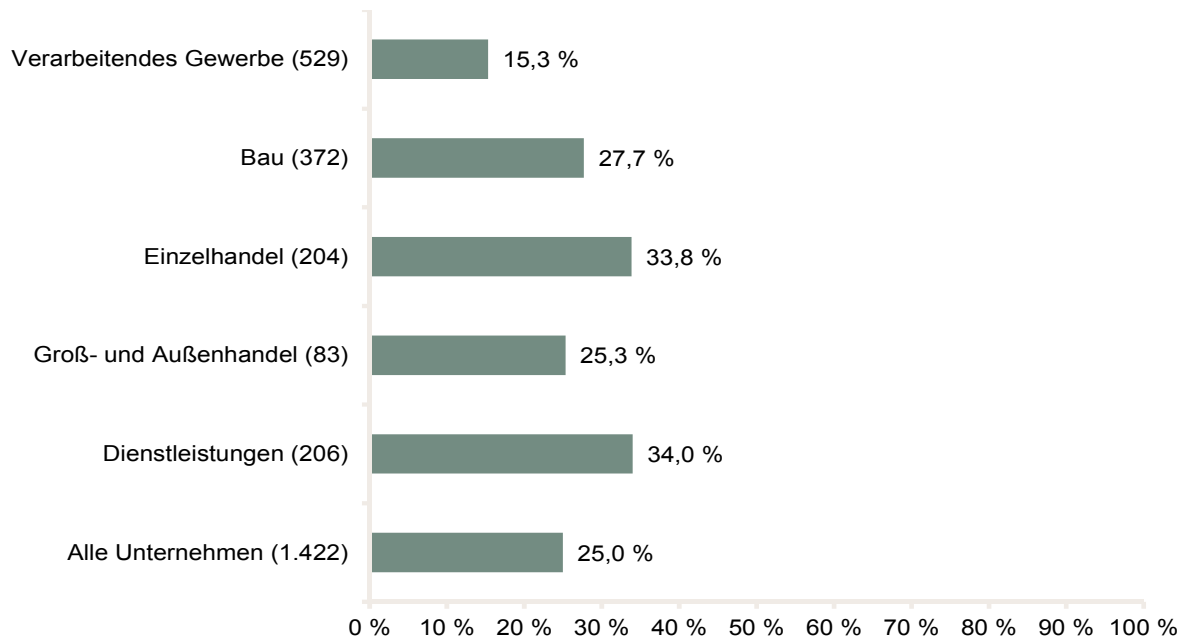
¹² Bezogen auf alle Unternehmen beläuft sich dieser Anteil auf 10 %.



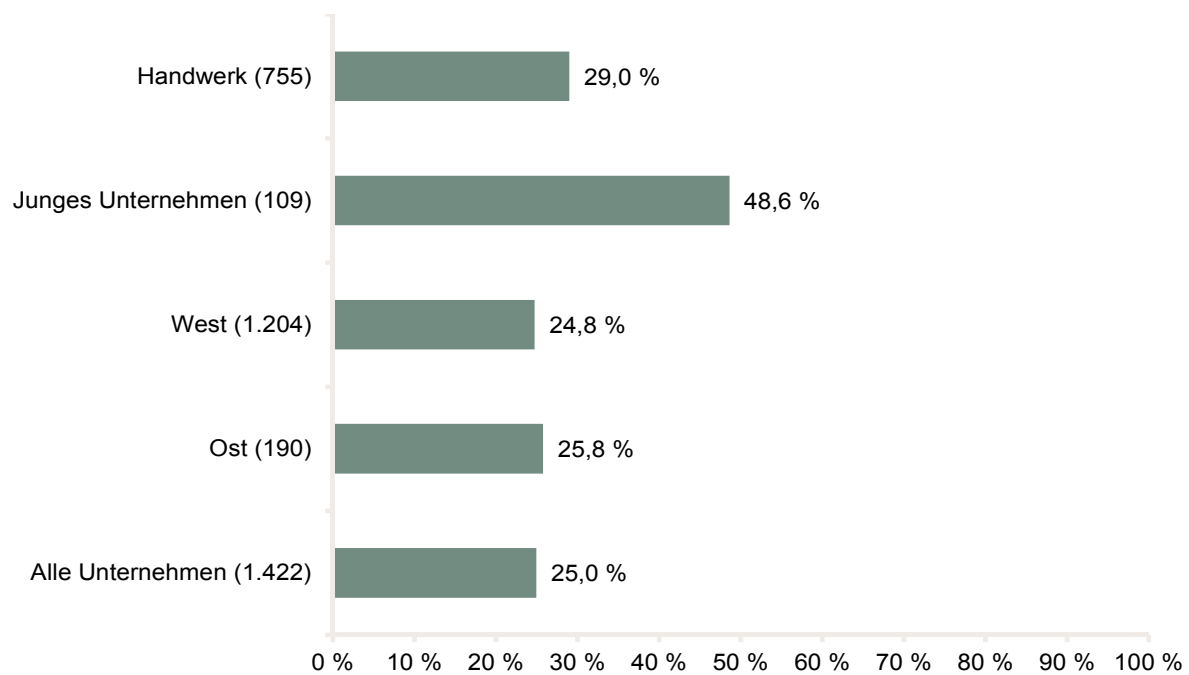
Grafik 25: Investitionskreditantrag abgelehnt nach Umsatzgrößenklassen

Ähnlich wie in den zurückliegenden Erhebungen berichten Dienstleistungs- und Einzelhandelsunternehmen mit 34 % am häufigsten von Kreditablehnungen (s. Grafik 26). Kreditanträge von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes werden mit 15 % ähnlich wie im Vorjahr am seltensten abgelehnt. Auch dieses Ergebnis steht im Einklang mit den Befunden zur Kreditrendenz sowie der Entwicklung der Ratingnote. Weitere Unterschiede im Antwortverhalten zwischen den Branchen können bei einer multivariaten Betrachtung jedoch nicht ermittelt werden.

Wie Grafik 27 zeigt, unterscheidet sich die Ablehnungsquote zwischen Unternehmen aus den west- und ostdeutschen Bundesländern nur geringfügig, während sie bei Handwerksunternehmen etwas höher als im Durchschnitt über die Gesamtstichprobe ausfällt. Deutlich höher liegt dagegen die Kreditablehnungsquote junger Unternehmen. Mit 49 % der beantragenden Unternehmen fällt diese Quote – analog zu den Ergebnissen der Vorjahre – gerade bei jungen Unternehmen beinahe doppelt so hoch als in allen anderen hier untersuchten Unternehmensgruppen aus. Auch dieses Resultat bestätigt die in den vorangegangenen Kapiteln ermittelten Befunde zu den strukturellen Problemen junger Unternehmen bei der Kreditaufnahme.



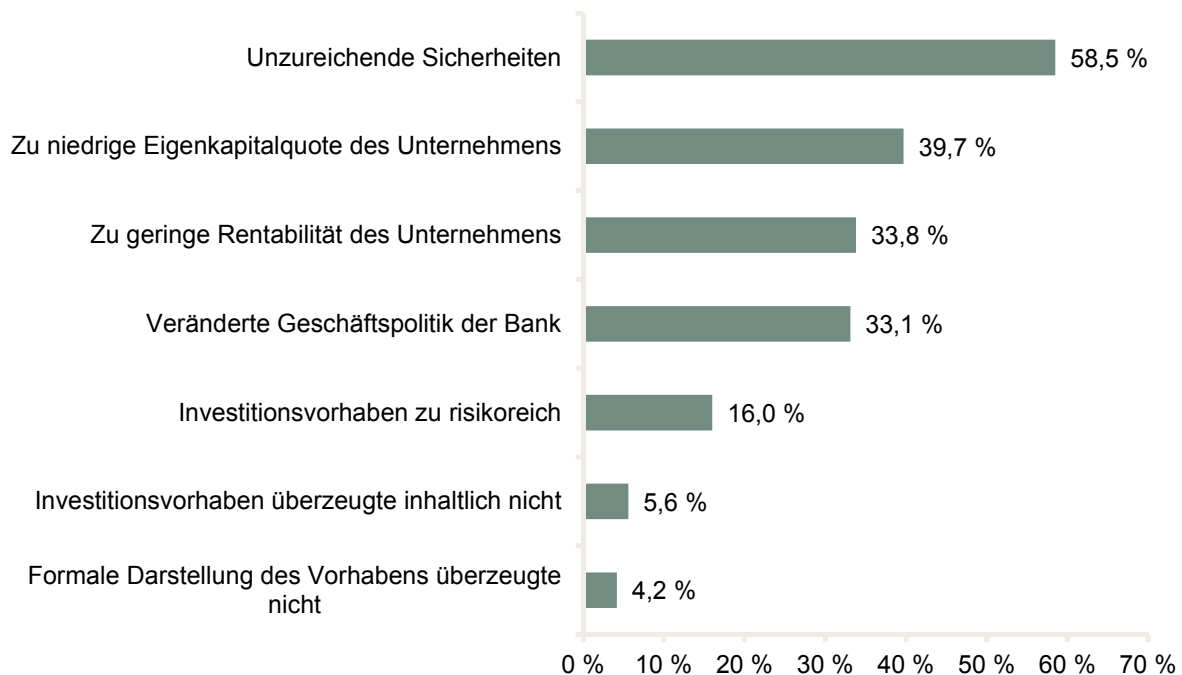
Grafik 26: Investitionskreditantrag abgelehnt nach Branchen



Grafik 27: 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 59 % der Ablehnungen von den befragten Unternehmen – unter anderem – auf unzureichende Sicherheiten zurückgeführt (s. Grafik 28). Damit spielt dieser Ablehnungsgrund mit Abstand die bedeutendste Rolle und unterstreicht die hohe Risikosensitivität der Kreditinstitute. Auf Position zwei der Kreditablehnungsgründe rangiert mit 40 % der Nennungen wenig überraschend die Eigenkapitalquote als zentraler Indikator für die Bo-

nität eines Unternehmens. Beinahe gleichauf folgen mit knapp 34 bzw. 33 % der Nennungen eine zu geringe Rentabilität des Antragstellers sowie eine veränderte Geschäftspolitik des Kreditinstituts. Projektspezifische Gründe spielen bei den Kreditablehnungen demgegenüber eine deutlich untergeordnete Rolle. Wegen der mit dem Investitionsvorhaben verbundenen hohen Risiken wurden 16 % der Kreditanträge verweigert. Die geringste Rolle spielten eine mangelnde Überzeugungskraft der Inhalte (5 %) sowie die formale Darstellung des Vorhabens (4 %).

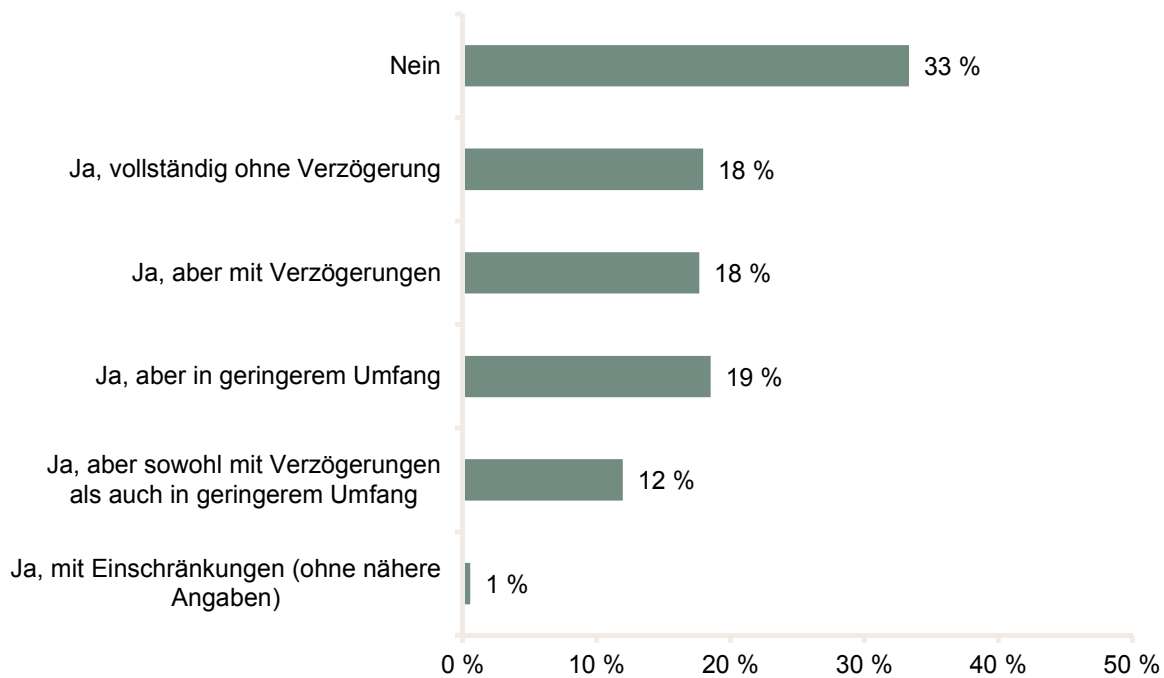


Anmerkung: Mehrfachnennung möglich

Grafik 28: Gründe für die Ablehnung eines Investitionskredits

Gegenüber der Vorjahresbefragung fällt auf, dass sich die Antwortstruktur bezüglich der Ablehnungsgründe nur geringfügig verändert hat. Lediglich Veränderungen der Geschäftspolitik wurde in einem nennenswerten Umfang seltener genannt (Vorjahresbefragung: 38 %, bereinigt um Verschiebungen in der Stichprobenstruktur), sodass dieser Grund in der Rangfolge zwei Positionen einbüßte. In der Vergangenheit wurde dieser Grund insbesondere von großen Unternehmen genannt. Der Rückgang dieses Ablehnungsgrundes dürfte daher im Zusammenhang mit den gesunkenen Kreditablehnungen bei diesen Unternehmen stehen. 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.¹³

¹³ Vgl. hierzu ausführlich den diesbezüglichen Schwerpunkt in Schwartz und Zimmermann (2012).



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich

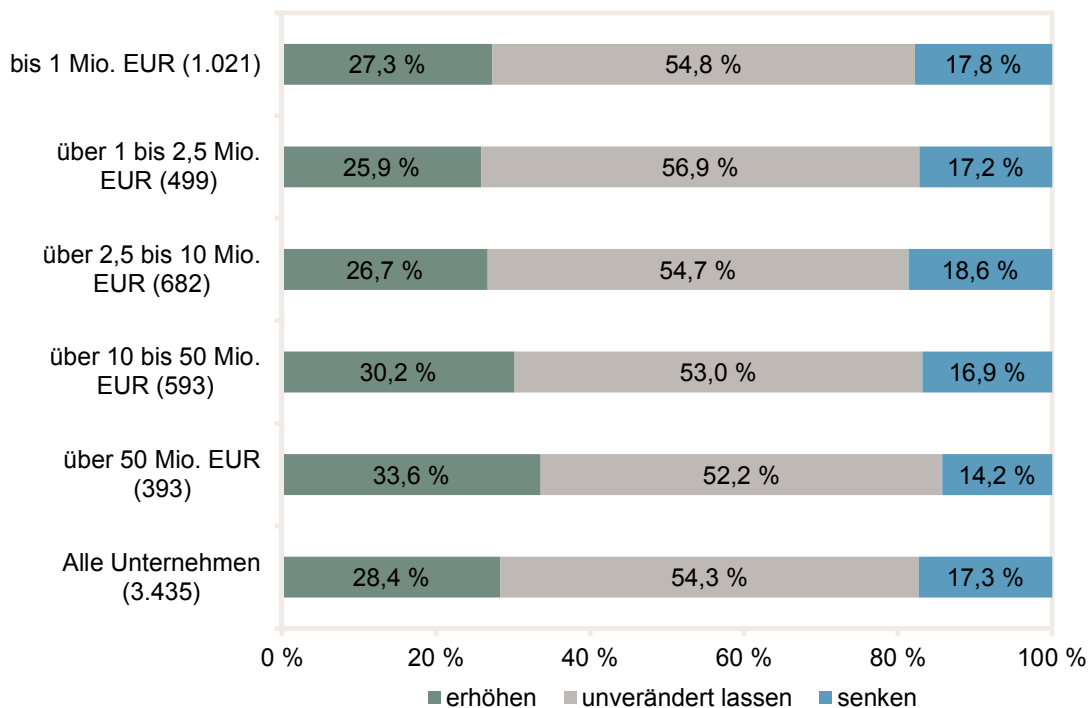
Grafik 29: Investitionskreditwunsch abgelehnt, Vorhaben dennoch ausgeführt?

Abschließend wurden die Unternehmen befragt, ob sie trotz abgelehntem Investitionskredit ihr Vorhaben durchführen konnten. Für 18 % der Unternehmen hatte die Kreditablehnung keine Auswirkungen auf die Durchführung des Vorhabens: Es wurde ohne Verzögerung oder inhaltliche Abstriche trotzdem verwirklicht (s. Grafik 29). Wohingegen bei einem Drittel der Befragten die Kreditablehnung das Aus für das Investitionsvorhaben bedeutete. Die restlichen 51 % der von Kreditablehnungen betroffenen Unternehmen konnten zwar das Projekt angehen, allerdings nur unter Einschränkungen. Darunter meldeten 19 % bzw. 18 % Einbußen im Umfang bzw. zeitliche Verzögerungen. Von beiden Einschränkungen waren 12 % betroffen. Gegenüber der Vorjahreserhebung ist somit der Anteil der Unternehmen, der trotz Kreditablehnung ein geplantes Investitionsprojekt ohne Einschränkungen durchführen konnte, geringfügig im 2 Prozentpunkte gestiegen, während der Anteil der Unternehmen, die das Investitionsprojekt aufgeben mussten um einen Prozentpunkt zurückging (bereinigt um Verschiebungen in der Stichprobenstruktur). Aufgrund der geringen Zahl der antwortenden Unternehmen werden auch bei dieser Frage keine weiteren Untersuchungen hinsichtlich Umsatz, Branche, Region, Alter und Rechtsform ausgewiesen.

3.3 Investitionsplanung für 2013

Das Investitionsklima hat sich gegenüber dem Vorjahr verschlechtert. Die Investitionspläne der Unternehmen haben sich noch einmal verringert. So planen aktuell 28 % der befragten Unternehmen, die Investitionen zu erhöhen (s. Grafik 30). Gegenüber der Vorjahreserhebung ist somit der Anteil der Unternehmen mit expansiver Investitionsplanung gesunken

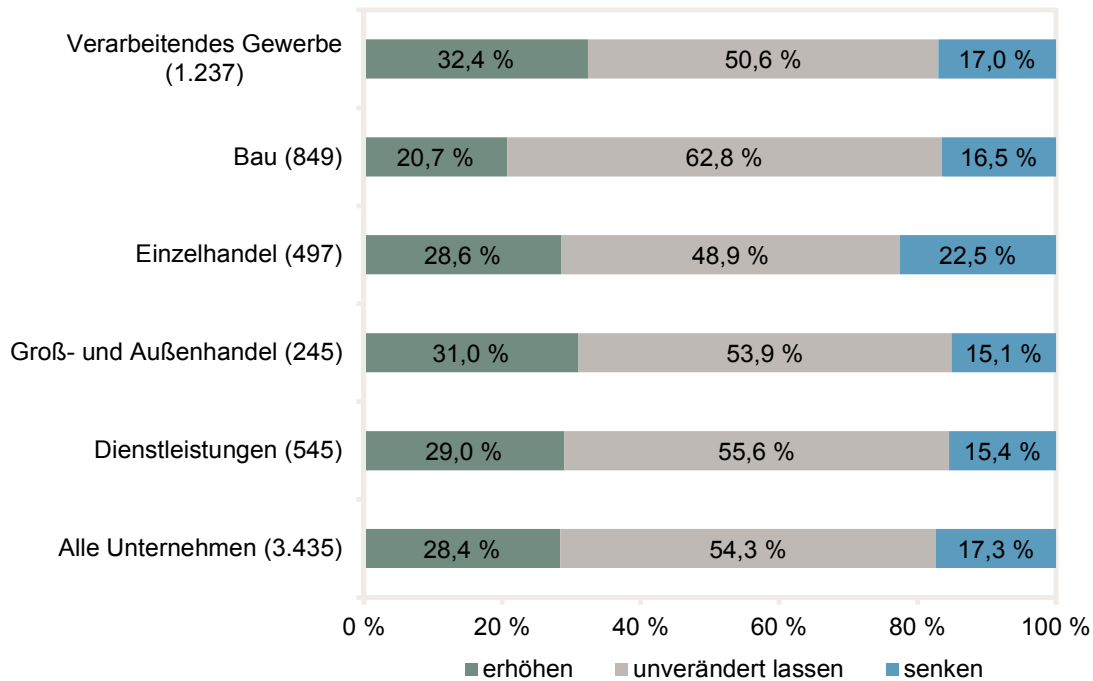
(Vorjahresbefragung: 14 %, bereinigt um Verschiebungen in der Stichprobenstruktur). Dagegen ist der Anteil der Befragten, der seine Investitionen zurückfahren will von 14 % im Vorjahr auf 17 % gestiegen.



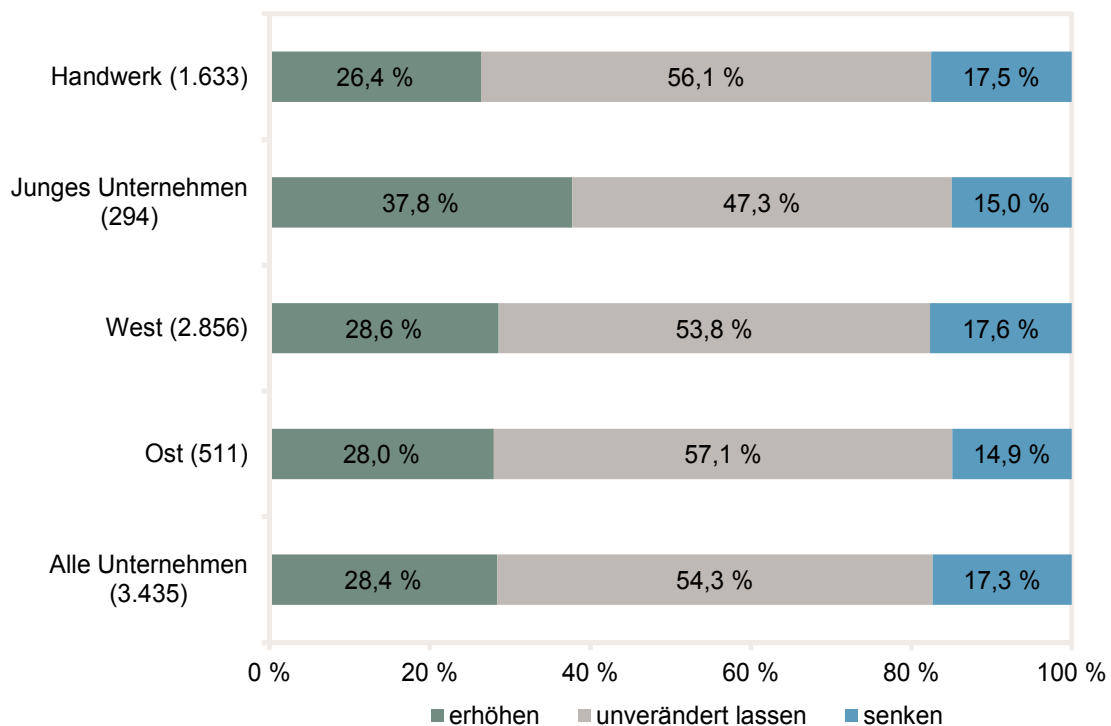
Grafik 30: Planung von Investitionen nach Umsatzgrößenklassen

Im Größenvergleich zeigen sich deutlich geringere Unterschiede bei den Investitionsplanungen als in den Vorjahren. Planen in den zurückliegenden Jahren vor allem größere Unternehmen, ihre Investitionen auszuweiten, so sind diese Anteile deutlich zurückgegangen. Aktuell beträgt die Differenz der Anteile an Unternehmen mit expansiven Investitionsplänen zwischen der kleinsten und der größten Unternehmensklasse lediglich sechs Prozentpunkte. Der Vorjahreswert lautete dagegen noch 22 Prozentpunkte.

Bezüglich der Branchen kann festgehalten werden, dass Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes noch immer an erster Stelle stehen, was die geplante Erhöhung der Investitionen betrifft (s. Grafik 31). Der Abstand zu den weiteren Branchen ist allerdings lange nicht mehr so groß wie in den Vorerhebungen. Ähnlich den Vorjahresergebnissen planen junge Unternehmen häufiger, ihre Investitionen zu erhöhen (s. Grafik 32).



Grafik 31: Planung von Investitionen nach Branchen



Grafik 32: Planung von Investitionen nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

3.4 Fazit

Im Einklang mit der erneuten Verbesserung der Ratingnoten, ist auch der Anteil der Unternehmen, deren Kreditwunsch nicht entsprochen wurde, gegenüber der Vorjahreserhebung geringfügig auf 25 % zurückgegangen. Nach wie vor zeigt sich auch bei den Kreditlehnun-

gen, dass kleinere und junge Unternehmen wesentlich größere und strukturelle (d. h. nicht konjunkturbedingte) Probleme beim Kreditzugang haben. Dies lässt sich etwa daran festmachen, dass Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz rund 6-mal so häufig von einer Ablehnung eines Kreditwunsches berichten als Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR. Mit der Ablehnung von knapp jedem zweiten Kreditantrag stellt sich die Verfügbarkeit von Krediten bei den jungen Unternehmen (nicht älter als fünf Jahre) als besonders schwierig dar. Im Vergleich zu den großen Unternehmen bedeutet dies eine um mehr als das 7-fach höhere Ablehnungsquote.

Die beiden häufigsten Ablehnungsgründe von Investitionskreditanträgen waren unverändert zu geringe Sicherheiten mit 59 % der Nennungen sowie eine zu geringe Eigenkapitalquote der Antragsteller mit 40 %. In der Mehrzahl der Fälle hatte eine negative Kreditentscheidung unmittelbare Auswirkungen auf die Durchführung der Investitionen: Bei einem Drittel der Unternehmen bedeutete die Kreditablehnung das Aus für das Investitionsvorhaben; 49 % konnten die Investitionen lediglich mit Einschränkungen vornehmen. Nur 18 % der Unternehmen, die eine Ablehnung ihres Antrags erfahren haben, konnte ihr Investitionsvorhaben in vollem Umfang und ohne Verzögerung realisieren.

4. Erwartungen an die Hausbank

Nicht zuletzt aufgrund der Erfahrungen der zurückliegenden Finanz- und Wirtschaftskrise zeichnen sich auch auf der Angebotsseite weitere Veränderungen ab. Nach den Liberalisierungen und Deregulierungen der Kapitalmärkte in der Vergangenheit rücken aktuell die Kontrolle und Regulierung des Bankensektors wieder stärker in den Fokus der Aufmerksamkeit. Inwieweit diese Verschiebungen die Handlungsmöglichkeiten von Kreditinstituten einschränken und welche Wirkungen auf die Unternehmensfinanzierung ausgehen, lässt sich aktuell noch nicht abschließend beurteilen. Welche Erwartungen die Unternehmen an die Produktpalette, das Beratungs- und Dienstleistungsangebot ihrer Hausbank hegen, wurde vor diesem Hintergrund erstmalig in dieser Befragungsreihe erhoben.¹⁴

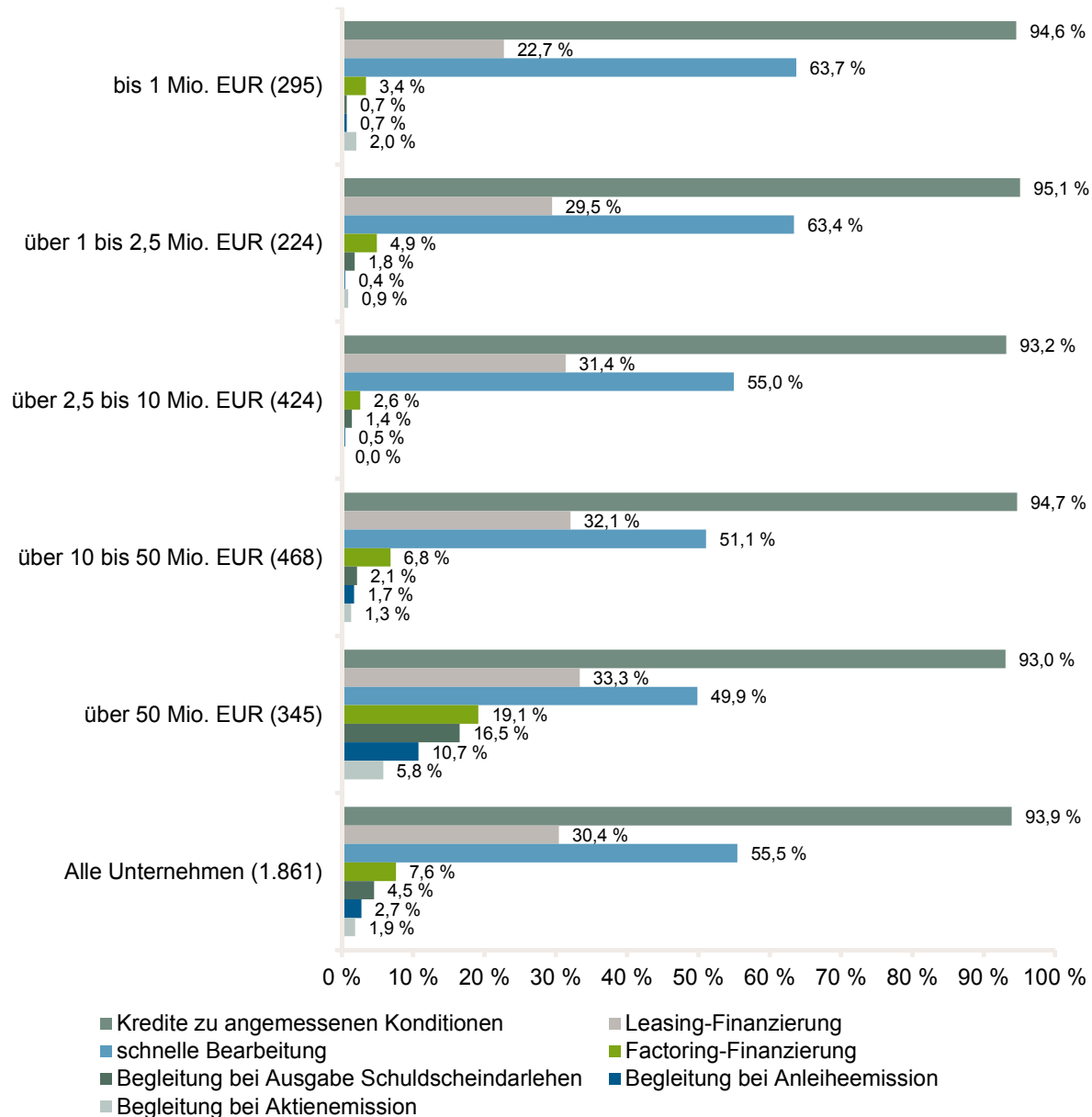
4.1 Finanzierungsdienstleistungen

Unter den von Kreditinstituten angebotenen Finanzierungsdienstleistungen ist der Kredit mit überwältigender Mehrheit das von den befragten Unternehmen am häufigsten genannte Finanzierungsinstrument. Mit 94 % stellt die Kreditversorgung zu angemessenen Konditionen mit deutlichem Abstand vor anderen Angeboten wenig überraschend die wichtigste Finanzierungsdienstleistung von Banken und Sparkassen dar (s. Grafik 33). Kredite werden rund 3-mal so häufig wie das auf Position zwei rangierende Leasing-Angebot (30 %) genannt. Auch die weiteren abgefragten Finanzierungsdienstleistungen wie Factoring (8 %), Begleitung bei der Ausgabe von Schuldscheindarlehen (5 %), sowie Begleitung bei Anleihe- und Aktienemissionen (3 bzw. 2 %) spielen demgegenüber deutlich untergeordnete Rollen.

Die hohe Bedeutung, die Unternehmen dem Kreditangebot beimessen, zeigt sich mit Nennungen zwischen 92 und 96 % über alle hier untersuchten Unternehmensgruppen nahezu identisch gleich stark (s. Grafik 34 und 35). Dieses Ergebnis belegt, dass die Bereitstellung von Krediten von den Unternehmen als Kernaufgabe von Banken und Sparkassen gesehen wird. Es steht im Einklang mit der Bedeutung von Krediten für die Unternehmensfinanzierung insgesamt. Auf die Frage nach den für ihr Unternehmen wichtigen Finanzierungsquellen werden Kredite – neben Finanzierungen von Gesellschaftern und aus dem Familienkreis – nach wie vor am Häufigsten genannt (s. Grafik 45 im Anhang).¹⁵

¹⁴ Die entsprechenden Fragen wurden an rund die Hälfte der teilnehmenden Unternehmen gestellt.

¹⁵ Vgl. dazu ausführlich Schwartz und Zimmermann (2012).



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 33: Erwartungen an die Hausbank: Finanzierungsdienstleistungen nach Umsatzgrößenklassen

Bezüglich der Kreditvergabe, geben 56 % der befragten Unternehmen explizit an, insbesondere auf eine schnelle Kreditbearbeitung wert zu legen. Mit 64 % ist die schnelle Kreditentscheidung insbesondere kleinen Unternehmen wichtig, während dieser Aspekt mit steigender Unternehmensgröße zunehmend seltener genannt wird. Im Durchschnitt über alle Unternehmen – die die Erwartung einer schnellen Bearbeitung geäußert haben – wird eine Entscheidung innerhalb von 13 Tagen gewünscht, wobei die genannten Fristen sich vergleichsweise wenig zwischen den Unternehmen unterscheiden. So erwarten die Unternehmen unter 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz mit 11 Tagen die kürzeste Bearbeitungsdauer. Diese Zeitspanne steigt mit zunehmender Unternehmensgröße bis auf 16 Tage bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR an. Die längere Frist bei den großen Unternehmen dürfte darauf zurückzu-

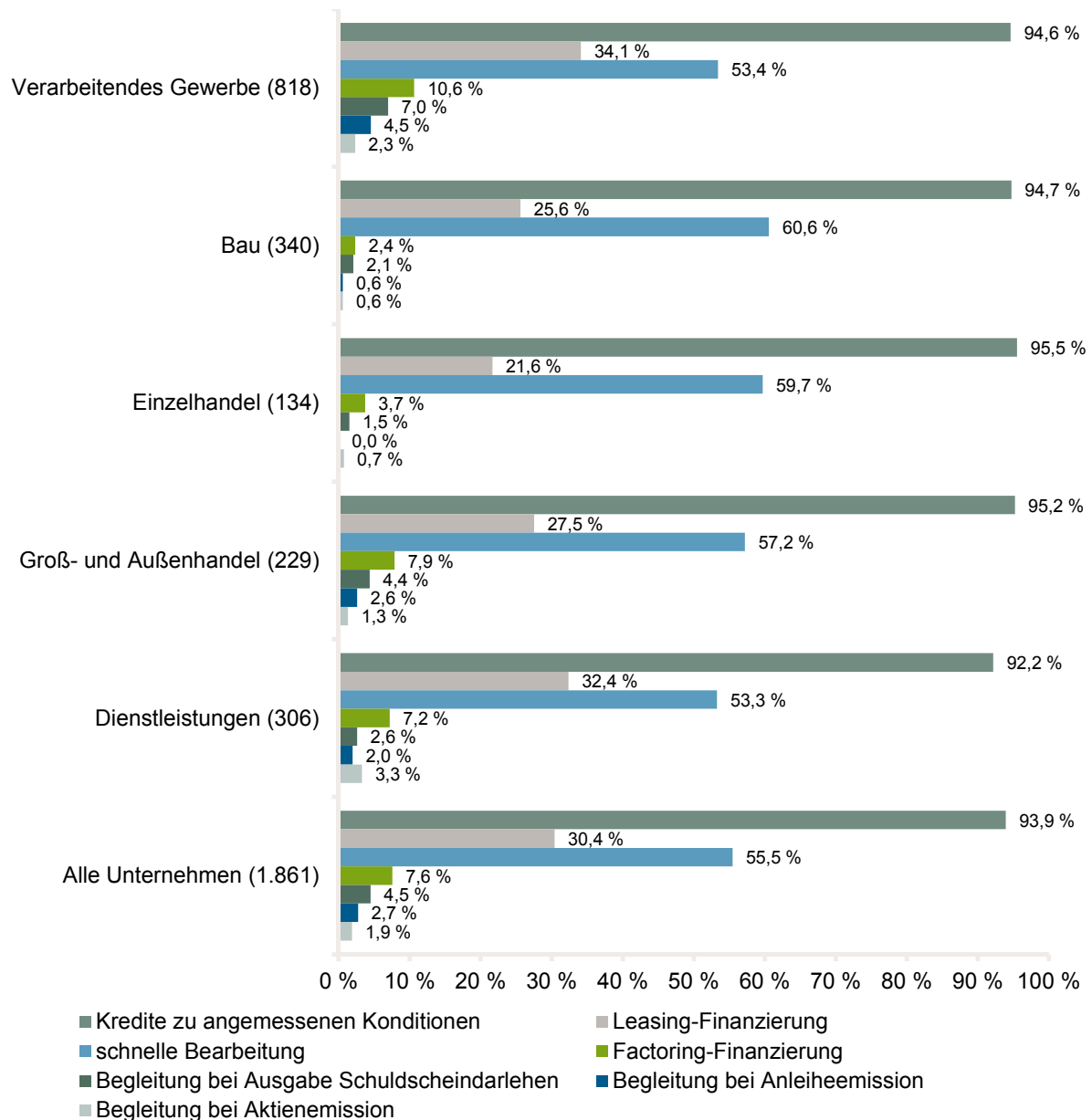
führen sein, dass diese Unternehmen ihre Investitionsentscheidungen häufiger aufgrund längerfristiger strategischer Überlegungen fällen und komplexere Vorhaben angehen, während kleine Unternehmen häufiger sich kurzfristig ergebende Chancen ergreifen. Auch zwischen den Branchen unterscheiden sich die gewünschten Bearbeitungsdauern nur wenig. Mit 11 Tagen liegt diese Spanne im Baugewerbe am niedrigsten, während sie im Verarbeitenden Gewerbe mit 14 Tagen am längsten ist.

Tabelle 1: Erwartungen an die Hausbank: Dauer der Kreditbearbeitung

Umsatzgröße		Branchen		Handwerk, Alter und Region	
	in Tagen		in Tagen		in Tagen
bis 1 Mio. EUR	11,1	Verarbeitendes Gewerbe	14,1	Handwerk	12,3
über 1 Mio. EUR bis 2,5 Mio. EUR	11,1	Bau	10,6	Junges Unternehmen	11,5
über 2,5 Mio. bis 10 Mio. EUR	13,1	Einzelhandel	13,4	West	12,3
über 10 Mio. bis 50 Mio. EUR	13,7	Groß- / Außenhandel	13,9	Ost	15,5
über 50 Mio. EUR	15,7	Dienstleistungen	11,1		
Alle Unternehmen	12,8	Alle Unternehmen	12,8	Alle Unternehmen	12,8

Anmerkung: arithmetisches Mittel

Ein Leasing-Angebot der Hausbank halten 30 % der befragten Unternehmen für wichtig. Dabei erwarten kleine Unternehmen ein Leasingangebot mit 23 % seltener als der Durchschnitt über alle befragten Unternehmen, während dieser Wert auf bis zu 33 % bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz ansteigt. Auch im niedrigeren Anteil der kleinen Unternehmen, denen ein Angebot von Leasingfinanzierungen der Hausbank wichtig ist, dürfte sich die geringere Bedeutung von Leasing in diesen Unternehmen widerspiegeln (s. Grafik 48 im Anhang). Im Branchenvergleich zeigt sich für Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (34 %) sowie für Dienstleistungsunternehmen (32 %) die höchste Bedeutung, wohingegen Einzelhandels- (22 %) und Bauunternehmen (26 %) seltener ein Angebot von Leasingfinanzierungen ihrer Hausbank erwarten.

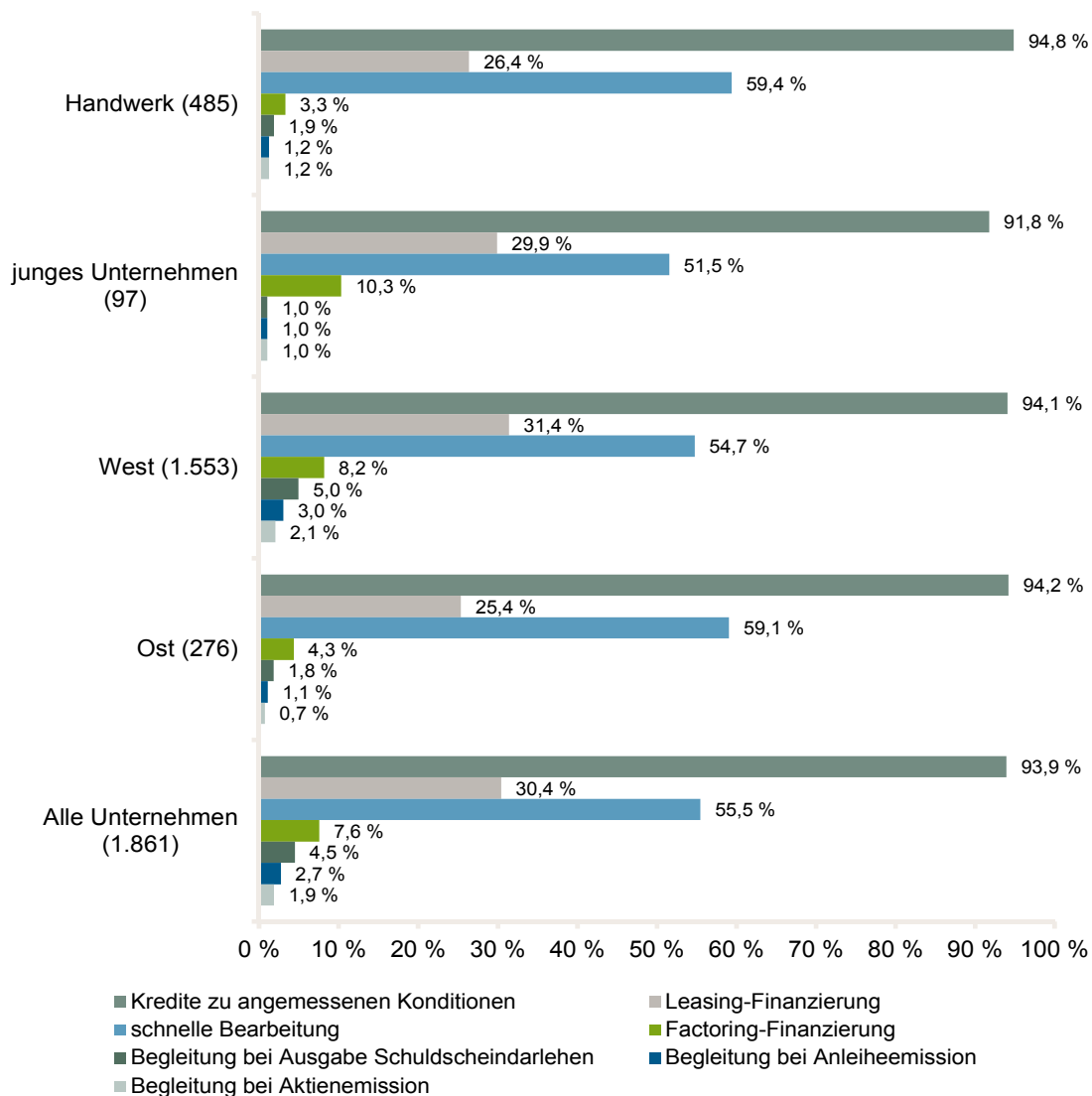


Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 34: Erwartungen an die Hausbank: Finanzierungsdienstleistungen nach Branchen

Factoring – d. h. der Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an einen Dritten – stellt eine Möglichkeit der Finanzierung aus dem laufenden Geschäftsbetrieb dar und dient der kurzfristigen Liquiditätsbeschaffung. Mit knapp 8 % der Unternehmen, die ein eigenes Factoring-Angebot ihrer Hausbank für wichtig halten, kommt einer solchen Erwartung ein ähnlicher Stellenwert bei, wie der Bedeutung dieses Finanzierungsinstruments für die Unternehmensfinanzierung generell. Ein Factoringangebot erwarten mit 19 % der Nennungen dabei insbesondere große Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Auch jüngere Unternehmen erwarten ein Factoringangebot häufiger. Vor dem Hintergrund ihrer größeren Probleme der Deckung ihres Finanzierungsbedarfs mit traditionellen Finanzierungsquellen, erscheinen junge Unternehmen bezüglich der „modernen“ Instrumente im Allgemeinen offener. Dagegen dürften die seltener geäußerten diesbezüglichen Erwartungen

von Bau-, Einzelhandel sowie Handwerksunternehmen auf deren in der Regel kleinere Unternehmensgröße zurückzuführen sein.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 35: Erwartungen an die Hausbank: Finanzierungsdienstleistungen nach Handwerk, Alter und Regionen

Die Begleitung der Ausgabe von Schuldscheindarlehen sowie bei der Anleiheemission wird mit 5 bzw. 3 % über alle befragten Unternehmen eher selten von einer Hausbank erwartet. Auch dieser Befund deckt sich mit der Bedeutung, die Unternehmen diesen Finanzierungsinstrumenten für ihre Unternehmensfinanzierung beimessen. Da mit Schuldscheindarlehen sowie Anleihen typischerweise höhere Finanzierungsvolumina abgedeckt werden, sollten diese Finanzierungsinstrumente insbesondere bei größeren Unternehmen von Interesse sein. Tatsächlich zeigt sich bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz mit 17 % der Nennungen bezüglich Schuldscheindarlehen sowie 11 % für Anleihen ein nicht unerheblicher Anteil, der Kompetenzen seiner Hausbank bei diesen Finanzierungsformen erwartet. Die detailliertere Betrachtung für die größeren Unternehmen offenbart, dass insbe-

sondere von großen Unternehmen mit über 250 Mio. EUR Jahresumsatz solche Erwartungen gehegt werden (s. Tabelle 2). So geben ein Viertel der Unternehmen mit mehr als 250 Mio. EUR Jahresumsatz an, dass sie von ihrer Hausbank eine Begleitung bei Anleiheemissionen erwarten, bezüglich der Schuldscheindarlehen beträgt dieser Anteil sogar ein Drittel. Im Vergleich dazu halten mit 15 % deutlich weniger der Unternehmen mit mehr als 250 Mio. EUR Jahresumsatz diese Finanzierungsinstrumente (derzeit) als für ihr Unternehmen wichtig. Die Diskrepanz in der Häufigkeit der Nennungen lässt den Schluss zu, dass die großen Unternehmen sich mit den Möglichkeiten, die ihnen beide Finanzierungsinstrumente eröffnen, auseinandersetzen und sich diese Option für die Zukunft offenhalten wollen, auch wenn deren Nutzung aktuell eine untergeordnete Rolle spielt.

Tabelle 2: Erwartungen an die Hausbank bezüglich Schuldscheindarlehen und Anleihen im Vergleich zur Bedeutung dieser Finanzierungsinstrumente in großen Unternehmen

	Erwartung an die Hausbank: Begleitung bei ...			Anleihen, Schuldverschreibungen, Schuldscheindarlehen, u. ä. sind für das eigene Unternehmen wichtige Finanzierungsinstrumente	
	... Ausgabe von Schuldscheindarlehen	... Emission von Anleihen			
	Anteil in Prozent	Anteil in Prozent	Anzahl der Beobachtungen	Anteil in Prozent	Anzahl der Beobachtungen
50 bis 250 Mio. EUR	6,5	4,7	215	2,9	242
über 250 Mio. EUR	33,1	20,8	130	15,1	139

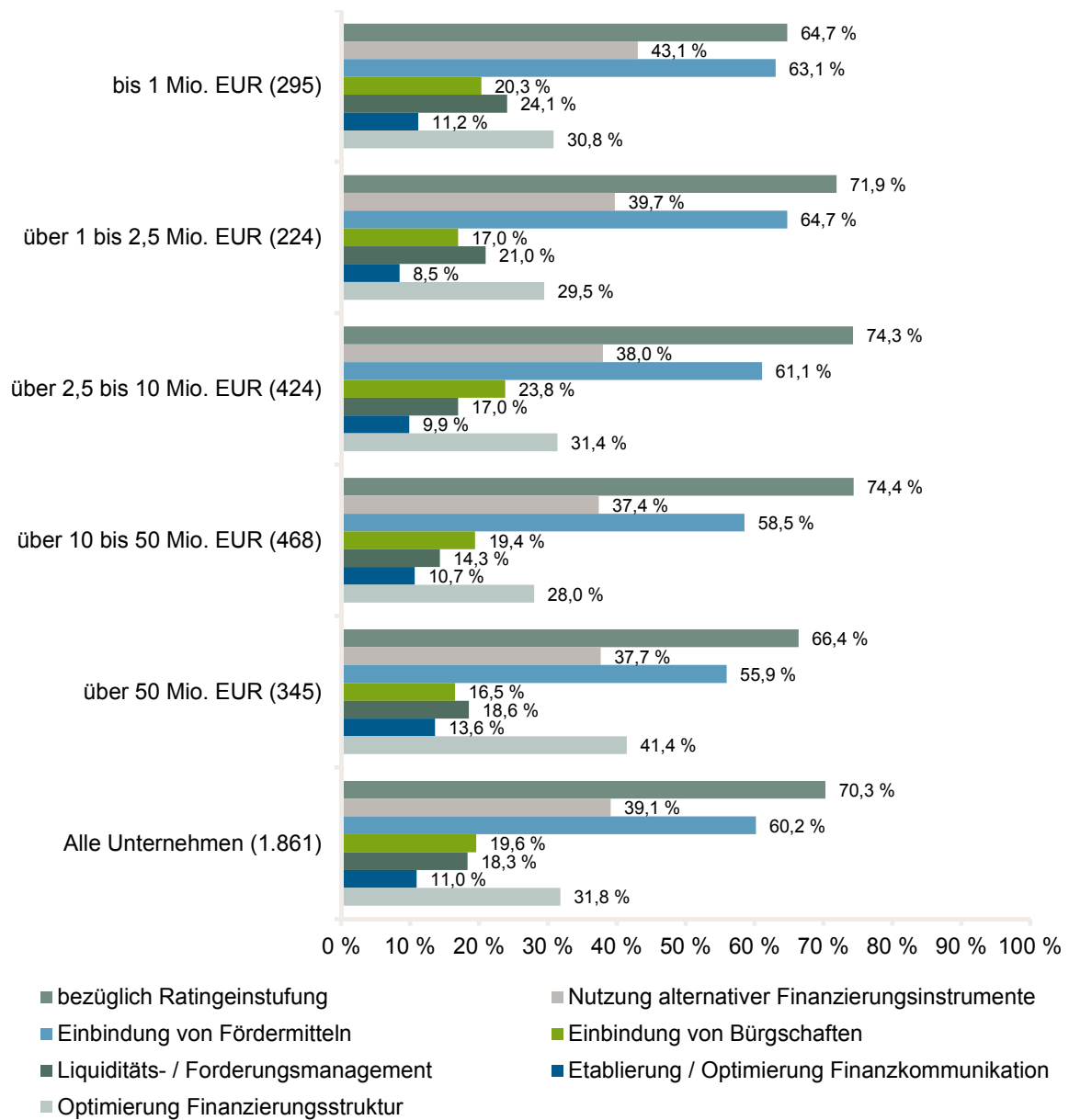
Die Begleitung bei Aktienemissionen wird insgesamt mit 2 % von nur wenigen der befragten Unternehmen erwartet. Anderes als bei den Schuldscheindarlehen bzw. Anleihen liegt der Anteil der Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz, der Kompetenzen und eine entsprechende Begleitung seiner Hausbank bei der Emission von Aktien erwartet, mit 6 % nur geringfügig höher. Unter den Unternehmen mit mehr als 250 Mio. EUR beläuft sich dieser Anteil auf 10 %.

4.2 Beratungsdienstleistungen

Von den Beratungsleistungen werden mit 70 % am häufigsten Beratungen bezüglich der Ratingeinstufung von der Hausbank erwartet (s. Grafik 36).¹⁶ Auf den weiteren Positionen rangieren die Beratung zur Einbindung von Fördermitteln mit 60 %, zur Nutzung alternativer Finanzierungsinstrumente mit 39 % sowie zur Optimierung der Finanzierungsstruktur mit 32 %. Deutlich seltener wird demgegenüber eine Beratung zur Einbindung von Bürgschaften

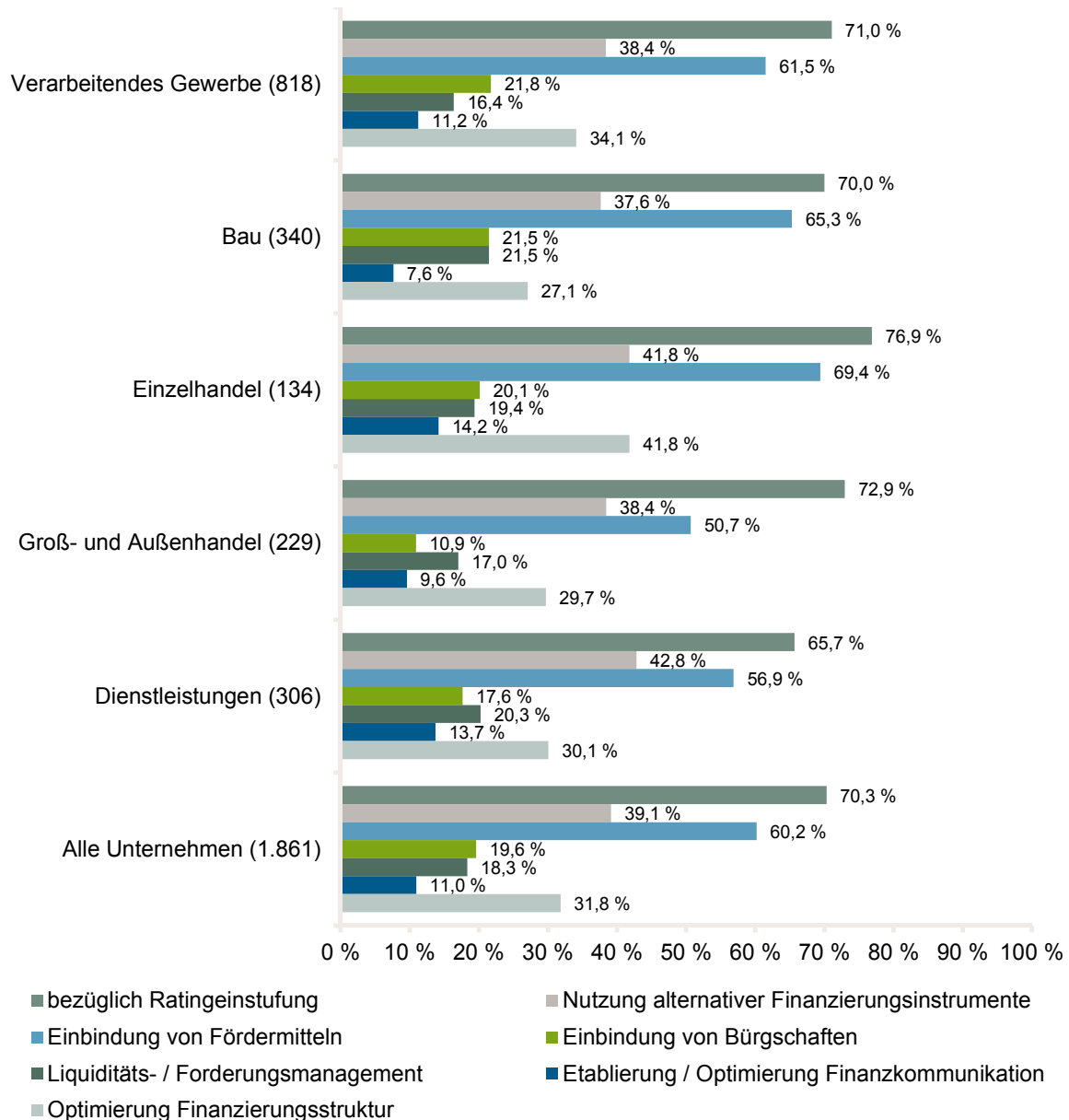
¹⁶ Vgl. Unruh und Zimmermann (2010) zur Kommunikation bezüglich der Ratingeinstufung zwischen Banken und Unternehmen.

(20 %), zum Liquiditäts- und Forderungsmanagement (18 %) und zur Etablierung bzw. Optimierung der Finanzkommunikation (11 %) genannt.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 36: Erwartungen an die Hausbank: Beratungsdienstleistungen nach Umsatzgrößenklassen



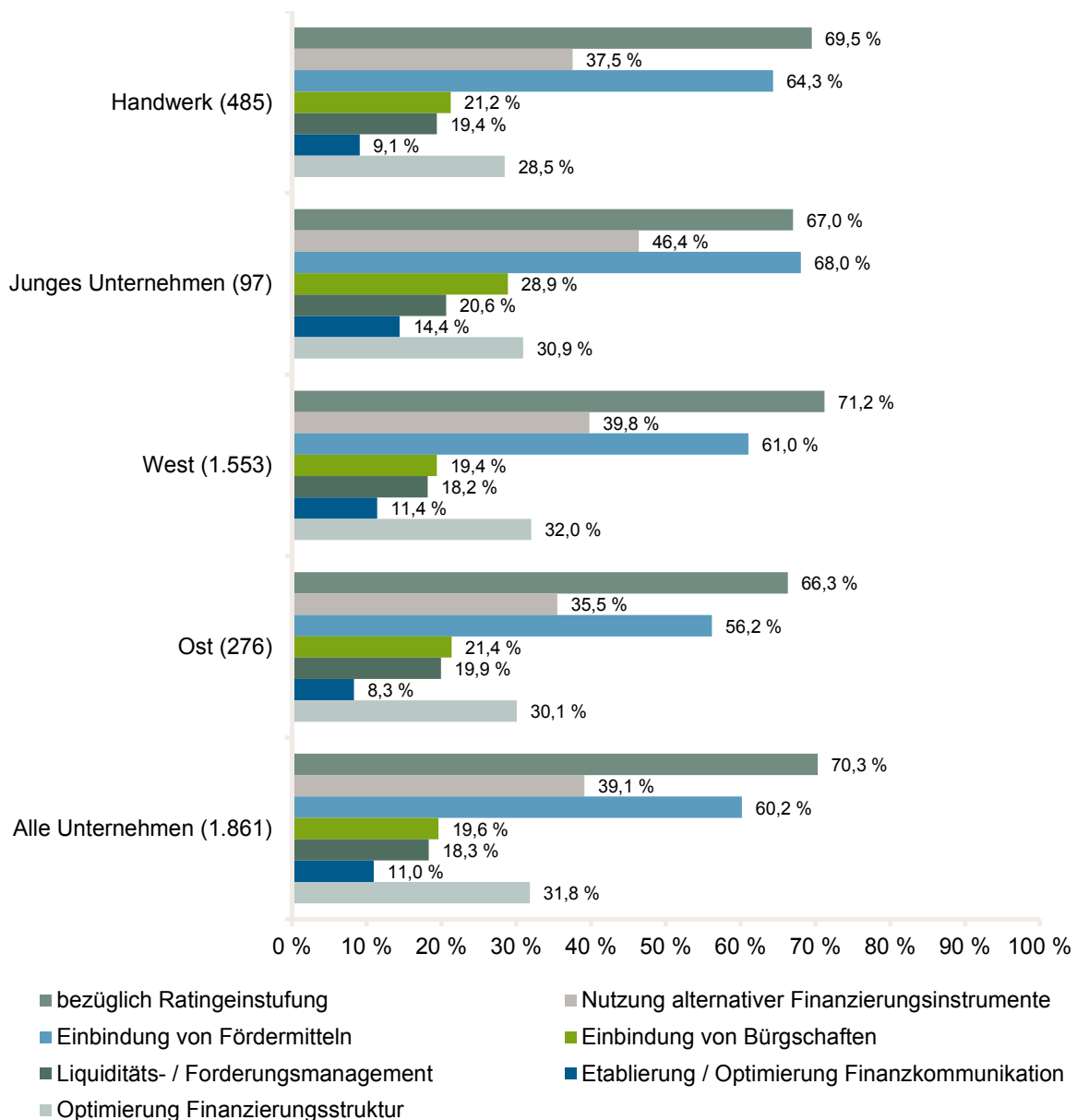
Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 37: Erwartungen an die Hausbank: Beratungsdienstleistungen nach Branchen

Die Erwartungen an die Beratungsleistungen der Hausbank variieren zwischen den verschiedenen hier untersuchten Unternehmenstypen vergleichsweise wenig. Mittelgroße Unternehmen zwischen 2,5 und 50 Mio. EUR Jahresumsatz erwarten Beratungen zur Ratingnote mit jeweils 74 % häufiger als größere sowie kleinere Unternehmen. Generell nimmt der Beratungsbedarf der Unternehmen mit zunehmender Umsatzgröße jedoch tendenziell eher ab. Dies gilt für die Nutzung alternativer Finanzierungsinstrumente, die Einbindung von Fördermitteln sowie zum Liquiditäts- und Forderungsmanagement. Zurückzuführen dürfte dies darauf sein, dass größere Unternehmen Expertise zu diesen Themen selbst im Hause vorhalten. Lediglich Beratungen zur Optimierung der Finanzierungsstruktur erwarten Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz mit 41 % deutlich häufiger als kleinere Unterneh-

men, was im Einklang mit der größeren Vielfalt der bereits genutzten Instrumente, aber auch auf das größere Interesse, weitere Instrumente zukünftig stärker einzubeziehen, steht.

Wie zusätzlich durchgeführte multivariate Untersuchungen zeigen, sind auch die vergleichsweise kleinen Unterschiede im Antwortverhalten zwischen den Unternehmen verschiedener Branchen primär auf Größenunterschiede zurückzuführen (s. Grafik 37, Grafik 38). Schließlich zeigt sich für junge Unternehmen ein höheres Interesse an Beratungen bezüglich alternativer Finanzierungsinstrumente (46 %), der Einbindung von Fördermitteln (68 %) sowie zu Bürgschaften im Speziellen (29 %), was durch die geringere Erfahrung des Managements und den ungleich schwierigeren Kreditzugang dieser Unternehmen erklärt werden kann.

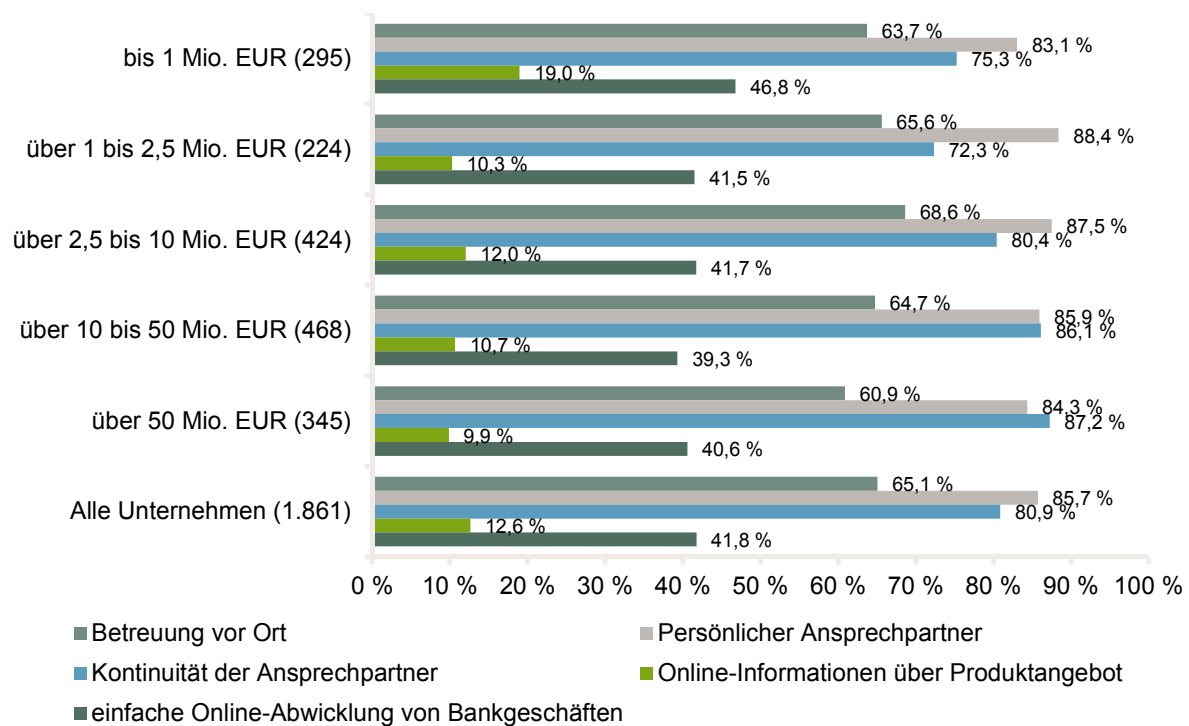


Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 38: Erwartungen an die Hausbank: Beratungsdienstleistungen nach Handwerk, Alter und Regionen

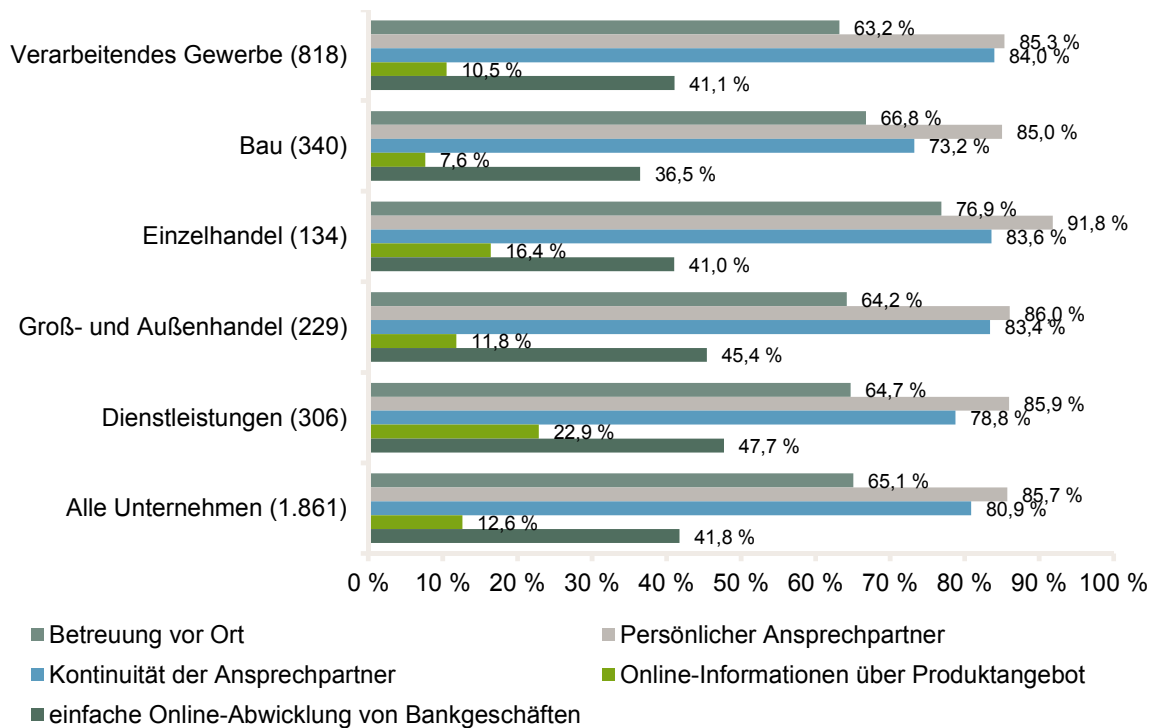
4.3 Gestaltung der Leistungserbringung

Abschließend zu den Erwartungen an die Hausbank wurden die Unternehmen nach der Wichtigkeit des Online-Angebots sowie der persönlichen Betreuung vor Ort befragt. Mit deutlichem Abstand am häufigsten wurde ein persönlicher Ansprechpartner mit 86 % sowie die Kontinuität des Ansprechpartners mit 81 % von den Unternehmen genannt (s. Grafik 39). Die hohe Bedeutung, die Unternehmen einer persönlichen und kontinuierlichen Betreuung beimessen, verdeutlicht der Vergleich zu den Erwartungen bezüglich des Angebots an Beratungsleistungen. Während die am häufigsten genannten Beratungsleistungen, die Beratung zur Ratingnote sowie zur Einbindung von Fördermitteln, lediglich Werte von 70 % bzw. 60 % erreichen, liegen die entsprechenden Anteile bezüglich einer persönlichen und kontinuierlichen Betreuung mit Werten von über vier Fünfteln deutlich höher. Weitere 65 % der befragten Unternehmen erwarten ebenfalls eine Betreuung vor Ort.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

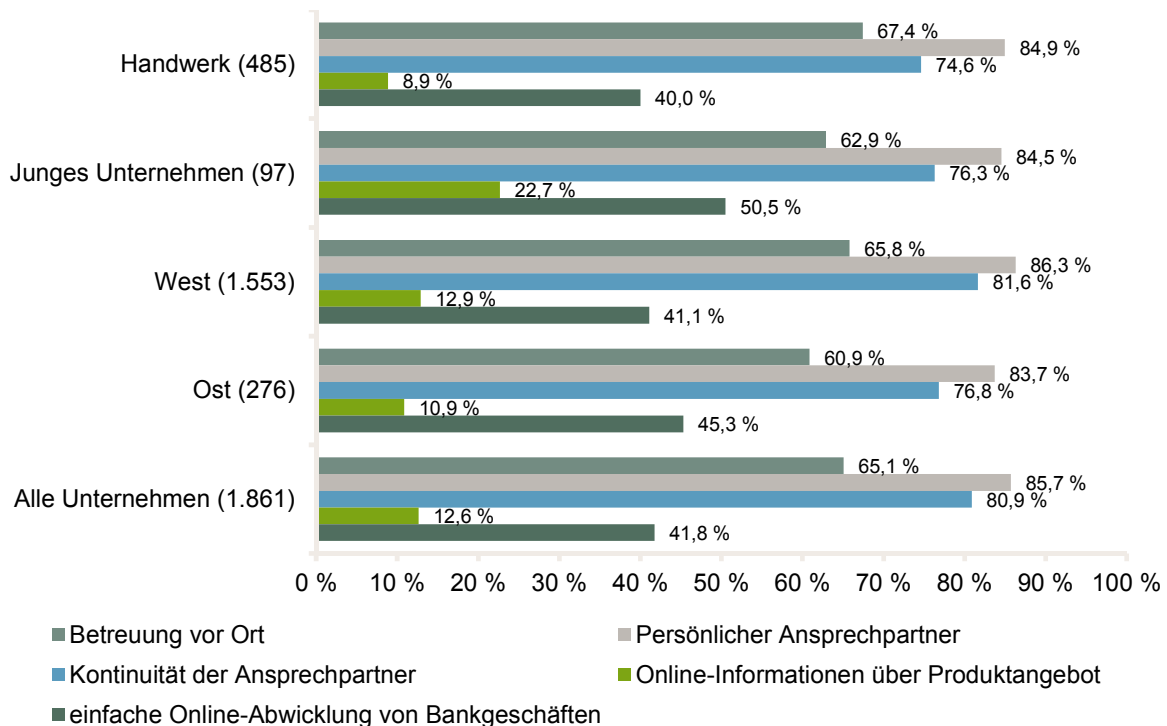
Grafik 39: Erwartungen an die Hausbank: Art der Leistungserbringung nach Umsatzgrößenklasse



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 40: Erwartungen an die Hausbank: Art der Leistungserbringung nach Branche

Auch bezüglich der Art der Leistungserbringung unterscheiden sich die Unternehmensantworten nur geringfügig. Persönliche Ansprechpartner sowie Ansprechpartner vor Ort wünschen sich mittelgroße Unternehmen etwas häufiger als kleine oder große Unternehmen. Des Weiteren legen Unternehmen des Einzelhandels mit 92 % (persönlicher Ansprechpartner) bzw. 82 % (Ansprechpartner vor Ort) häufiger als andere Unternehmen auf diese Aspekte Wert (s. Grafik 40). Die Kontinuität der Ansprechpartner wird ab den Unternehmen mit mehr als 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz zunehmend häufiger genannt. Kleine Unternehmen sind Online-Informationen zum Produktangebot sowie eine einfache Online-Abwicklung von Bankgeschäften mit 47 % bzw. 19 % wichtiger als größeren Unternehmen. Gleiches gilt für junge Unternehmen mit 51 % bzw. 23 % (s. Grafik 41). Grund hierfür dürfte sein, dass beide Unternehmensgruppen häufiger auf standardisierte Produkte ihrer Hausbanken zurückgreifen.

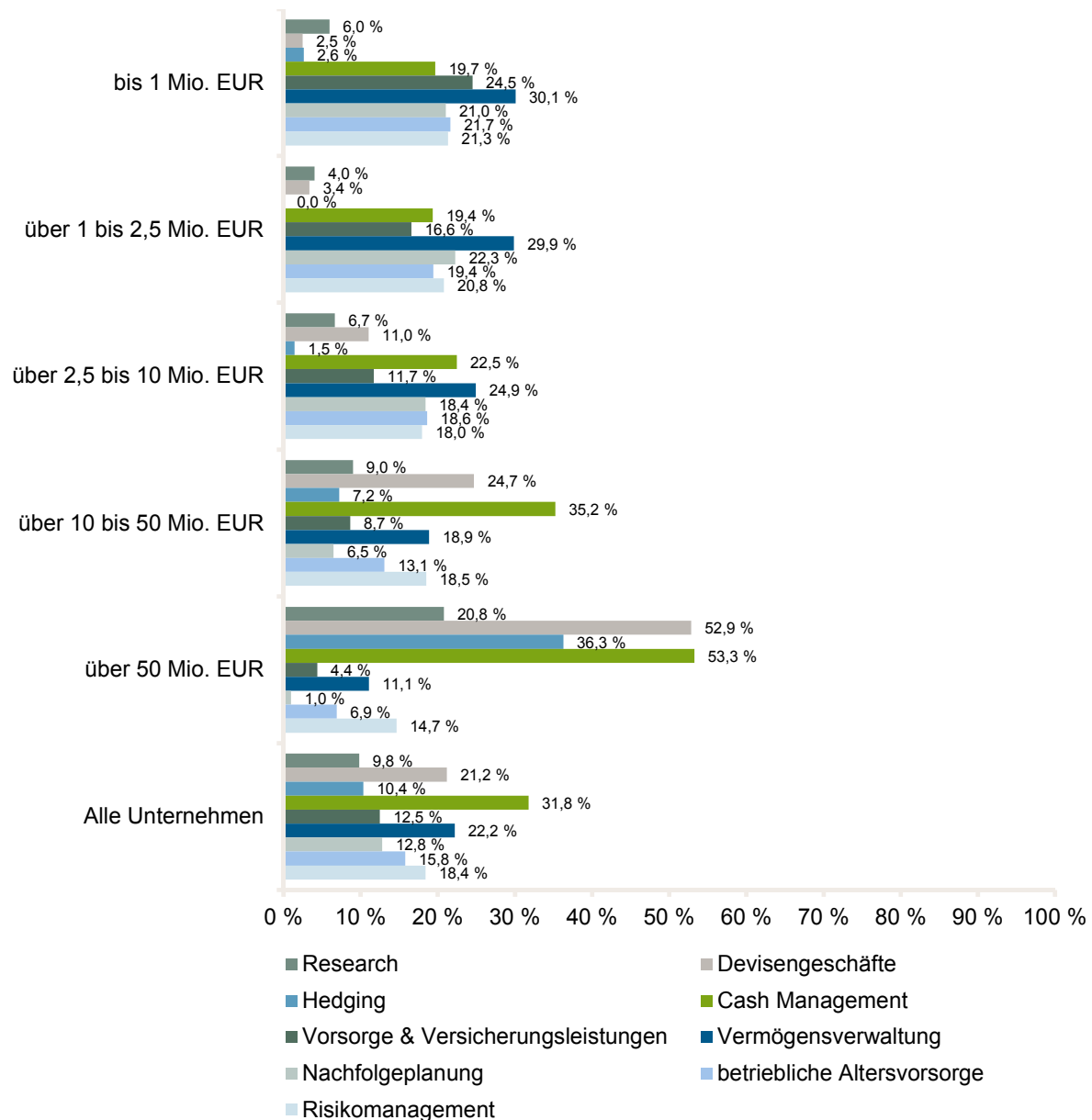


Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 41: Erwartungen an die Hausbank: Beratungsdienstleistungen nach Handwerk, Alter und Regionen

4.4 Erwartungen an das Angebot von Nicht-Finanzierungsdienstleistungen

Die Unternehmen wurden darüber hinaus befragt, welche Dienstleistungen ihrer Hausbank jenseits von Finanzierungsangeboten sie als wichtig für ihr Unternehmen einstufen. Am häufigsten gaben die Unternehmen das Cash Management (32 %) an (s. Grafik 42). Die Vermögensverwaltung und die Abwicklung von Devisengeschäften rangieren nahezu gleichauf mit 22 % bzw. 21 % auf den folgenden Positionen. Zwischen gut einem Achtel und knapp einem Fünftel der Befragten nennen darüber hinaus das Risikomanagement (18 %), die betriebliche Altersvorsorge (16 %), die Nachfolgeplanung sowie die Vorsorge und Versicherungsleistungen (jeweils 13 %) als wichtige Dienstleistung ihrer Hausbank. Abschließend sehen jeweils rund 10 % der Befragten die Hedgingangebote sowie den Research für wichtige Dienstleistungen ihres Kreditinstituts für wichtig an.



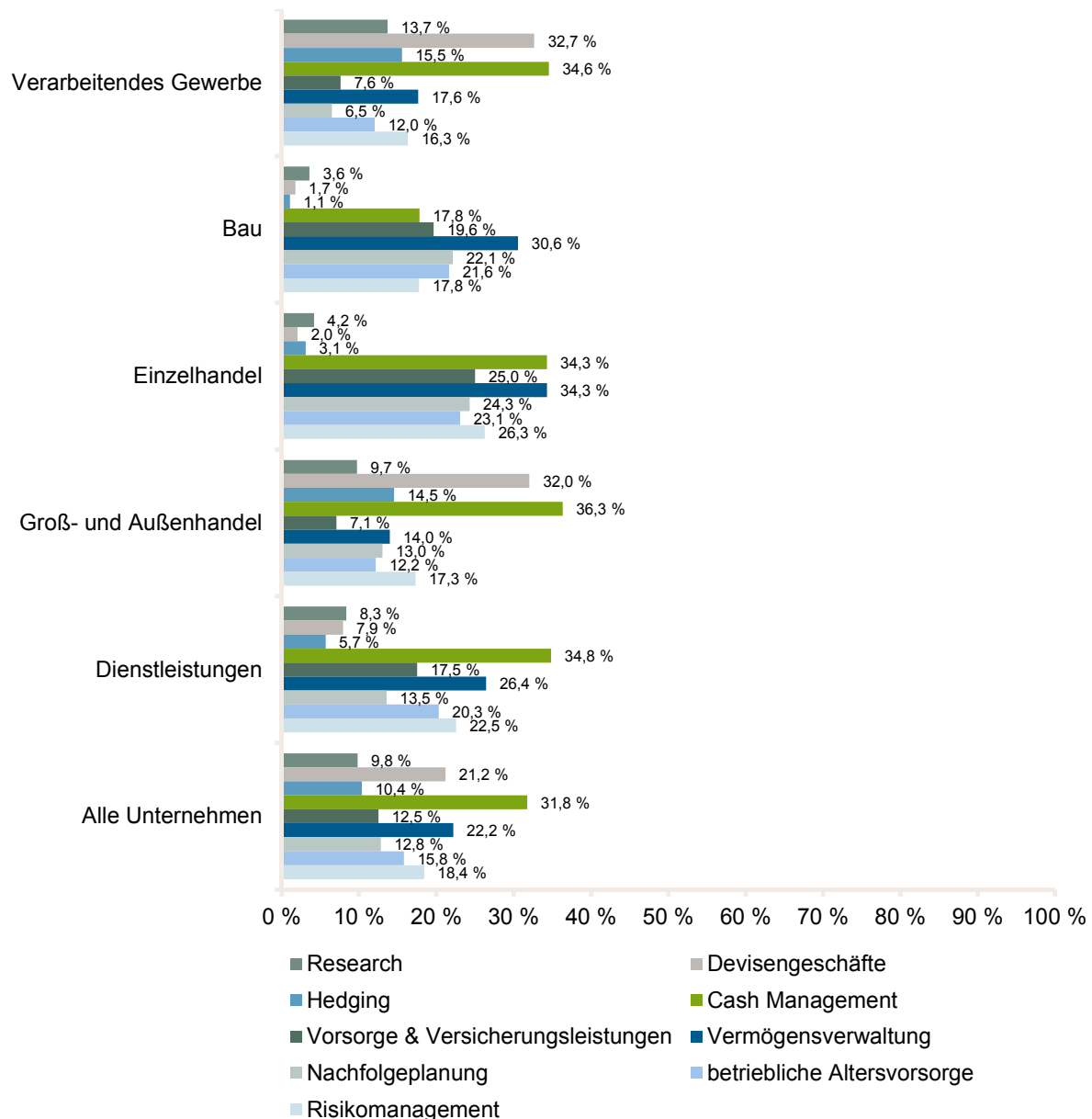
Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 42: Wichtige Dienstleistungen der Hausbank nach Unternehmensgrößenklasse

Insbesondere das Hedging wird vor allem von großen Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz (36 %) sowie von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes (16 %) überdurchschnittlich häufig für wichtig gehalten (s. Grafik 43). Ähnliches gilt auch für das Cash Management sowie Devisengeschäfte, die von Unternehmen ab 10 Mio. EUR Jahresumsatz verstärkt wertgeschätzt werden. Neben Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes messen auch Groß- und Außenhandelsunternehmen diesen Dienstleistungen eine wichtige Bedeutung bei, während die entsprechenden Nennungen bezüglich Devisengeschäften im Einzelhandel sowie im Bausektor ausgesprochen selten sind.

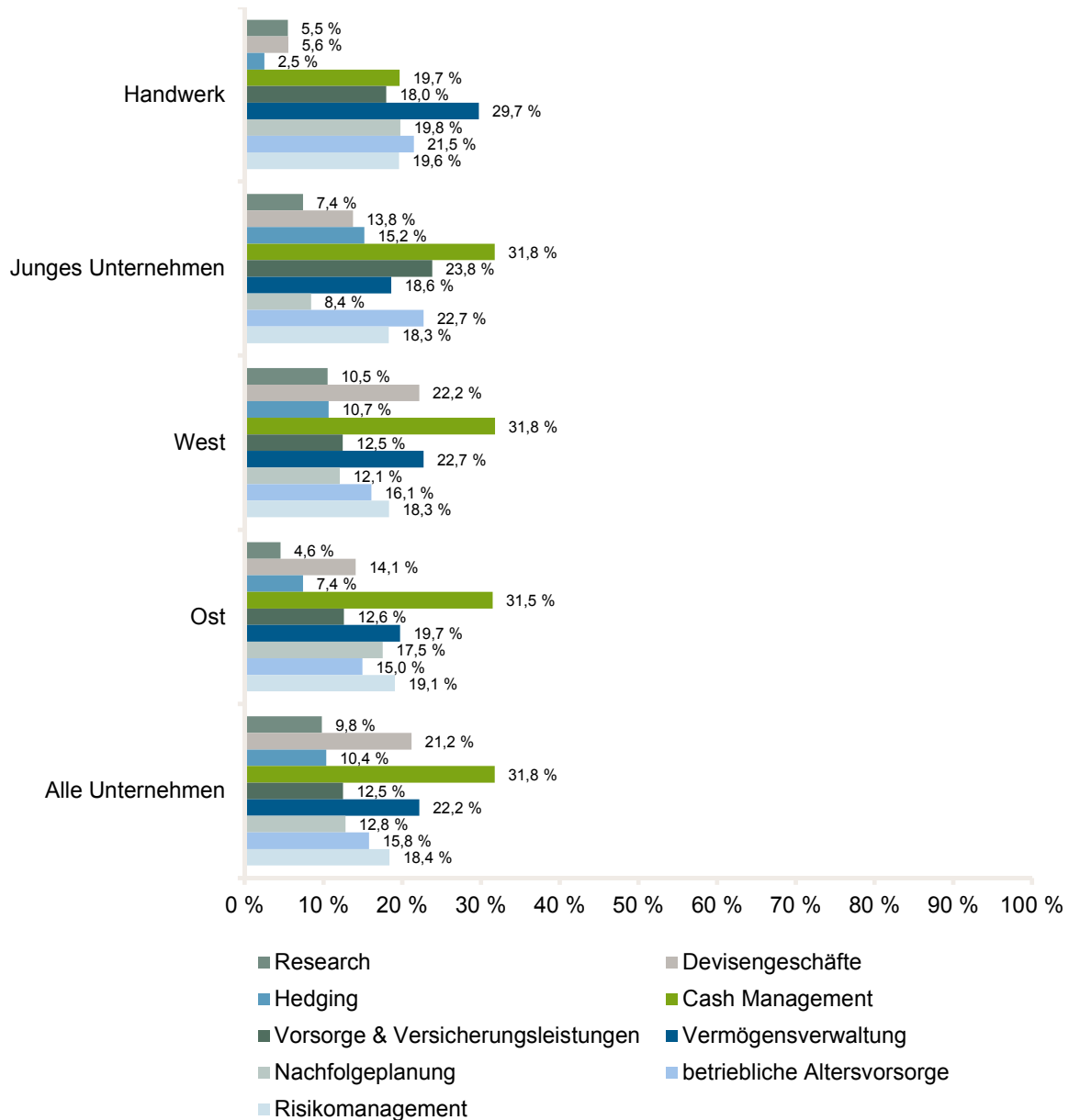
Mit 21 % spielt der Bankenresearch insbesondere in Unternehmen ab 50 Mio. EUR Jahresumsatz eine wichtige Rolle. Dagegen werden die anderen abgefragten Dienstleistungen häu-

figer von kleineren Unternehmen als wichtig erachtet. So ist die Vermögensverwaltung mit 30 % bei den Unternehmen mit unter 1 Mio. EUR Umsatz – wie auch bei Handwerksunternehmen mit 30 % (s. Grafik 44) – die wichtigste Bankdienstleistung (jenseits der Finanzierung), während sich dieser Wert bei den großen Unternehmen auf 11 % beläuft. Auch das Angebot zu betrieblichen Altersvorsorgen sowie zum Risikomanagement wird vorrangig von kleinen Unternehmen als wichtig erachtet. Nachfolgeplanungen spielen insbesondere in großen Unternehmen eine untergeordnete Rolle.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 43: Wichtige Dienstleistungen der Hausbank nach Branchen



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 44: Wichtige Dienstleistungen der Hausbank nach Handwerk, Alter und Regionen

4.5 Fazit

Ungeachtet der Veränderungen auf den Finanzmärkten stellt die Kreditversorgung aus Sicht der Unternehmen nach wie vor die Kernaufgabe ihrer Hausbank dar. Die hohen Werte zwischen 92 und 96 % und den deutlichen Abstand in der Häufigkeit der Nennung gegenüber anderen Finanzierungsinstrumenten unterstreichen die hohe Bedeutung, die Unternehmen aller hier untersuchten Gruppen dem Kreditangebot beimessen. Dies korrespondiert mit dem Befund, dass Beratung zur eigenen Ratingeinstufung von über zwei Drittel der Unternehmen die am häufigsten erwartete Beratungsleistung von Banken und Sparkassen ist. Entsprechend der geringeren Bedeutung alternativer Finanzierungsinstrumente zum Bankkredit für die Unternehmensfinanzierung werden dementsprechende Finanzierungsangebote der

Hausbank wie eine diesbezügliche Beratung deutlich seltener erwartet. Allerdings zeigt sich auch, dass große Unternehmen – obwohl sich auch bei ihnen mit einem Anteil von 93 % der Befragten die Kreditversorgung als wichtigste Aufgabe ihrer Hausbank herausstellt – vergleichsweise häufig Kompetenzen ihrer Hausbank bei der Ausgabe von Schuldscheindarlehen sowie bei der Anleiheemission erwarten. Dies zeigt, dass insbesondere große Unternehmen sich mit den Möglichkeiten dieser Instrumente auseinandersetzen, auch wenn derzeit deren Nutzung noch nicht sehr verbreitet ist. Darüber hinaus sehen Unternehmen wenig überraschend vor allem in Dienstleistungsangeboten, die mit der Abwicklung des Zahlungsverkehrs zusammenhängen sowie in der Vermögensverwaltung wichtige Aufgaben ihrer Hausbank. Nicht zuletzt erwarten mehr als vier Fünftel der Unternehmen in ihrer Hausbank einen persönlichen und gleichbleibenden Ansprechpartner.

Literatur

Deutsche Bundesbank (2013) (Hrsg.), Bank Lending Survey des Eurosystems. Ergebnisse für Deutschland.

EZB (2013), Survey On The Access To Finance of Small And Medium. Sized Enterprises In The EURO AERA, April 2013.

Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2013) (Hrsg.), Die Kredithürde. Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im März 2013.

Schwartz, M. (2012), KfW-Mittelstandspanel 2012. Starke Performance – höhere Risiken, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Schwartz, M. (2013), Kredite an KMU – Schere in Europa geht weiter auf. KfW Research Fokus Volkswirtschaft Nr. 16, Februar 2013.

Schwartz, M. und V. Zimmermann (2012), Unternehmensbefragung 2012. Unternehmensfinanzierung trotz Eurokrise stabil, 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.

Zeuner, J. (2013), Zukunft braucht Investitionen. KfW Research. Fokus Nr. 21, 3. Mai 2013.

Zimmermann, V. (2007), Kreditsicherheiten – Wahrnehmung der Anforderungen und eingesetzte Instrumente, Wirtschaftsobserver Online Nr. 29, 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.

5. Anhang

5.1 Struktur des Samples

Insgesamt wurden rund 23.000 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 26 als Duplikate identifizierten Fragebögen betrug der auswertbare Rücklauf dieses Jahr 3.553 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 972 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 Tabellen entnommen werden. Die Kategorien „Sonstige“, „Andere“ etc. werden in der Untersuchung nicht gesondert ausgewiesen.

Tabelle 3: Struktur des Samples nach Branchen

	Anteil
Verarbeitendes Gewerbe	36,3 %
Bau	25,1 %
Einzelhandel	14,8 %
Groß- und Außenhandel	7,1 %
Dienstleistungen	16,5 %
Andere	0,2 %

Tabelle 4: Struktur des Samples nach Umsatzgrößenklassen

	Anteil
bis 1 Mio. EUR	32,8 %
über 1 bis 2,5 Mio. EUR	15,4 %
über 2,5 bis 10 Mio. EUR	21,0 %
über 10 bis 50 Mio. EUR	18,3 %
über 50 Mio. EUR	12,4 %

Tabelle 5: Struktur des Samples nach Zugehörigkeit zum Handwerk

	Anteil
Handwerk	50,5 %
kein Handwerk	49,5 %

Tabelle 6: Struktur des Samples nach Regionen

	Anteil
West	84,6 %
Ost	15,4 %

Tabelle 7: Struktur des Samples nach Rechtsformen

	Anteil
Einzelunternehmen	25,3 %
Personengesellschaft	21,5 %
GmbH	48,9 %
AG	3,7 %
Andere	0,6 %

Tabelle 8: Struktur des Samples nach der Hauptbankverbindung

	Anteil
Private Bank	37,9 %
Sparkasse	59,1 %
Genossenschaftsbank	40,7 %
Andere	0,8 %

Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Tabelle 9: Struktur des Samples nach Unternehmensalter

	Anteil
Junges Unternehmen	9,1 %
Bestandsunternehmen	90,9 %

5.2 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 erklärende Variablen und den Antwortalternativen als abhängige Variable zum Einsatz. Berichtet und kommentiert werden nur solche Ergebnisse, die dieser statistischen Überprüfung standhielten und sich dabei 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: (1) So ist die KfW Unternehmensbefragung aufgrund des Befragungsweges keine echte Zufallsstichprobe. (2) Da es sich auch um keine geschichtete Stichprobe handelt, bekämen kleine Unternehmen, die im Befragungssample eine relativ kleine Gruppe sind, bei der Hochrechnung ein sehr großes Gewicht – mit zweifelhaften Folgen für die Ergebnissicherheit. (3) Schließlich werden die Ergebnisse meist nicht für den Gesamtdatensatz interpretiert, sondern auf die Größenklassen, Branchen etc. heruntergebrochenen Ergebnisse.

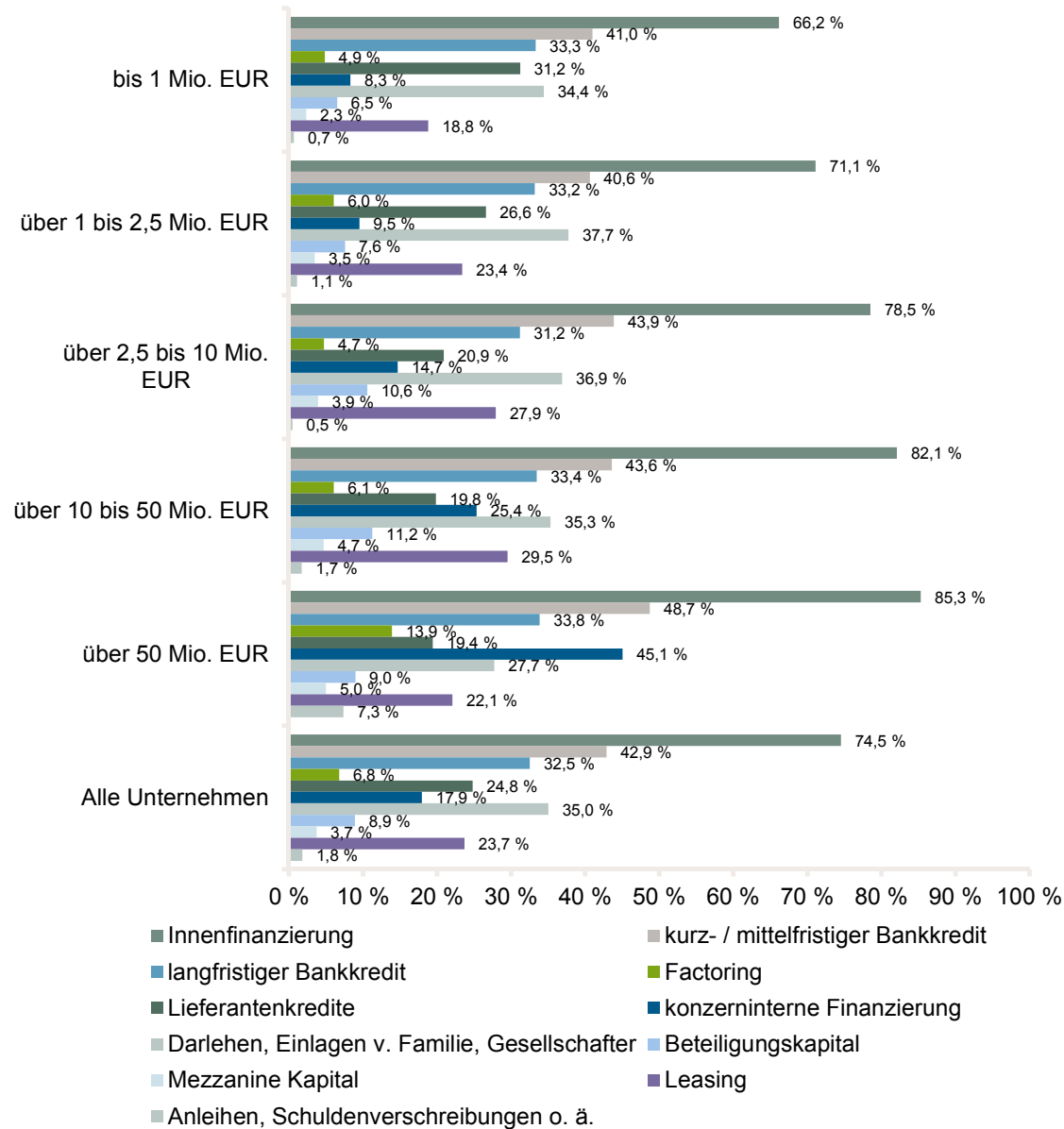
Vergleiche zu den Ergebnissen der Vorjahresbefragungen erlauben das Aufzeigen von Entwicklungen über längere Zeiträume und damit eine bessere Einordnung der Ergebnisse. Hierbei ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben zwischen den Befragungen teilweise unterscheidet. Einfache, 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 antwortenden Unternehmen 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 Vorjahresbefragung wird deren Zusammensetzung nach Verbandszugehörigkeit mithilfe von Gewichten so korrigiert, dass 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 können.

Bei Vergleichen über mehrere Wellen ist diese Methode nicht gangbar. Stattdessen wird zunächst 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 Stichprobensammensetzung – getrennt. Dazu werden die Merkmale Umsatzgröße der Unternehmen, das Unternehmensalter, die Branche, die Rechtsform, die Region des Unternehmenssitzes (ost- oder westdeutsche Bundesländer), die Art des Kreditinstituts (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 sodann mithilfe von Modellrechnungen für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten, mit denen ein für die Erhebung typisches Unternehmen eine be-

stimmte Antwort gibt. Veränderungen im Antwortverhalten zwischen den Erhebungswellen werden somit anhand eines Vergleichs von Wahrscheinlichkeiten veranschaulicht.¹⁷

5.3 Ergebnisgrafiken und Regressionstabellen



Grafik 45: Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Unternehmensgröße
Anteile der Unternehmen, die die betreffende Finanzierungsquelle als wichtig bezeichnet

¹⁷ Vgl. dazu ausführlich Zimmermann (2008).

Tabelle 10: 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	-0,1897	-2,64	-0,5126	-12,85
2003	0,1616	2,20	-0,0992	-2,34
2005	0,4597	7,00	-0,2245	-5,65
2006	0,7433	11,86	-0,5427	-13,68
2007	0,9178	14,14	-0,9058	-19,80
2008	0,6983	10,38	-0,9514	-21,03
2009	0,0537	0,62	-0,6839	-13,22
2010	-0,0083	-0,11	-0,4220	-9,64
2011	0,4617	6,42	-0,9381	-19,03
2012	0,2642	3,45	-1,1359	-22,04
2013	0,3771	5,19	-1,1461	-22,79
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,0981	-1,70	0,1376	3,61
Einzelhandel	0,0004	0,01	0,1499	3,61
Groß- / Außenhandel	0,0057	0,10	-0,1180	-2,55
Dienstleistungen	-0,1521	-3,16	-0,0205	-0,61
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,0686	1,13	-0,0851	-2,19
über 1 bis 2,5	0,0757	1,30	-0,0881	-2,39
über 2,5 bis 10	0,1944	3,40	-0,2098	-5,68
über 10 bis 25	0,2562	4,04	-0,2999	-7,09
über 25 bis 50	0,2955	4,25	-0,4049	-8,35
über 50 bis 250	0,3509	5,06	-0,5055	-10,32
über 250	0,2639	3,08	-0,5733	-8,82
<u>Region</u> (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
neue Bundesländer	-0,0113	-0,26	0,0237	0,79
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	-0,0247	-0,36	-0,0713	-1,51
10 bis unter 15	-0,0843	-1,31	-0,0573	-1,31
15 bis unter 30	-0,0890	-1,57	-0,1111	-2,82
30 und mehr	-0,2052	-3,77	-0,1995	-5,31
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,0924	3,32	0,0595	2,99
Private Geschäftsbank	0,1285	4,14	0,0881	3,93
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1593	-3,15	-0,1611	-4,77
GmbH	-0,1455	-3,09	-0,1811	-5,90
Kapitalgesellschaft	0,1175	1,67	0,0441	0,83
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-2,0043	-18,84	0,4442	6,25
Anzahl der Beobachtungen	42.444			
Log Likelihood	-34.866,887			
Wald-Test	$\chi^2(110) = 3.663,42$			

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

Tabelle 11: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Kreditaufnahme – „Kreditaufnahme schwieriger geworden“

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 Mio. bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2002)						
2001	-0,3501	-6,22	-0,4124	-10,17	-0,2941	-5,37
2003	-0,0901	-1,54	-0,0858	-1,97	-0,0455	-0,78
2005	-0,0334	-0,64	-0,1989	-4,80	-0,3952	-6,76
2006	-0,2140	-4,19	-0,5690	-13,33	-0,7447	-12,02
2007	-0,6016	-10,59	-0,7666	-15,41	-1,0987	-14,56
2008	-0,5329	-9,77	-0,9043	-17,35	-1,0001	-12,58
2009	-0,4546	-7,49	-0,5609	-9,61	-0,2752	-3,40
2010	-0,2098	-3,88	-0,3648	-7,55	-0,2005	-3,00
2011	-0,5078	-8,52	-0,8295	-14,70	-0,8677	-11,10
2012	-0,6779	-11,55	-1,0177	-15,83	-0,7901	-9,20
2013	-0,7105	-12,05	-0,9434	-15,90	-0,9148	-10,98
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	0,0587	1,58	0,1621	3,54	0,1842	1,86
Einzelhandel	0,0533	1,39	0,2266	3,95	0,1662	1,26
Groß- / Außenhandel	-0,0309	-0,48	-0,0583	-1,19	-0,1797	-2,66
Dienstleistungen	0,0189	0,55	-0,0491	-1,19	-0,0087	-0,12
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u>						
bis 0,5	Referenzkategorie					
über 0,5 bis 1	-0,0625	-2,24				
über 1 bis 2,5	-0,0667	-2,45				
über 2,5 bis 10			0,0695	3,13		
über 10 bis 25			Referenzkategorie			
über 25 bis 50					0,0848	2,72
über 50					Referenzkategorie	
<u>Region</u> (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
neue Bundesländer	-0,0181	-0,63	0,0521	1,42	0,1681	2,51
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)						
5 bis unter 10	-0,0587	-1,39	-0,0056	-0,09	-0,0621	-0,56
10 bis unter 15	-0,0148	-0,37	-0,0800	-1,36	0,0753	0,74
15 bis unter 30	-0,0676	-1,88	-0,1022	-1,90	0,0508	0,55
30 und mehr	-0,1792	-5,08	-0,1084	-2,12	-0,0052	-0,06
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkassensektor	0,0571	2,58	0,0044	0,19	0,0420	1,26
Private Geschäftsbank	0,1537	5,91	-0,0096	-0,41	0,0108	0,27
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	-0,1474	-4,51	-0,1187	-2,29	-0,2003	-1,18
GmbH	-0,1058	-4,08	-0,1478	-2,96	-0,2449	-1,44
Kapitalgesellschaft	-0,0918	-1,04	-0,0215	-0,30	-0,0745	-0,43
Dummies für Wirtschaftsverbände	ja		ja		ja	
Konstante	0,1334	1,63	0,1221	1,30	0,0261	0,13
Anzahl der Beobachtungen	16.034		17.044		9.365	
Log Likelihood	-10.363,568		-10.074,558		-4.813,9582	
Wald-Test	$\chi^2(50) = 712,80$		$\chi^2(49) = 1.021,55$		$\chi^2(48) = 680,20$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 12: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote

	„verbessert“		„verschlechtert“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2003)				
2005	0,3224	5,51	-0,3775	-5,47
2006	0,3726	6,46	-0,4740	-6,76
2007	0,5416	8,86	-0,6217	-7,84
2008	0,4503	7,57	-0,3884	-5,51
2009	0,1483	2,15	-0,0176	-0,24
2010	0,0040	0,07	0,3243	5,16
2011	0,0606	1,02	-0,1664	-2,55
2012	0,1764	2,92	-0,4555	-6,51
2013	0,0403	0,69	-0,4610	-6,92
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,0981	-1,76	-0,0867	-1,37
Einzelhandel	-0,1270	-2,02	0,0499	0,72
Groß- / Außenhandel	-0,1189	-1,79	-0,1312	-1,57
Dienstleistungen	-0,1201	-2,41	-0,1685	-2,88
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,1563	2,30	-0,1394	-1,92
über 1 bis 2,5	0,3056	4,82	-0,2061	-2,96
über 2,5 bis 10	0,3959	6,28	-0,1836	-2,68
über 10 bis 25	0,4946	7,19	-0,1255	-1,64
über 25 bis 50	0,5458	7,25	-0,1688	-1,98
über 50 bis 250	0,5408	7,15	-0,1693	-1,98
über 250	0,3650	3,96	-0,3388	-3,20
<u>Region</u> (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
neue Bundesländer	-0,0411	-0,88	-0,1887	-3,45
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	-0,0238	-0,29	0,0126	0,13
10 bis unter 15	-0,0966	-1,26	0,0998	1,12
15 bis unter 30	-0,2749	-3,99	-0,0165	-0,21
30 und mehr	-0,3451	-5,14	-0,1071	-1,36
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,1320	4,62	0,1198	3,55
Private Geschäftsbank	0,1229	3,79	0,1457	3,82
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1826	-3,40	-0,1416	-2,35
GmbH	-0,0720	-1,45	-0,0946	-1,70
Kapitalgesellschaft	0,1090	1,42	0,0573	0,64
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-0,7010	-6,11	-0,7164	-5,33
Anzahl der Beobachtungen	20.089			
Log Likelihood	-18.999,812			
Wald-Test	$\chi^2(106) = 1.370,76$			

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

Tabelle 13: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote – „Ratingnote verbessert“

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 Mio. bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2003)						
2005	0,3706	3,72	0,2719	4,58	0,3934	5,52
2006	0,2994	3,08	0,2939	5,02	0,5501	7,71
2007	0,5453	5,50	0,4313	6,85	0,6682	8,87
2008	0,4002	4,35	0,4178	6,81	0,4790	6,22
2009	0,2285	2,21	0,0470	0,65	0,1500	1,65
2010	0,1272	1,37	-0,1493	-2,38	-0,2041	-2,48
2011	0,1193	1,32	-0,0260	-0,41	0,2404	3,11
2012	0,2972	3,38	0,1380	2,09	0,3233	3,84
2013	0,2259	2,58	0,1126	1,79	0,0101	0,13
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	-0,0079	-0,14	-0,1319	-2,06	0,0032	0,03
Einzelhandel	-0,0548	-0,84	-0,1482	-1,94	-0,2093	-1,32
Groß- / Außenhandel	-0,1948	-1,67	-0,0516	-0,77	-0,0375	-0,44
Dienstleistungen	-0,0944	-1,63	-0,0607	-1,12	0,0363	0,41
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u>						
bis 0,5	Referenzkategorie					
über 0,5 bis 1	0,1473	2,99				
über 1 bis 2,5	0,2695	5,70				
über 2,5 bis 10			-0,0632	-2,08		
über 10 bis 25			Referenzkategorie			
über 25 bis 50					0,0074	0,19
über 50					Referenzkategorie	
<u>Region</u> (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
neue Bundesländer	0,0009	0,02	-0,0349	-0,67	0,0878	1,03
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)						
5 bis unter 10	0,0185	0,24	-0,1135	-1,10	0,0861	0,46
10 bis unter 15	-0,0902	-1,23	-0,1704	-1,82	0,0839	0,48
15 bis unter 30	-0,1768	-2,70	-0,3170	-3,70	0,0317	0,20
30 und mehr	-0,2181	-3,35	-0,3854	-4,63	0,0631	0,41
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkassensektor	0,0840	2,22	0,0622	2,01	0,1048	2,73
Private Geschäftsbank	0,0956	2,13	0,0736	2,31	-0,0041	-0,08
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	-0,1034	-1,86	-0,1822	-2,39	-0,1789	-0,69
GmbH	-0,0115	-0,26	-0,1361	-1,85	-0,0427	-0,16
Kapitalgesellschaft	0,0425	0,29	0,0357	0,33	-0,0041	-0,02
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja		ja
Konstante	-0,8640	-5,64	-0,0768	-0,56	-0,5794	-1,82
Anzahl der Beobachtungen	6.193		8.563		5.333	
Log Likelihood	-3.490,1983		-5.334,5977		-3.418,5205	
Wald-Test	$\chi^2(48) = 169,62$		$\chi^2(47) = 323,74$		$\chi^2(46) = 258,79$	

Anmerkung: robuste t-Werte

5.4 Teilnehmende Verbände

AGA Unternehmensverband (AGA)

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen 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)

Verband Deutschen Papierfabriken e.V. (VDP)

Verband der Wirtschaft Thüringen e.V. (VWT)

Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V. (VbW)

Vereinigung der Sächsischen Wirtschaft e.V. (VSW)

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)