

UNTERNEHMENSBEFRAGUNG 2012

Unternehmensfinanzierung trotz Eurokrise stabil



Bank aus Verantwortung



Inhaltsverzeichnis

1.	Ausgewählte Hauptergebnisse.....	3
2.	Entwicklung der Finanzierungsbedingungen.....	7
2.1	Tendenz bei der Kreditaufnahme	7
2.2	Ursachen für Erschwernisse der Kreditaufnahme	16
2.3	Beurteilung der aktuellen Situation bei der Kreditaufnahme	23
2.4	Zwischenfazit.....	26
3.	Entwicklung von Finanzkennziffern und Ratingnote.....	29
3.1	Entwicklung der Umsatzrendite.....	29
3.2	Entwicklung der Eigenkapitalquote	33
3.3	Entwicklung der Ratingnoten.....	37
3.4	Zwischenfazit.....	43
4.	Investitionen	45
4.1	Investitionstätigkeit 2011	45
4.2	Nicht getätigte Investitionen	55
4.3	Kreditfinanzierte Investitionen	63
4.4	Ablehnungen von Investitionskreditanträgen: Gründe und Folgen	68
4.5	Investitionsplanung für 2012	78
4.6	Zwischenfazit.....	80
5.	Förderung.....	83
5.1	Nachfrage nach Förderung	83
5.2	Zwischenfazit.....	90
6.	Instrumente der Unternehmensfinanzierung.....	91
6.1	Die Bedeutung einzelner Finanzierungsinstrumente.....	91
6.2	Zwischenfazit.....	100
7.	Fazit.....	101
8.	Literaturverzeichnis	103
9.	Anhang.....	105
9.1	Struktur des Samples	105
9.2	Erläuterungen zur Methodik	109
9.3	Regressionstabellen.....	111
	Teilnehmende Verbände	119

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

Redaktion
KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft

Autoren
Dr. Michael Schwartz
Telefon 069 7431-8695

Dr. Volker Zimmermann
Telefon 069 7431-3725

ISSN 1867-1500

Frankfurt am Main, Mai 2012

Unternehmensbefragung 2012:

Unternehmensfinanzierung trotz Eurokrise stabil

1. Ausgewählte Hauptergebnisse

Zum elften Mal hat die KfW Bankengruppe in Zusammenarbeit mit Wirtschaftsverbänden in einer breit gefächerten Erhebung Unternehmen aller Größenklassen, Branchen, Rechtsformen und Regionen zu ihrer Bankbeziehung, ihren Kreditbedingungen und ihren Finanzierungsgewohnheiten befragt. An der im ersten Quartal 2012 schriftlich durchgeführten Erhebung nahmen insgesamt 23 Fach- und Regionalverbände der Wirtschaft teil.¹ Wie in den Jahren zuvor war das Ziel, aktuelle Fakten, Einschätzungen und Probleme zu diesen Themenkreisen festzustellen. Die Befragung bildet im Wesentlichen die Verhältnisse und Stimmungslage im Jahr 2011 ab.

Die wichtigsten Ergebnisse sind:

Die aktuelle Befragung spiegelt insgesamt ein positives Umfeld der Unternehmensfinanzierung wider, das von der im Jahr 2011 zwar nachlassenden, aber relativ soliden konjunkturellen Lage geprägt ist. Vor dem Hintergrund einer positiven Entwicklung der zentralen Finanzkennziffern, wie Eigenkapitalquote und Umsatzrendite, sowie der daraus resultierenden Verbesserung der Ratingnoten, stellt sich die Finanzierungssituation der Unternehmen innerhalb der vergangenen zwölf Monate unverändert stabil dar. Insgesamt ist die Finanzierungssituation der Unternehmen ähnlich positiv wie in der Vorjahreserhebung und deutlich besser als in anderen Euroländern. Erfreulich ist, dass sich vor allem für kleinere Unternehmen die Situation bei der Kreditaufnahme weiterhin entspannt und die Schere zwischen der Finanzierungssituation kleiner und großer Unternehmen sich etwas schließt. Kleine sowie junge Unternehmen haben jedoch weiterhin die gravierenderen Probleme beim Kreditzugang.

Finanzierungsbedingungen

1. Im Jahr 2011 hat sich die Finanzierungssituation der Unternehmen als weit gehend stabil erwiesen. Mit 24 % sehen sich zwar noch immer mehr Unternehmen mit Erschwernissen bei der Kreditaufnahme konfrontiert als dass Erleichterungen wahrgenommen werden (7 % der Unternehmen). Gegenüber dem Vorjahr ist der Anteil der Unternehmen, der von gestiegenen Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme berichtet, jedoch um 5 Prozentpunkte gesunken. Gleichzeitig ging allerdings auch der Anteil der Unternehmen, der Erleichterungen bei der Kreditaufnahme wahrnimmt, um 2 Prozentpunkte zurück.

¹ Den Auswertungen liegen die Angaben von rund 3.400 Unternehmen zu Grunde. Zur Datenerhebung und Struktur der Daten siehe Abschnitt 9.1. Da sich gegenüber der Vorerhebung die Struktur der Stichprobe verändert hat, können die aktuellen Werte häufig nicht direkt mit den Vorjahreswerten verglichen werden. Deshalb wurde mithilfe einer Gewichtung die „hypothetische“ Verteilung der Antworten in der zurückliegenden Erhebung ermittelt, wenn dieselbe Stichprobenstruktur bezüglich der teilnehmenden Verbände vorgelegen hätte, wie in der aktuellen Befragung. Siehe Abschnitt 9.2 im Anhang für die Details der Berechnung.

2. Nachdem in der Vorjahreseerhebung vor allem bei großen Unternehmen Erleichterungen bei der Kreditaufnahme zu beobachten waren, wird aktuell – gemessen an den Verschlechterungsmeldungen – keine weitere Entspannung der Kreditaufnahmesituation bei den größeren Unternehmen (ab 25 Mio. EUR Umsatz) ermittelt. Dagegen profitieren aktuell kleinere Unternehmen stärker von der guten Konjunktur und dem Kreditvergabeverhalten der Banken und Sparkassen. Im langfristigen Vergleich wird von den Unternehmen mit weniger als 25 Mio. EUR Jahresumsatz der Kreditzugang aktuell sogar positiver als in den Boomjahren vor der Krise beurteilt, in denen bislang die niedrigsten Werte ermittelt werden konnten.
3. Die Verbesserungen der Finanzierungssituation von kleinen Unternehmen darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich diese nach wie vor größeren Problemen bei der Kreditaufnahme gegenübersehen als Große. Mit 33 % melden kleine Unternehmen (weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz) rund doppelt so häufig Erschwernisse bei der Kreditaufnahme als Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Darüber hinaus zeigt sich die schwierigere Situation kleiner Unternehmen bei der Kreditaufnahme auch daran, dass Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz 5-mal öfter von Erschwernissen als von Erleichterungen berichten. Dagegen ist dieses Verhältnis bei den großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR) mit 14 zu 16 % beinahe ausgeglichen.
4. Auch junge Unternehmen beurteilen ihren Kreditzugang deutlich negativer als andere Unternehmen. Mit 38 % der jungen Unternehmen (fünf Jahre alt oder jünger), die von gestiegenen Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichten, wird die Entwicklung bei der Kreditaufnahme von keiner der hier untersuchten Unternehmensgruppen so negativ eingeschätzt als von ihnen. Diese Befunde – die so auch in den zurückliegenden Erhebungen beobachtet werden konnten – sind Ausdruck der strukturellen Probleme junger sowie kleiner Unternehmen bei der Kreditaufnahme.
5. Die Hauptgründe, welche die Unternehmen für Erschwernisse beim Kreditzugang anführen, sind vor allem höhere geforderte Sicherheiten mit 83 % sowie höhere Anforderungen an die Dokumentation von Vorhaben und die Offenlegung von Informationen mit 82 bzw. 79 %. Die gegenüber allen Kundengruppen unverändert hohe Risikosensitivität der Kreditinstitute lässt sich daran ablesen, dass bezüglich der Anforderungen an die Dokumentation und Offenlegung zwischen den verschiedenen Unternehmensgruppen kaum noch Unterschiede in der Betroffenheit festgestellt werden können. Dagegen stellen mit Werten zwischen 85 und 87 % gestiegene Anforderungen an die Sicherheiten vor allem bei kleineren und jungen Unternehmen ein Erschwernis beim Kreditzugang dar, während diesem Aspekt bei größeren Unternehmen mit 71 % eine geringere Bedeutung zukommt.
6. Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu bekommen, werden mit 42 % etwas seltener als im Vorjahr als Grund für einen erschwerten Kreditzugang genannt. Die besonderen strukturellen Probleme kleiner bzw. junger Unternehmen bei der Kreditaufnahme spiegeln sich auch darin wider, dass bei kleinen Unternehmen (Jahresumsatz bis 1 Mio. EUR) der grundsätzliche Kreditzugang mit 54 % beinahe 3-mal so häufig infrage steht als bei Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz. Junge Unternehmen, die von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme berichten, melden sogar zu 62 % diesen Erschwernisgrund.

Entwicklung von Finanzkennziffern und Ratingnote

7. Die Unternehmen nutzten auch im zurückliegenden Jahr die Konjunkturlage dazu, ihre Eigenkapitalausstattung und Umsatzrenditen zu verbessern. In der aktuellen Erhebung melden insgesamt 43 % der befragten Unternehmen (+5 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr), dass sie ihre Eigenkapitalquote innerhalb der zurückliegenden zwölf Monaten erhöhen konnten. Nur bei 13 % der Unternehmen sank die Eigenkapitalquote (-6 Prozentpunkte im Vergleich zu 2010). Auch bei der Entwicklung der Umsatzrendite zeigt sich ein deutlicher Überhang bei den Verbesserungsmeldungen mit einem Saldo von Verbesserungs- zu Verschlechterungsmeldungen von +21 %.

8. Gestützt auf eine positive Entwicklung dieser beiden zentralen Finanzkennziffern haben sich die Ratingnoten innerhalb des zurückliegenden Jahres entsprechend verbessert. Berichteten die Unternehmen in der Vorjahreserhebung mit einem Saldenwert von 8 Punkten bereits überwiegend von Verbesserungen der Bonitätsbeurteilung, so ist dieser Wert in der aktuellen Befragung auf 19 Saldenpunkte gestiegen. Anders als in der Vorbefragung konnten in den zurückliegenden zwölf Monaten auch kleinere Unternehmen verstärkt ihre Bonitätseinstufung verbessern.
9. Allerdings gelingt es den kleinen Unternehmen im Vergleich zu größeren unverändert weniger gut, ihre Ratingnoten zu verbessern: Während bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz der Saldo aus Verbesserungs- abzüglich Verschlechterungsmeldungen 31 Punkte beträgt, beläuft sich dieser Wert bei den Unternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz auf knapp 9 Saldenpunkte.

Investitionen

10. Die Investitionstätigkeit zeigt sich gegenüber dem Vorjahr beinahe unverändert. So nahm der Anteil der investierenden Unternehmen geringfügig um 2 Prozentpunkte auf nunmehr 69 % zu. Ähnlich wie in der Vorjahreserhebung, überwiegt mit 37 % der Anteil jener Unternehmen, der seine Investitionen ausgeweitet hat. Der Anteil der Unternehmen mit rückläufigem Investitionsvolumen sank gegenüber dem Vorjahr um knapp ein Drittel auf 15 %.
11. Ein Ausdruck der in 2011 soliden Konjunkturlage ist auch, dass der Anteil der Unternehmen, der auf geplante Investitionen verzichten musste, nochmals (von 26 % im Vorjahr) auf 21 % zurückging. Zurückzuführen ist dieser Rückgang darauf, dass weniger Unternehmen aufgrund der Wirtschaftslage auf Investitionen verzichteten (8 %), während der Anteil der Unternehmen, der ausschließlich aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten Investitionsvorhaben aufgab, mit 11 % gegenüber der Vorjahreserhebung unverändert blieb.
12. Allerdings unterscheiden sich die Gründe für einen Investitionsverzicht zwischen den Unternehmensgruppen deutlich. Von den kleinen Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz berichten knapp 20 % von unterlassenen Investitionen aufgrund von (ausschließlich) Finanzierungsschwierigkeiten. Dieser Anteil sinkt mit zunehmender Unternehmensgröße auf 2 % bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Gerade auch bei jungen Unternehmen überwiegen mit 30 % (ausschließlich) Finanzierungsschwierigkeiten als Investitionshemmnis deutlich.
13. Aktuell berichten knapp 28 % der Unternehmen, dass ihnen ein Investitionskredit nicht gewährt wurde; letztes Jahr lag dieser Wert – strukturbereinigt – bei 29 %. Kleine Unternehmen (weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz) berichten knapp 3,5-mal und junge Unternehmen mehr als 4-mal so häufig von einer Ablehnung eines Kreditwunsches als Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR.
14. Die größeren strukturellen Probleme kleiner und junger Unternehmen bei der Finanzierung zeigen sich auch in ihrer stärkeren Abhängigkeit von Bankkrediten: Nur 12 % der kleinen sowie der jungen Unternehmen melden, dass eine Kreditablehnung keine negativen Auswirkungen – wie Abbruch, Verzögerung oder Kürzung – auf die Durchführung des Investitionsvorhabens hatte. Von Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz waren es 53 %.

Bedeutung einzelner Instrumente für die Unternehmensfinanzierung

15. Die Innenfinanzierung spielt in der Unternehmensfinanzierung weiterhin die mit Abstand wichtigste Rolle. Daneben kommt auch Bankkrediten sowie Darlehen und Einlagen von Gesellschaftern und Familienangehörigen eine hohe Bedeutung zu. Alternative Finanzierungsformen, wie Mezzanine- oder Beteiligungsfinanzierungen, sind dagegen nach wie vor bislang nur von untergeordneter Relevanz.

16. Da sich die Finanzierungsgewohnheiten von Unternehmen typischerweise nur langsam verändern, stellt sich die Wertschätzung einzelner Instrumente der Unternehmensfinanzierung als im Zeitablauf recht robust dar. Im Vergleich zur vorangegangenen Erhebung zeigen sich keine Verschiebungen in der Rangfolge der Finanzierungsinstrumente.

Förderung

17. Fördermittel spielen eine wichtige Rolle für die befragten Unternehmen: Über ein Viertel der investierenden Unternehmen fragen Fördermittel nach. Große Unternehmen stellen häufiger Förderanträge, was darauf zurückzuführen sein dürfte, dass sie besser informiert sind und über mehr Kapazitäten für die Antragstellung verfügen. Zudem bemühen sich junge Firmen (36 %) und in Ostdeutschland ansässige Unternehmen (34 %) signifikant häufiger um Unterstützung. Hierbei dürfte deren höherer Förderbedarf wie auch die stärkere Verfügbarkeit entsprechender Fördermittel entscheidend sein.

18. Fördermittel der KfW Bankengruppe werden mit 52 % der eine Förderung beantragenden Unternehmen am häufigsten nachgefragt. Allerdings greifen Unternehmen in den neuen Bundesländern eher auf Ländermittel (35 %) und erst an zweiter Stelle auf die Förderprogramme der KfW (32 %) zurück.

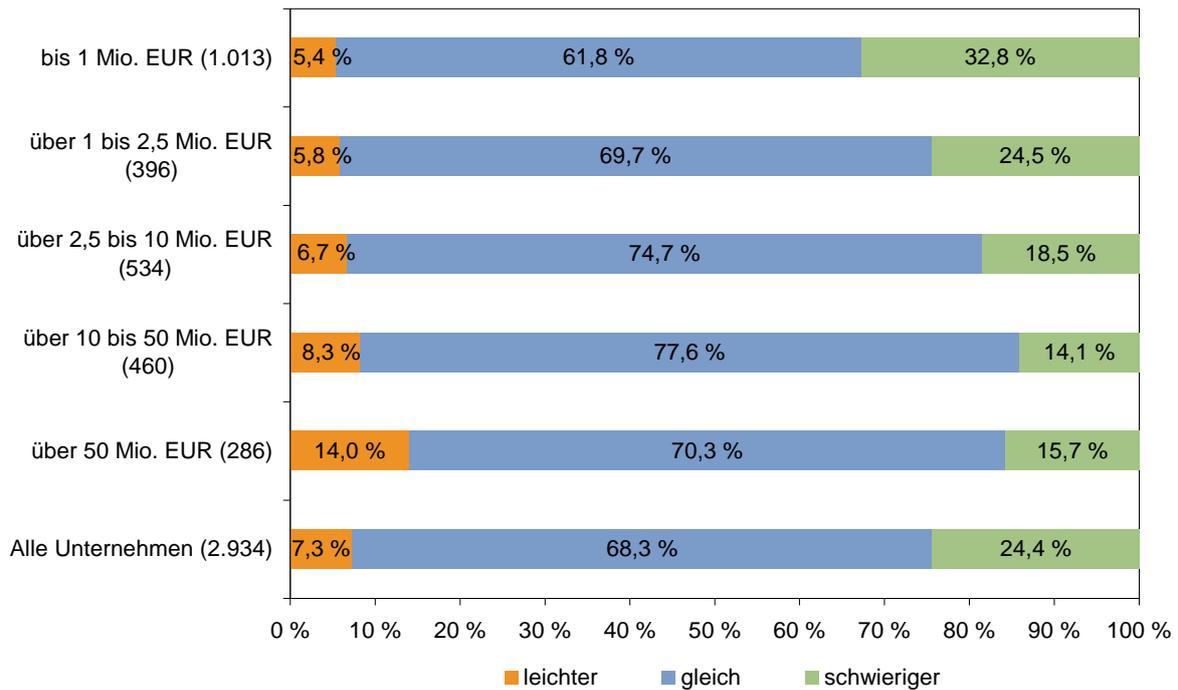
2. Entwicklung der Finanzierungsbedingungen

Seit dem Herbst 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 Umbrüche auf den internationalen Finanzmärkten – wie der Entwicklung und Anwendung neuer IuK-Technologien, der Liberalisierung und Deregulierung der Kapitalmärkte, der internationalen Harmonisierung der Finanzmarktregulierung sowie eines geänderten Anlegerverhaltens – war es das Ziel, die Auswirkung dieses Wandels auf die Unternehmensfinanzierung zu ermitteln sowie Konsequenzen und Perspektiven für die Unternehmensfinanzierung aufzuzeigen. Daneben war das Finanzierungsumfeld im letzten Jahrzehnt zunächst durch die allgemeine konjunkturelle Schwächephase der Jahre 2001 bis 2003 nach dem Ende des New Economy Booms und der sich anschließenden Phase einer zunehmenden konjunkturellen Verbesserung geprägt, bevor die durch das Platzen der US-Subprime-Blase ausgelöste weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise die Finanzierungssituation der Unternehmen und die Bedingungen der Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen massiv beeinflusste. In der aktuellen Befragung wird das Finanzierungsumfeld dagegen durch eine zwar nachlassende, aber noch relativ solide Konjunktur einerseits, andererseits jedoch auch durch die Risiken aus der Schuldenkrise in Euroland sowie möglichen Belastungen im Zuge von Basel III charakterisiert.

An der aktuellen, im Zeitraum von Dezember 2011 bis Mitte März 2012 schriftlich durchgeführten Erhebung nahmen rund 3.400 Unternehmen aus insgesamt 23 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft teil. Wie in den Jahren zuvor war es die Absicht, durch aktuelle Fakten und Einschätzungen insbesondere auf den Problemfeldern der Themenkreise Bankbeziehung, Kreditbedingungen und Finanzierungsgewohnheiten zu einer versachlichten Diskussion beizutragen. Die Befragung bildet im Wesentlichen die Verhältnisse und Stimmungslage im Jahr 2011 ab.

2.1 Tendenz bei der Kreditaufnahme

Zentrale Frage der Erhebungen ist, wie sich die Kreditaufnahme in der Wahrnehmung der befragten Unternehmen innerhalb der vergangenen zwölf Monate vor dem Befragungszeitpunkt verändert hat. Die Unternehmen können dabei angeben, ob die Kreditaufnahme für das betreffende Unternehmen leichter bzw. schwieriger geworden oder unverändert geblieben ist.



Grafik 1: Veränderung der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklassen

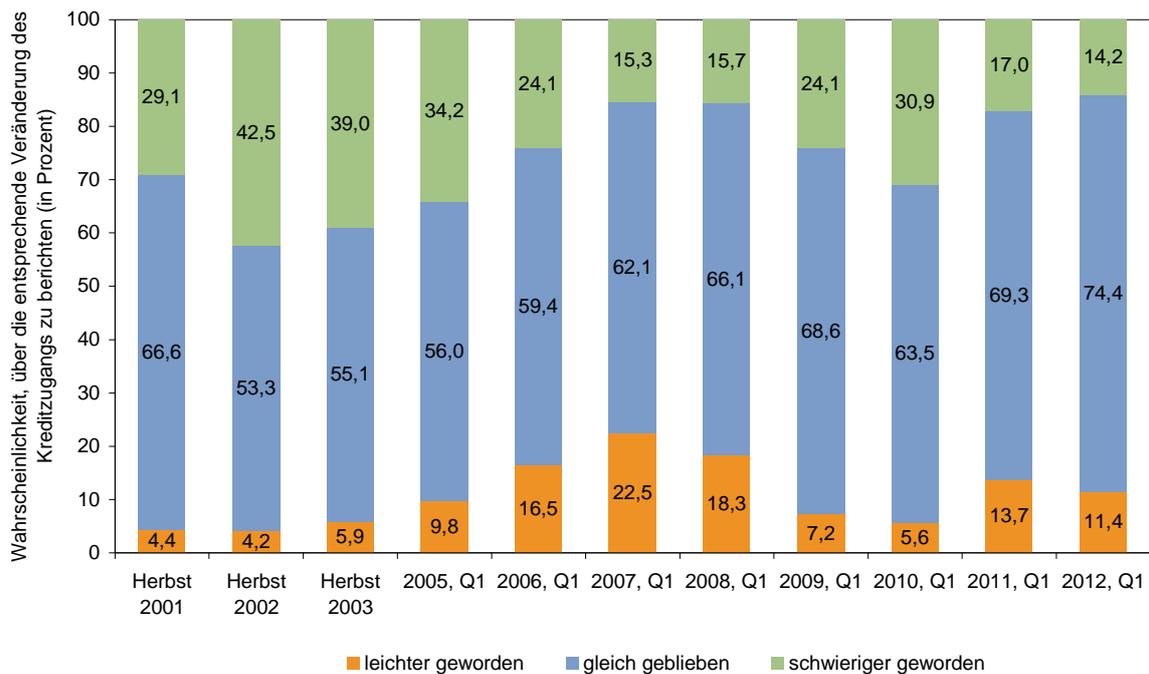
Wie Grafik 1 zeigt, gibt mit rund 68 % die Mehrzahl der im ersten Quartal 2012 befragten Unternehmen an, dass die Kreditaufnahme in den zurückliegenden zwölf Monaten unverändert blieb. Weitere 24 % der teilnehmenden Unternehmen berichten von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme, während 7 % der Unternehmen eine Erleichterung wahrgenommen haben. Gegenüber der Vorjahresbefragung bedeutet dies, dass der Anteil der Unternehmen, der über einen schwierigeren Kreditzugang berichtet – bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe² – um 13 % abgenommen hat (bereinigter Vorjahreswert: 28,8 %). Auch der Anteil der Unternehmen, der Erleichterungen bei der Kreditaufnahme meldet, ging gegenüber der Vorjahresbefragung von 8,8 % (bereinigter Vorjahreswert) auf 7,3 % leicht zurück. Somit blieb das Finanzierungsklima in den zurückliegenden zwölf Monaten mit einer leichten Verbesserungstendenz stabil. Dieser Befund steht im Einklang mit der EZB Bankenumfrage „Bank Lending Survey“ sowie der vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung erhobenen Kredithürde. So ermittelt der EZB Bank Lending Survey – nach Lockerungen zu Beginn des Jahres 2011 – im weiteren Verlauf des Jahres keine weiteren Veränderungen bei den

² Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobenszusammensetzung basieren, zu trennen, werden bei den vorgenommenen Vergleichen mit der Erhebung des Vorjahres die Befragungsergebnisse der Vorerhebung um die Struktur hinsichtlich der teilnehmenden Verbände korrigiert. Bei Vergleichen über längere Zeiträume erfolgt die Bereinigung mithilfe einer multivariaten Regression. Vgl. dazu detaillierter die Abschnitte 9.2 und 9.3 im Anhang.

Kreditstandards. Auch die ifo Kredithürde stellt für die zurückliegenden zwölf Monate nur geringfügige Veränderungen der Beurteilung der Situation bei der Kreditvergabe fest.³

Bezüglich der Entwicklung der Kreditaufnahme nach der Größe des befragten Unternehmens zeigt sich für jenen Anteil der Unternehmen, die von Erleichterungen berichten, die häufig beobachtete, klare Größenabhängigkeit: Kleine Unternehmen melden seltener Erleichterungen als Große. So berichten in der aktuellen Befragung von den Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 1 Mio. EUR 5,4 % von einer erleichterten Kreditaufnahme, während dieser Anteil bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR 14 % 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 10 bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz ab. Während jedes siebte Unternehmen dieser Größenklasse eine Verschlechterung meldete, war es bei der kleinsten hier betrachteten Unternehmensgrößenklasse jedes dritte Unternehmen. In der Gruppe der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR geben mit 15,7 % wiederum mehr Unternehmen als in der nächstkleineren Kategorie an, dass die Kreditaufnahme schwieriger geworden sei. Allerdings liegt hier mit 14 % der Meldungen der Anteil der Unternehmen, der von Erleichterungen bei der Kreditaufnahme berichtet, deutlich höher als in allen anderen betrachteten Unternehmensgrößenklassen. Dennoch fällt der Saldo aus Verbesserungs- und Verschlechterungsmeldungen auch in dieser Größenklasse aufgrund des vergleichsweise hohen Anteils an Verschlechterungsmeldungen – wenn auch mit -1,7 Prozentpunkten nur knapp – negativ aus. Wie ungleich schwieriger die Situation kleiner Unternehmen bei der Kreditaufnahme ist, lässt sich auch daran festmachen, dass Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz dagegen 5-mal öfter von Erschwernissen als von Erleichterungen berichten.

³ Vgl. Deutsche Bundesbank (2012) sowie ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2012).



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Kreditaufnahme sei innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate schwieriger gewordenen, ist von 17,0 % in der Vorjahresbefragung auf 14,2 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2012 gesunken.

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

Grafik 2: Langfristige Entwicklung der Tendenz bei der Kreditaufnahme

Die Befragungsreihe wurde bereits im Herbst 2001 zum ersten Mal durchgeführt, sodass die Beurteilung des Kreditzugangs auch über einen längeren Zeitraum betrachtet werden kann. Um Vergleiche über mehrere Befragungswellen vornehmen zu können, wird die unterschiedliche Stichprobensammensetzung in den einzelnen Befragungswellen mithilfe einer multivariaten Regression bereinigt.⁴ Grafik 2 gibt Modellrechnungen basierend auf den Regressionsergebnissen wieder.⁵ Dargestellt ist die Entwicklung der Wahrscheinlichkeiten für ein stilisiertes Unternehmen, von Veränderungen der Situation bei der Kreditaufnahme zu berichten. Die langfristige Betrachtung verdeutlicht, dass nach den schwierigen Jahren 2002 und 2003 die Finanzierungssituation vieler Unternehmen – auch infolge der konjunkturellen Erholung – in den Jahren 2005 bis 2007 zunächst merklich besser wurde. In den Befragungen von 2009

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

⁵ Siehe Abschnitt 9.3 im Anhang.

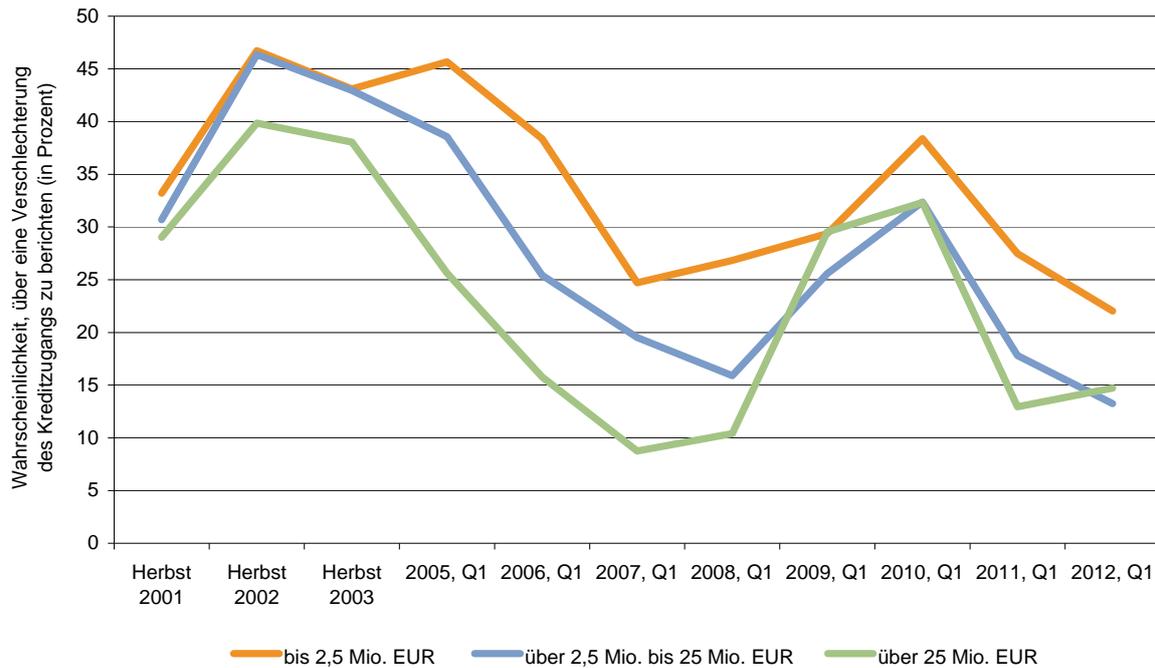
und 2010 können im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise wiederum deutliche Erschwernisse bei der Kreditaufnahme ermittelt werden, wobei jedoch das Ausmaß der negativen Beurteilungen der Jahre 2002 und 2003 nicht erreicht wurde.⁶ Nach Überwindung der Krise zeigt sich in der Befragung des Jahres 2011 eine deutliche Entspannung bei der Kreditaufnahme gegenüber den Vorjahren, während am aktuellen Rand – wie bereits dargelegt – nur geringfügige Veränderungen gegenüber dem Vorjahr bei der Beurteilung des Kreditzugangs beobachtet werden können.

Zur Verdeutlichung der langfristigen Entwicklung der Kreditaufnahmesituation für Unternehmen verschiedener Größe zeigt Grafik 3 die Wahrscheinlichkeiten, dass Unternehmen dreier verschiedener Größenklassen – wiederum um Strukturveränderungen in der Stichprobe bereinigt – über zunehmende Probleme bei der Kreditaufnahme berichten. Wie aus der Grafik ersichtlich ist, nehmen zunächst (ab 2005) größere Unternehmen (über 25 Mio. EUR Jahresumsatz) eine Verbesserung des Kreditzugangs wahr, während insbesondere die kleinen Unternehmen (bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz) erst ab der Befragung des Jahres 2006 von Erleichterungen bei der Kreditaufnahme berichten. Eine Trendumkehr im Zuge der Finanz- und Konjunkturkrise spüren im Verlauf des Jahres 2007 dann zunächst die größeren und die kleinen Unternehmen. Dagegen melden die mittelgroßen Unternehmen (über 2,5 bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz) auch noch in der Befragung im ersten Quartal 2008 seltener als im Vorjahr Erschwernisse bei der Kreditvergabe. Zwischen der Befragung im Jahr 2008 und der Befragung im Jahr 2009 nehmen dann vor allem große Unternehmen eine Verschlechterung des Zugangs zu Krediten wahr, während insbesondere für die kleinen Unternehmen nur vergleichsweise geringfügige Veränderungen ermittelt werden können. Erstmals seit dem Start der Befragungsreihe kann in der Erhebung von 2009 keine positivere Beurteilung der Tendenz bei der Kreditaufnahme durch die größeren Unternehmen beobachtet werden. Die während der Finanz- und Wirtschaftskrise größeren Probleme dieser Unternehmen beim Kreditzugang dürften darauf zurückzuführen sein, dass sie im Vergleich zu kleineren Unternehmen stärker auf Exporte ausgerichtet sind und somit früher und insgesamt auch stärker von der schlechten Wirtschaftslage betroffen waren.⁷ Auch finanzieren sie sich teilweise über den Kapitalmarkt, auf dem sich die Finanzierungsbedingungen im Zuge der Krise ebenfalls generell verschlechtert hatten.⁸

⁶ Vgl. hierzu auch Reize (2010a).

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

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



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 27 % in der Vorjahresbefragung auf 22 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2012 gesunken.

Anmerkung: Modellrechnungen für „typische“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 3 im Anhang. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobenzusammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 9.2 und Abschnitt 9.3 im Anhang.

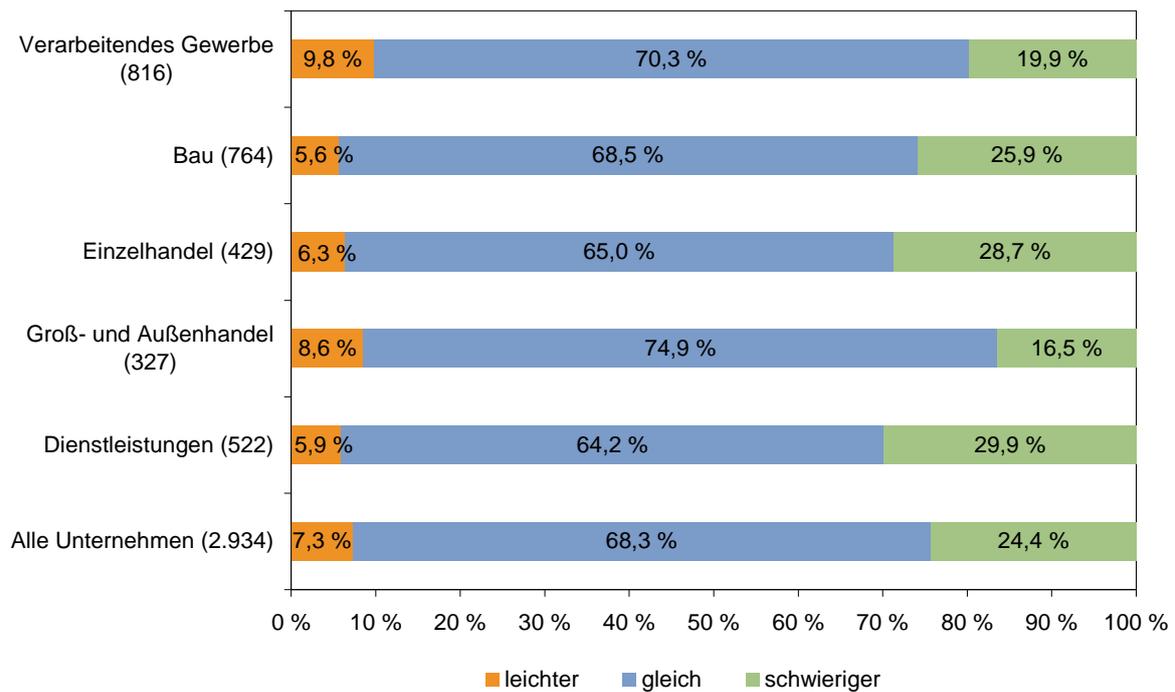
Grafik 3: Langfristige Entwicklung des Kreditzugangs nach Umsatzgrößenklassen

Im Zuge der konjunkturellen Erholung nach Überwindung der Wirtschafts- und Finanzkrise sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmen weitere Verschlechterungen bei der Kreditaufnahme melden, in allen betrachteten Unternehmensgruppen ungeachtet ihrer Umsatzgröße. Besonders stark fällt dieser Rückgang bei den Unternehmen mit über 25 Mio. EUR aus, sodass die Unternehmen dieser Umsatzgröße in der Erhebung des Jahres 2011 ähnlich wie in den Erhebungen vor der Wirtschafts- und Finanzkrise am seltensten über Erschwernisse bei der Kreditvergabe berichten. Während bei den kleinen und mittleren Unternehmen in der aktuellen Erhebung die Erschwernismeldungen weiterhin rückläufig sind, kann für die Unternehmen mit über 25 Mio. EUR Jahresumsatz keine weitere Verbesserung der Situation bei der Kreditaufnahme ermittelt werden. Vielmehr zeichnet sich – zumindest in der Tendenz – ein leichter Anstieg der Verschlechterungsmeldungen gegenüber der Vorjahresbefra-

gung ab.⁹ Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass – wie bereits dargelegt – bei den größeren Unternehmen im Verlauf des Jahres 2010 ein deutlich stärkerer Rückgang der Erschwernismeldungen zu beobachten war und die kleineren Unternehmen diese Entwicklung nun um ein Jahr verzögert nachholen. Möglicherweise ist diese Entwicklung gegen den Trend zu rückläufigen Verschlechterungsmeldungen in den anderen Unternehmensgrößenklassen darauf zurückzuführen, dass Kreditinstitute gerade bei – von großen Unternehmen typischerweise nachgefragten – höheren Finanzierungsvolumina vor dem Hintergrund der Anpassungen an die verschärfte Regulierung sowie möglicher Belastungen aufgrund der Staatsschuldenkrise in der Europeripherie vorsichtiger agieren. Im langfristigen Vergleich wird von den Unternehmen mit weniger als 25 Mio. EUR Jahresumsatz der Kreditzugang gemessen an den Verschlechterungsmeldungen aktuell sogar positiver als in den Erhebungen der Jahre 2007 und 2008 beurteilt, in denen bislang die niedrigsten Werte ermittelt werden konnten.

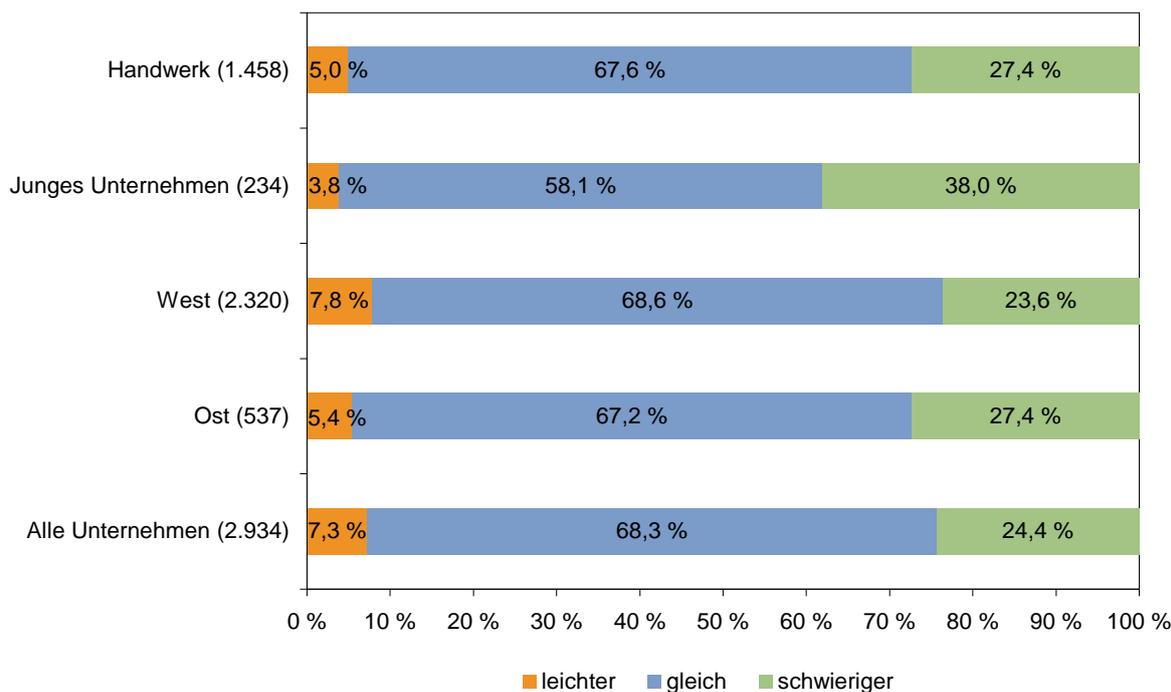
Wie aus Grafik 4 hervorgeht, werden die Veränderungen bei der Kreditaufnahme je nach Branchenzugehörigkeit unterschiedlich wahrgenommen. Ähnlich wie in den Vorjahren, melden der Dienstleistungssektor und der Einzelhandel mit Werten um knapp 30 % am häufigsten Verschlechterungen beim Kreditzugang. Positiv zu vermelden ist hierbei, dass gegenüber der Vorjahreserhebung der Anteil der Negativmeldungen im Einzelhandel deutlich abgenommen hat. Auch bei Berücksichtigung der Erleichterungsmeldungen stellt sich die Situation in diesen beiden Wirtschaftszweigen gefolgt vom Baugewerbe am negativsten dar. Zwar überwiegen auch im Verarbeitenden Gewerbe und im Groß- und Außenhandel die Anteile der Unternehmen, die von einer schwieriger gewordenen Kreditaufnahme gegenüber einer leichteren berichten. Die Saldenwerte („leichter“- abzüglich „schwieriger“-Meldungen) fallen allerdings mit -10,1 Saldenpunkten für das Verarbeitende Gewerbe beziehungsweise -7,8 Saldenpunkte im Groß- und Außenhandel deutlich günstiger aus als in den anderen betrachteten Wirtschaftszweigen mit Werten zwischen -20 (Bau) und -24 Punkten (Dienstleistungen).

⁹ Der in der Grafik bei den Unternehmen mit mehr als 25 Mio. EUR Jahresumsatz zu beobachtende leichte Anstieg der Wahrscheinlichkeit, über Verschlechterungen der Kreditaufnahme zu berichten, erweist sich bei einem Waldtest auf Gleichheit der unterliegenden Regressionskoeffizienten als statistisch nicht signifikant.



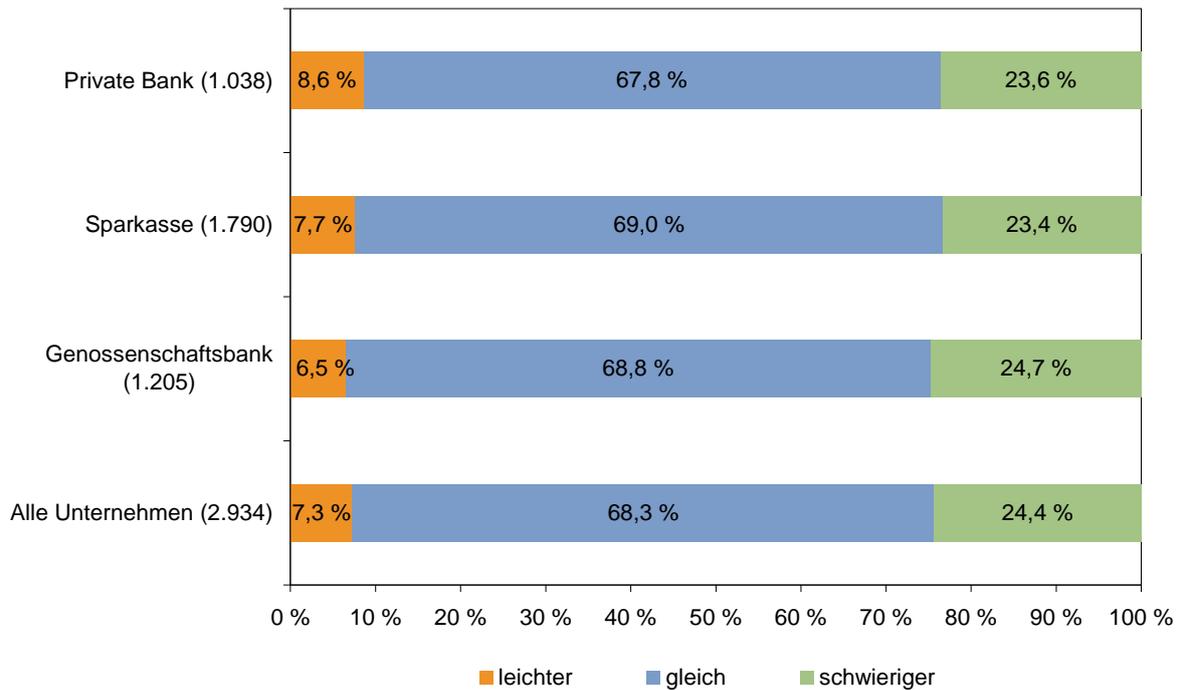
Grafik 4: Veränderung der Kreditaufnahme nach Branchen

Wie eine weiter gehende multivariate Analyse zeigt, sind in der aktuellen Erhebung die Unterschiede bei der Beurteilung der Finanzierungsbedingungen zwischen den verschiedenen Branchen vornehmlich auf die unterschiedliche Umsatzgrößenstruktur in den verschiedenen Branchen zurückzuführen. So verschwinden in der multivariaten Analyse bei Berücksichtigung weiterer Strukturmerkmale – wie etwa Unternehmensgröße, -alter, Rechtsform, Region des Unternehmenssitzes, Hauptbankverbindung sowie etwaiger Zugehörigkeit zum Handwerk – die Branchenunterschiede im Antwortverhalten bezüglich der Entwicklungen bei der Kreditaufnahme.



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

Grafik 5 zeigt die Beurteilung der Kreditaufnahme nach dem Alter des Unternehmens, der Region des Unternehmenssitzes sowie einer etwaigen Zugehörigkeit zum Handwerk. Anders als es Grafik 5 nahelegt, lassen sich keine signifikanten Unterschiede zwischen Unternehmen aus den neuen und alten Bundesländern feststellen. Zwar berichten Unternehmen mit Sitz in den neuen Bundesländern – wie auch in den Vorjahren – häufiger von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme und seltener von Erleichterungen, doch zeigt die multivariate Analyse, dass bei Berücksichtigung weiterer Strukturmerkmale signifikante Unterschiede im Antwortmuster bei der Beurteilung der Kreditaufnahme für Unternehmen aus unterschiedlichen Regionen nicht festgestellt werden können. Dagegen bestätigt sich in der multivariaten Analyse, dass Handwerksunternehmen die Situation bei der Kreditaufnahme etwas negativer beurteilen als Nicht-Handwerksunternehmen. Auch junge Unternehmen (Unternehmensalter bis einschließlich 5 Jahre) beurteilen ihren Kreditzugang deutlich schlechter als ältere Unternehmen. Mit 38 % fällt der Anteil der Unternehmen, die von gestiegenen Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichten, bei den jungen Unternehmen höher als in allen anderen hier untersuchten Unternehmensgruppen aus. Abschließend zeigt Grafik 6, dass sich das Antwortverhalten bezüglich der Beurteilung der Kreditaufnahme hinsichtlich der Kunden verschiedener Bankengruppen nur unwesentlich unterscheidet.



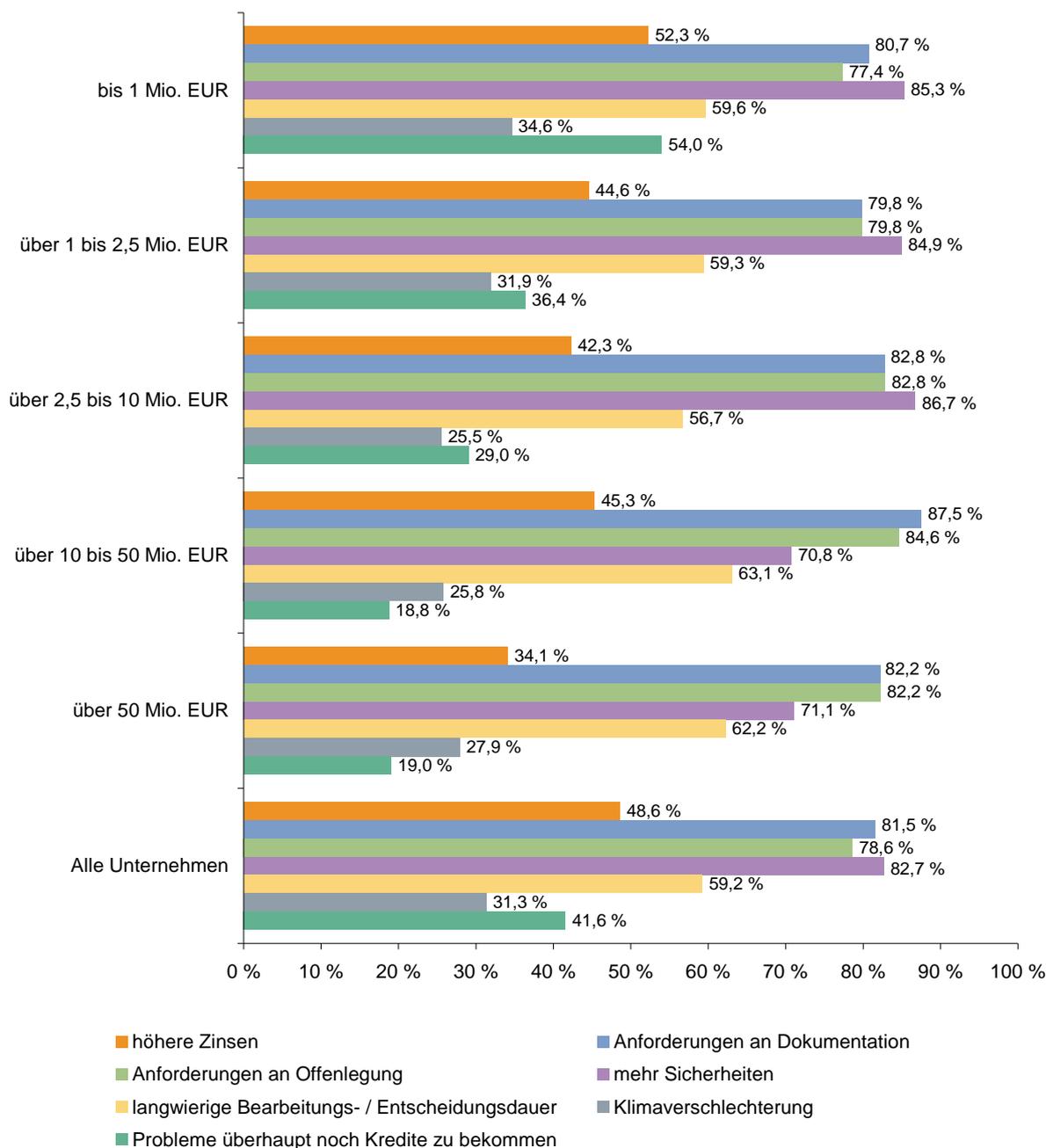
Anmerkung: Mehrfachnennungen bezüglich der Hauptbankverbindung möglich

Grafik 6: Veränderung der Kreditaufnahme nach Bankengruppen

2.2 Ursachen für Erschwernisse der Kreditaufnahme

Im Folgenden wird für jene Unternehmen, die zunehmende Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme gemeldet haben, zusätzlich untersucht, wie sich ausgewählte Kriterien (Zinsen, geforderte Kreditsicherheiten usw.) im Zusammenhang mit der Kreditaufnahme entwickelt haben.¹⁰ Anhand dieser Kriterien lässt sich eine Aussage darüber treffen, in welchen Bereichen die Erschwernisse bei der Kreditaufnahme begründet liegen. Auch geben diese Kriterien darüber Aufschluss, wie schwerwiegend die Probleme beim Kreditzugang zu beurteilen sind.

¹⁰ Vgl. Zimmermann (2008) ausführlich zur Bedeutung verschiedener Teilaspekte auf die Gesamtbeurteilung des Kreditzugangs.

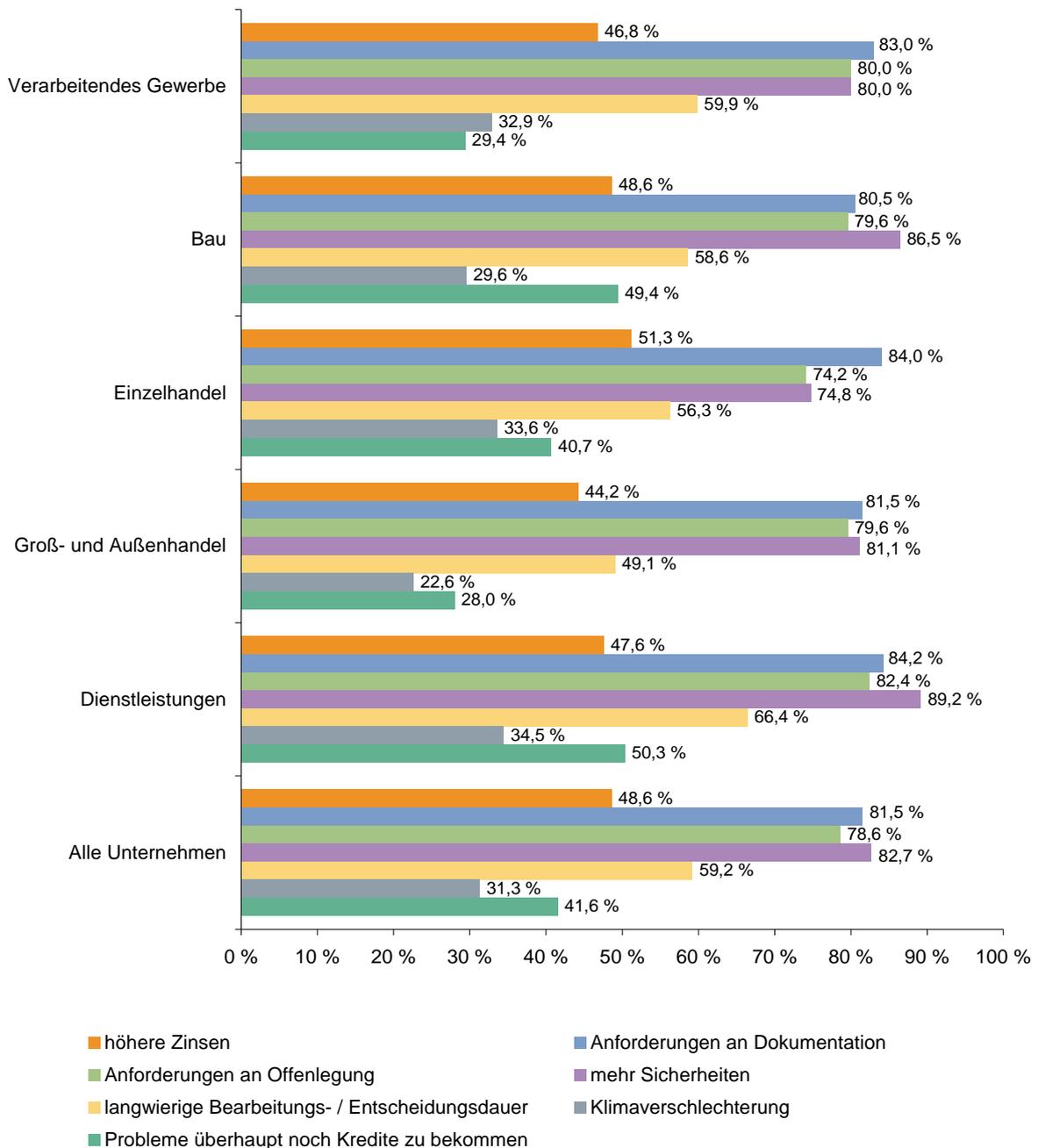


Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 7: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklassen

Gegenüber der Vorjahresbefragung hat sich die Rangfolge der erfragten Kriterien geringfügig verändert. So werden in der diesjährigen Erhebung von den Unternehmen, die zunehmende Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme melden, „mehr Sicherheiten“ mit 83 % am häufigsten genannt (s. Grafik 7). Auf den Positionen zwei und drei rangieren dicht gefolgt mit 82 beziehungsweise 79 % gestiegene Anforderungen an die Dokumentation des Vorhabens sowie die Offenlegung von Geschäftszahlen bzw. -strategien. Damit rücken höhere Sicherheiten auf den ersten Rang vor, während die Anforderungen an die Dokumentation um eine Position zurückfielen. Allerdings liegen wie auch in den Vorerhebungen die Zahl der Nen-

nung bei den drei am häufigsten genannten Aspekten sehr nahe beieinander und stellen mit deutlichem Abstand zu den weiteren erfragten Kriterien die wichtigsten Erschwernisse bei der Kreditaufnahme dar. So wird demgegenüber von gestiegenen Bearbeitungs- / Entscheidungsdauern mit 59 % sowie höheren Zinsen mit 49 % deutlich seltener berichtet. Probleme, überhaupt Kredite zu bekommen, melden 42 % der Unternehmen, die Erschwernisse bei der Kreditaufnahme wahrnehmen. Mit 38 % werden Klimaverschlechterungen in der Firmenkundenbetreuung am seltensten genannt. Ab der dritten Position hat sich die Rangfolge der erfragten Kriterien für die Kreditaufnahme gegenüber der Vorjahreserhebung nicht verändert.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 8: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Branchen

Mehr Sicherheiten

Die Forderung nach mehr Sicherheiten wurde in der aktuellen Befragung als häufigster Grund mit 83 % geringfügig häufiger als in der Vorjahresbefragung (82 % bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe) als Erschwernis bei der Kreditvergabe genannt. Die häufige Nennung des Aspekts zeigt die steigende Bedeutung, die Kreditinstitute den Sicherheiten als Instrument zur Steuerung ihres Risikos beimessen.¹¹ 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 höhere Sicherheiten für die kleinen Unternehmen bis 10 Mio. EUR Jahresumsatz das am häufigsten genannte Erschwernis bei der Kreditaufnahme darstellt und die Häufigkeit der Nennung unter diesen Unternehmen mit Werten zwischen 85 und 87 % nur wenig variiert, nennen Unternehmen mit über 10 Mio. EUR Jahresumsatz diesen Aspekt deutlich seltener (jeweils 71 %).¹² Wie Grafik 7 zeigt, rangieren bei den größeren Unternehmen höhere Sicherheiten nach den Anforderungen an die Dokumentation der Vorhaben sowie der Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien auf der dritten Position. Im Vergleich zu den Vorerhebungen scheinen sich die Probleme, die aus höheren geforderten Sicherheiten für die Kreditvergabe resultieren, zunehmend auf kleinere Unternehmen zu konzentrieren, während für größere Unternehmen dieser Aspekt als Erschwernis beim Kreditzugang an Bedeutung verliert. Weitere Unterschiede im Antwortverhalten bezüglich der Kreditsicherheiten zwischen verschiedenen Unternehmensgruppen können in der zusätzlich durchgeführten multivariaten Analyse nicht ermittelt werden.

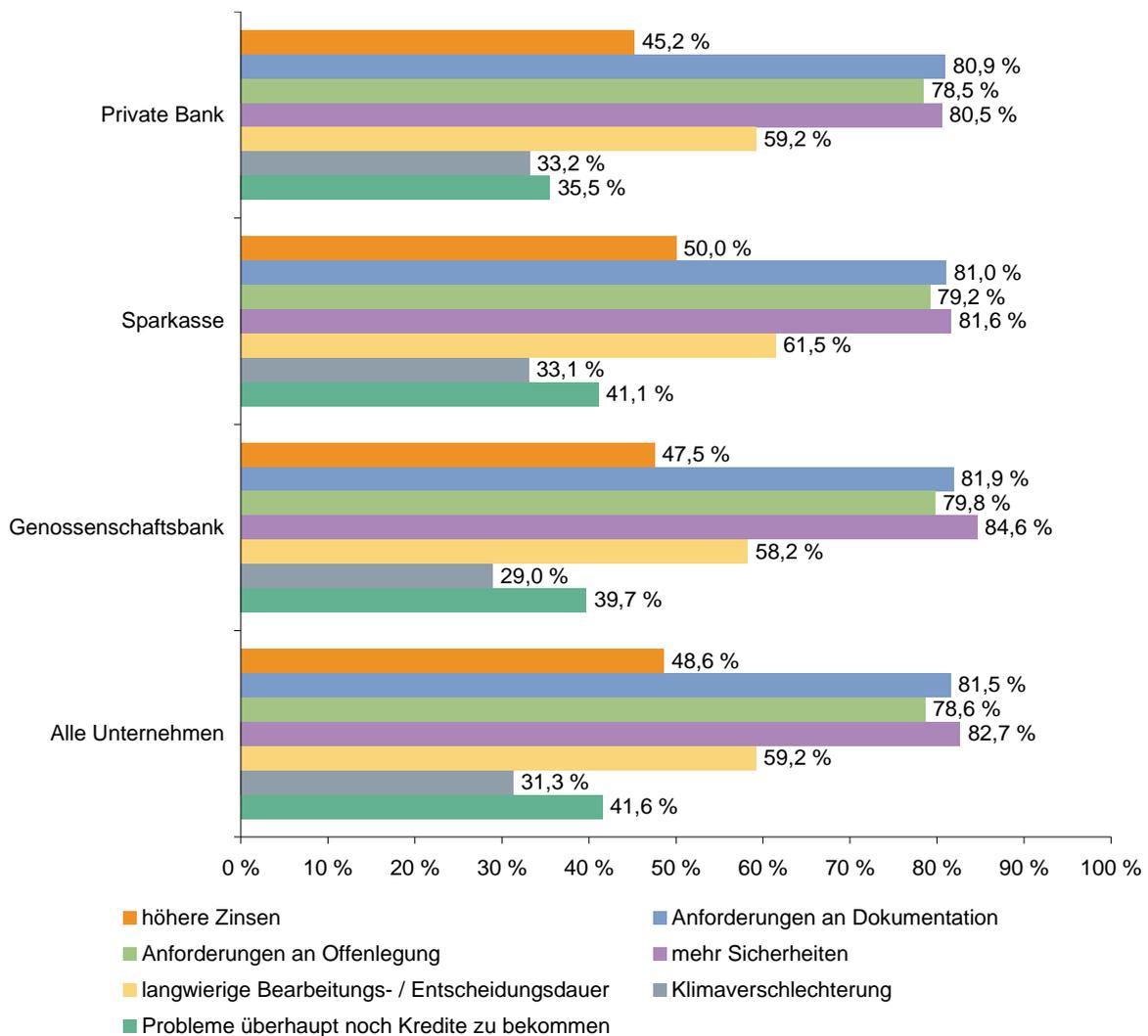
Anforderungen an die Dokumentation und Offenlegung von Informationen

Auch die Anteile der befragten Unternehmen, die gestiegene Anforderungen an die Dokumentation sowie die Offenlegung von Informationen als Erschwernisse bei der Kreditaufnahme genannt haben, sind mit 82 beziehungsweise 79 % gegenüber der Vorjahresbefragung (85 bzw. 82 % bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe) nahezu unverändert geblieben. Dies deutet darauf hin, dass die Kreditinstitute, die im Zuge der zurückliegenden Krise ihre Bestrebungen, mögliche Risiken zu erfassen, verstärkten, nach wie vor aufrechterhalten. Ähnlich wie in den Vorjahren, lassen sich für die Nennung dieser Er-

¹¹ Die wichtige Rolle der Sicherheiten im Kreditvergabeprozess bestätigen ebenfalls die Befunde in Kapitel 3 bezüglich der Ablehnung von Kreditanträgen. Vgl. dazu auch Zimmermann (2007a).

¹² Aufgrund der vergleichsweise geringen Fallzahlen wurden bei den Auswertungen zu den Ursachen für Erschwernisse bei der Kreditaufnahme die Umsatzkategorien über 10 bis 50 Mio. EUR und über 50 Mio. EUR zusammengefasst.

schwernisse nur geringfügige Unterschiede zwischen den verschiedenen untersuchten Unternehmensgruppen feststellen. Dies gilt etwa für Unternehmen aus verschiedenen Größenklassen, verschiedener Branchen sowie mit verschiedenen Bankengruppen als wichtigste Bankverbindung (s. Grafik 7, Grafik 8 und Grafik 9). Auch Handwerksbetriebe und junge Unternehmen weichen in ihrer Beurteilung dieser beiden Aspekte der Kreditaufnahme nur geringfügig von den anderen Unternehmen ab (s. Grafik 10). Wie zusätzlich durchgeführte multivariate Analysen bestätigen, klagen mittlere Unternehmen (zwischen 2,5 und 10 Mio. EUR Jahresumsatz) etwas häufiger über diese Erschwernisse, während Unternehmen aus den neuen Bundesländern diese Aspekte seltener als ihre Pendants aus den alten Bundesländern nennen. Des Weiteren bestätigt sich, dass Einzelhandelsunternehmen auch nach der Kontrolle weiterer Strukturmerkmale gestiegene Anforderungen an die Offenlegung geringfügig häufiger nennen als Unternehmen anderer Branchen.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 9: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Bankengruppen

Langwierige Bearbeitungs- und Entscheidungsdauer

Mit 59 % der Unternehmen, die von erschwerten Finanzierungsbedingungen berichten, werden in der aktuellen Erhebung lange Bearbeitungs- und Entscheidungsverfahren etwas seltener als in der Vorjahresbefragung genannt (65 % bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe). Wie im Vorjahr können in der aktuellen Erhebung kaum Unterschiede in der Wahrnehmung dieses Aspekts zwischen den verschiedenen hier untersuchten Unternehmenstypen ermittelt werden.

Höhere Zinsen

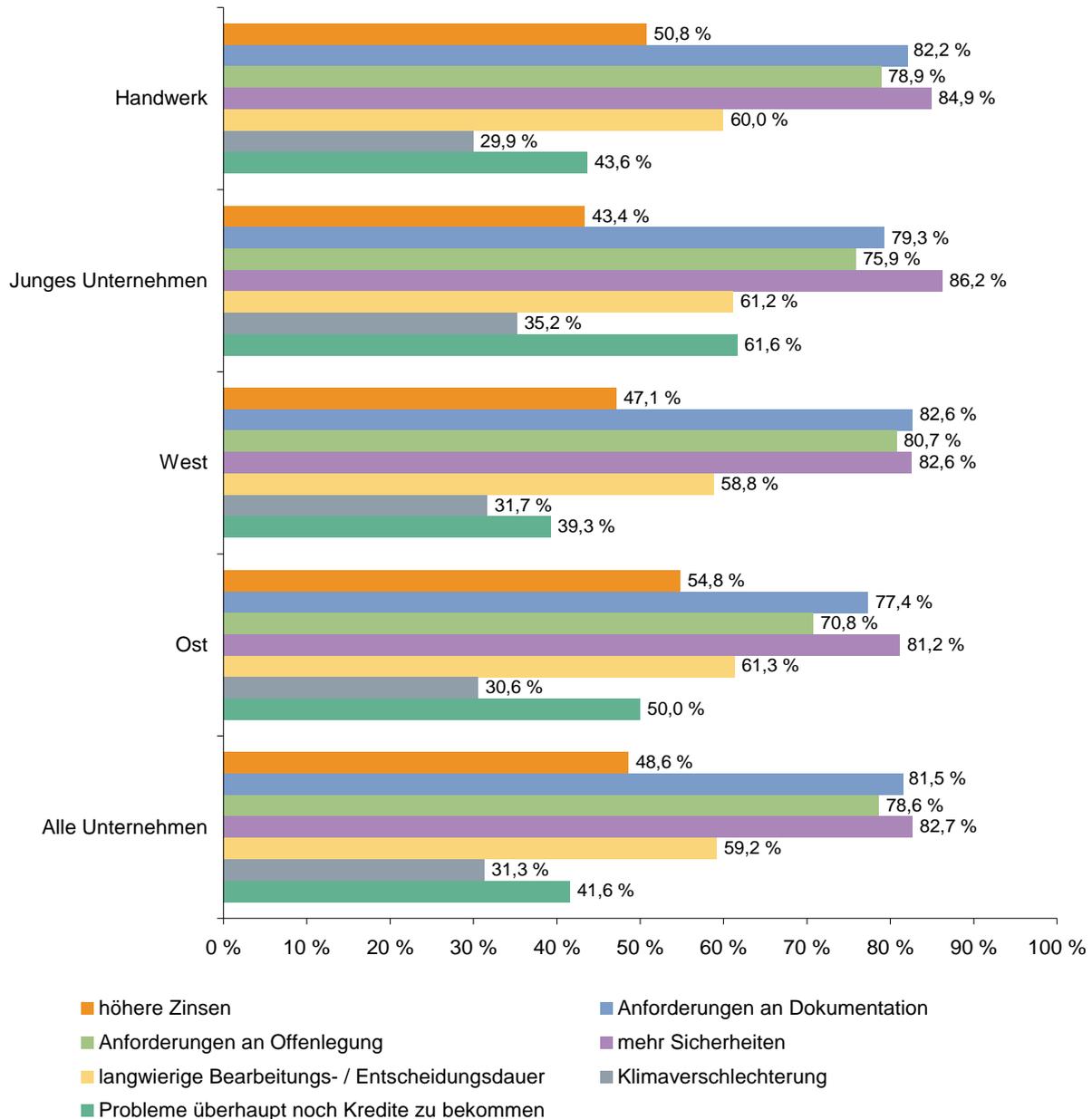
Die Bedeutung der Zinsen als Erschwernis bei der Kreditvergabe ist gegenüber der Vorjahreserhebung zurückgegangen. So melden in der aktuellen Befragung 49 % der Unternehmen, die über Erschwernisse bei der Kreditvergabe berichten, höhere Zinsen, während dies in der Vorjahreserhebung noch für 56 % der befragten Unternehmen – bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe – galt. Anders als in den zurückliegenden Erhebungen berichten größere Unternehmen seltener von steigenden Zinsen als andere Unternehmen. Mit 41 % liegt dieser Anteil bei den Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz rund ein Fünftel niedriger als bei den kleinen Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz) mit 52 %. Die Gestaltung der Zinskonditionen entsprechend der Bonitätseinstufung eines Unternehmens spiegelt sich darin wider, dass – wie eine zusätzlich durchgeführte multivariate Analyse zeigt – insbesondere Unternehmen, deren Ratingnote sich verschlechtert hat, mit höheren Zinsen konfrontiert werden. Bei Berücksichtigung der Ratingnote können in der multivariaten Analyse keine weiteren Unterschiede im Antwortverhalten zwischen den einzelnen Unternehmensgruppen ermittelt werden.

Probleme, überhaupt Kredite zu erhalten

Probleme, überhaupt noch einen Kredit – selbst zu ungünstigeren Konditionen – zu erhalten, stellen die härteste Restriktion bei der Kreditvergabe dar. Der Anteil der Unternehmen, welcher über dieses Problem berichtet, beträgt unter den Unternehmen, die Erschwernisse bei der Kreditaufnahme melden, 42 %. Damit ist dieser Wert gegenüber der Vorjahreserhebung leicht zurückgegangen (bereinigter Vorjahreswert: 47 %).

Dieser Erschwernisgrund wird zunehmend häufiger genannt, je kleiner ein Unternehmen ist. So meldet mit 54 % mehr als die Hälfte der Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz, die von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme berichten, dass bei ihnen der grundsätzliche Zugang zu Krediten infrage steht. Für Unternehmen mit über 10 Mio. EUR Jahresumsatz beträgt der entsprechende Wert in der aktuellen Erhebung 19 %. Die ausgeprägte Größenabhängigkeit der Beantwortung dieser Frage deutet darauf hin, dass umsatz-

starke Unternehmen durch Anpassungen der Kreditkonditionen – etwa bezüglich der Höhe des Zinses – eher den Zugang zu Krediten behalten als kleine Unternehmen. Diese sind hingegen insbesondere bei einer schlechteren Bonität und unzureichenden Sicherheiten immer noch häufiger von Kreditablehnungen betroffen.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

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

Wie im Vorjahr berichten junge Unternehmen mit einem Anteil von 62 % besonders häufig über Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten. Zusätzlich durchgeführte multivariate Analysen zeigen des Weiteren, dass insbesondere Unternehmen mit einer gegenüber dem Vorjahr verschlechterten Ratingnote von einem generellen Problem beim Kreditzugang berichten. Darüber hinaus kann dabei ermittelt werden, dass – anders als es die Grafiken

etwa für die Unterscheidung in Ost / West oder für den Bau- sowie Dienstleistungssektor suggerieren – bei Berücksichtigung der Entwicklung der Ratingnote und der Unternehmensgröße keine häufigeren Probleme beim generellen Kreditzugang für Unternehmen einzelner Branchen, Region oder von Handwerksunternehmen bestehen.

Klimaverschlechterung

Anders als in den zurückliegenden Erhebungen hat sich der Trend zu einer zunehmenden Klimaverschlechterung bei der Firmenkundenbetreuung in der aktuellen Befragung nicht fortgesetzt. Berichteten in der Vorjahresbefragung – nach Bereinigung um Strukturverschiebungen in der Stichprobe – noch 39 %, der von Erschwernissen bei der Kreditvergabe betroffenen Unternehmen, dass eine Verschlechterung des Klimas bei der Firmenkundenbetreuung durch die Kreditinstitute hierfür verantwortlich ist, so lautet der entsprechende Wert in der aktuellen Befragung 31 %.

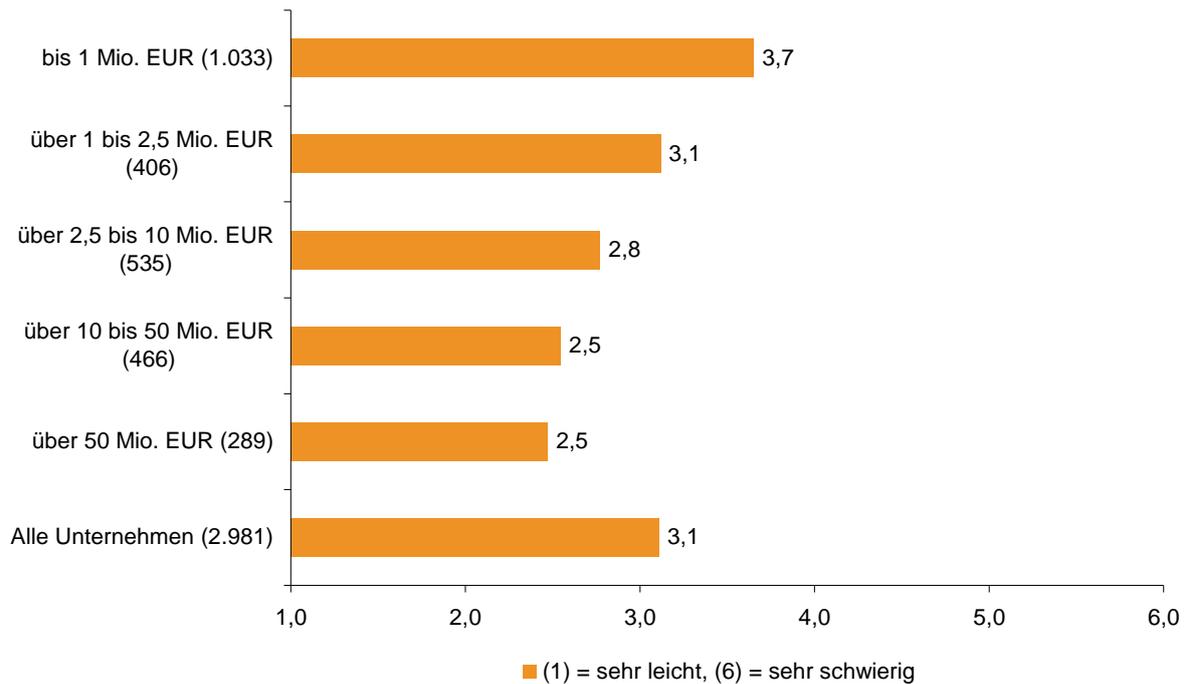
Analog zu den Vorjahresbefragungen führen kleinere Unternehmen diesen Grund häufiger als größere Unternehmen an. So belaufen sich die Anteile der Unternehmen, die eine Klimaverschlechterung melden, ab einer Umsatzgröße von 2,5 Mio. EUR auf zwischen 26 bis 28 %, während dieser Wert für Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz bis auf 35 % steigt. Weitere Unterschiede im Antwortverhalten zwischen den hier untersuchten Unternehmensgruppen können durch die zusätzlich durchgeführte multivariate Analyse nicht identifiziert werden.

2.3 Beurteilung der aktuellen Situation bei der Kreditaufnahme

Erstmalig wurde in die Erhebung die Frage nach der Beurteilung der aktuellen Situation bei der Kreditaufnahme aufgenommen. Die befragten Unternehmen konnten dabei auf einer 6-stufigen Skala von 1 (= sehr leicht) bis 6 (= sehr schwierig) angeben, wie schwierig sich die Kreditaufnahme derzeit gestaltet. Um die Darstellung der Unternehmensantworten übersichtlich zu halten, wurden aus den Angaben die arithmetischen Mittelwerte für die untersuchten Unternehmensgruppen berechnet. Hierbei ist zu beachten, dass bei einer 6-stufigen Skala der Mittelwert zwischen der 3. und der 4. Kategorie liegt und somit den Wert 3,5 annimmt. Im Folgenden werden die Befragungsergebnisse anhand des Mittelwertes vorgestellt.

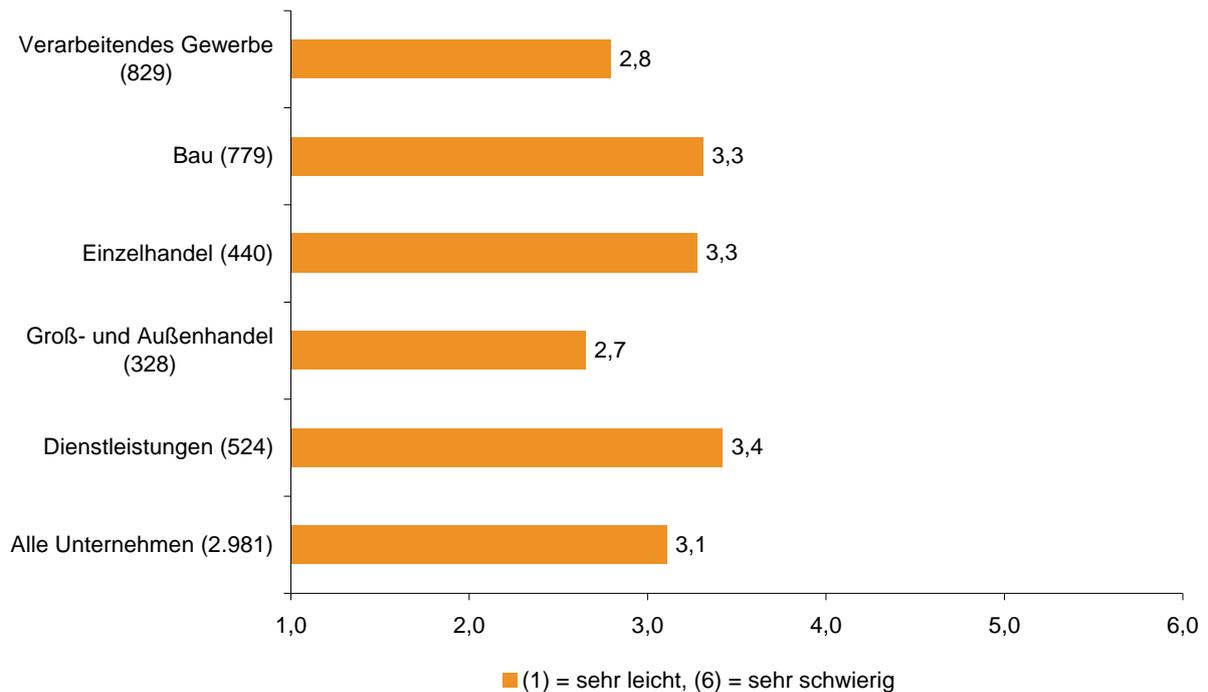
Wie aus Grafik 11 hervorgeht, beurteilen die befragten Unternehmen im Durchschnitt über die gesamte Stichprobe die aktuelle Situation bezüglich der Kreditaufnahme mit einem Wert von 3,1. Dies bedeutet, dass aus Sicht der Unternehmen der derzeitige Schwierigkeitsgrad bezüglich der Kreditaufnahme in einem mittleren Bereich, jedoch etwas positiver als die mittlere Ausprägung von 3,5 eingeschätzt wird. Bezüglich der Beurteilung der Kreditaufnahmesituation zeigt sich ein klarer Zusammenhang zur Unternehmensgröße. Größere Unternehmen

bewerten die Möglichkeit, Kredite zu erhalten, zunehmend positiver. So liegt der Mittelwert aus den Unternehmensantworten lediglich für die Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit 3,7 knapp oberhalb der mittleren Ausprägung von 3,5, während er für alle anderen Unternehmensgrößenklassen Werte unterhalb davon annimmt und somit eine überwiegend positive Beurteilung des Kreditzugangs widerspiegelt. Am positivsten wird die derzeitige Situation bei der Kreditaufnahme durch die Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 10 Mio. EUR mit Werten von rund 2,5 eingeschätzt.



Grafik 11: Beurteilung der derzeitigen Situation bei der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklasse

Die Betrachtung nach Branchen zeigt, dass das Baugewerbe, der Einzelhandel sowie der Dienstleistungssektor die aktuelle Situation bei der Kreditaufnahme negativer beurteilen als das Verarbeitende Gewerbe und der Groß- und Außenhandel (s. Grafik 12). Eine zusätzlich durchgeführte multivariate Analyse kommt jedoch zum Ergebnis, dass die Branchenunterschiede im Antwortverhalten – mit Ausnahme des Einzelhandels – verschwinden, wenn für weitere Strukturmerkmale, insbesondere für die Unternehmensgrößenstruktur kontrolliert wird.

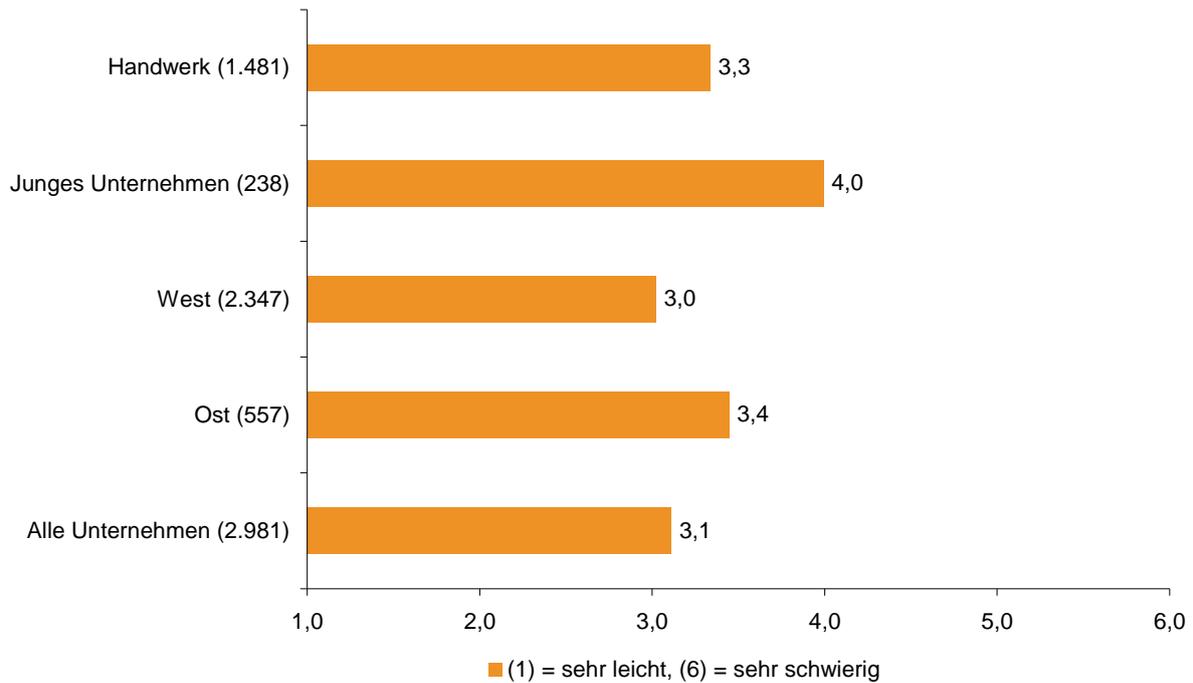


Grafik 12: Beurteilung der derzeitigen Situation bei der Kreditaufnahme nach Branchen

Die multivariate Untersuchung bestätigt auch, dass vor allem junge Unternehmen die derzeitige Situation mit einem Wert von 4,0 mit Abstand am negativsten unter den hier betrachteten Unternehmensgruppen beurteilen und auch Handwerksunternehmen die Finanzierungssituation skeptischer betrachten als der Durchschnitt über alle Unternehmen. Anders als es Grafik 13 nahelegt, können dagegen Unterschiede im Antwortverhalten zwischen Unternehmen aus den neuen und alten Bundesländern in der multivariaten Analyse nicht ermittelt werden.

Die insgesamt vergleichsweise positive Beurteilung bei der Kreditaufnahme wird auch durch die aktuelle Finanzierungsbefragung der EZB bestätigt,¹³ die zu dem Schluss kommt, dass der Zugang zu Finanzierung in der Rangfolge der gegenwärtig größten Probleme erst auf der 6. Position liegt. Damit wird die Finanzierungssituation in Deutschland deutlich besser eingeschätzt als im Durchschnitt über die Euro-Länder. So rangiert über das gesamte Euro-Gebiet der Finanzierungszugang für Unternehmen auf der 2. Position.

¹³ Vgl. EZB (2012).



Grafik 13: Beurteilung der derzeitigen Situation bei der Kreditaufnahme nach Handwerk, Alter und Regionen

2.4 Zwischenfazit

Nach dem in den Vorjahren die Finanz- und Wirtschaftskrise und deren Überwindung zu starken Ausschlägen bei der Beurteilung des Kreditzugangs geführt hatten, bewegt sich die Unternehmensfinanzierung aktuell in deutlich ruhigeren Fahrwassern. Dies lässt sich daran ablesen, dass in der aktuellen Erhebung der Anteil der Unternehmen, der in den zurückliegenden zwölf Monaten keine Veränderungen bei der Kreditaufnahme wahrgenommen hat, auf über zwei Drittel gestiegen ist. Dabei ist gegenüber der Vorjahreserhebung sowohl der Anteil der Unternehmen, der Verbesserungen bei der Kreditaufnahme meldet, als auch jener, der von Verschlechterungen berichtet, geringfügig zurückgegangen. Somit blieb das Finanzierungsklima in den zurückliegenden zwölf Monaten mit einer leichten Verbesserungstendenz stabil und stellt sich deutlich besser als in anderen Euro-Ländern dar.

Positiv ist auch zu vermelden, dass sich vor allem für kleinere Unternehmen die Situation bei der Kreditaufnahme weiterhin entspannt, was sich unter anderem daran festmachen lässt, dass die Verschlechterungsmeldungen bei den kleineren Unternehmen sich auf ihrem Tiefstand seit Beginn dieser Befragungsreihe im Jahr 2001 befinden. Dagegen hat bei den großen Unternehmen bereits eine Bodenbildung in der Art eingesetzt, als dass diese Unternehmen entgegen dem Trend bei den kleineren Unternehmen nicht von einer weiteren Verbesserung der Situation bei der Kreditaufnahme berichten. Dass sich die Schere in der Beurteilung des Kreditzugangs zwischen großen und kleinen Unternehmen aktuell etwas schließt, darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass kleine Unternehmen sich nach wie vor deutlich

größeren Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme gegenübersehen, als Große. Von den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz berichten auch in der aktuellen Erhebung rund doppelt so viele von Verschlechterungen bei der Kreditaufnahme als bei Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz. Die schwierigere Situation kleiner Unternehmen bei der Kreditaufnahme lässt sich auch daran festmachen, dass Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz 5-mal öfter von Erschwernissen als von Erleichterungen berichten. Dagegen ist dieses Verhältnis bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR mit 14 zu 16 % beinahe ausgeglichen.

Auch junge Unternehmen beurteilen ihren Kreditzugang deutlich negativer als andere Unternehmen. Mit knapp zwei Fünftel der jungen Unternehmen, die von gestiegenen Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichten, wird die Entwicklung bei der Kreditaufnahme von keiner der hier untersuchten Unternehmensgruppen so negativ eingeschätzt als von ihnen. 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 den gravierenderen Erschwernissen gegenübersehen: Generelle Probleme, überhaupt einen Kredit zu bekommen, werden vor allem von kleinen beziehungsweise jungen Unternehmen genannt. Auch konzentriert sich die Sicherheitenstellung als Problem bei der Kreditvergabe zunehmend auf kleine Unternehmen. Beides deutet darauf hin, dass durch Anpassung der Kreditkonditionen, wie etwa der Zinshöhe, bei großen Unternehmen dem unterschiedlichen Kreditrisiko ausreichend Rechnung getragen und so eher 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 als Erschwernis bei der Kreditvergabe die nach wie vor 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.

3. Entwicklung von Finanzkennziffern und Ratingnote

Die Bewertung eines Kreditnehmers – Rating – bildet den Kern jeder Kreditentscheidung. Ratingsysteme ermöglichen es, immer umfassendere statistische Rechenverfahren und Datenstrukturen für komplexe Ratingprozesse zu nutzen, mit denen individuelle Ausfallwahrscheinlichkeiten für jedes einzelne Kreditengagement geschätzt werden können. Dadurch lassen sich die (erwarteten) Risikokosten der Kreditvergabe bestimmen, welche sich in den individuellen Risikomargen für die Kredite wiederfinden. Somit erlauben moderne Ratingssysteme die Differenzierung der Kreditkonditionen nach der Bonität des Antragstellers. Die Bonität bzw. die Ratingnote ist daher nicht nur entscheidend für die Gewährung oder Ablehnung von Krediten, sondern darüber hinaus auch eine maßgebliche Determinante der Zinskonditionen. Da gerade mittelständische Unternehmen in Deutschland ihre Außenfinanzierung hauptsächlich über Bankkredite decken, sind Kenntnisse über Ratingverfahren, ihre Arbeitsweise sowie der eigenen Ratingnote von hoher Wichtigkeit.¹⁴

Ratingverfahren beziehen bei der Ermittlung der Ratingnote eine Vielzahl von quantitativen und qualitativen Unternehmens- und Marktumfeldmerkmalen sowie weitere Faktoren, wie Warnindikatoren und Analysen von Haftungsverbänden, ein. Zu den quantitativen Faktoren, denen für gewöhnlich ein hohes Gewicht innerhalb eines Ratingsystems zukommt, zählen neben der Liquiditätssituation und der Ertragslage eines Unternehmens insbesondere auch seine Kapitalstruktur. Gerade die Eigenkapitalquote nimmt in der Wahrnehmung als wichtiger Faktor für die Bonitätsbeurteilung eine zentrale Rolle ein. Die Analyse der Entwicklung zentraler Finanzkennziffern¹⁵ sowie der Ratingnote kann einen wichtigen Erklärungsbeitrag für die im vorangegangenen Kapitel dargelegten Befunde leisten.

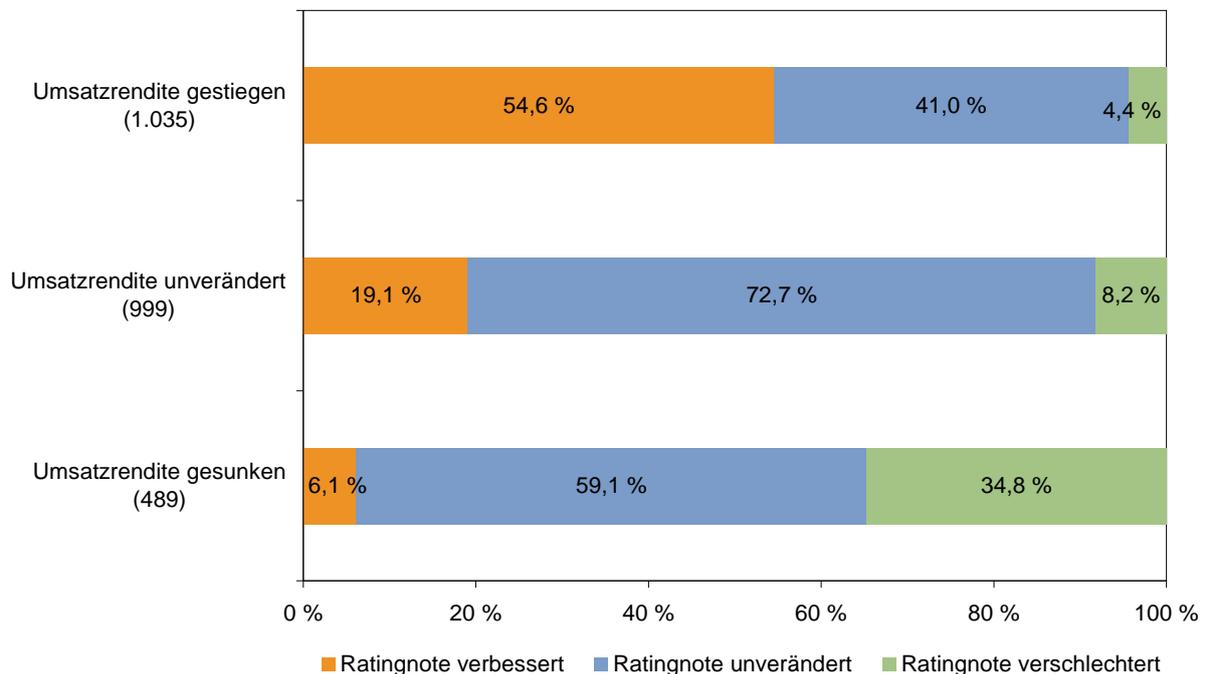
3.1 Entwicklung der Umsatzrendite

Grafik 14 verdeutlicht den Zusammenhang zwischen der Ertragslage eines Unternehmens und seiner Ratingeinstufung. Dazu wird die Entwicklung der Umsatzrendite der Veränderung der Ratingnote des Unternehmens gegenübergestellt. Wie aus der Grafik hervorgeht, berichtet knapp 55 % der befragten Unternehmen, deren Umsatzrendite innerhalb der vergangenen zwölf Monate gestiegen ist, auch von einer Verbesserung ihrer Ratingnote, während lediglich 4 % dieser Unternehmen eine Verschlechterung der Ratingnote melden. Umgekehrt

¹⁴ Vgl. Unruh und Zimmermann (2010) zur Intensität der Ratingkommunikation zwischen Banken und Unternehmen.

¹⁵ Vgl. Reize (2010a) und Reize (2005) für Analysen des Einflusses der Umsatzrendite sowie der Eigenkapitalquote auf die Kreditvergabe.

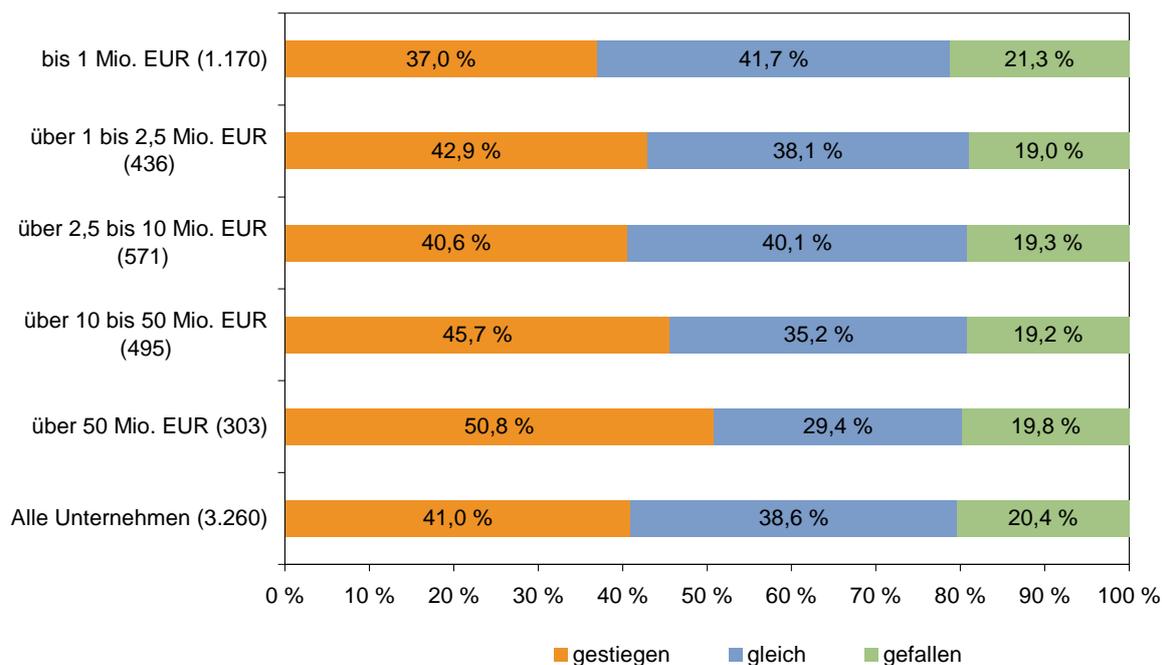
gilt, dass knapp 35 % der Unternehmen mit einer gesunkenen Umsatzrendite auch eine Verschlechterung der Ratingnote hinnehmen mussten.



Grafik 14: Zusammenhang zwischen der Veränderung der Umsatzrendite und der Ratingnote

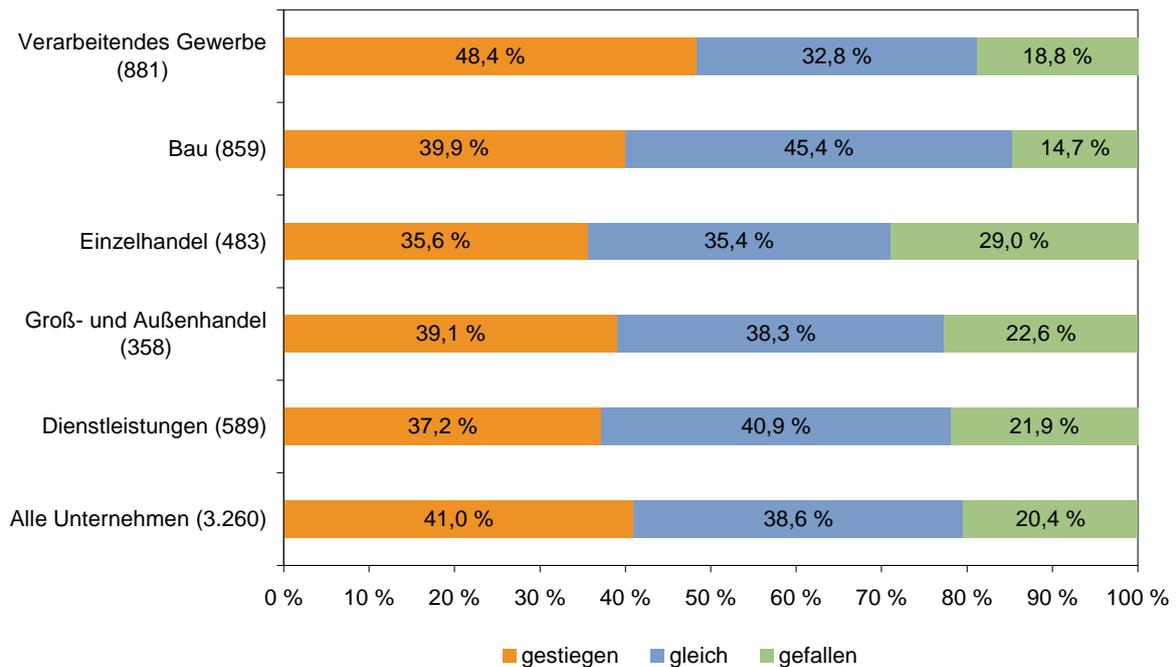
In der aktuellen Erhebung melden 41 % der befragten Unternehmen, dass ihre Umsatzrendite innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate gestiegen ist (s. Grafik 15). Gegenüber rund einem Fünftel der Unternehmen, die eine gesunkene Umsatzrendite angeben, zeigt sich somit ein deutlicher Überhang bei den Verbesserungsmeldungen. Im Vergleich zur Vorjahreserhebung ist somit vor allem der Anteil der Unternehmen, der von einer gesunkenen Umsatzrendite berichtet, deutlich zurückgegangen (bereinigter Vorjahreswert: 27 %), während der Anteil der Unternehmen mit gestiegener Umsatzrendite nur geringfügig zugenommen hat (bereinigter Vorjahreswert: 38 %).

Eine positive Entwicklung der Umsatzrendite zeigt sich umso stärker, je größer ein Unternehmen ist. So melden bei den kleinen Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit 37 % deutlich weniger Unternehmen eine gegenüber dem Vorjahr gestiegene Umsatzrendite als bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Dagegen unterscheiden sich die Anteile der Unternehmen, die von gesunkenen Umsatzrenditen berichten mit Werten zwischen 19 und 21 % kaum. Insgesamt stellt sich die Entwicklung der Umsatzrenditen somit für größere Unternehmen besser dar als für kleinere, wobei die Unterschiede zwischen den Größenklassen sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich abgeschwächt haben.



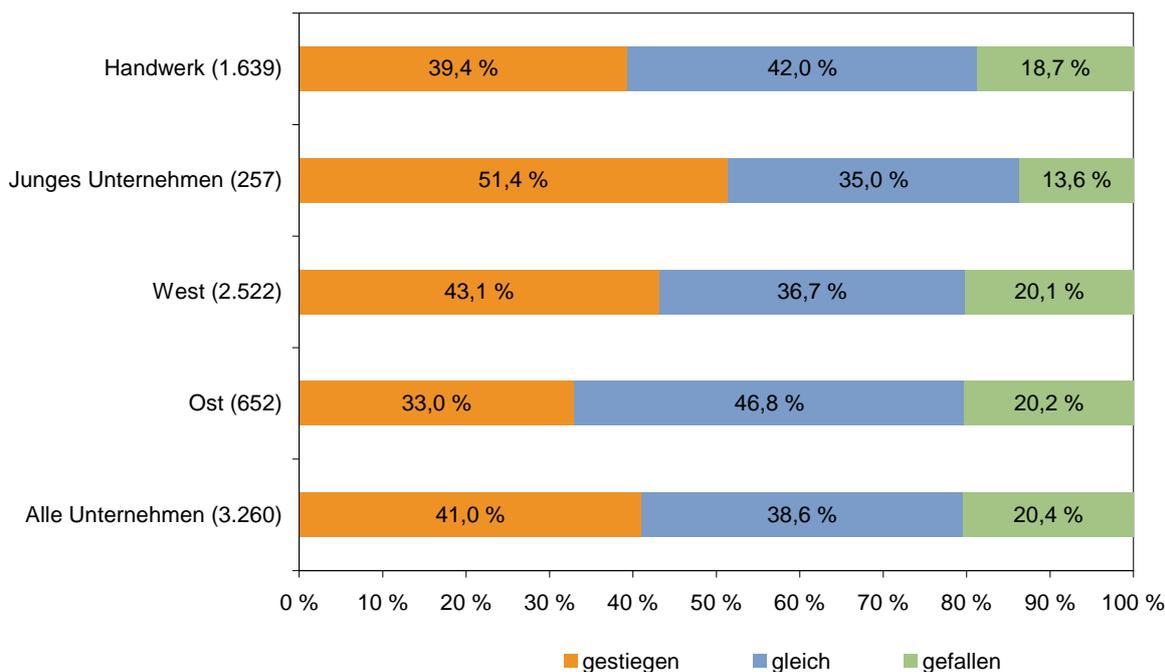
Grafik 15: Entwicklung der Umsatzrendite nach Umsatzgrößenklassen

Die insgesamt positive Entwicklung dürfte auf die im vergangenen Jahr vergleichsweise konjunkturelle Situation zurückzuführen sein. So ist – mit Ausnahme des Einzelhandels – in allen betrachteten Branchen der Anteil der Unternehmen, der gesunkene Umsatzrenditen meldet, gegenüber der Vorjahreserhebung zurückgegangen. Dies zeigt, dass – anders als im Vorjahr, als hauptsächlich das Verarbeitende Gewerbe und der Groß- und Außenhandel Steigerungen der Umsatzrendite meldeten – aktuell ein größerer Kreis an Unternehmen von der konjunkturellen Entwicklung profitieren konnte. Dennoch zeigen sich auch dieses Jahr Unterschiede im Antwortverhalten zwischen verschiedenen Branchen, die auch durch die zusätzlich durchgeführte multivariate Analyse bestätigt werden. So stellt sich die Entwicklung der Umsatzrendite im Verarbeitenden Gewerbe mit fast der Hälfte an „gestiegen“- im Vergleich zu „gefallen“-Meldungen am positivsten dar (s. Grafik 16). Demgegenüber berichtet das Baugewerbe sowohl seltener einen Anstieg als auch einen Rückgang der Umsatzrendite, während vor allem der Einzelhandel bezüglich der Entwicklung der Umsatzrendite schlechter als die anderen Branchen abschneidet.



Grafik 16: Entwicklung der Umsatzrendite nach Branchen

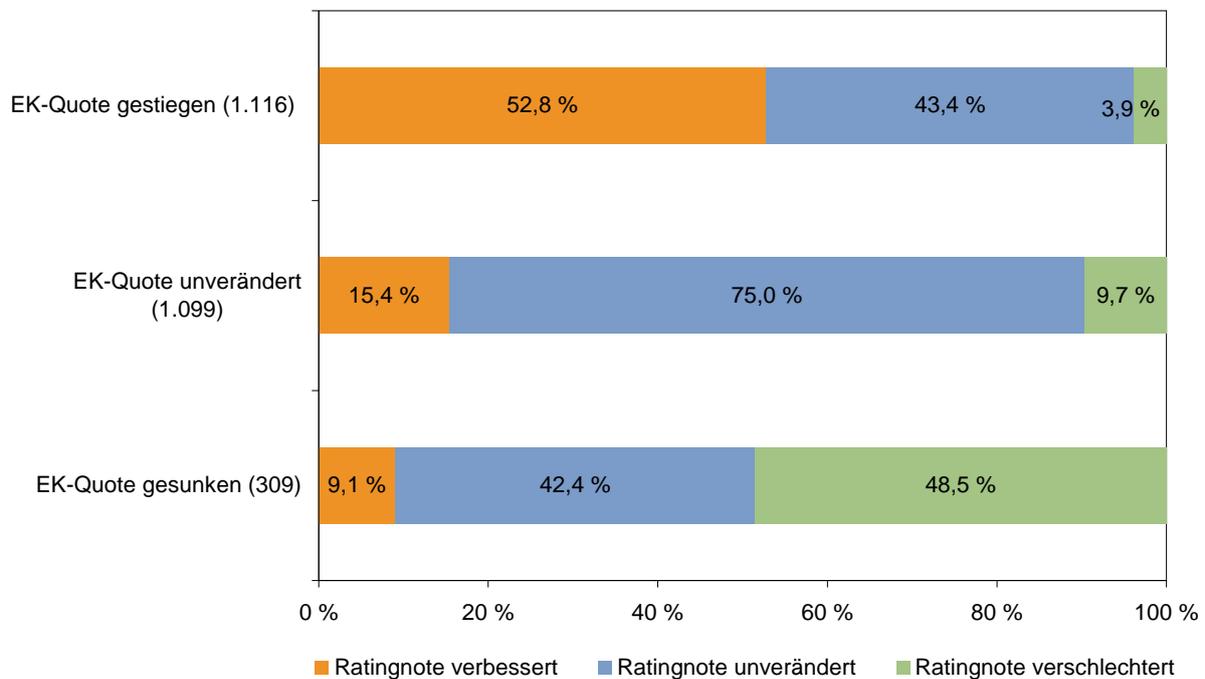
Abschließend zeigt Grafik 17 die Beurteilung der Kreditaufnahme nach dem Alter des Unternehmens, der Region des Unternehmenssitzes sowie einer etwaigen Zugehörigkeit zum Handwerk. So unterscheidet sich die Entwicklung der Umsatzrenditen im Handwerk nur geringfügig von jener der Nicht-Handwerksunternehmen. Dagegen stellt sich – wie im Vorjahr – die Entwicklung der Umsatzrendite bei jungen Unternehmen auch in der multivariaten Betrachtung positiver als bei anderen Unternehmen dar, was darauf zurückzuführen sein dürfte, dass es jungen Unternehmen (5 Jahre alt oder jünger) mit jedem zusätzlichen Jahr ihres Bestehens am Markt mehr gelingt, eine mindestoptimale Betriebsgröße zu erreichen und damit profitabler zu arbeiten. Für die Unterscheidung nach der Region des Unternehmenssitzes ermittelt die multivariate Analyse – abweichend vom Eindruck, den Grafik 17 vermittelt –, dass Unternehmen aus den neuen Bundesländern nicht nur seltener gestiegene sondern auch seltener rückläufige Umsatzrenditen als Unternehmen aus den alten Bundesländern melden.



Grafik 17: Entwicklung der Umsatzrendite nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

3.2 Entwicklung der Eigenkapitalquote

Wie erwartet, besteht auch zwischen der Entwicklung der Eigenkapitalquote und der Ratingnote ein enger Zusammenhang (s. Grafik 18). So melden mit 53 % über die Hälfte der Unternehmen mit einer innerhalb der vergangenen zwölf Monate gestiegenen Eigenkapitalquote auch eine Verbesserung der Ratingnote. Dagegen liegt der Anteil der Unternehmen mit gesteigener Eigenkapitalquote, der von einer Verschlechterung der Ratingnote berichtet, nur bei 4 %. Für Unternehmen mit einer gesunkenen Eigenkapitalquote können beinahe spiegelbildliche Werte ermittelt werden. Hier geben mit 49 % knapp die Hälfte der Unternehmen an, dass sich auch die Ratingeinstufung verschlechtert hat. Demgegenüber berichten lediglich 9 % der befragten Unternehmen trotz gesunkener Eigenkapitalquote von einer Verbesserung der Ratingnote. Somit zeigt sich sowohl für die Eigenkapitalquote als auch die Umsatzrendite deutlich der erwartete positive Zusammenhang zur Entwicklung der Ratingnote.

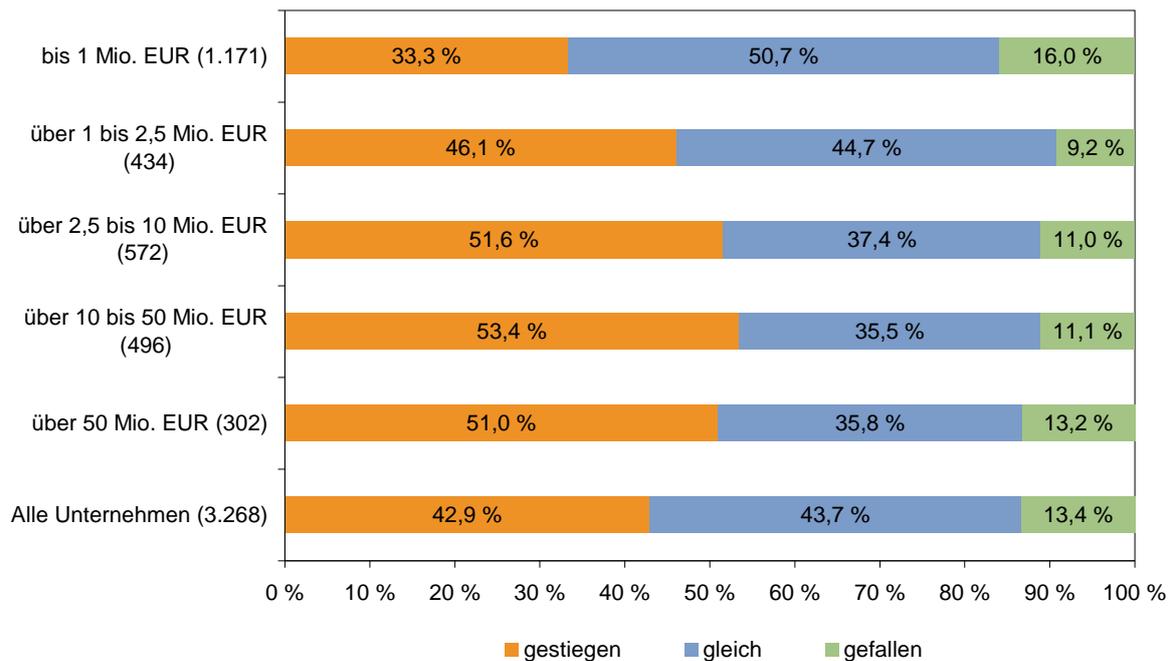


Grafik 18: Zusammenhang zwischen der Veränderung der Eigenkapitalquote und der Ratingnote

Die Eigenkapitalsituation hatte sich in den zurückliegenden Jahren aufgrund der verbesserten Anpassung vieler Unternehmen an die neuen Rahmenbedingungen am Finanzmarkt deutlich verbessert.¹⁶ In den Befragungen der Jahre 2009 und 2010 hatte sich diese Entwicklung zwischenzeitlich stark abgeschwächt, wenngleich sie nicht völlig zum Stillstand kam.

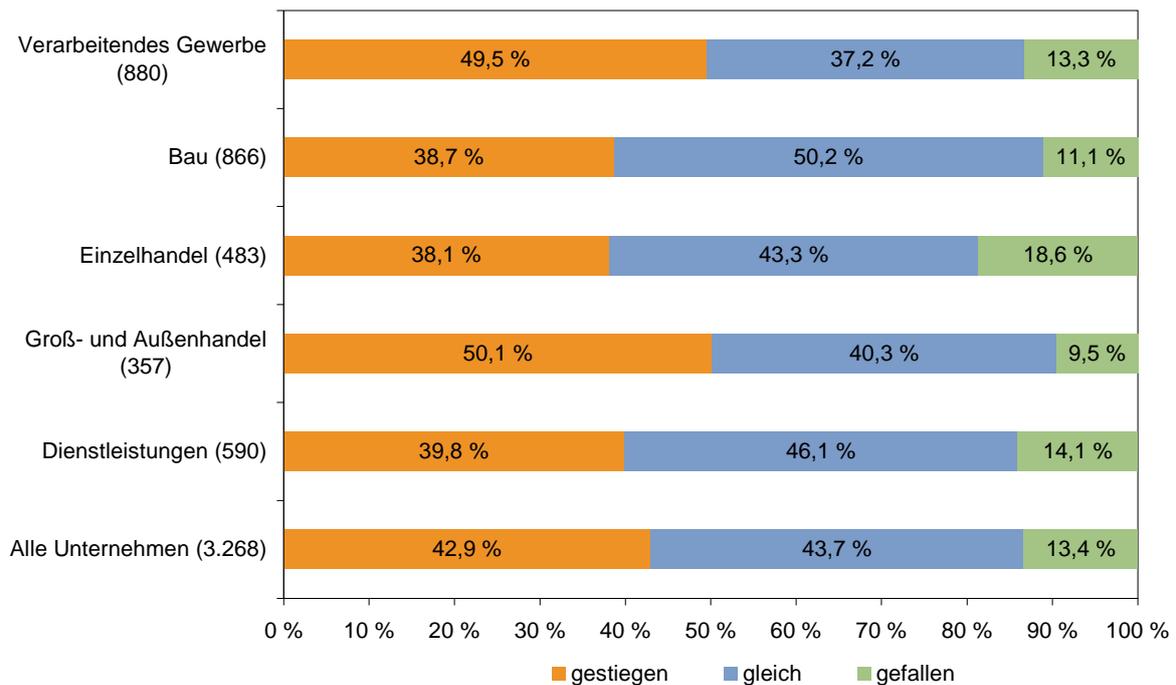
In der aktuellen Erhebung melden insgesamt 43 % der befragten Unternehmen, dass sie ihre Eigenkapitalquote innerhalb der zurückliegenden zwölf Monaten erhöhen konnten (s. Grafik 16). Weitere 44 % berichten über eine unveränderte Eigenkapitalquote, während bei 13 % der Unternehmen die Eigenkapitalquote gesunken ist. Dies bedeutet, dass erneut gegenüber der Vorjahreserhebung eine Verbesserung der Eigenkapitalsituation vieler Unternehmen erzielt werden konnte. So berichteten in der Erhebung von 2011 – um Strukturverschiebungen in der Stichprobe bereinigt – 38 % von gestiegenen Eigenkapitalquoten, während 19 % (um Strukturverschiebungen bereinigt) angaben, dass die Eigenkapitalquote gesunken sei. Somit nutzten die Unternehmen auch im zurückliegenden Jahr die Konjunkturlage dazu ihre Eigenkapitalausstattung zu erhöhen.

¹⁶ Vgl. Reize und Zimmermann (2008) sowie Mark, Reize und Zimmermann (2009).



Grafik 19: Entwicklung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgrößenklassen

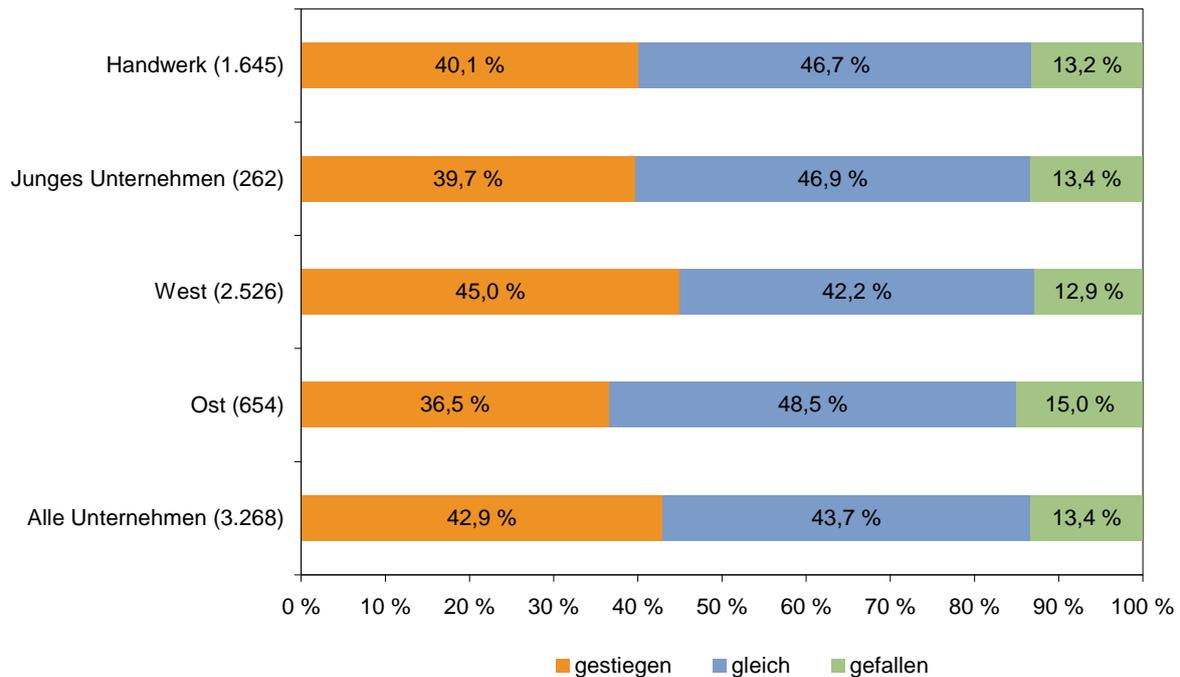
Die Betrachtung nach Größenklassen in Grafik 19 zeigt, dass – mit Ausnahme der Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz – die Anteile der Unternehmen, die über Verschlechterungen der Eigenkapitalquote berichten, nur wenig variieren. Wie in der Vorjahresbefragung heben sich lediglich die Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit Verschlechterungsmeldungen von rund 16 % leicht von den größeren Unternehmen ab. Dagegen steigt der Anteil der Unternehmen, die Verbesserungen der Eigenkapitalquote melden, von 33 % bei den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz auf 53 % 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 51 % geringfügig unterhalb jener der nächstkleineren Umsatzgrößenkategorie. Analog zum Befund für die Umsatzrendite, kann auch für die Veränderung der Eigenkapitalquote ermittelt werden, dass es größeren Unternehmen im Saldo eher gelingt, ihre Eigenkapitalquote zu steigern, wobei die kleineren Unternehmen im Vergleich zur Vorjahresbefragung ihren Rückstand jedoch gegenüber den größeren Unternehmen verringern konnten.



Grafik 20: Entwicklung der Eigenkapitalquote nach Branchen

Bei einem Branchenvergleich zeigt sich, dass – 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 20). Hier berichten jeweils rund 50 % der Unternehmen, dass sie ihre Eigenkapitalquote steigern konnten. Mit knapp 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.

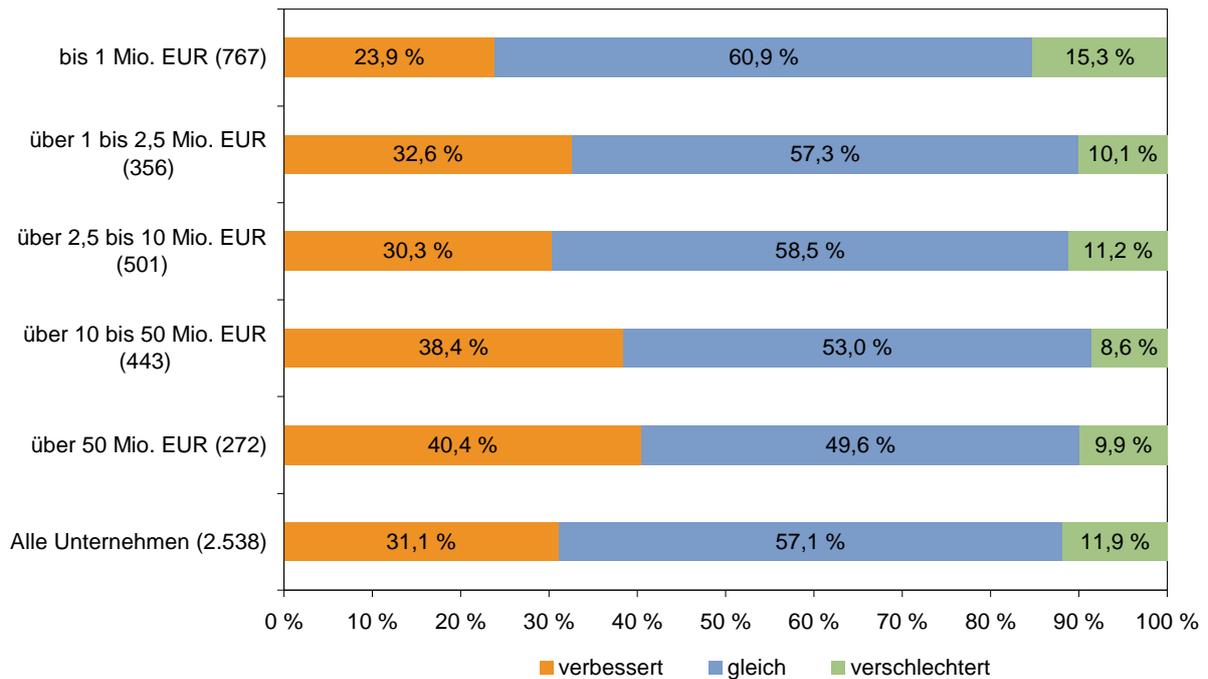
Wie Grafik 21 zeigt, unterscheidet sich die Entwicklung der Eigenkapitalquoten nach der Handwerkszugehörigkeit sowie zwischen jungen und älteren Unternehmen nur geringfügig. Dieser Befund wird auch durch zusätzlich durchgeführte multivariate Untersuchungen bestätigt. Lediglich für Unternehmen aus den neuen Bundesländern kann ein niedrigerer Anteil an Unternehmen, der im zurückliegenden Jahr seine Eigenkapitalquote steigern konnte, als für Unternehmen aus den alten Bundesländern ermittelt werden.



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

3.3 Entwicklung der Ratingnoten

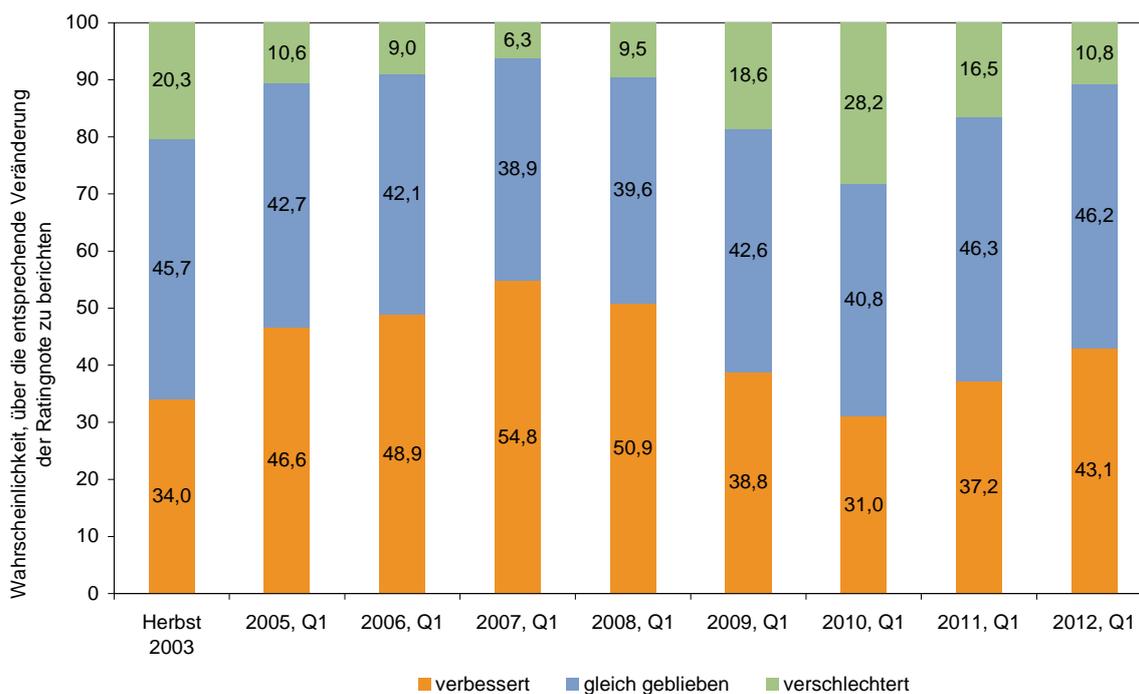
Wie aufgrund der Befunde zur Entwicklung von Umsatzrendite und Eigenkapitalquote zu erwarten war, haben sich auch in den zurückliegenden zwölf Monaten die Ratingnoten der Unternehmen wiederum positiv entwickelt (s. Grafik 22). So gibt in der aktuellen Erhebung mit 31 % ein deutlich gesteigener Anteil der befragten Unternehmen eine verbesserte Bonitätseinschätzung als in der Vorerhebung (bereinigter Vorjahreswert: 25 %) an. Auch der Anteil der Unternehmen, der von einer Verschlechterung der Ratingnote berichtet, ist dementsprechend von 17 % (bereinigter Vorjahreswert) auf 12 % zurückgegangen. Somit überwiegen mit einem Saldenwert von 19 Punkten die Verbesserungsmeldungen in der aktuellen Erhebung gegenüber der Vorjahreserhebung mit lediglich 8 Saldenpunkten deutlich.



Grafik 22: Ratingentwicklung nach Umsatzgrößenklassen

Zur Verdeutlichung der langfristigen Entwicklung der Ratingnoten gibt Grafik 23 Modellrechnungen basierend auf Regressionsergebnissen wieder. Um Vergleiche über mehrere Befragungswellen vornehmen zu können, wird – analog zu Grafik 2 – die unterschiedliche Stichprobenzusammensetzung in den einzelnen Befragungswellen mithilfe einer multivariaten Regression bereinigt.¹⁷ Dargestellt ist in Grafik 23 die Entwicklung der Wahrscheinlichkeiten für ein stilisiertes Unternehmen, eine Verbesserung, Verschlechterung oder keine Veränderung der Ratingnote anzugeben.

¹⁷ Zur Methodik vgl. den Abschnitt Erläuterungen zur Methodik und Regressionstabellen im Anhang oder ausführlicher Zimmermann (2008).



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist von 37,2 % in der Vorjahresbefragung auf 43,1 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2012 gestiegen.

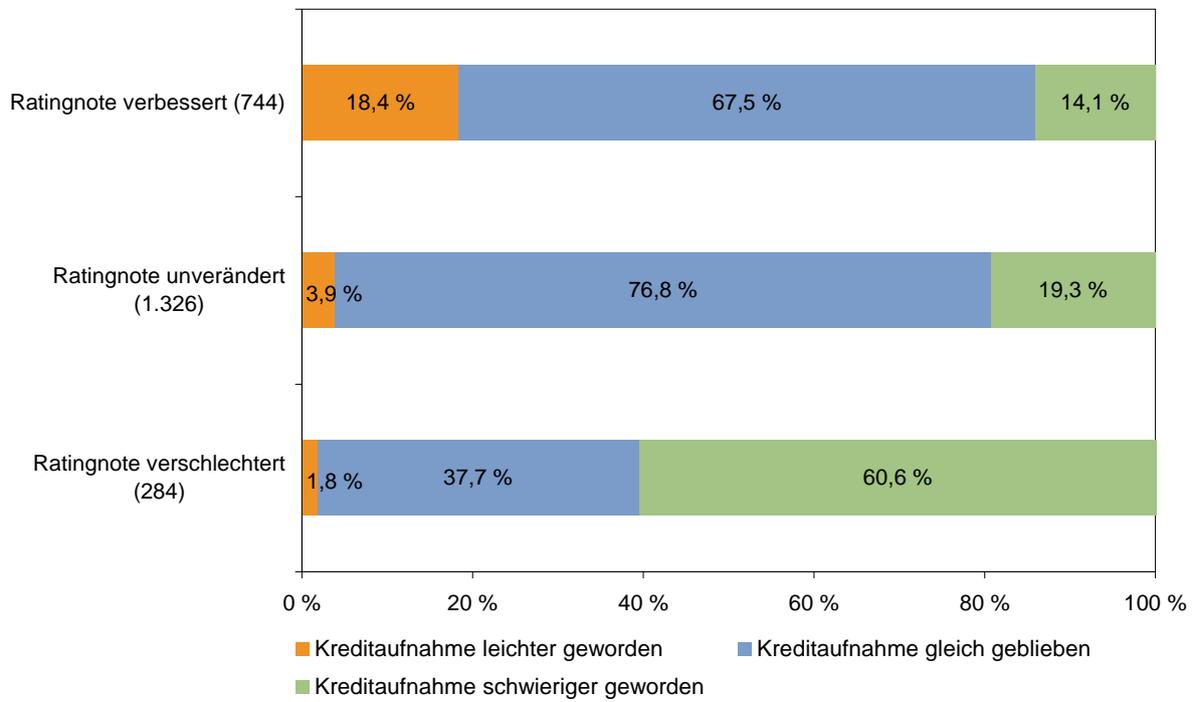
Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 4. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der 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 den Abschnitt Erläuterungen zur Methodik und Regressionstabellen im Anhang.

Grafik 23: Langfristige Entwicklung der Ratingnote

Wie aus der Grafik hervorgeht, haben sich die Ratingnoten bis zur Befragung des Jahres 2007 zunehmend positiv entwickelt. Ab diesem Befragungszeitpunkt zeichnet sich jedoch eine Trendwende ab. So nimmt die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Untersuchung typisches Unternehmen eine Verbesserung der Ratingnote meldet, zunächst geringfügig, im weiteren Verlauf der Finanz- und Wirtschaftskrise bis zur Erhebung des Jahres 2010 jedoch deutlich ab. Seit der Erhebung des Jahres 2007 steigen im Gegenzug zunächst die Wahrscheinlichkeiten, dass ein solches Unternehmen über eine Verschlechterung der Ratingnote berichtet. In den beiden jüngeren Erhebungen kann wiederum nach der durch die Finanz- und Wirtschaftskrise verursachten Zäsur bei der Entwicklung der Ratingnote die bereits dargelegte Verbesserung bei den Bonitätsbeurteilungen ermittelt werden. Der Vergleich mit der langfristigen Entwicklung des Kreditzugangs (Grafik 2) macht deutlich, dass sich die Ratingnoten und die Wahrnehmung des Kreditzugangs im Zeitablauf parallel entwickeln.

Den Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Ratingnote und der Beurteilung der Kreditaufnahme betont Grafik 24. Sie belegt, dass insbesondere die von den Unternehmen wahrgenommenen Verschlechterungen bei der Kreditaufnahme häufig auf Herabstufungen

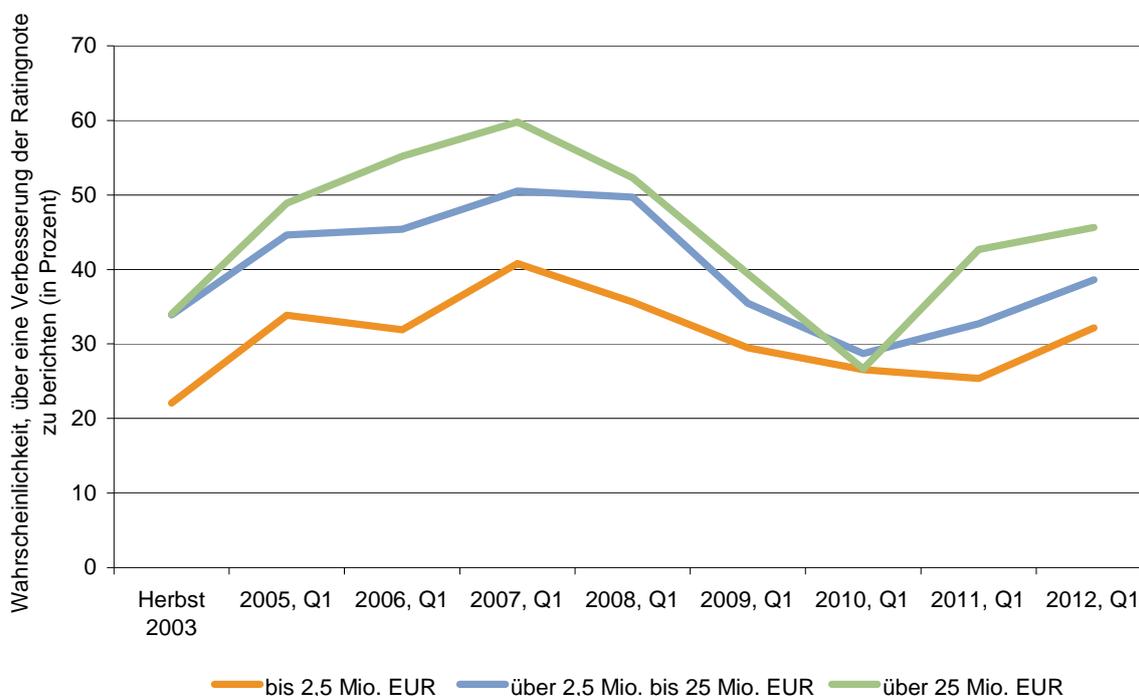
der Bonitätsbeurteilungen zurückzuführen sind: So melden von den Unternehmen, die von einer Verschlechterung ihrer Ratingnote betroffen sind, knapp 61 % auch eine schwierigere Kreditaufnahme. Von Erleichterungen bei der Kreditaufnahme berichten mit 18 % dagegen vor allem Unternehmen, deren Bonitätsbeurteilung sich verbessert hat.



Grafik 24: Zusammenhang zwischen der Veränderung der Ratingnote und der Tendenz bei der Kreditaufnahme

Bei einer Betrachtung der Antworten in den einzelnen Umsatzgrößenklassen zeigt sich, dass im Saldo die Entwicklung der Ratingnoten mit steigender Unternehmensgröße zunehmend positiver wird. So melden kleine Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz mit 15 % am häufigsten Verschlechterungen und mit knapp 24 % am seltensten Verbesserungen der Ratingnote (s. Grafik 22). Gegenüber der Vorjahresbefragung zeigt sich jedoch gerade für diese Unternehmen insofern ein günstigeres Bild, als dass der Saldo aus Verbesserungs- und Verschlechterungsmeldungen – anders als in der Vorjahreserhebung – aktuell wie auch in den anderen Unternehmensgrößenklassen positiv ist. Mit zunehmender Unternehmensgröße nimmt der Anteil der Unternehmen, die angeben, ihre Ratingnote habe sich verbessert, zu, während der Anteil der Unternehmen mit Verschlechterungen der Eigenkapitalquote zunächst sinkt. So liegt der Anteil der Unternehmen, der über verbesserte Eigenkapitalquoten berichtet, bei den großen Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz mit 40 % deutlich höher als bei den kleinen Unternehmen (Jahresumsatz weniger als 1 Mio. EUR) mit 24 % und der Saldo aus Verbesserungs- und Verschlechterungsmeldungen übertrifft bei den großen Unternehmen mit einem Saldenwert von 30,5 jenen der kleinen mit 8,6 sogar um das 3,5-fache. Allerdings meldet mit knapp 10 % von den Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR ein geringfügig höherer Anteil Verschlechterun-

gen der Ratingnote als in der nächstkleineren hier betrachteten Umsatzgrößenklasse. Auch zeigt sich bei diesen Unternehmen gegenüber der Vorjahresbefragung das Saldo aus Verbesserungs- und Verschlechterungsmeldungen nahezu unverändert geblieben sind. Somit sind die in der Gesamtstichprobe im Saldo gestiegenen Ratingnoten auf Verbesserungen der Bonitätseinstufungen bei den kleineren Unternehmen zurückzuführen.



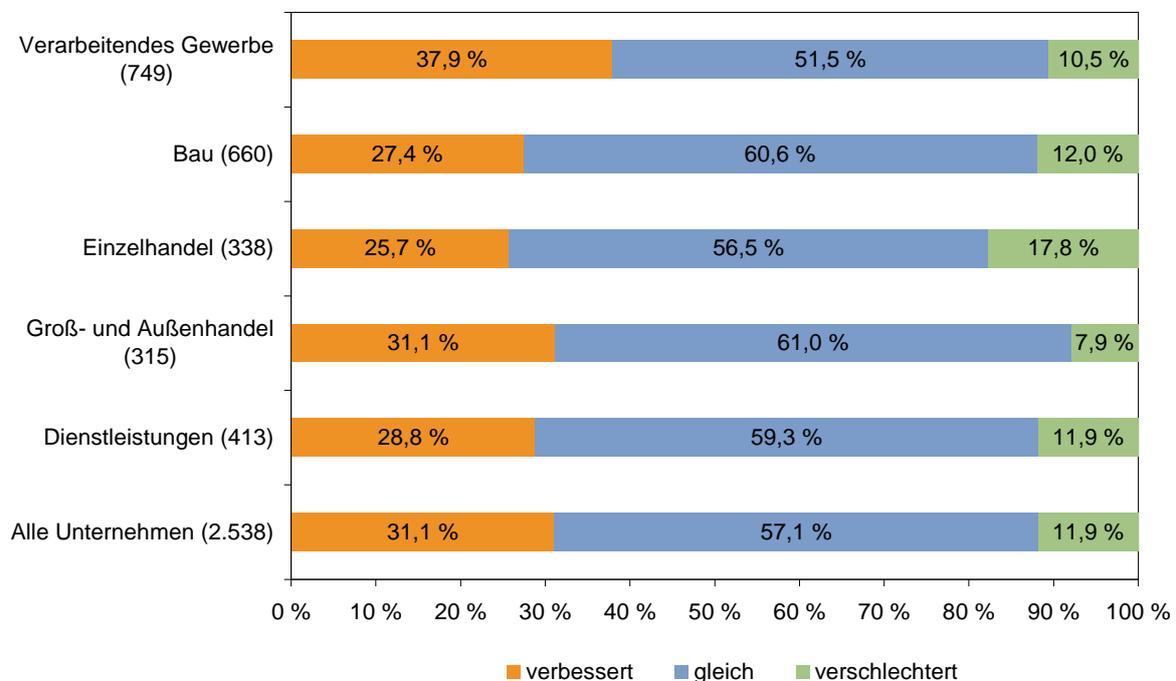
Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit bis zu 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist von rund 25 % in der Vorjahresbefragung auf 32 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2012 gestiegen.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 5. 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 25: Langfristige Entwicklung der Ratingnote nach Umsatzgrößenklassen

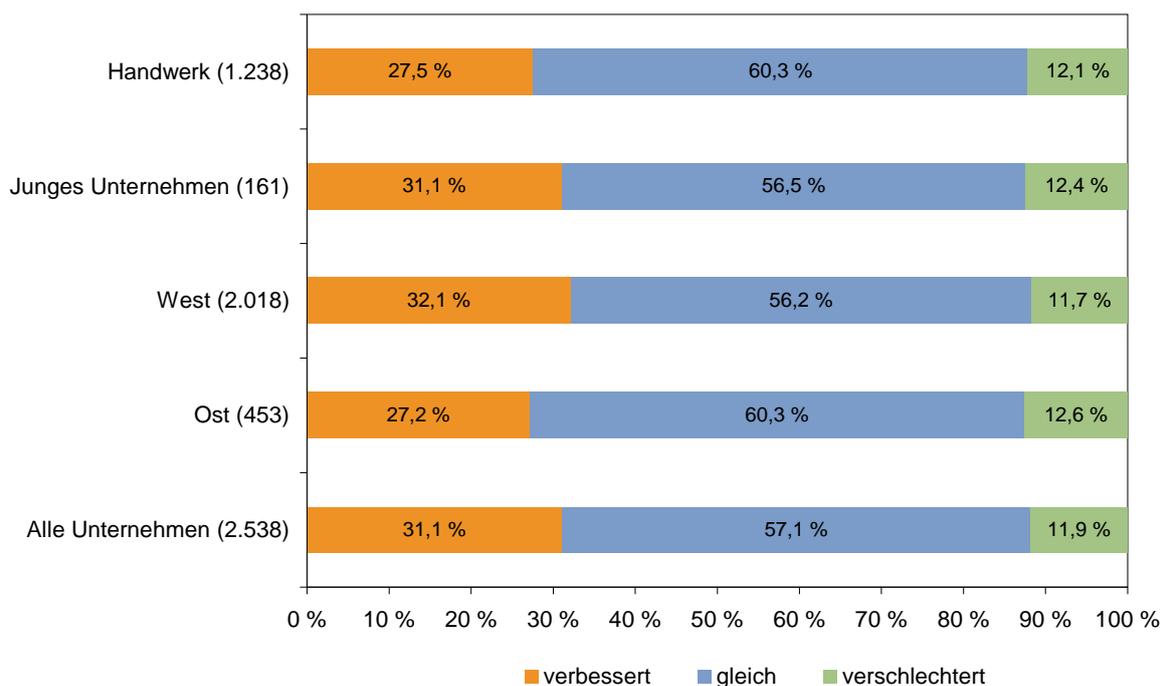
Grafik 25 gibt – auf der Basis von Regressionen – für stilisierte Unternehmen die Wahrscheinlichkeiten wieder, dass Unternehmen eine Verbesserung der Ratingnote melden. Dabei werden drei Unternehmensgrößenklassen unterschieden. Wie aus der Grafik hervorgeht, berichten in allen Erhebungen – mit Ausnahme der Erhebung des Jahres 2010 – mit zunehmender Unternehmensgröße mehr Unternehmen von Verbesserungen der Ratingnote. Darüber hinaus zeigt sich, dass im Zuge der Wirtschafts- und Finanzkrise die Verbesserungsmeldungen deutlich zurückgingen. Insbesondere bei den großen Unternehmen fiel dieser Rückgang geradezu drastisch aus, was die stärkere Betroffenheit dieser Unternehmen von der Krise eindrucksvoll unterstreicht. Von der Erhebung des Jahres 2010 zu jener aus 2011 kann für die Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 2,5 Mio. EUR dann eine

Trendwende zu wiederum vermehrten Verbesserungsmeldungen verzeichnet werden, während bei den kleinen Unternehmen dieser Anteil weiterhin rückläufig war und sich erst in der aktuellen Erhebung auch für diese Unternehmen eine Verbesserung der Situation abzeichnet.



Grafik 26: Ratingentwicklung nach Branchen

Auch bei der Betrachtung nach Branchen zeigt sich der enge Zusammenhang zwischen der Entwicklung von Finanzkennziffern – wie Umsatzrendite und Eigenkapitalquote – und der Ratingnote (s. Grafik 26). So stellt sich die Entwicklung der Bonitätsbeurteilung im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Groß- und Außenhandel innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate am positivsten dar, während im Einzelhandel die Ratingnoten sich im Saldo am wenigsten verbessert haben. 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. Wie Grafik 27 zeigt, unterscheidet sich die Entwicklung der Ratingnote nach der Handwerkszugehörigkeit, zwischen jungen und älteren Unternehmen sowie zwischen Unternehmen aus den neuen und alten Bundesländern kaum. Auch dieser Befund wird durch zusätzlich durchgeführte multivariate Untersuchungen bestätigt.



Grafik 27: Ratingentwicklung nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

3.4 Zwischenfazit

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

Gegenüber der Vorjahreserhebung haben sich die Ratingnoten insgesamt nochmals verbessert. Berichteten die befragten Unternehmen in der Vorjahreserhebung mit einem Saldenwert von 8 Punkten bereits überwiegend von Verbesserungen der Bonitätsbeurteilung, so ist dieser Wert in der aktuellen Befragung auf 19 Saldenpunkte gestiegen. Nachdem in der Vorbefragung vor allem in jenen Unternehmenssegmenten, die zuvor von der Wirtschafts- und Finanzkrise besonders betroffen waren, deutliche Verbesserungen der Ratingnote ermittelt werden konnten, zeigen sich aktuell Ratingverbesserungen auf einer deutlich breiteren Basis. So konnten in den zurückliegenden zwölf Monaten verstärkt auch kleinere Unternehmen ihre Bonitätseinstufung verbessern. Diese Entwicklung stützt sich auf die bei diesen Unternehmen ebenso verbesserten Finanzkennziffern, was bestätigt, dass aktuell auch kleinere Unternehmen von der – trotz der eingetretenen Abschwächung – insgesamt noch soliden konjunkturellen Lage profitieren konnten.

Allerdings darf trotz dieser positiven Entwicklung 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: Während bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz der Saldo aus Verbesserungs- abzüglich Verschlechterungsmeldungen 30,5 Punkte beträgt, beläuft sich dieser Wert bei den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz auf gerade 8,6 Saldenpunkte. Dementsprechend sehen sich kleinere Unternehmen auch unverändert größeren Problemen beim Kreditzugang gegenüber als dies für größere Unternehmen gilt. Da sich ähnliche Befunde – mit Ausnahme der zurückliegenden Wirtschafts- und Finanzkrise – über den gesamten nunmehr Elfjahreszeitraum dieser Erhebung ermitteln ließen, ist davon auszugehen, dass sich hierin ein dauerhaftes Problem für den Kreditzugang kleiner Unternehmen widerspiegelt.

4. Investitionen

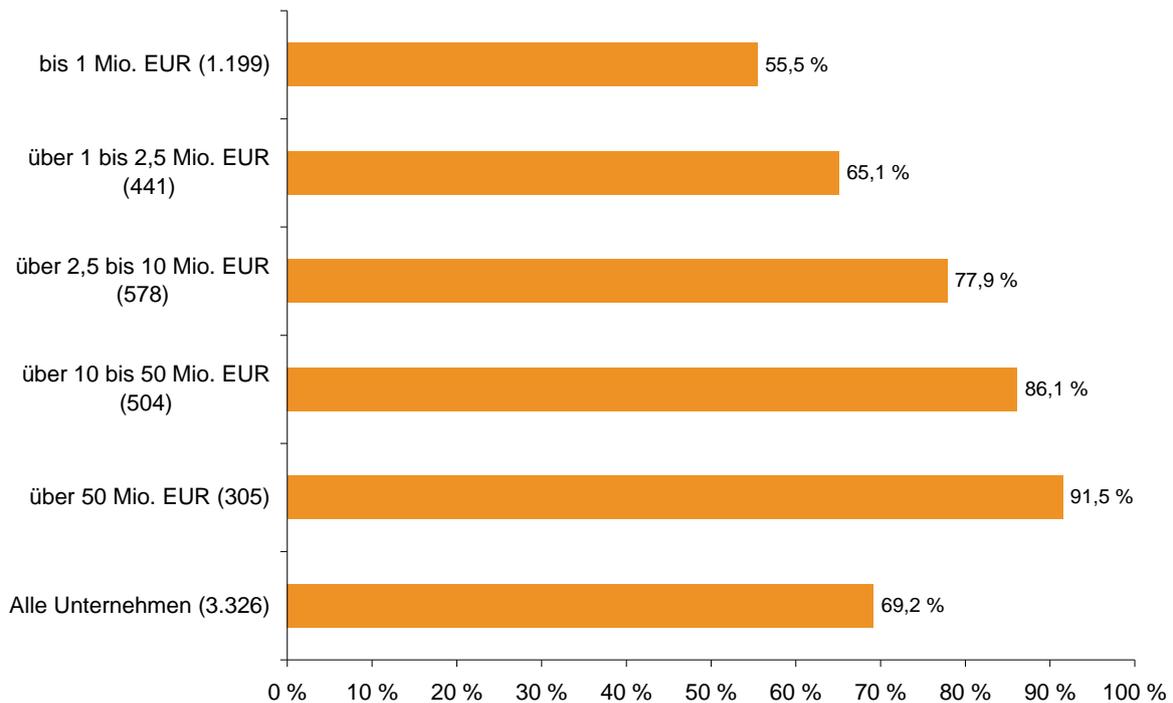
Als bedeutender Bestandteil der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage trägt die Investitionstätigkeit von Unternehmen zur konjunkturellen Entwicklung bei. Gleichzeitig erhöhen Investitionen das gesamtwirtschaftliche Produktionspotenzial und tragen dazu bei, dass in einer Volkswirtschaft mehr oder bessere Güter produziert werden können. Abgesehen von dieser kurzfristigen konjunkturellen Wirkung leisten Investitionen einen wichtigen Beitrag zum langfristigen Wirtschaftswachstum. Nicht zu vernachlässigen sind ebenfalls die vom konjunkturellen Umfeld ausgehenden Wechselwirkungen auf die Investitionsentscheidungen von Unternehmen. So ist – etwa bei Erweiterungsinvestitionen – die entsprechende Nachfrage eine Voraussetzung für deren Tätigkeit.

Aus Unternehmenssicht dienen Investitionen zur langfristigen Sicherung des Unternehmenserfolgs, indem alte Maschinen und Anlagen ersetzt, Kapazitäten erweitert, Kosten eingespart oder neue Geschäftsfelder und Technologien erschlossen werden. So müssen beispielsweise Unternehmen, die in Forschungs- und Entwicklungsintensiven Segmenten agieren, aufgrund des raschen technologischen Wandels ihre Ausstattung regelmäßig erneuern oder erweitern, um im Wettbewerb bestehen zu können. Investitionen müssen allerdings auch finanziert werden. Somit sind der Umfang an internen Ressourcen, die ein Unternehmen für investive Maßnahmen bereitstellen kann, sowie die Zugangsmöglichkeiten und Konditionen externer Finanzierungsquellen zentrale Bestimmungsgründe unternehmerischen Investitionsverhaltens.

4.1 Investitionstätigkeit 2011

Die Investitionstätigkeit der Unternehmen befindet sich auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr. 69 % der Befragungsteilnehmer berichten davon, im zurückliegenden Jahr Investitionsprojekte durchgeführt zu haben. Bereinigt um Strukturverschiebungen in der Stichprobe entspricht dies einem Anstieg von rund zwei Prozentpunkten gegenüber der Vorjahresbefragung.

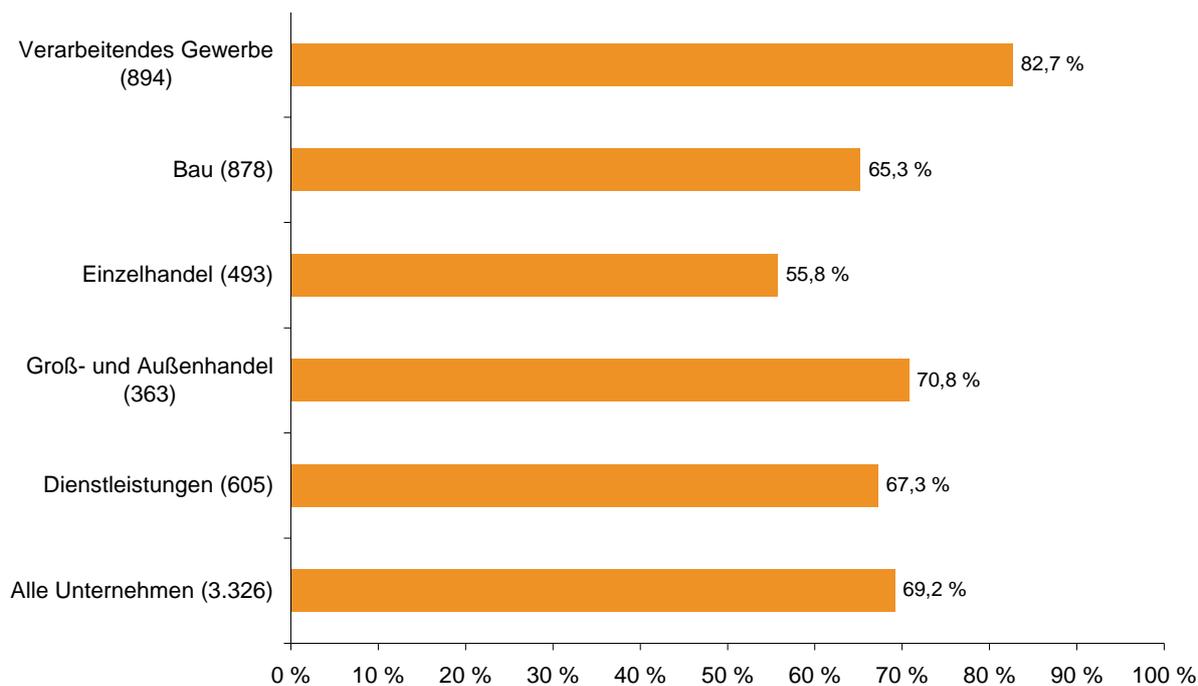
In Übereinstimmung mit den vergangenen Erhebungswellen ist auch gegenwärtig erkennbar, dass der Investorenanteil mit der Unternehmensgröße ansteigt (s. Grafik 28). Während Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Umsatz in 56 % der Fälle eine Investitionstätigkeit melden, gaben 92 % unter den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Umsatz an, investiert zu haben. Dabei ist die Spanne der Investorenanteile zwischen diesen beiden Größenklassen in etwa mit den Vorjahreswerten vergleichbar.



Grafik 28: Investitionen getätigt nach Umsatzgrößenklassen

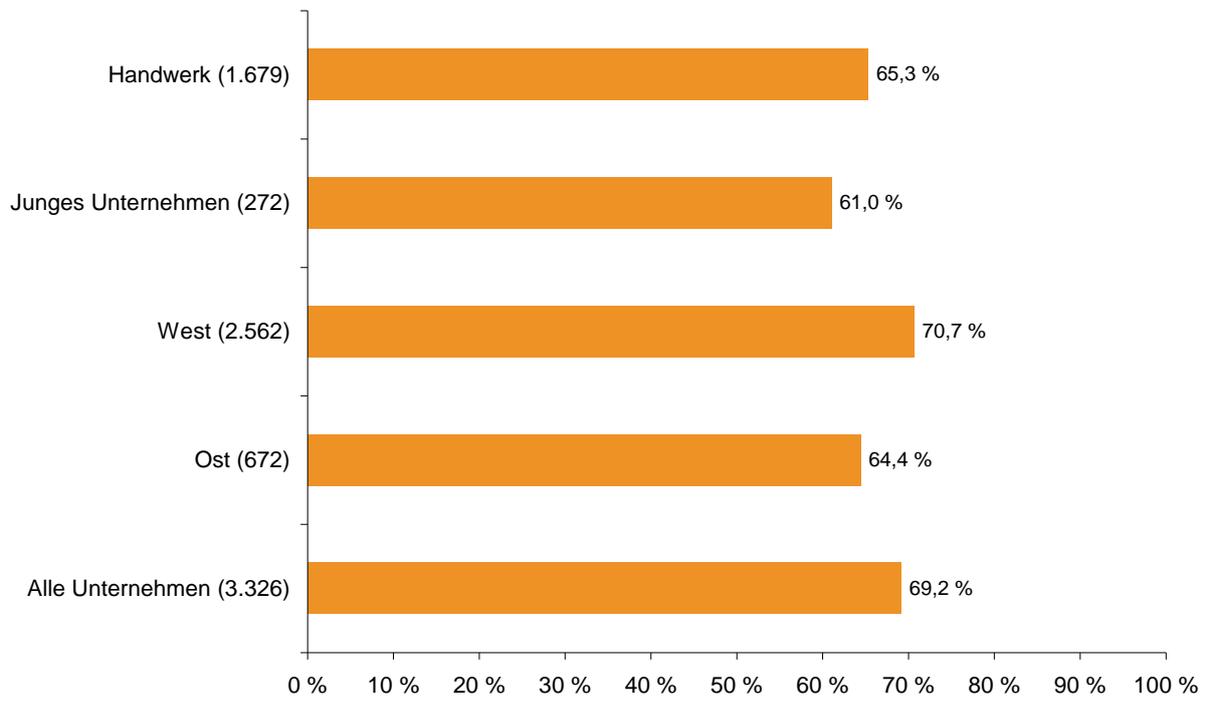
Die Betrachtung der Investorenanteile nach der Branchenzugehörigkeit zeigt gegenüber den Vorjahresergebnissen keine größeren Veränderungen. Bis auf wenige Abweichungen entsprechen die aktuell berichteten Werte für die unterschiedlichen Branchen denen der zurückliegenden Erhebung. Wie zuletzt ist der Investorenanteil im Verarbeitenden Gewerbe am höchsten (83 %). Unternehmen des Einzelhandels investieren im Branchenvergleich am seltensten (56 %). Lediglich Befragungsteilnehmer des Groß- und Außenhandels haben ihre Investitionstätigkeit nennenswert erhöht (71 %), sodass deren Investorenquote aktuell leicht über dem Baugewerbe sowie dem Dienstleistungsbereich liegt (s. Grafik 29).

Ein ähnliches Bild ergibt sich bei einer weiteren Unterscheidung nach Segmenten (s. Grafik 30). Weder für Unternehmen des Handwerks, noch für junge Unternehmen oder bei einer Differenzierung nach Regionen sind größere Variationen in den Investorenquoten im Jahresvergleich erkennbar. So investieren Jungunternehmen weiterhin geringfügig unterdurchschnittlich häufig (61 %) und Unternehmen mit Standort in Westdeutschland leicht überdurchschnittlich häufig (71 %).

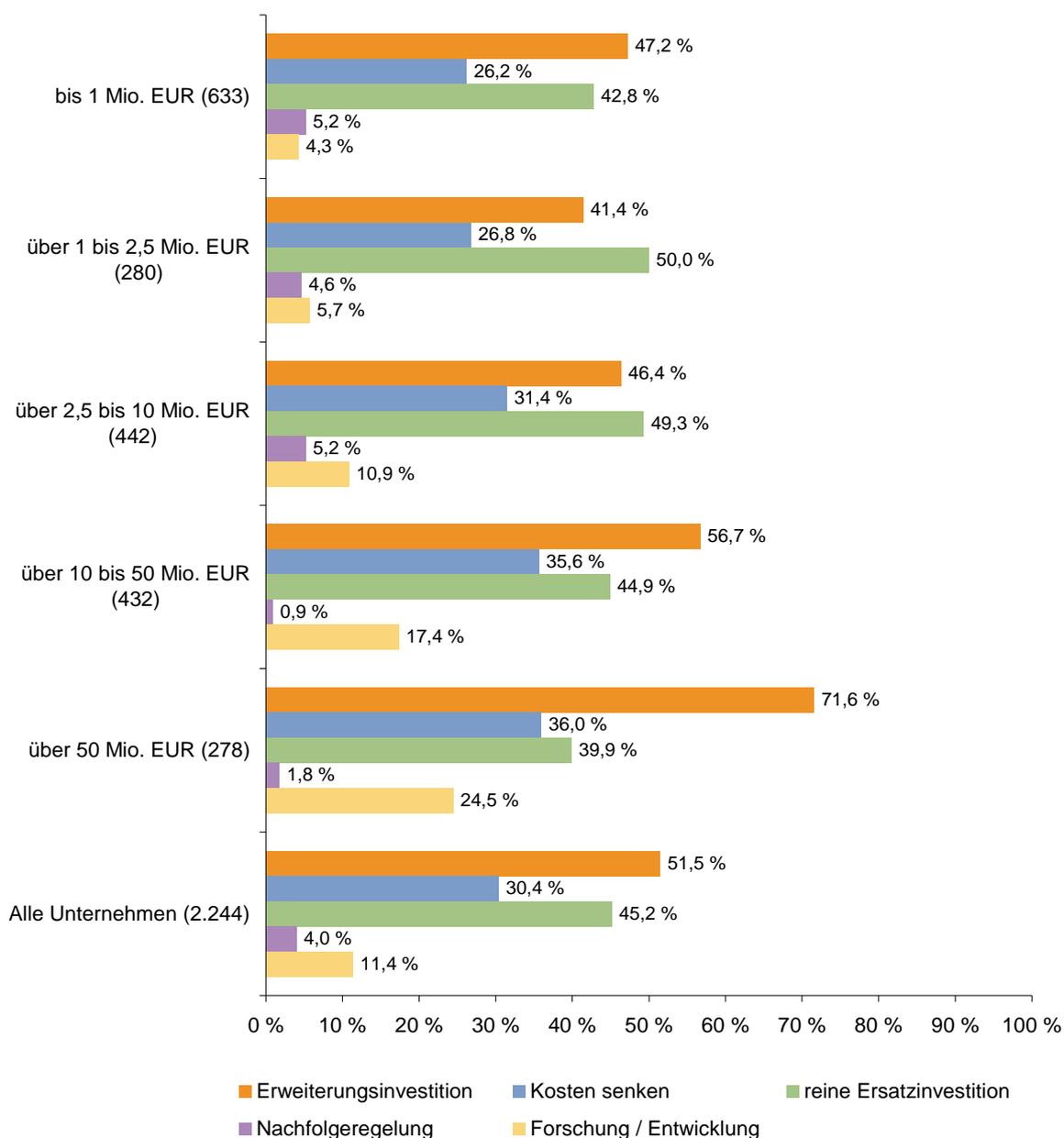


Grafik 29: Investitionen getätigt nach Branchen

Insgesamt gesehen ist eine gewisse Beständigkeit der Relevanz unterschiedlicher Investitionsmotive im Zeitverlauf zu erkennen. Wie Grafik 31 zeigt, nehmen Erweiterungsinvestitionen in der Bedeutungsreihenfolge der Investitionsmotive analog zu den Vorjahren mit 52 % Nennungshäufigkeit den ersten Rang ein. Zum bereinigten Vorjahreswert kann ein Zuwachs um drei Prozentpunkte ermittelt werden, womit sich die Tendenz einer sich erholenden Investitionstätigkeit bei den Erweiterungsinvestitionen im Zuge der guten konjunkturellen Entwicklung auch dieses Jahr fortsetzt. Das Vorkrisenniveau wird indes noch nicht erreicht. Dies kommt auch im noch vergleichsweise geringen Abstand zu den Ersatzinvestitionen zum Ausdruck. 45 % der Unternehmen haben Ersatzinvestitionen getätigt. Investitionen mit dem Ziel der Kostensenkung / Rationalisierung werden immerhin noch von 30 % der investierenden Unternehmen genannt, gefolgt von Investitionen in Forschung und Entwicklung (11 %). Eine lediglich untergeordnete Rolle spielen Investitionen im Zusammenhang mit Nachfolgeregelungen und Übernahmen (4 %).



Grafik 30: Investitionen getätigt nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

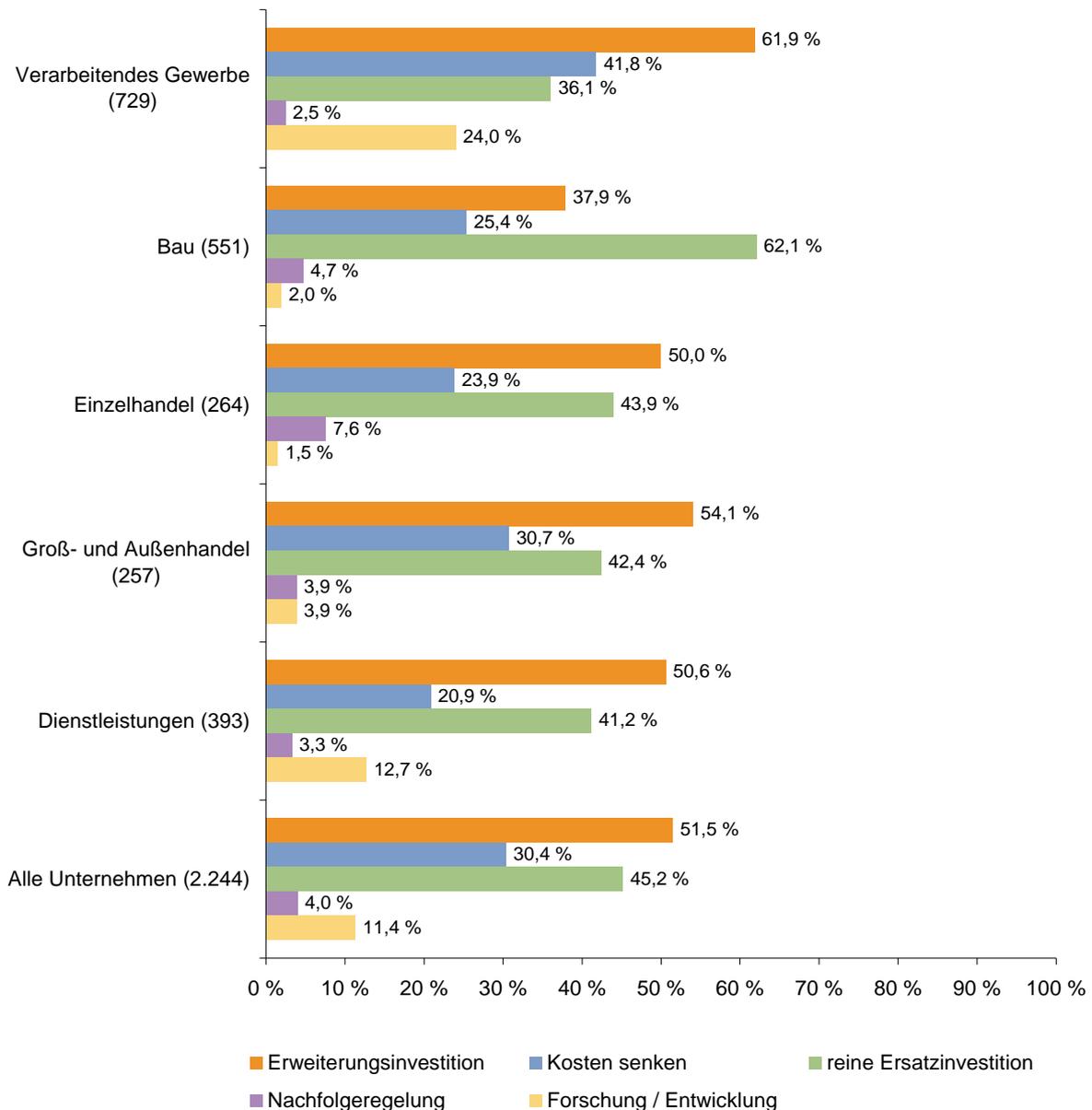


Anmerkung: Mehrfachnennung möglich

Grafik 31: Investitionsmotive nach Unternehmensgröße

Sowohl Investitionen in Forschung und Entwicklung als auch Investitionen mit dem Ziel einer Kostensenkung nehmen in ihrer Häufigkeit mit steigender Unternehmensgröße zu. Tendenziell ist dies auch für Erweiterungsinvestitionen zutreffend, wobei jedoch Unternehmen der kleinsten Größenklasse häufiger Erweiterungsinvestitionen tätigen als Unternehmen der beiden folgenden Größenklassen. Speziell für Großunternehmen (über 50 Mio. EUR Umsatz) ist zu bemerken, dass die Meldungen für Erweiterungsinvestitionen einen sichtbaren Anstieg erfahren haben, hingegen der Anteil für reine Ersatzinvestitionen merklich gesunken ist. Das gleiche Muster, wenn auch weniger stark ausgeprägt, findet sich für Unternehmen mit über 10 Mio. EUR bis 50 Mio. EUR Umsatz. Diese Expansionsbemühungen der größeren Unternehmen können als Beleg einer sich erholenden konjunkturellen Lage gewertet werden. Zu-

dem wird insbesondere deutlich, dass der Bedeutungszuwachs der Erweiterungsinvestitionen insgesamt auf die Entwicklungen bei den größeren Unternehmen zurückzuführen ist.



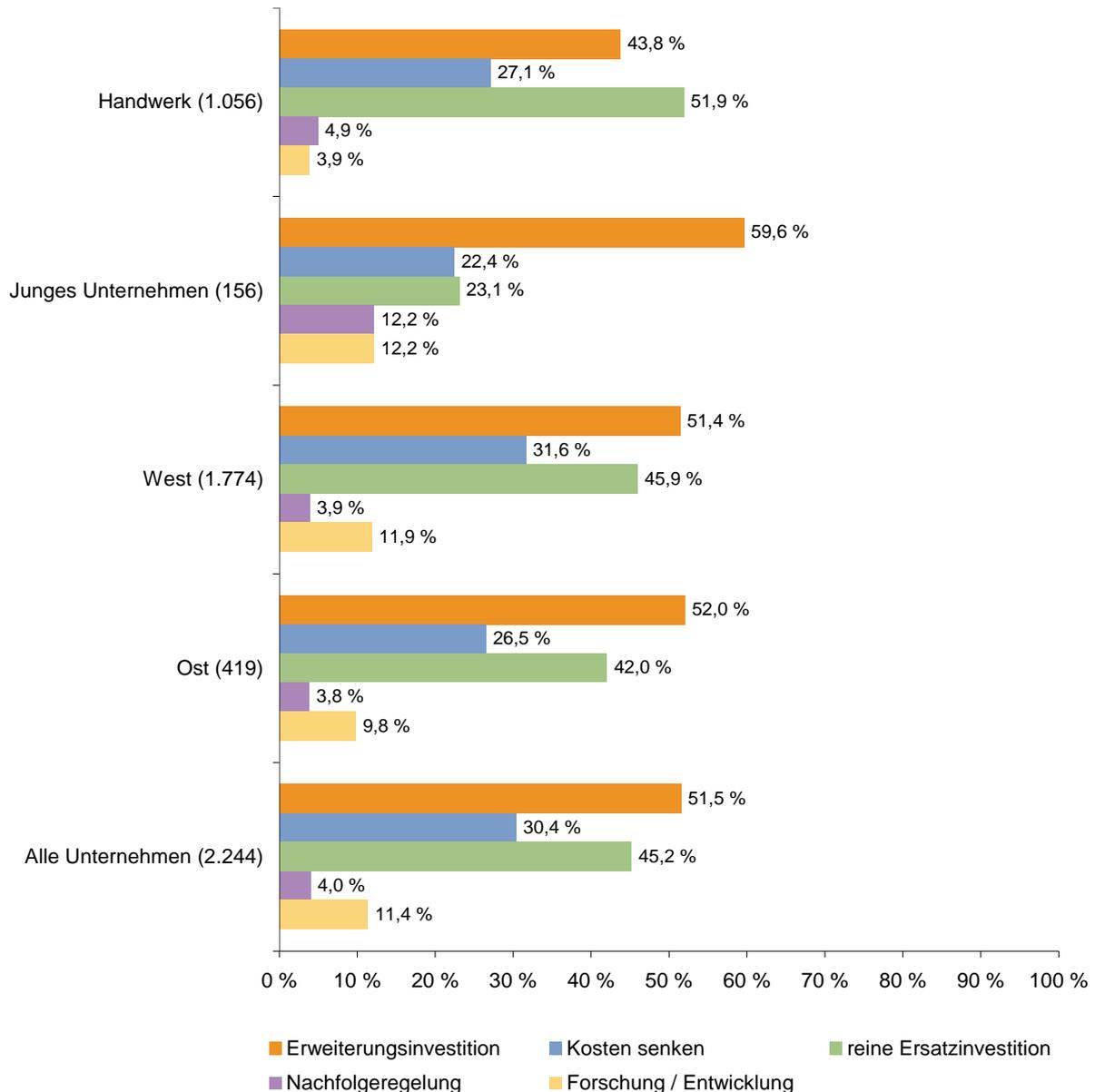
Anmerkung: Mehrfachnennung möglich

Grafik 32: Investitionsmotive nach Branchen

In fast allen betrachteten Branchen sind Erweiterungsinvestitionen das beherrschende Investitionsmotiv, gefolgt von reinen Ersatzinvestitionen (s. Grafik 32). Zwei Abweichungen von dieser Struktur sind festzuhalten. Zum einen spielen Investitionen, die auf Kostensenkung abzielen, im Verarbeitenden Gewerbe eine prominentere Rolle als Ersatzinvestitionen. Dies ist bereits im Vorjahr zu beobachten gewesen. Zum anderen unterscheidet sich das Muster im Baugewerbe dahingehend, dass Ersatzinvestitionen eine höhere Bedeutung zukommt. Im Vergleich zur letztjährigen Erhebung ist jedoch der Abstand zu Erweiterungsinvestitionen

erheblich gesunken. So liegt der Anteil der Investoren im Baugewerbe, die Erweiterungsinvestitionen durchgeführt haben, um acht Prozentpunkte über dem Vorjahreswert.

Naturgemäß spielen Erweiterungsinvestitionen, wie beispielsweise im Zusammenhang mit der Ausweitung der Produktionskapazität, bei jungen Unternehmen eine große, reine Ersatzinvestitionen dagegen eine geringere Rolle. Dies zeigen auch die aktuellen Befunde. Wie Grafik 33 zeigt, geben 60 % der Investoren unter den Jungunternehmen an, in den letzten zwölf Monaten Erweiterungsinvestitionen getätigt zu haben. Die hohe Häufigkeit begründet sich hier mit der üblicherweise geringen Unternehmensgröße junger Unternehmen. Diese liegt vielfach unter der optimalen Betriebsgröße, sodass expansive Investitionen in den Folgejahren notwendig sind. Hingegen ist der Bedarf an Ersatzinvestitionen noch relativ niedrig, da Maschinen, Gerätschaften, etc. bei jungen Unternehmen noch vergleichsweise jung sind. Für Handwerksunternehmen haben Ersatzinvestitionen eine größere Relevanz als Erweiterungsinvestitionen.



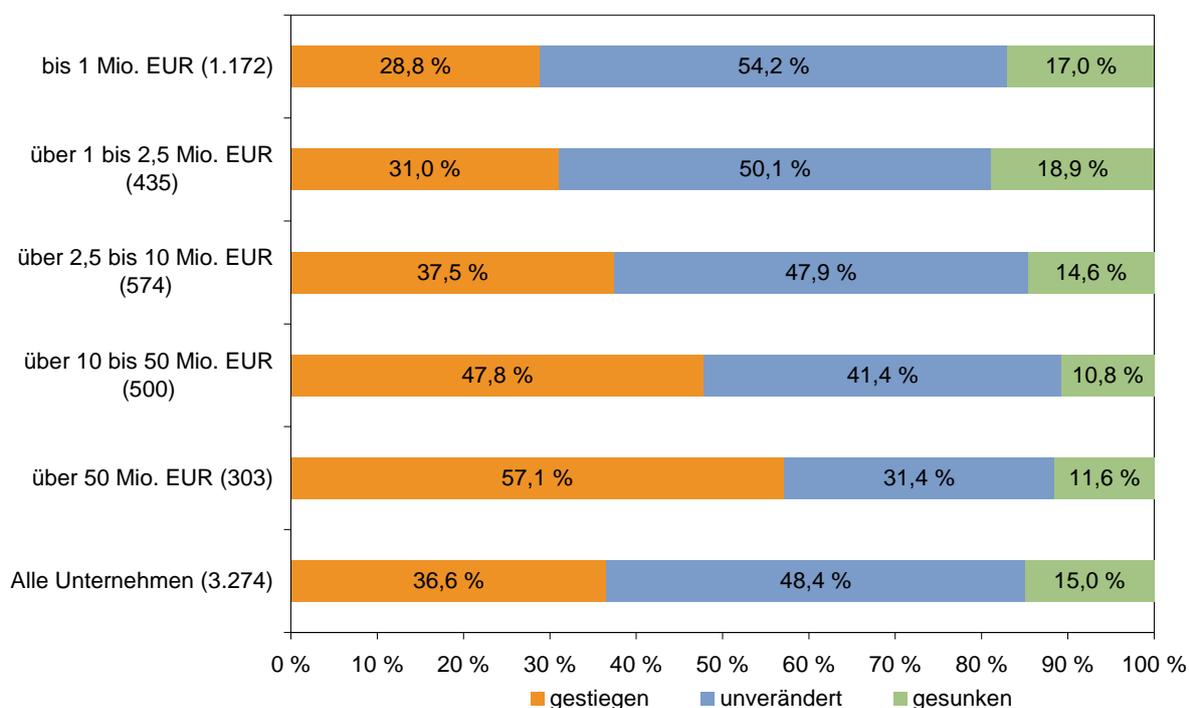
Anmerkung: Mehrfachnennung möglich

Grafik 33: Investitionsmotive nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

Nicht allein die Häufigkeit, mit der bestimmte Investitionsmotive verfolgt werden, ist für eine Bewertung der aktuellen Situation wichtig. Daher wurden die Unternehmen erneut um Angaben gebeten, wie sich ihr Investitionsvolumen im Vergleich zum Vorjahr verändert hat. Grafik 34 zeigt, inwieweit Unternehmen verschiedener Größenklassen von einem Anstieg, einer Senkung oder keiner Veränderung des Investitionsvolumens berichten.

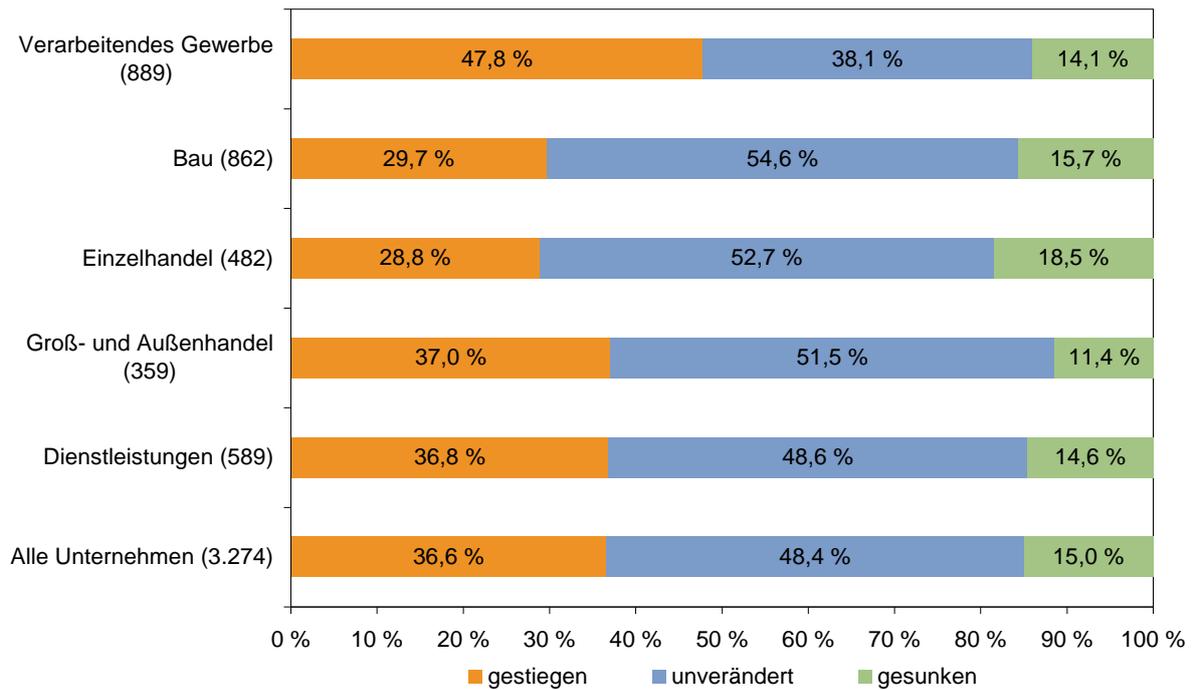
Von einer Ausweitung des Investitionsvolumens berichten insgesamt etwa 37 % der befragten Unternehmen. Dies ist mit den Vorjahreswerten vergleichbar (um Strukturverschiebungen bereinigter Wert: 36 %). Eine Senkung des Investitionsvolumens melden dagegen 15 % der Unternehmen, was einem Rückgang um acht Prozentpunkte entspricht. Es findet somit

eine Verlagerung hin zum Anteil derjenigen Unternehmen statt, die ein unverändertes Investitionsvolumen angeben (+7 Prozentpunkte). Der Saldo aus Steigungs- und Senkungsmeldungen ist zwar gestiegen (+22 von +13 im Vorjahr), allerdings ist dies nicht auf einen zunehmenden Unternehmensanteil mit ausgeweitetem Investitionsvolumen zurückzuführen. Dies spricht vermutlich dafür, dass die Unternehmen noch immer eine gewisse Vorsicht beim Umfang ihrer Investitionstätigkeit an den Tag legen.



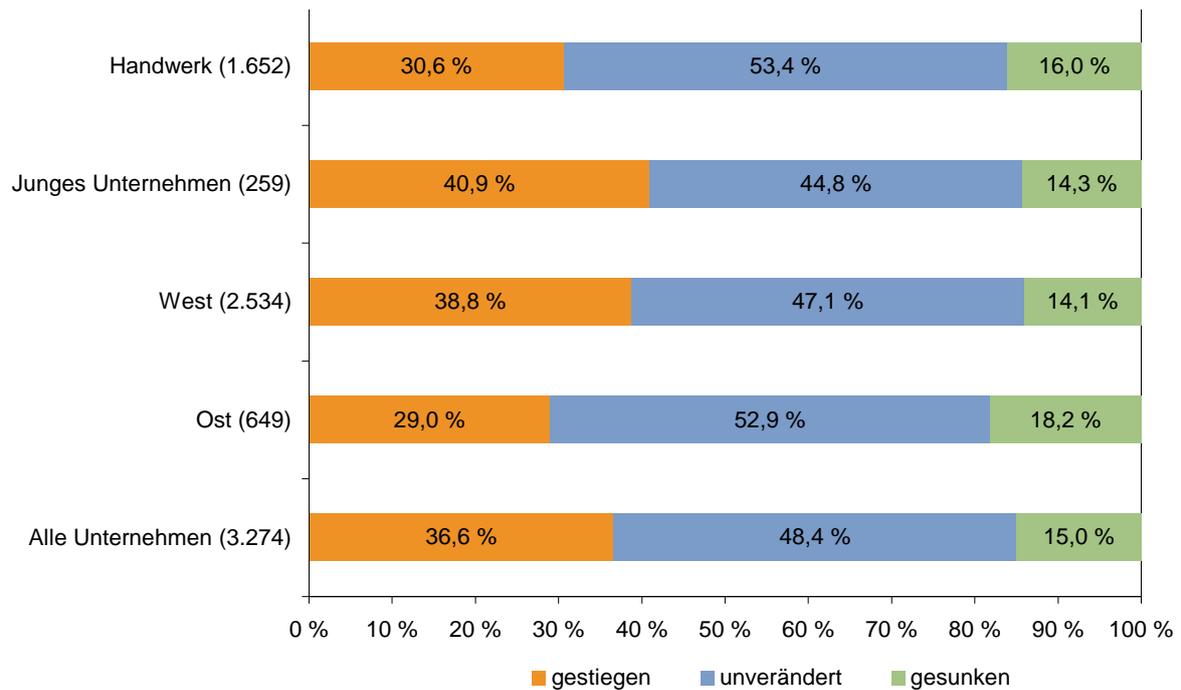
Grafik 34: Investitionsvolumen im Vorjahresvergleich nach Umsatzgrößenklassen

Für Unternehmen aller Größenklassen haben sich die Anteile für ein verringertes Investitionsvolumen vermindert. Eine Zunahme der Nennungshäufigkeiten für ein gestiegenes Investitionsvolumen ist erst für Unternehmen über 2,5 Mio. EUR Umsatz festzustellen. Generell berichtet mit steigender Unternehmensgröße ein größerer Anteil der Investoren davon, das Investitionsvolumen ausgeweitet zu haben. Die Rückkehr zu diesem „klassischen“ Muster hatte sich bereits in der Vorjahreserhebung angedeutet. Große Unternehmen steigerten ihr Investitionsvolumen in etwa doppelt so häufig wie Unternehmen der kleinsten Größenklasse.



Grafik 35: Investitionsvolumen im Vorjahresvergleich nach Branchen

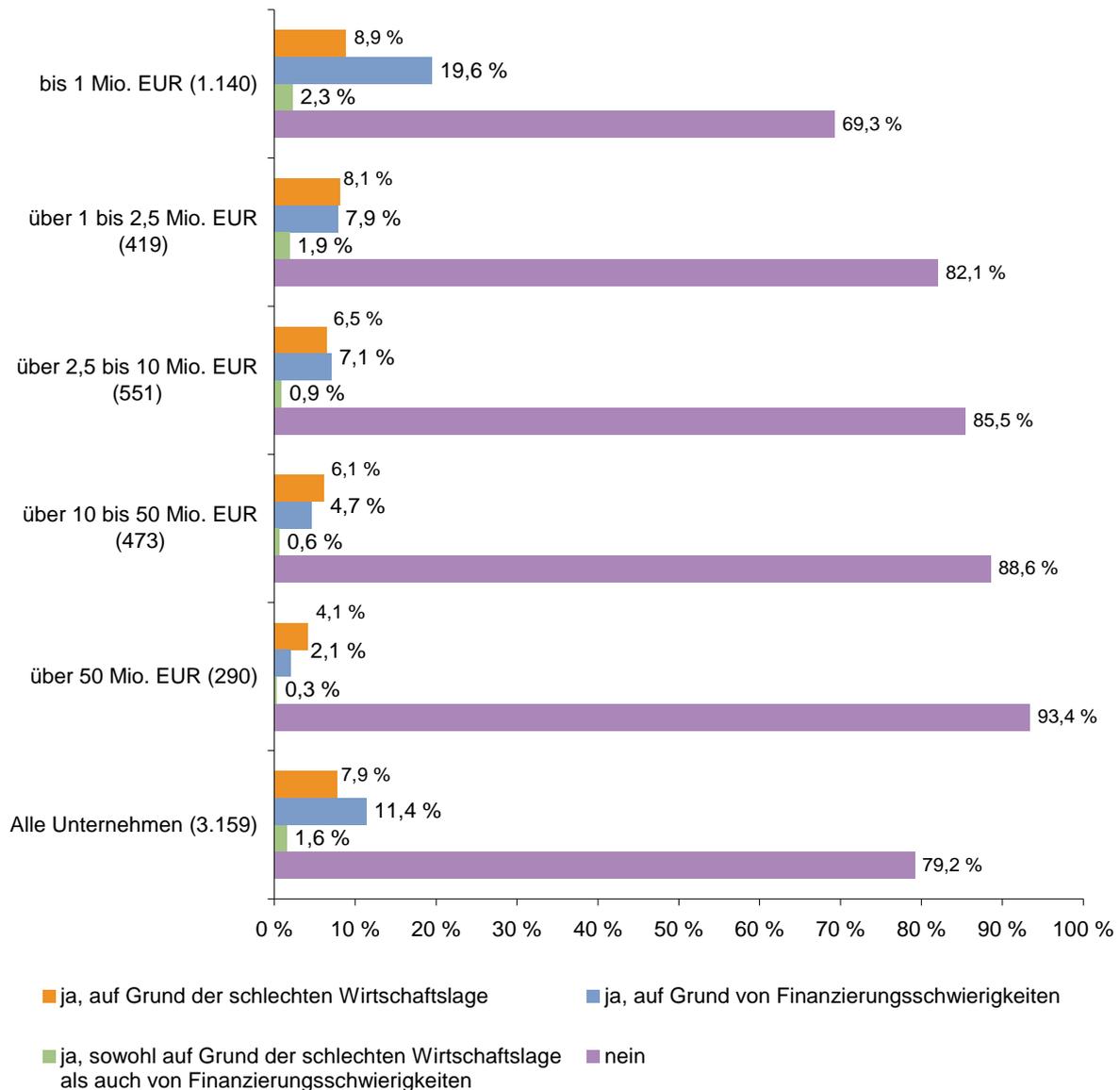
Auch über alle in dieser Befragungsreihe unterschiedenen Branchen hinweg ist ein verminderter Anteil an Senkungsmeldungen erkennbar (s. Grafik 35). Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes melden ferner häufiger als letztes Jahr, Investitionen in größerem Umfang als im Vorjahr getätigt zu haben. Insgesamt kann ein wesentlich positiverer Saldo für alle Wirtschaftszweige konstatiert werden. Daneben haben junge Unternehmen etwas bei den „gestiegen“-Meldungen zugelegt, während Unternehmen aus Ostdeutschland etwas an Häufigkeit bei den „gestiegen“-Meldungen verloren haben.



Grafik 36: Investitionsvolumen im Vorjahresvergleich nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

4.2 Nicht getätigte Investitionen

Als ein weiterer Indikator zur Erklärung der Investitionsaktivitäten kann auch herangezogen werden, welche Unternehmen geplante Investitionen nicht getätigt haben und welche Gründe dafür ausschlaggebend waren. Daher wird in der Unternehmensbefragung seit sieben Jahren erhoben, welche Unternehmen auf Investitionen verzichteten und ob eher konjunkturelle Gründe oder Finanzierungsschwierigkeiten für einen Investitionsverzicht verantwortlich sind.



Grafik 37: Geplante Investition nicht getätigt? Nach Unternehmensgröße

Die Frage, ob das betreffende Unternehmen innerhalb der vergangenen zwölf Monate geplante Investitionen nicht durchführen konnte, wird von 21 % der Befragten bejaht (s. Grafik 37). Gegenüber der Vorjahresbefragung (26 % nach Bereinigung um Verschiebungen der Samplestruktur) bedeutet dies wiederum einen – wenn auch im Vergleich zum Vorjahr geringeren – Rückgang. Dabei war mit knapp 8 % der Nennungen in der Mehrzahl der Fälle eine nicht getätigte Investition ausschließlich auf die schlechte wirtschaftliche Lage zurückzuführen (bereinigter Vorjahreswert: 13 %). Ausschließlich Finanzierungsschwierigkeiten hinderten dagegen 11 % der Unternehmen zu investieren (bereinigter Vorjahreswert: 11 %) und das Zusammenwirken von schlechter Wirtschaftslage und Finanzierungsschwierigkeiten war in knapp 2 % der Fälle ausschlaggebend (bereinigter Vorjahreswert: 2 %). Gegenüber der Vorjahresbefragung nahm somit die wirtschaftliche Lage als Verzichtgrund ab, während die Nennung von Finanzierungsproblemen nahezu unverändert blieb.

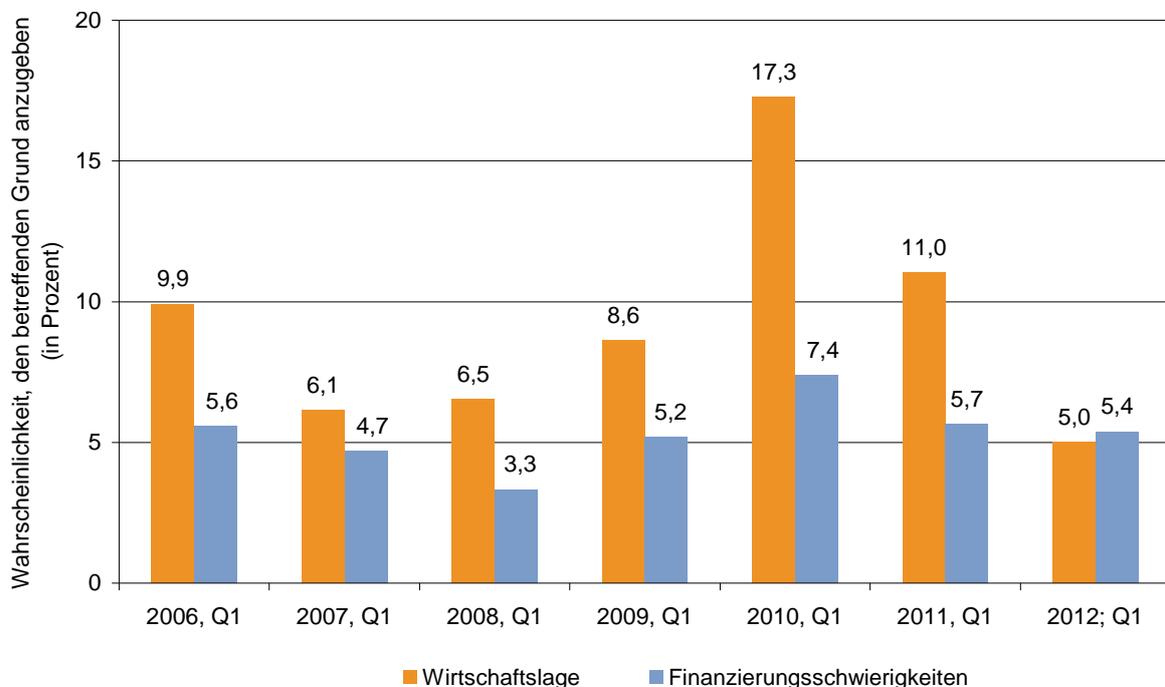
Darüber hinaus zeigt sich bei diesem Indikator auch in der aktuellen Befragung wieder eine Antwortstruktur, wie sie – mit Ausnahme der Erhebungen während der Wirtschafts- und Finanzkrise – typisch ist: Mit zunehmender Unternehmensgröße sinkt der Anteil der Unternehmen, der auf geplante Investitionen verzichten musste. So berichten lediglich 7 % der Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz von Investitionsverzichten, während dies für 30 % der kleinen Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz gilt. Eine Verbesserung der Situation gegenüber der Vorjahreserhebung zeigt sich somit in allen Umsatzgrößenklassen. Es zeigt sich jedoch auch hier, dass aktuell insbesondere die kleineren Unternehmen sich häufiger besser stellen konnten als größere Unternehmen.

Die Gründe für den Investitionsverzicht unterscheiden sich zwischen größeren und kleineren Unternehmen. Von den kleinen Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz berichten knapp 20 % von unterlassenen Investitionen ausschließlich aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten. Dieser Anteil sinkt mit zunehmender Unternehmensgröße auf 2 % bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Darüber hinaus sinkt der Anteil jener Unternehmen, die durch die wirtschaftliche Lage an geplanten Investitionen gehindert waren. Vor allem Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR heben sich mit einem Anteil von knapp 20 % deutlich von den größeren Unternehmen ab. Große Unternehmen müssen – wenn überhaupt – vorrangig aufgrund einer schlechten wirtschaftlichen Lage auf Investitionen verzichten, während Finanzierungsschwierigkeiten kaum von Bedeutung sind. Dagegen nennen kleinere Unternehmen Finanzierungsschwierigkeiten und die Wirtschaftslage gleich häufig – wenn nicht die Finanzierungsschwierigkeiten, wie bei Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz, sogar als Verzichtgrund überwiegen.

Grafik 38 zeigt die Entwicklung der Bedeutung von Finanzierungsschwierigkeiten sowie der wirtschaftlichen Lage für den Investitionsverzicht seit der Aufnahme der entsprechenden Frage in die Erhebung im Jahr 2006. Analog zur Vorgehensweise in Grafik 2 gibt Grafik 38 Modellrechnungen basierend auf Regressionsergebnissen wieder. Dargestellt ist die Entwicklung der Wahrscheinlichkeiten für ein stilisiertes Unternehmen, Finanzierungsschwierigkeiten oder die schlechte Wirtschaftslage als Grund für den Investitionsverzicht nennen.¹⁸ Wie aus der Grafik hervorgeht, sinkt im Zuge der konjunkturellen Verbesserung zunächst die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Untersuchung typisches Unternehmen die wirtschaftliche Lage als Grund für einen Investitionsverzicht nennt. Auch der Investitionsverzicht aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten nimmt bis zur Erhebung im ersten Quartal des Jahres

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

2008 ab. Mit dem Heraufziehen der Wirtschafts- und Finanzkrise steigen ab diesem Zeitpunkt die Wahrscheinlichkeiten, dass ein Unternehmen einen der beiden Gründe für einen Investitionsverzicht anführt, wieder stark an. Dabei zeigt sich, dass insbesondere die wirtschaftliche Lage für einen Investitionsverzicht an Bedeutung gewinnt. So steigt die Wahrscheinlichkeit, dass dieser Grund genannt wird, von der Befragung 2008 bis zur Befragung 2010 um das 2,7-fache, während der entsprechende Wert für die Nennung von Finanzierungsschwierigkeiten im selben Zeitraum „nur“ um das 2,2-fache zunimmt. Danach zeichnet sich eine deutliche Entspannung der Situation ab. Sowohl die wirtschaftliche Lage als auch Finanzierungsschwierigkeiten führen wesentlich seltener zu Investitionsverzichten als zuvor. Auch hier zeigt sich, dass gegenüber der Vorjahresbefragung die Wirtschaftslage als Verzichtgrund an Bedeutung verliert, während die Nennung von Finanzierungsproblemen nahezu unverändert bleibt.



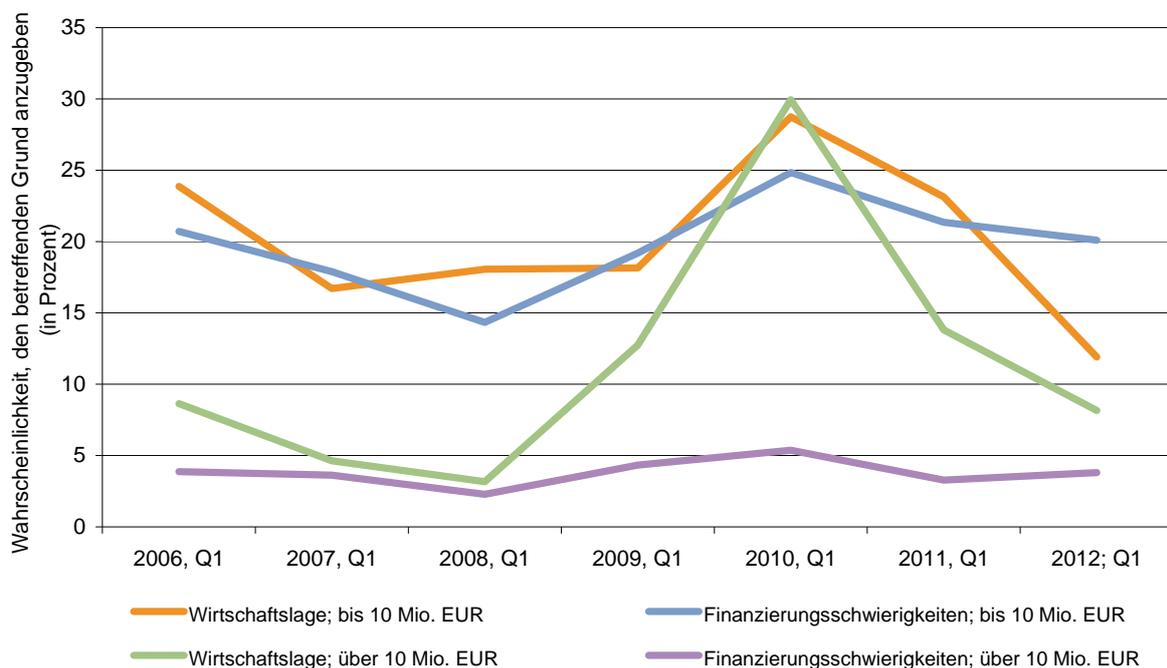
Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, im Vorjahr aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Situation auf geplante Investitionen verzichtet zu haben, ist von der Erhebung im ersten Quartal 2011 zur Erhebung im ersten Quartal 2012 von 11,0 auf 5,0 % gesunken.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 6. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der 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 38: Langfristige Entwicklung der Gründe für den Verzicht auf geplante Investitionen

Zur Verdeutlichung der unterschiedlichen, langfristigen Entwicklung der Gründe für einen Investitionsverzicht bei kleineren und größeren Unternehmen gibt Grafik 39 die Wahrscheinlichkeiten wieder, dass Unternehmen, die weniger als 10 Mio. EUR beziehungsweise über

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



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz angibt, im Vorjahr aufgrund einer schlechten wirtschaftlichen Situation auf geplante Investitionen verzichtet zu haben, ist von der Erhebung im ersten Quartal 2011 auf die Erhebung im ersten Quartal 2012 von rund 14 auf 8 % gesunken.

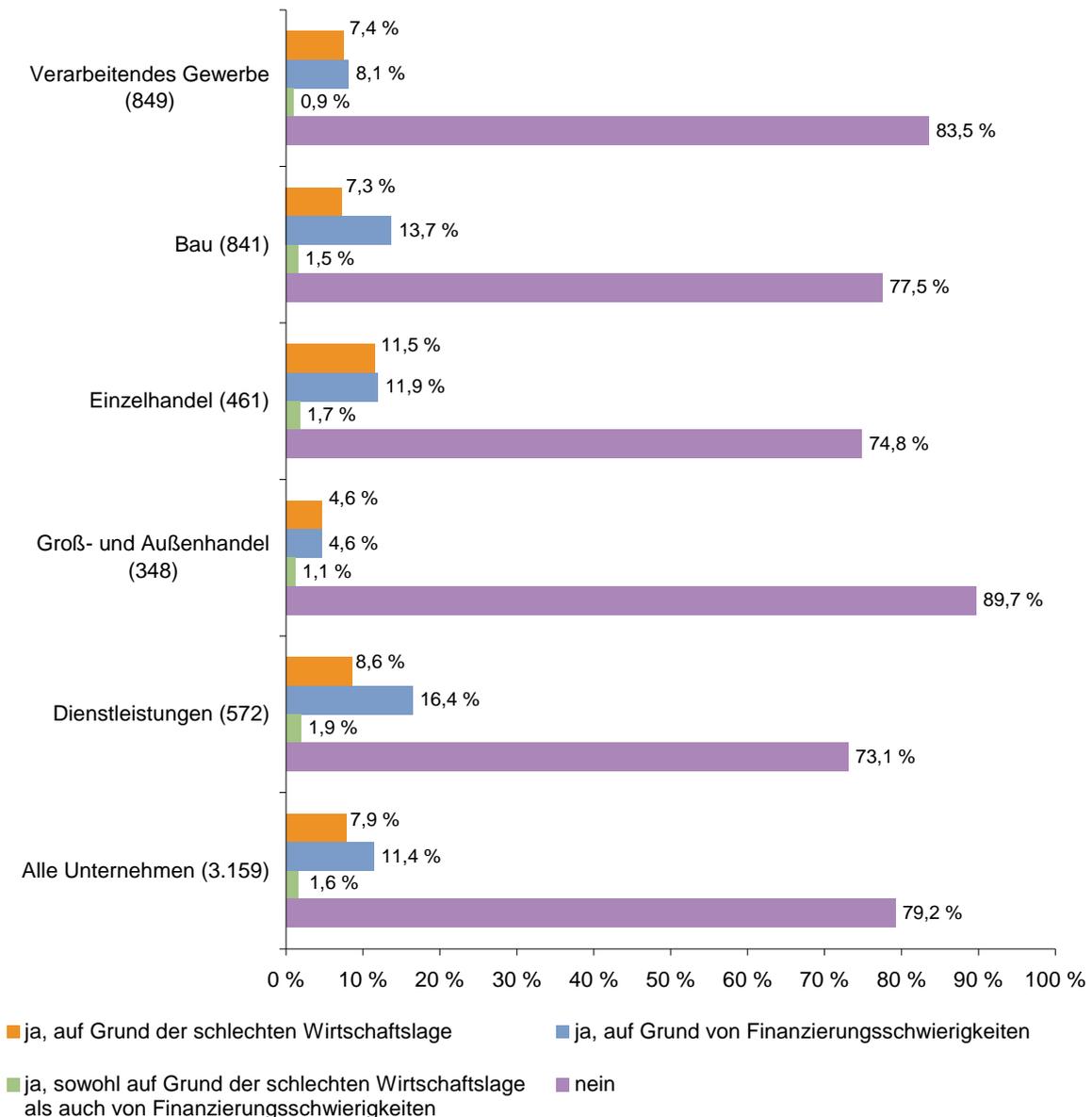
Anmerkung: Modellrechnung für „typische“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 7 und Tabelle 8. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobenzusammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 9.2 und Abschnitt 9.3 im Anhang.

Grafik 39: Langfristige Entwicklung der Gründe für den Verzicht auf geplante Investitionen nach Unternehmensgröße

Wie des Weiteren aus Grafik 39 hervorgeht, gewinnt die wirtschaftliche Lage bei den großen Unternehmen bereits ein Jahr früher als Investitionshemmnis an Bedeutung. Auch hierin spiegelt sich wider, dass große Unternehmen früher von den Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen waren als kleine Unternehmen. Von 2008 bis zur Befragung im Jahr 2010 ist die Wahrscheinlichkeit, die Wirtschaftslage als Grund für einen Investitionsverzicht zu nennen, bei den großen Unternehmen auf das über 9-fache gestiegen. Demgegen-

über fallen die Veränderungen bei der Wahrnehmung von Finanzierungsschwierigkeiten als Investitionshindernis mit einem zwischenzeitlichen Anstieg der Wahrscheinlichkeit von rund 2 auf 5 % zwischen den Erhebungen von 2008 und 2010 bei den großen Unternehmen deutlich geringer aus. Bis zum aktuellen Rand geht bei diesen Unternehmen die Wahrscheinlichkeit, Investitionsverzichte auf die Wirtschaftslage zurückzuführen, auf deutlich unter ein Drittel des Vorjahreswertes zurück. Auch bei den kleineren Unternehmen verringern sich die Nennungen der Wirtschaftslage als Verzichtgrund stark. Sie spielen aktuell als Verzichtgrund eine geringere Rolle als in der Vorkrisenzeit. Dagegen verlieren bei den kleinen Unternehmen Finanzierungsschwierigkeiten mit Überwindung der Wirtschafts- und Finanzkrise deutlich weniger an Bedeutung. Als Grund für den Verzicht auf Investitionen werden sie aktuell noch häufiger genannt als vor der Krise.

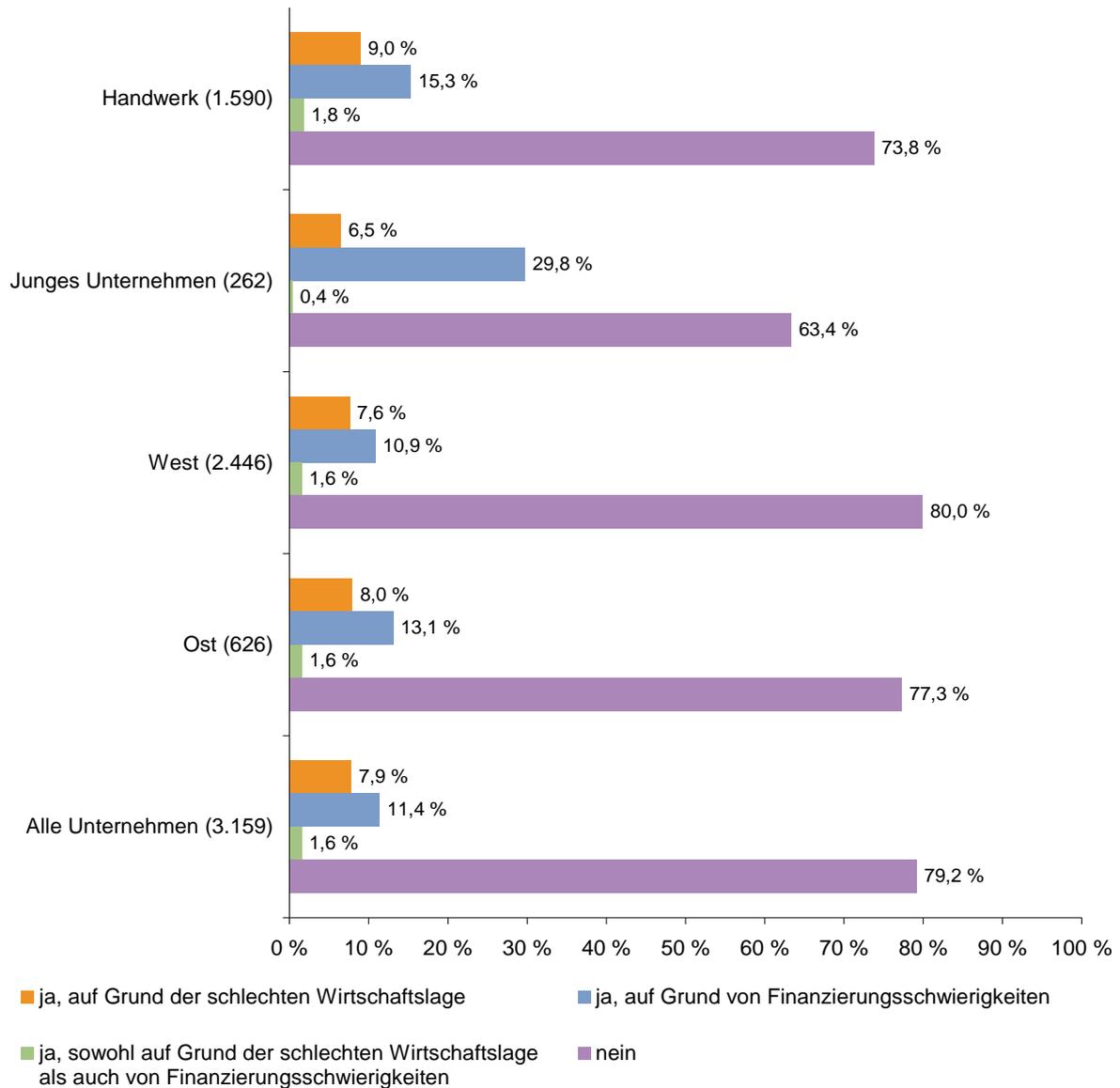
Branchenbezogen ist festzustellen, dass Unternehmen des Baugewerbes sowie aus dem Dienstleistungssektor etwas häufiger von Finanzierungsschwierigkeiten als Verzichtgrund für Investitionen berichten als andere Unternehmen. Einzelhandelsunternehmen nennen dagegen die Wirtschaftslage häufiger (s. Grafik 40). Die zusätzlich durchgeführte multivariate Analyse zeigt jedoch, dass diese Unterschiede verschwinden, wenn weitere Strukturmerkmale der Unternehmen – vor allem die Unternehmensgröße – berücksichtigt werden.



Grafik 40: Geplante Investition nicht getätigt? Nach Branchen

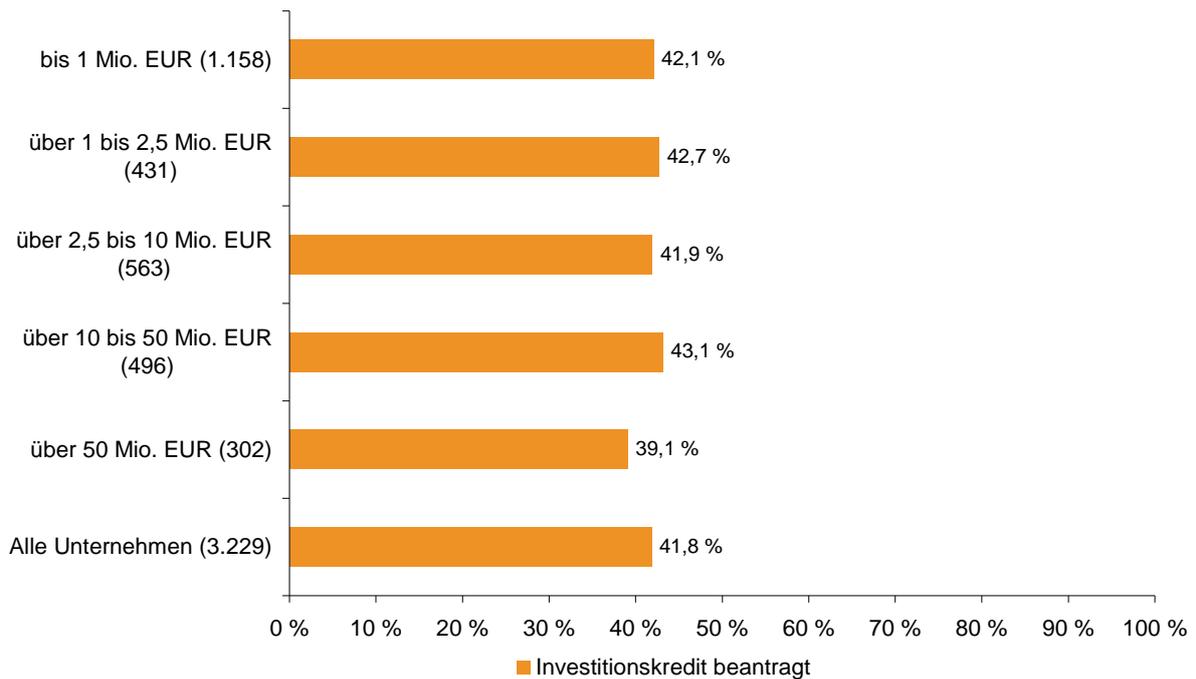
Wie in den Vorjahren konnten mit knapp 37 % vor allem jüngere Unternehmen ihre geplanten Investitionen nicht durchführen (s. Grafik 41). Mit 30 % führen junge Unternehmen deutlich häufiger als andere hier betrachtete Unternehmensgruppen dies ausschließlich auf Finanzierungsschwierigkeiten zurück, während die Wirtschaftslage von ihnen etwas seltener als Verzichtgrund genannt wird. Da sich dieser Befund gegenüber den zurückliegenden Erhebungen nicht verändert hat, kann dies als Ausdruck der hohen generellen Finanzierungsprobleme junger Unternehmen gewertet werden. Die Unsicherheit über eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung ist hier für den Finanzier besonders hoch, da nur kurze Unternehmenshistorien vorliegen und potenzielle Kapitalgeber auch weniger auf Erfahrungen mit dem betreffenden Unternehmen aus der Vergangenheit zurückgreifen können. Bezüglich einer etwaigen Handwerkszugehörigkeit sowie der Region des Unternehmenssitzes zeigen

sich in Grafik 41 nur geringfügige Unterschiede im Antwortverhalten. Dies wird auch durch die multivariate Untersuchung bestätigt.



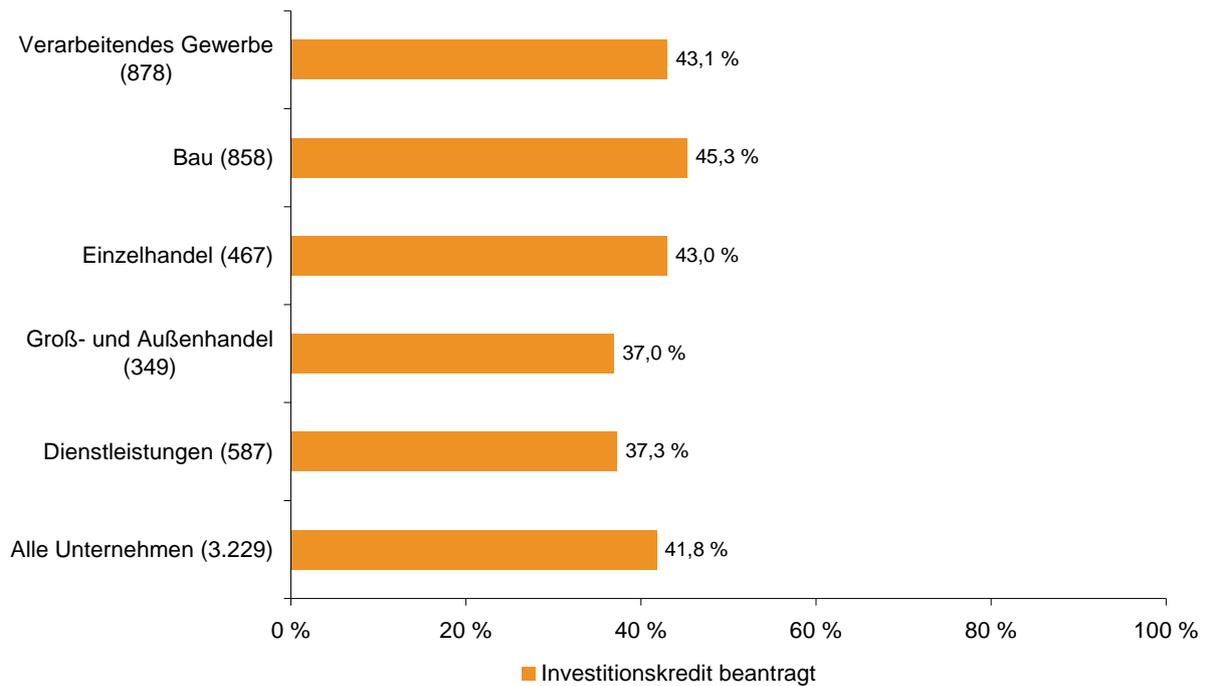
Grafik 41: Geplante Investitionen nicht getätigt? Nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

4.3 Kreditfinanzierte Investitionen



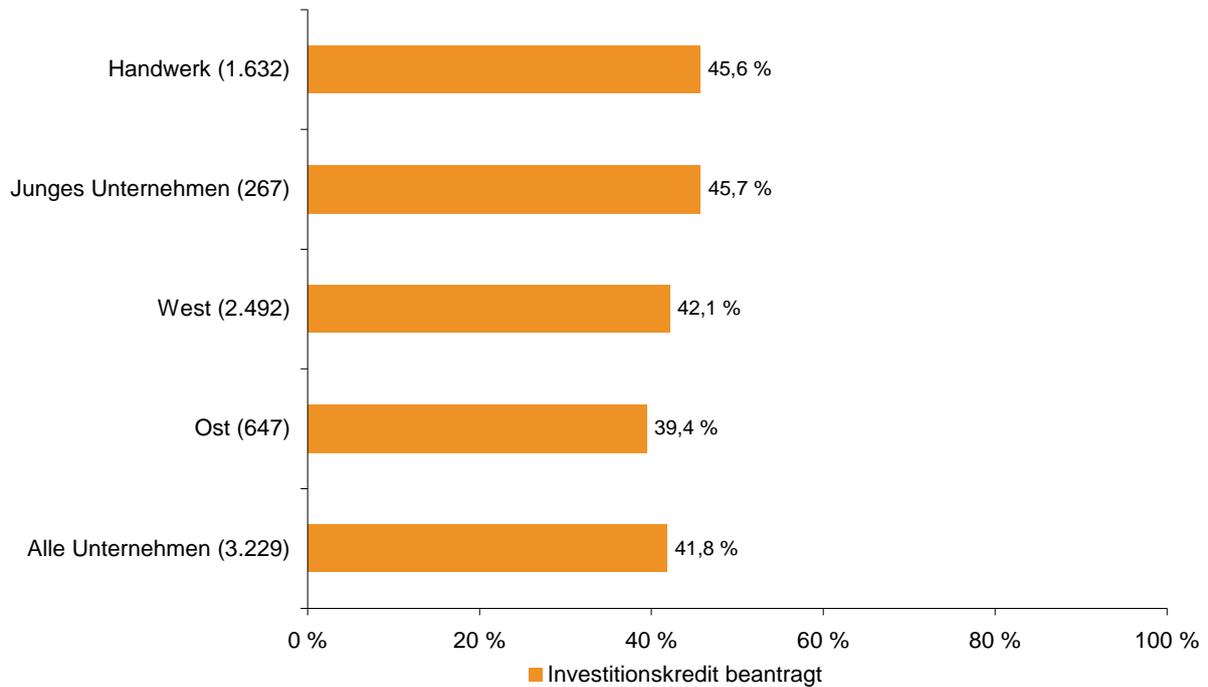
Grafik 42: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Unternehmensgröße

Unternehmen, die Investitionsprojekte durchgeführt haben oder durchführen wollten, werden in der Unternehmensbefragung darüber hinaus befragt, ob sie dazu Bankkredite beantragt haben. Dieser Anteil beläuft sich in der aktuellen Erhebung auf 42 %. Gegenüber der Vorjahresbefragung (40 % bereinigt um Verschiebungen in der Stichprobenstruktur) ist dieser Anteil somit geringfügig gestiegen (s. Grafik 42). Der in den früheren Erhebungen ermittelte Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und der Beantragung von Investitionskrediten, ist in der aktuellen Befragung nicht mehr zu ermitteln. So unterscheiden sich die Anteile der kreditbeantragenden Unternehmen nach der Unternehmensgröße nur geringfügig.



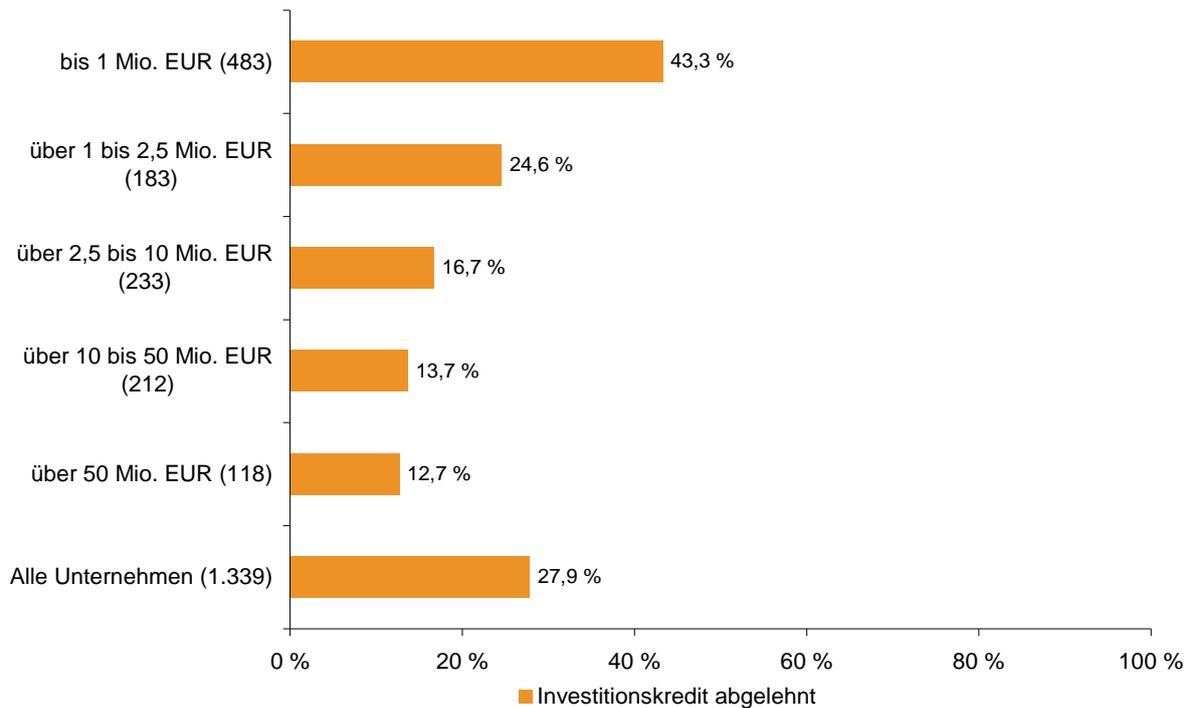
Grafik 43: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Branche

Auch zwischen den verschiedenen Branchen unterscheidet sich die Kreditbeantragung für Investitionszwecke nur wenig. So werden im Groß- / Außenhandel und im Dienstleistungssektor mit einem Wert von jeweils 37 % etwas seltener Investitionskredite beantragt als im Baugewerbe mit 45 % sowie im Verarbeitenden Gewerbe und im Einzelhandel mit jeweils 43 % (s. Grafik 43). Auch die multivariate Analyse bestätigt die zu vernachlässigenden Unterschiede im Antwortverhalten zwischen den Branchen. Darüber hinaus zeigt sich dort ebenfalls, dass sich die Häufigkeit der Kreditbeantragung zwischen jungen und alten beziehungsweise zwischen ost- und westdeutschen Unternehmen ebenfalls geringfügig unterscheidet (s. Grafik 43). Lediglich Handwerksunternehmen nehmen Investitionskredite etwas häufiger in Anspruch als andere Unternehmen.



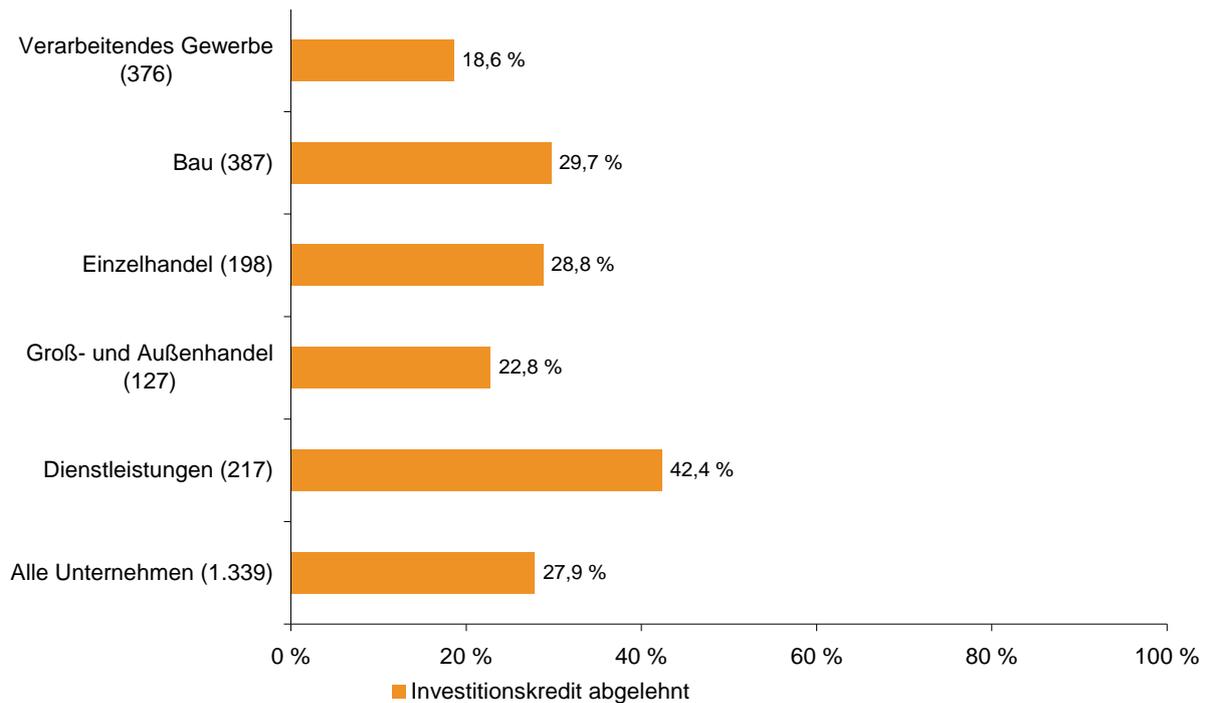
Grafik 44: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

In knapp 28 % der Fälle wurde den befragten Unternehmen, die einen Investitionskredit beantragt haben, der Kredit nicht gewährt (s. Grafik 45). Im Vergleich zum Befragungszeitraum des Vorberichts, in dem – um Strukturverschiebungen in der Stichprobe bereinigt – 29 % der Unternehmen ein Kreditantrag abgelehnt wurde, ist dieser Anteil somit nahezu unverändert geblieben. Somit bestätigt auch die Betrachtung der Ablehnungsquote den Befund aus Kapitel 2, dass sich die Situation beim Kreditzugang gegenüber der Vorjahreserhebung nicht wesentlich verändert hat. Die im vorangegangenen Kapitel ermittelte Verbesserung der Finanzkennziffern und in deren Folge auch der Ratingnoten hat in der aktuellen Erhebung keinen Niederschlag in einem möglichen weiteren Rückgang der Ablehnungsquote gefunden.



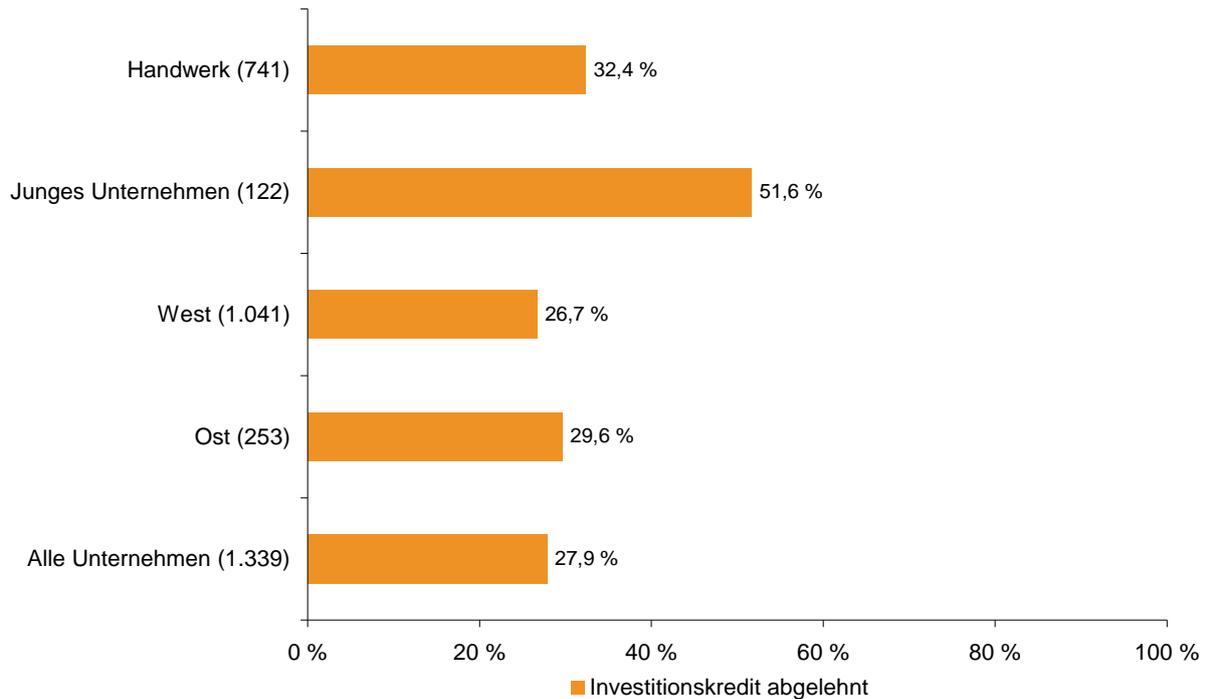
Grafik 45: Investitionskreditantrag abgelehnt nach Umsatzgrößenklassen

Wie in den Vorjahren fällt bei den kleineren Unternehmen die Ablehnungsquote deutlich höher aus. Während 13 % der Unternehmen mit einem Jahresumsatz über 50 Mio. EUR von der Ablehnung eines Kreditwunsches berichten, sind es bei den Unternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz knapp 3,4-mal so viele (43 %). 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. Anders als in der Vorjahresbefragung hat sich die Ablehnungsquote auch in den einzelnen Unternehmensgrößenklassen nicht wesentlich verändert.



Grafik 46: Investitionskreditantrag abgelehnt nach Branchen

Dienstleistungsunternehmen berichten mit 42 % am häufigsten von Kreditablehnungen (s. Grafik 46). Weitere Unterschiede im Antwortverhalten zwischen den Branchen können bei einer multivariaten Betrachtung jedoch nicht ermittelt werden. Auch zwischen Unternehmen aus den neuen und alten Bundesländern ist in der multivariaten Analyse kein signifikanter Unterschied auszumachen. Dagegen bestätigt sich die geringfügig höhere Ablehnungsquote bei Handwerksunternehmen. Mit 52 % der beantragenden Unternehmen fällt diese Quote gerade bei jungen Unternehmen ausgesprochen hoch aus (s. Grafik 43). Auch dieses Resultat bestätigt die in den vorangegangenen Kapiteln ermittelten Befunde zu den strukturellen Problemen junger Unternehmen bei der Kreditaufnahme.



Grafik 47: Investitionskreditantrag abgelehnt nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

4.4 Ablehnungen von Investitionskreditanträgen: Gründe und Folgen

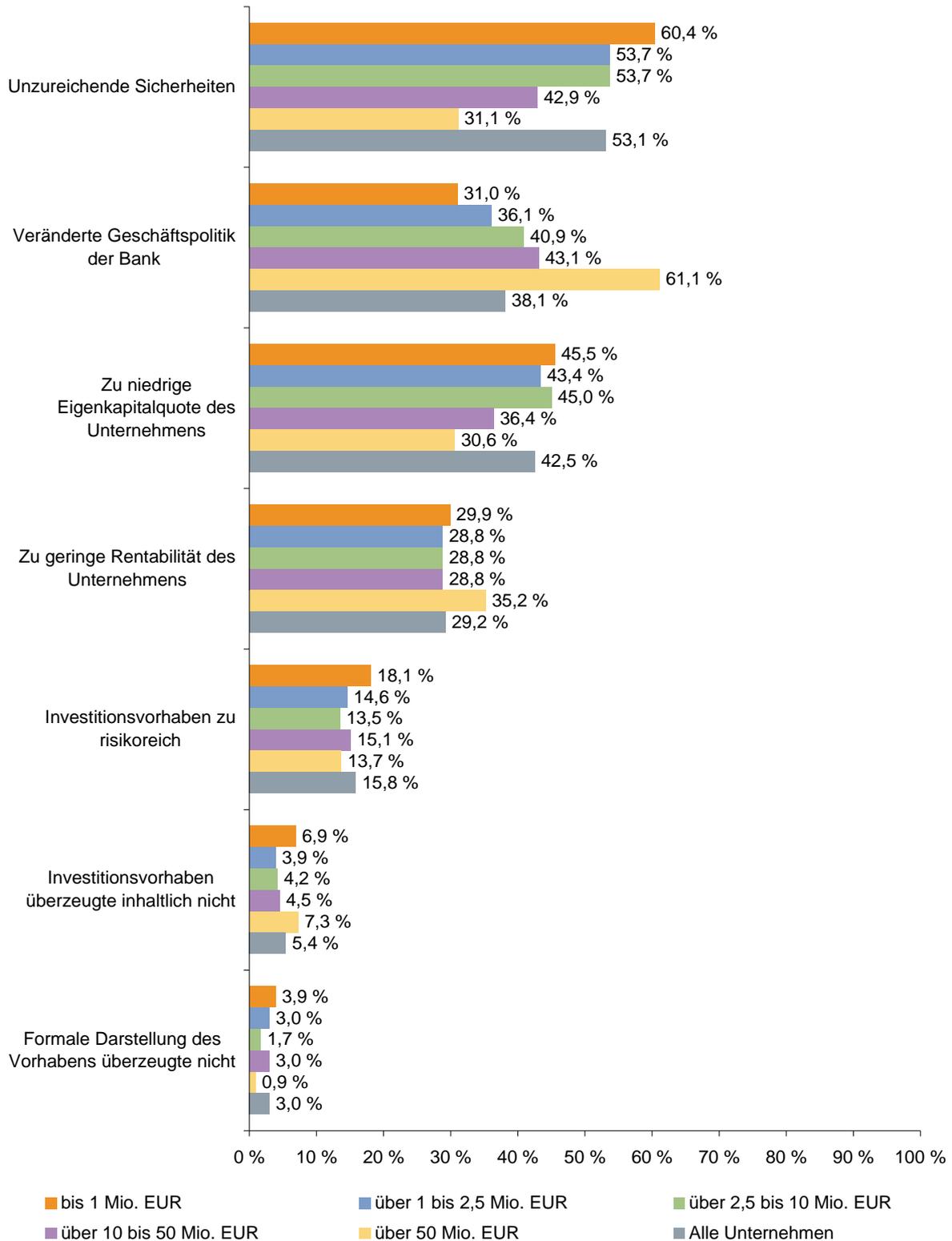
Vorangegangene Analysen haben gezeigt, dass aktuell 28 % der Unternehmen, die einen Kreditantrag stellten, dieser nicht gewährt wurde. Die Gründe und Folgen dieser Ablehnungen können vielfältig sein und sich zwischen den Unternehmen unterscheiden. In den bisherigen Berichten wurde allerdings aufgrund geringer Fallzahlen darauf verzichtet, tiefer gehende Untersuchungen dazu vorzunehmen. Daher wurde für den diesjährigen Bericht die Erhebungsjahrgänge 2005 bis 2012 zusammengefasst, um auf der Basis einer ausreichend hohen Fallzahl Analysen durchzuführen. Um nun auch diese wichtigen Befunde vorlegen zu können, wurden sämtliche Jahrgänge dieser Befragungsreihe, welche die betreffende Frage enthalten, zusammengefasst. Grafik 48 zeigt, ob und welche Besonderheiten sich für Unternehmen unterschiedlicher Größenklassen bei den Ablehnungsgründen ergeben. Grafik 49 gibt die Unterschiede nach Branchen wieder und eine Unterscheidung nach weiteren Unternehmensmerkmalen liefert Grafik 50.

Über den gesamten Zeitraum führen 53 % der befragten Unternehmen die Ablehnungen auf unzureichende Sicherheiten auf Unternehmensseite zurück. Damit spielt dieser Ablehnungsgrund mit Abstand die bedeutendste Rolle. Das Ergebnis unterstreicht die hohe Risikosensitivität der Kreditinstitute. Ein Blick auf Grafik 48 macht einen zentralen Befund deutlich: Kleine Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Umsatz) waren im betrachteten Achtjahreszeitraum mit 60 % Nennungen fast doppelt so häufig von einer Kreditablehnung aufgrund unzureichender Sicherheiten betroffen wie Unternehmen der größten Größenklasse (31 %). Darüber hinaus

zeigt sich, dass Jungunternehmen mit 64 % Nennungen ein Kreditantrag häufiger aufgrund fehlender Sicherheiten verweigert wird als allen anderen untersuchten Segmenten (Grafik 50). Junge Unternehmen sind einerseits oftmals sehr klein, sodass noch wenige Vermögensgegenstände für die Sicherheitenstellung zur Verfügung stehen. Andererseits stellen gerade junge Unternehmen aus Sicht des Finanziers besonders schwer zu kalkulierende Risiken dar, da aufgrund der fehlenden Unternehmenshistorie etwa die Gängigkeit des Geschäftsmodells noch nicht erprobt und die Managementfähigkeiten unbekannt sind. Diese Ergebnisse unterstreichen somit die langfristig bestehenden strukturell bedingten Unterschiede im Kreditbewilligungsverhalten von Kreditinstituten: Kleine und junge Unternehmen sind aufgrund ihrer Größe vielfach seltener fähig, die von den Banken geforderten Sicherheiten zu erbringen. Insgesamt weniger Variation ist bei der Unterscheidung nach Branchen festzustellen (Grafik 49). Hiernach spielen unzureichende Sicherheiten insbesondere für Unternehmen des Baugewerbes und für Dienstleistungen eine überdurchschnittliche, für Unternehmen des Groß- und Außenhandels dagegen eine leicht unterdurchschnittliche Rolle.

Auf der zweiten Position der Kreditablehnungsgründe rangiert eine zu niedrige Eigenkapitalquote. Mit einer Häufigkeit von 43 % berichten die Unternehmen von dieser zentralen Kennziffer der Kreditwürdigkeitsbewertung als Ablehnungsgrund. Wenig überraschend kommt eine zu niedrige Eigenkapitalquote bei kleineren Unternehmen häufiger (bis 10 Mio. EUR Jahresumsatz) zum Tragen (s. Grafik 48). Für Großunternehmen spielt eine zu niedrige Eigenkapitalquote dagegen keine herausragende Rolle bei den Ablehnungen eines Kreditantrags. Untersuchungen zeigen, dass die Eigenkapitalquote mit der Unternehmensgröße – und damit auch die Kapitaldienstfähigkeit – steigt.¹⁹ Dies begünstigt wiederum die Wahrscheinlichkeit einer positiven Entscheidung bei Kreditanträgen. Auffallende Ergebnisse nach der Branche der befragten Unternehmen sind mit Ausnahme des Einzelhandels nicht zu finden. Hier hat eine zu geringe Eigenkapitalquote eine höhere Bedeutung als für Unternehmen anderer Branchen. Überdies melden Unternehmen des Handwerks überdurchschnittlich häufig (47 %) und vor allem junge Unternehmen unterdurchschnittlich häufig (37 %) von einer Kreditverweigerung aufgrund zu geringer Eigenkapitalquoten betroffen gewesen zu sein.

¹⁹ Vgl. beispielsweise Reize (2011).



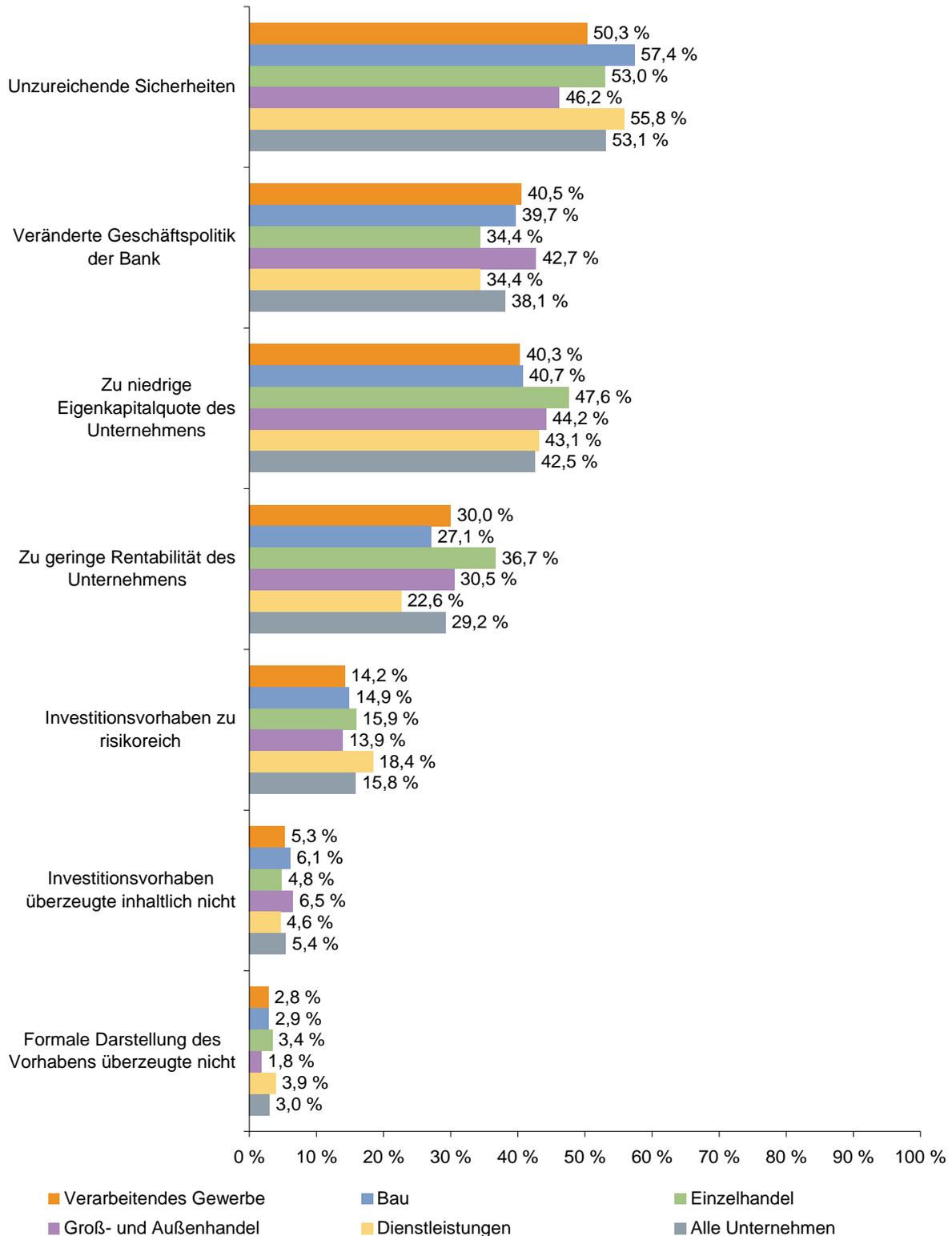
Grafik 48: Gründe für die Ablehnung eines Investitionskredits nach Umsatzgrößenklassen 2005 bis 2012

Betrachtet man die Häufigkeiten, mit der Kreditanträge aufgrund veränderter Geschäftspolitiken der Banken verweigert werden, so fällt ins Auge, dass mit steigender Unternehmensgröße die Bedeutung dieses Faktors erheblich steigt. Mit 61 % ist dieser Faktor speziell für Großunternehmen der mit großem Abstand wichtigste Ablehnungsgrund eines Kreditantrags.

Es resultiert somit der fast spiegelbildliche Befund wie zu den unzureichenden Sicherheiten (s. Grafik 48). Eine Erklärung hierfür dürfte die Risikosensitivität der Kreditinstitute in Bezug auf die Risikostreuung sein. So fragen große Unternehmen in der Regel hohe Kreditvolumina nach, die in den Kreditinstituten zu – nach Möglichkeit zu vermeidenden – „Klumpenrisiken“ führen können. Daher ist es möglich, dass bei großen Unternehmen, Kreditablehnungen – wenn sie überhaupt erfolgen – häufiger auf solche geschäftspolitischen Gründe als auf andere Gründe zurückzuführen sind. Die gilt gerade auch, weil diese Unternehmen typischerweise öfter über ausreichend gute Finanzkennziffern verfügen als kleinere Unternehmen. Auch spricht für diese Überlegung, dass junge Unternehmen relativ selten angeben (31 %), durch eine Veränderung der Geschäftspolitik der Banken eine Kreditablehnung erfahren zu haben. Für weitere Unternehmensmerkmale wie der Branchenzugehörigkeit, der Region oder der Zugehörigkeit zum Handwerk sind keine besonderen Abweichungen vom Durchschnitt auszumachen. In der Gesamtsicht aller Ablehnungsgründe rangiert eine veränderte Geschäftspolitik der Banken mit 38 % auf der dritten Position.

Bereits mit etwas Abstand in der Bedeutungsrangfolge der Ablehnungsgründe findet sich die mit einer zu geringen Rentabilität des Unternehmens begründete Kreditablehnung. In den zurückliegenden acht Jahren wurde dieser Faktor von 29 % aller befragten Unternehmen angeführt. Unter Größengesichtspunkten lässt sich eine ungefähre Gleichbewertung dieser Ablehnungsursache feststellen – lediglich große Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Umsatz nennen eine zu geringe Rentabilität häufiger. Für diese Unternehmen ist es sogar der zweithäufigste Ablehnungsgrund. Nach Regionen und für Unternehmen des Handwerks unterscheiden sich die Wertungen kaum vom Durchschnitt aller Unternehmen. Etwas überraschend ist, dass junge Unternehmen am seltensten von den betrachteten Segmenten melden, einen Kredit wegen zu geringer Rentabilität verweigert zu bekommen (23 %). Im Branchenvergleich ist für Unternehmen des Einzelhandels eine Abweichung nach oben (37 % – hier spielt zu geringe Rentabilität eine überdurchschnittlich starke Rolle) und für Dienstleistungsunternehmen eine Abweichung nach unten (23 %) festzustellen.

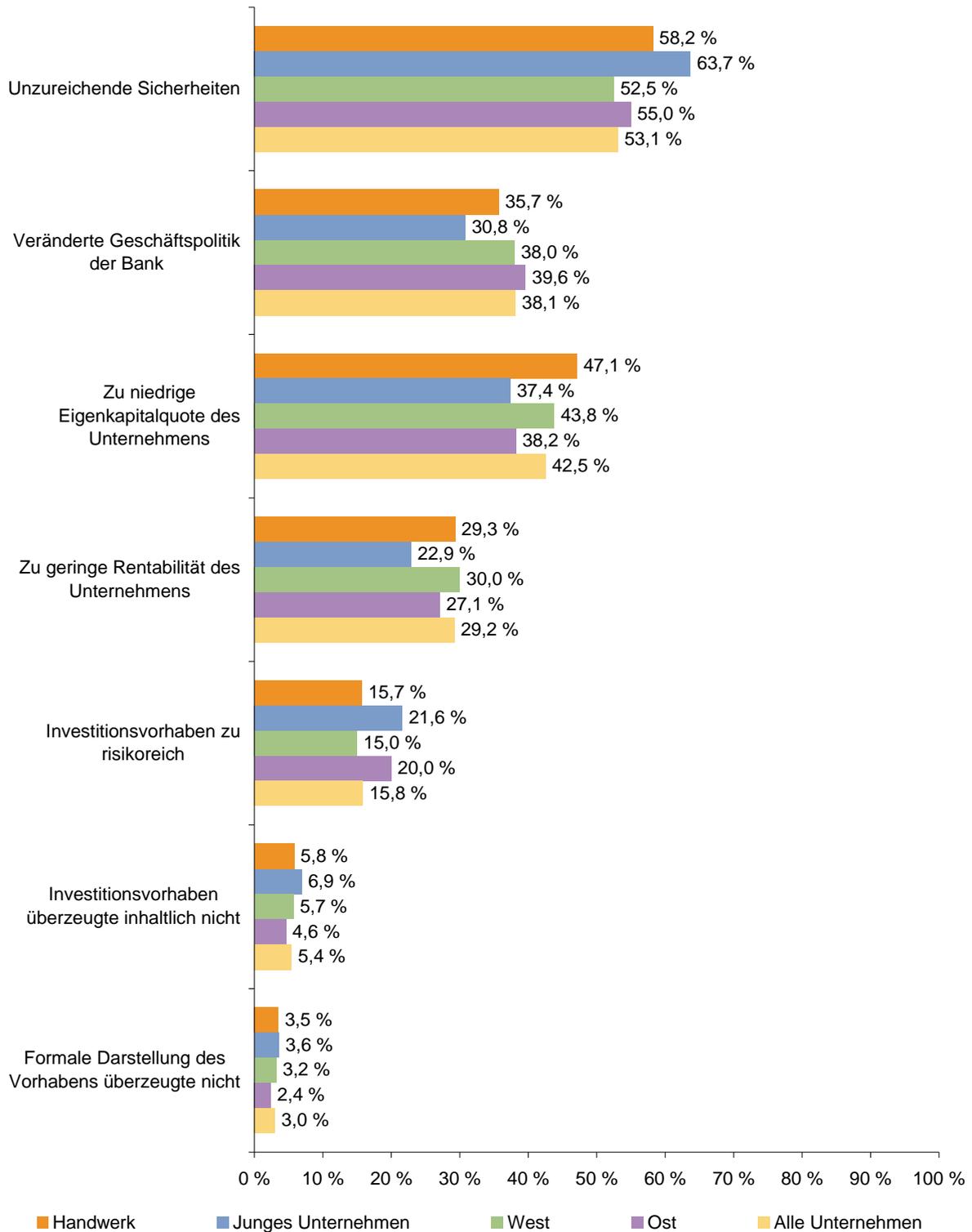
Eher selten werden Kreditanträge infolge zu risikoreicher Investitionsvorhaben zurückgewiesen (16 %). Dabei treten nur knappe Unterschiede zwischen den betrachteten Branchen zu Tage. Einzig der Dienstleistungssektor scheint den Befragungsergebnissen zufolge etwas häufiger als Unternehmen anderer Branchen von einer Kreditablehnung aus diesem Grund betroffen. Daneben berichten junge, ostdeutsche und kleine Unternehmen geringfügig häufiger, dass ihnen Kredite aufgrund eines zu hohen Risikos des Investitionsvorhabens nicht genehmigt wurden.



Grafik 49: Gründe für die Ablehnung eines Investitionskredits nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen 2005 bis 2012

Ebenfalls nur in wenigen Fällen konnte das Investitionsprojekt inhaltlich nicht überzeugen (5 %). In der Tendenz nennen kleine Unternehmen, junge Unternehmen und große Unternehmen diesen Ablehnungsgrund mit jeweils 7 % etwas häufiger. Vermutlich liegt dies zum einen daran, dass kleine bzw. junge Unternehmen vergleichsweise häufiger Investitionsprojekte vorlegen, die sich bei einer Betrachtung durch Dritte häufiger als weniger tragfähig dar-

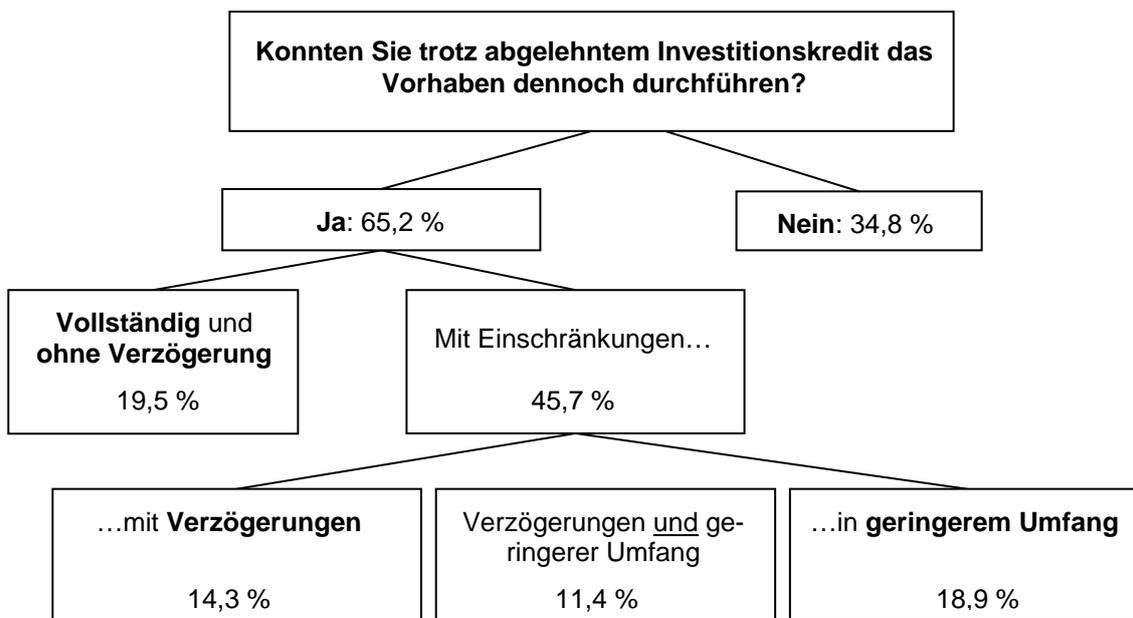
stellen. Dagegen kann bei den großen Unternehmen angenommen werden, dass aufgrund der in der Regel höheren Investitionsvolumina auch eine strengere Prüfung des Vorhabens erfolgt. Allerdings muss betont werden, dass dieser Ablehnungsgrund generell keine hohe Wichtigkeit besitzt.



Grafik 50: Gründe für die Ablehnung eines Investitionskredits nach Branchen 2005 bis 2012

Im betrachteten Zeitraum von acht Jahren gaben lediglich 3 % der Befragungsteilnehmer an, formale Mängel in der Darstellung des Investitionsvorhabens hätten zur Ablehnung des Kreditwunsches geführt. Die Unternehmen aller hier unterschiedenen Segmente scheinen demnach über alle Größenklassen sowie über alle Branchen hinweg über die entsprechenden Anforderungen informiert zu sein und diese nahezu vollständig zu erfüllen. Insgesamt zeigt sich, dass Kreditablehnungen seltener projektbezogen, sondern häufiger unternehmensbezogen – etwa aufgrund der finanziellen Situation des Unternehmen – erfolgen bzw. geschäftspolitisch bedingt sind.

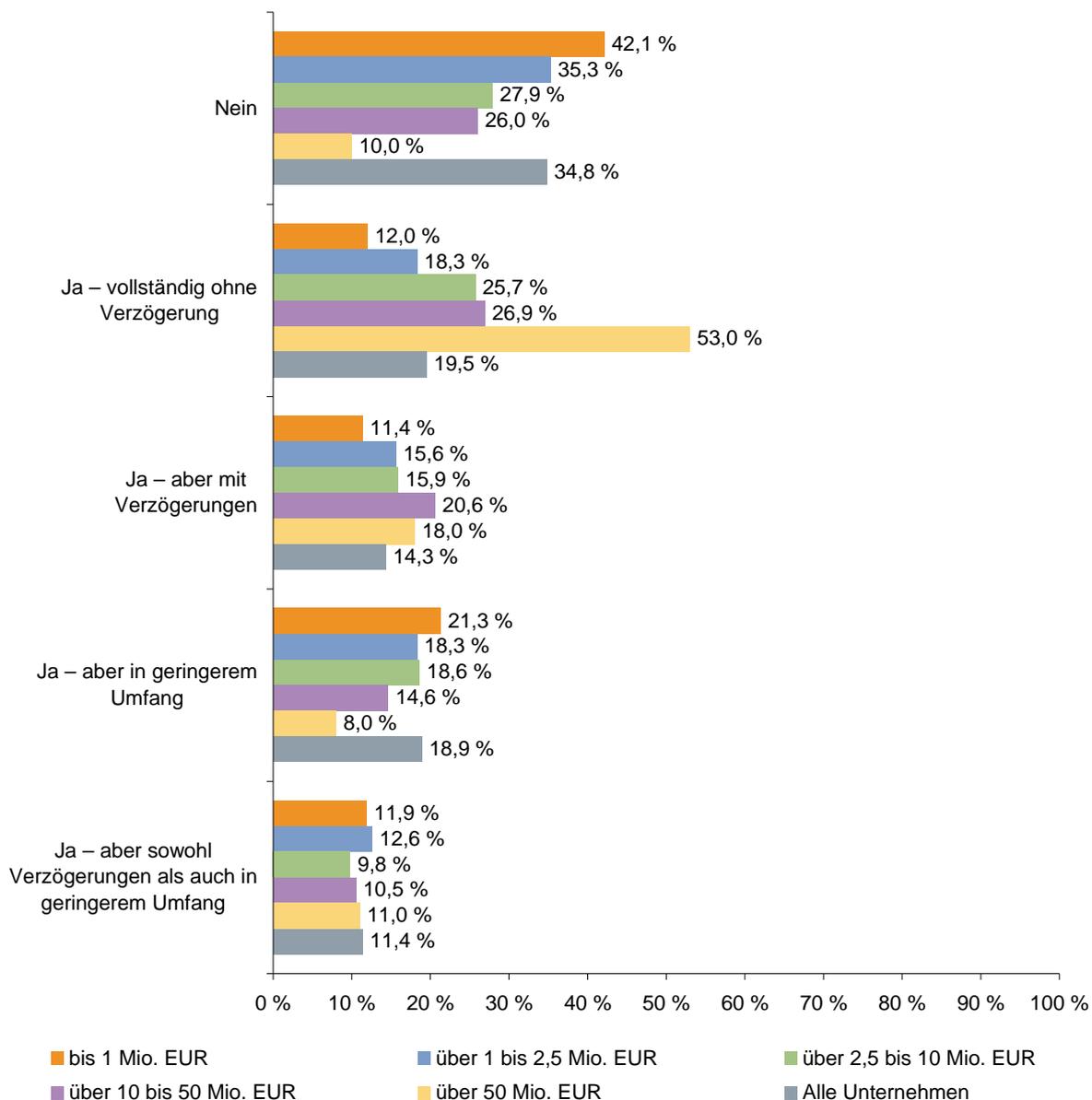
Inwieweit die Unternehmen trotz der Ablehnung eines Investitionskreditantrages das betreffende Vorhaben durchgeführt haben, wird im Folgenden näher beleuchtet. Hierzu wird analog zur Analyse der Ablehnungsgründe vorgegangen. Wiederum werden die Antworten der befragten Unternehmen über einen Zeitraum von acht Jahren zusammengefasst (2005–2012), um hinreichend große Fallzahlen für detaillierte Auswertungen sicherzustellen.



Grafik 51: Investitionskreditwunsch abgelehnt, Vorhaben dennoch ausgeführt? 2005 bis 2012

Im gesamten Betrachtungszeitraum hat die Kreditablehnung bei ungefähr jedem dritten Antrag zur Aufgabe des Investitionsvorhabens geführt. Immerhin 65 % aller Investitionsvorhaben wurden ungeachtet einer Kreditablehnung weiterverfolgt. Keinerlei Folgen auf die Durchführung des Vorhabens – weder im Umfang noch im Hinblick auf zeitliche Umsetzungspläne – hatte die Ablehnung für 20 % der Unternehmen. 46 % der Unternehmen gaben an, infolge der Kreditablehnung das Vorhaben durchgeführt zu haben, allerdings unter Einschränkungen. Insgesamt berichten 19 % der Unternehmen, das Vorhaben in geringerem Umfang vollzogen zu haben. 14 % der Unternehmen berichten von zeitlichen Verzögerungen bei der

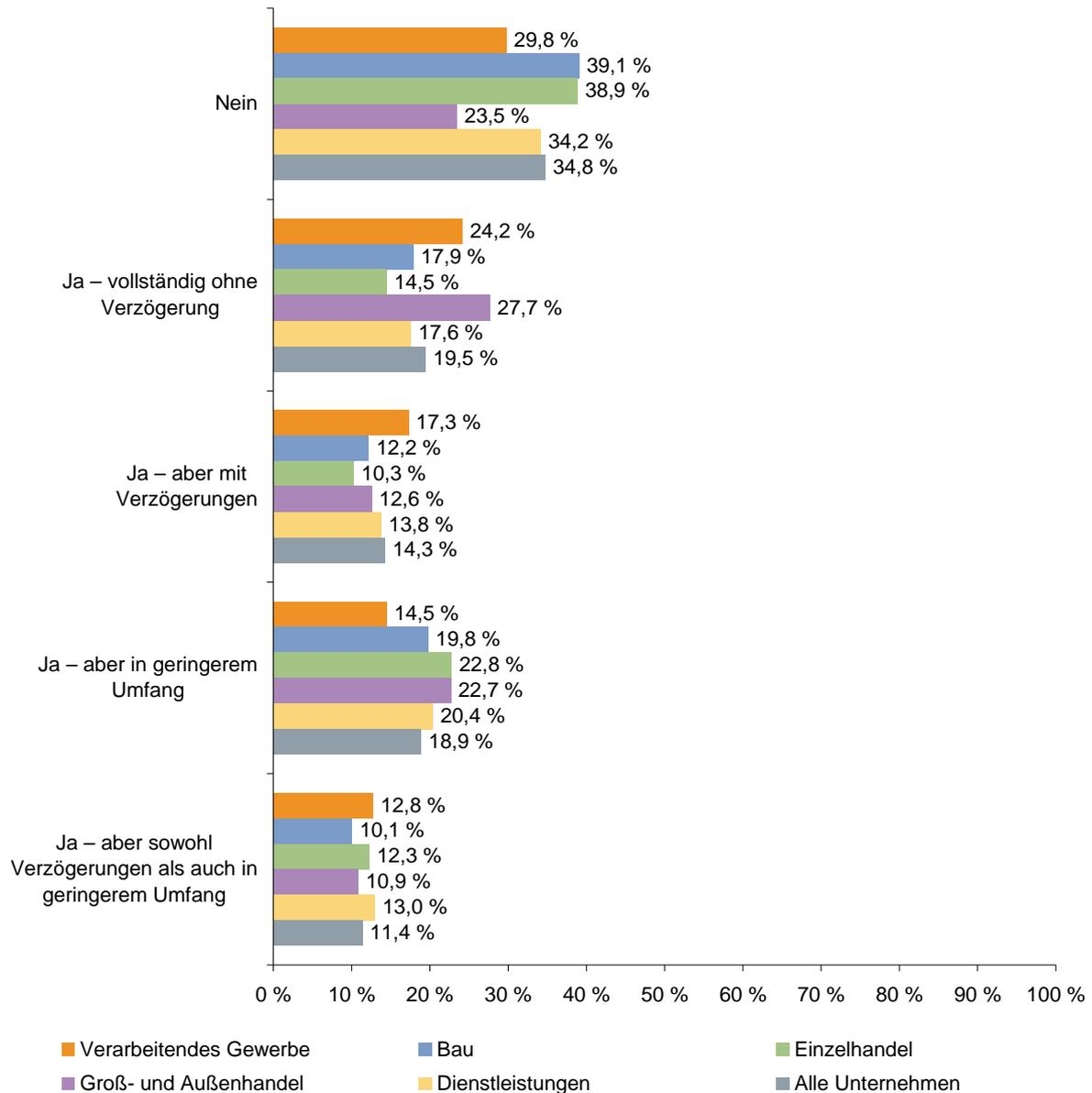
Durchführung des Investitionsprojektes und weitere 11 % waren sowohl von Verzögerungen als auch von einer Reduzierung des Umfangs betroffen.



Grafik 52: Investitionskreditwunsch abgelehnt, Vorhaben dennoch ausgeführt? Nach Umsatzgrößenklassen 2005 bis 2012

Grafik 52 offenbart ein recht deutliches Ergebnis in Bezug auf die Unterschiede nach Unternehmensgröße. Je größer ein Unternehmen ist, desto weniger wahrscheinlich ist die komplette Aufgabe des Investitionsvorhabens nach einer Kreditablehnung. Konkret sind kleine Unternehmen (42 %) etwa vier Mal so häufig von einer Aufgabe des Vorhabens betroffen als Unternehmen der größten Größenklasse (10 %). Im Gegenzug gelingt es Großunternehmen mehr als viermal so häufig, ein Investitionsvorhaben nach einer Kreditablehnung vollständig und ohne Verzögerung durchzuführen (53 %). Insgesamt steigt die Anzahl an Nennungen in dieser Antwortkategorie mit wachsender Unternehmensgröße. Dieses Ergebnis unterstreicht, dass kleine Unternehmen eine Kreditablehnung deutlich weniger gut kompensieren können.

Großunternehmen hingegen besitzen vielfach ausreichend Ressourcen, um ein Investitionsprojekt bspw. im Rahmen der Innenfinanzierung durchführen zu können und so weniger abhängig von Bankkrediten sind (s. hierzu auch die Ergebnisse in Kapitel 6).



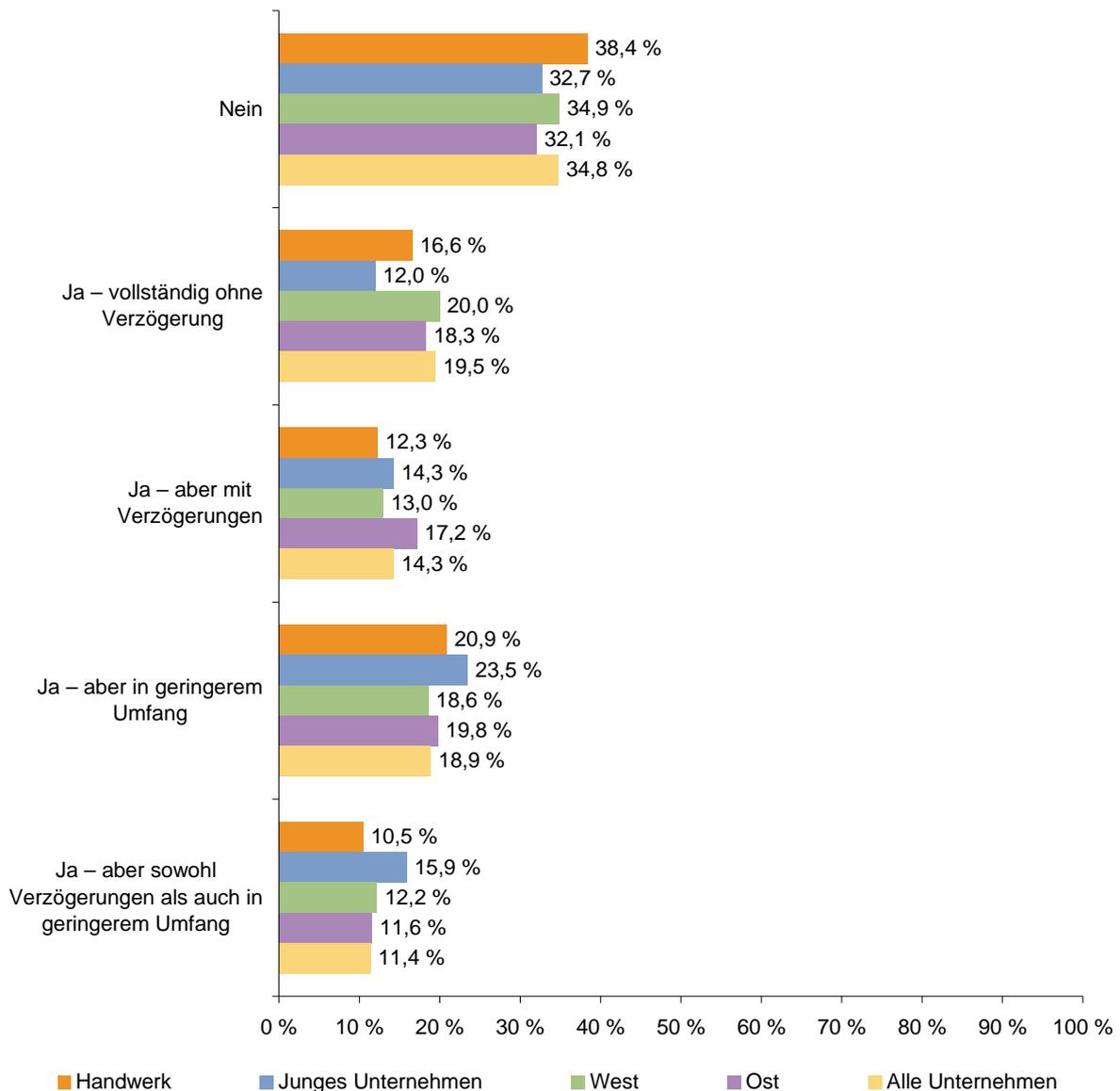
Grafik 53: Investitionskreditwunsch abgelehnt, Vorhaben dennoch ausgeführt? Nach Branchen 2005 bis 2012

Größenbedingte Unterschiede zeigen sich ebenfalls, wenn die infolge der Kreditablehnung eintretenden Einschränkungen für das Investitionsvorhaben näher betrachtet werden. Während Verzögerungen in der Ausführung eher bei größeren Unternehmen ab 10 Mio. EUR Umsatz eine Rolle spielen, sind Reduktionen im Umfang eher bei kleineren Unternehmen vorzufinden und werden von Großunternehmen kaum berichtet. Großunternehmen verlagern somit eher den zeitlichen Horizont ihrer Investition, kleinere Unternehmen hingegen reduzieren den Umfang ihrer Investitionen im Fall einer Kreditablehnung. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass kleine Unternehmen einen kürzeren Planungshorizont aufweisen, etwa

weil sie stärker von kurzfristigen Aufträgen abhängig sind, die zeitnah abgearbeitet werden, während große Unternehmen eher langfristige Investitionsstrategien verfolgen. Von der Kombination einer Reduktion des Umfangs als auch einer Verzögerung berichten Unternehmen aller Größenklassen nahezu gleich häufig.

Im Branchenvergleich (s. Grafik 53) zeigt sich, dass Unternehmen des Groß- und Außenhandels nach einer Ablehnung ihres Kreditantrags weit unterdurchschnittlich häufig das geplante Investitionsvorhaben komplett aufgeben. Hingegen gelingt es Unternehmen dieser Branche öfter das Vorhaben ohne Einschränkung durchzuführen. Anders stellt sich die Situation für Unternehmen des Einzelhandels, des Baugewerbes und für Dienstleistungen dar. Hier wird das Investitionsvorhaben relativ häufig nicht mehr weiterverfolgt und dementsprechend vergleichsweise selten ohne Einschränkung nach einer Kreditablehnung ausgeführt. Einzelhandels- sowie Groß- und Außenhandelsunternehmen reduzieren infolge einer Kreditablehnung das betreffende Vorhaben häufiger in seinem Umfang (jeweils in 23 % der Fälle). Zeitliche Verzögerungen spielen bei Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes eine etwas größere Rolle.

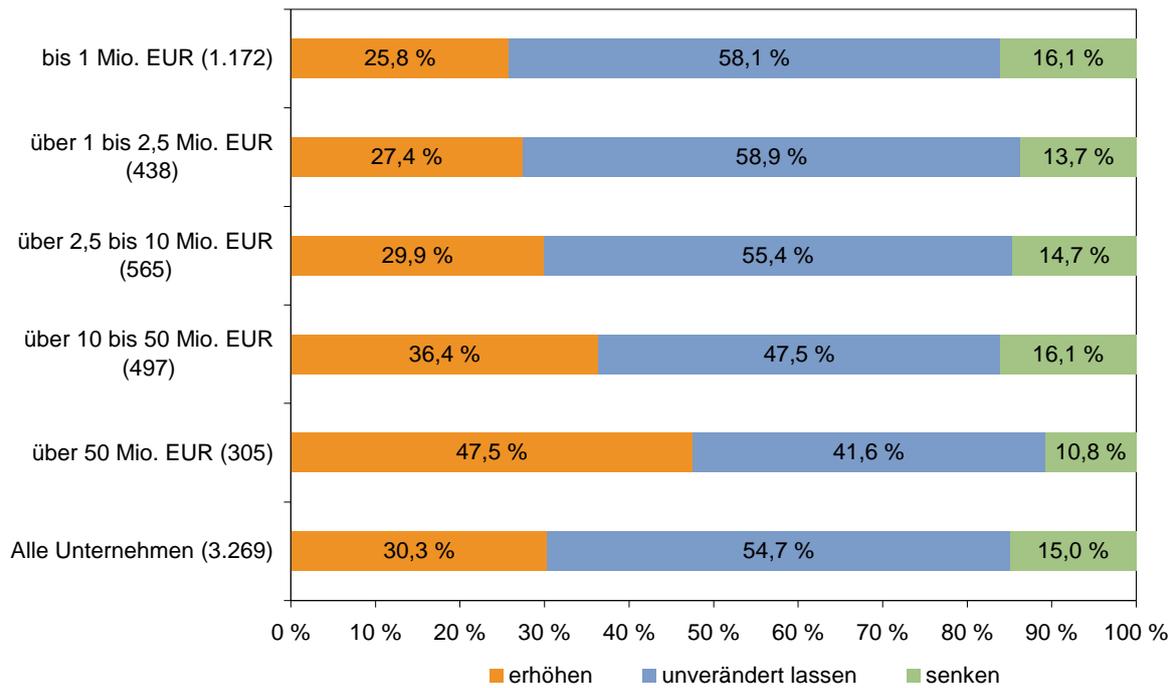
Für die weiteren untersuchten Segmente ergeben sich lediglich geringe Differenzen (s. Grafik 54). So berichten Unternehmen des Handwerks etwas häufiger, dass die Ablehnung eines Investitionskredits zur vollständigen Aufgabe des Projekts geführt hat (38 %). Jungen Unternehmen gelingt es am seltensten, das Vorhaben vollständig und ohne Verzögerung umzusetzen. Zudem reduzieren sie häufiger als andere Unternehmensgruppen den Umfang des Investitionsprojektes (24 %) und sind ebenfalls häufiger von einer Kombination aus Verzögerungen sowie Umfangsreduktionen betroffen (16 %). Dies deutet darauf hin, dass Jungunternehmen häufig die Ressourcen fehlen, Investitionsprojekte aus eigener Anstrengung vollständig finanzieren zu können. Gleichzeitig sind gerade bei jungen Unternehmen Investitionen ein entscheidender Wegbereiter einer positiven Unternehmensentwicklung. Daher versucht diese Gruppe eher inhaltliche bzw. zeitliche Einschränkungen bei der Durchführung von Investitionen in Kauf zu nehmen anstatt auf diese gänzlich zu verzichten. Dies bestätigt nochmals den Befund aus Kapitel 4.1, dass für junge Unternehmen speziell Erweiterungsinvestitionen von sehr hoher Bedeutung sind.



Grafik 54: Investitionskreditwunsch abgelehnt, Vorhaben dennoch ausgeführt? Nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen 2005 bis 2012

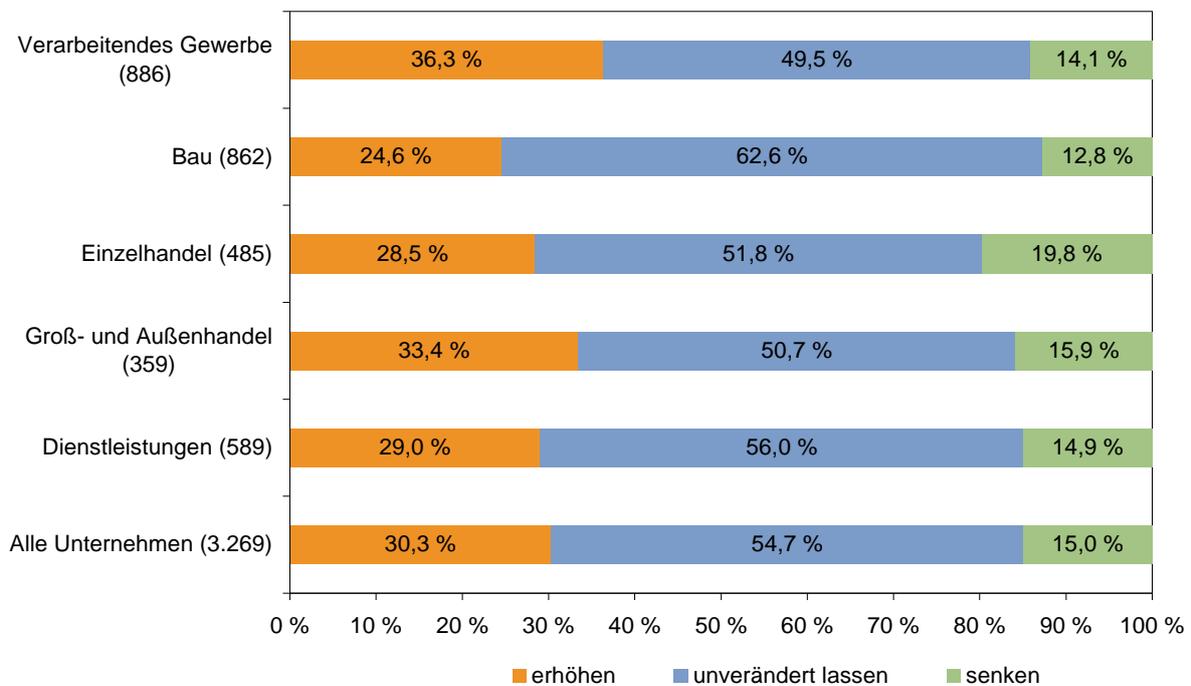
4.5 Investitionsplanung für 2012

Neben einer rückblickenden Einschätzung zur Entwicklung des Investitionsvolumens (s. Kapitel 4.1), fokussiert die diesjährige Erhebung auch auf die Investitionsplanungen der Unternehmen für die kommenden zwölf Monate. Sieht man sich die Gesamtheit der Meldungen an (s. Grafik 55) kann ein sinkender Anteil an Unternehmen, der künftig sein Investitionsvolumen vermindern will, identifiziert werden (-5 Prozentpunkte zum bereinigten Vorjahreswert). Gleichzeitig sind kaum Veränderungen beim Anteil der Unternehmen mit Investitionsausweitungsplänen erkennbar (-3 Prozentpunkte zum Vorjahr). Vielmehr wächst der Anteil an Unternehmen, der keine Veränderungen plant. Analog zu den Aussagen der Unternehmen zur Entwicklung des Investitionsvolumens zum Vorjahresvergleich kann also auch für die Investitionsplanung festgehalten werden, dass die Unternehmen tendenziell vorsichtig agieren.



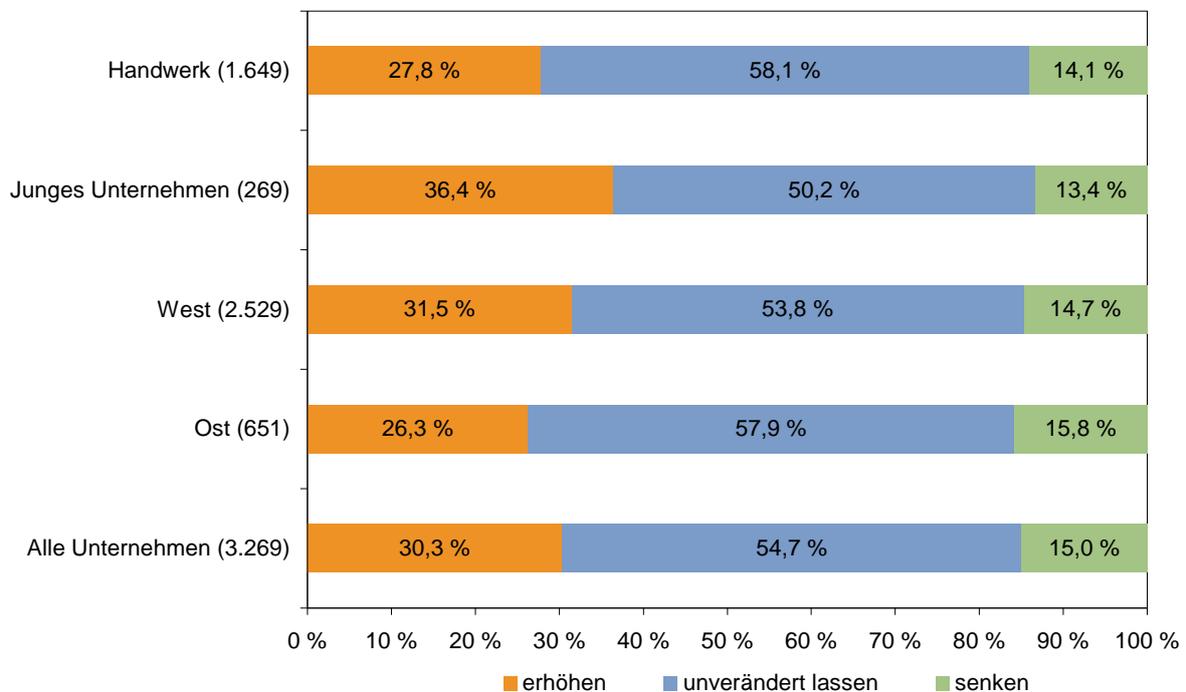
Grafik 55: Planung von Investitionen nach Umsatzgrößenklassen

Es kann ein klarer Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und den Häufigkeiten einer geplanten Erhöhung der Investitionen ermittelt werden. So ergibt sich eine Spreizung von ca. 22 Prozentpunkten zwischen Unternehmen der kleinsten und Unternehmen der größten Größenklasse. Eine generelle Veränderung im Antwortverhalten gegenüber dem Vorjahr lässt sich in den einzelnen Größenklassen nicht feststellen.



Grafik 56: Planung von Investitionen nach Branchen

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 56). Der Abstand zu den weiteren Branchen ist allerdings lange nicht mehr so groß, wie im Vorjahr. Betrag der Saldo aus Erhöhungs- und Senkungsmeldungen im letzten Jahr noch +34 Prozentpunkte, so steht hier aktuell ein Wert von +22 Prozentpunkten zu Buche. Auch ist hier der allgemeine Trend eines Anwachsens der Unternehmensanteile zu beobachten, die planen, ihre Investitionen unverändert zu lassen. Im Groß- und Außenhandel kann dazu eine leichte Erhöhung des Anteils an Unternehmen ermittelt werden, die planen, ihre Investitionen zu senken. Weiter gehende multivariate Analysen bestätigen den in Grafik 57 augenscheinlichen Befund, dass junge Unternehmen häufiger planen, ihre Investitionen zu erhöhen.



Grafik 57: Planung von Investitionen nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

4.6 Zwischenfazit

Nachdem sich das Investitionsklima in der Vorjahreserhebung deutlich verbessert hatte, können in der aktuellen Befragung kaum Veränderungen der Investitionsaktivitäten ermittelt werden. Aufgrund der überwiegend guten wirtschaftlichen Lage nahm der Anteil der investierenden Unternehmen zu – wenn auch mit +2 Prozentpunkten nur geringfügig – und auch das Erweiterungsmotiv gewann nochmals an Bedeutung. Positiv ist ebenfalls hervorzuheben, dass der Anteil der Unternehmen, der seine Investitionen zurückgefahren hat, um rund ein Drittel sank.

Entsprechend der vorherrschenden konjunkturellen Situation ist der Anteil der Unternehmen, die geplante Investitionen aufgrund der Wirtschaftslage nicht durchführen konnte, gesunken. Wohingegen der Anteil der Unternehmen, der Finanzierungsschwierigkeiten als Verzichtsgrund nennt, gegenüber der Vorjahreserhebung unverändert geblieben ist. Dem entspricht, dass auch der Anteil der Unternehmen, deren Kreditwunsch nicht entsprochen wurde, sich gegenüber der Vorjahreserhebung nur geringfügig verändert hat. Nach wie vor zeigt sich auch bei den Kreditablehnungen, 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 knapp 3½-mal so häufig von einer Ablehnung eines Kreditwunsches berichten als Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR. Mit der Ablehnung von mehr als jedem zweiten Kreditantrag stellt sich die Verfügbarkeit von Krediten bei den jungen Unternehmen (nicht älter als fünf Jahre) als besonders schwierig dar.

Die besondere Bedeutung des Zugangs zu Krediten bei beiden Unternehmensgruppen zeigt sich daran, dass sowohl bei den kleinen (weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz) als auch bei den jungen Unternehmen von einer Kreditablehnung nur bei jedem achten Unternehmen keine Auswirkung auf die Durchführung des Investitionsvorhaben ausgehen, während bei über der Hälfte der Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz eine Kreditablehnung ohne Folgen für das Projekt bleibt. Dies belegt, dass kleine und junge Unternehmen Kreditablehnungen deutlich weniger gut kompensieren können. Großunternehmen hingegen verfügen vielfach über ausreichend eigene Ressourcen bzw. alternative externe Finanzierungsmöglichkeiten und sind so weniger abhängig von Bankkrediten.

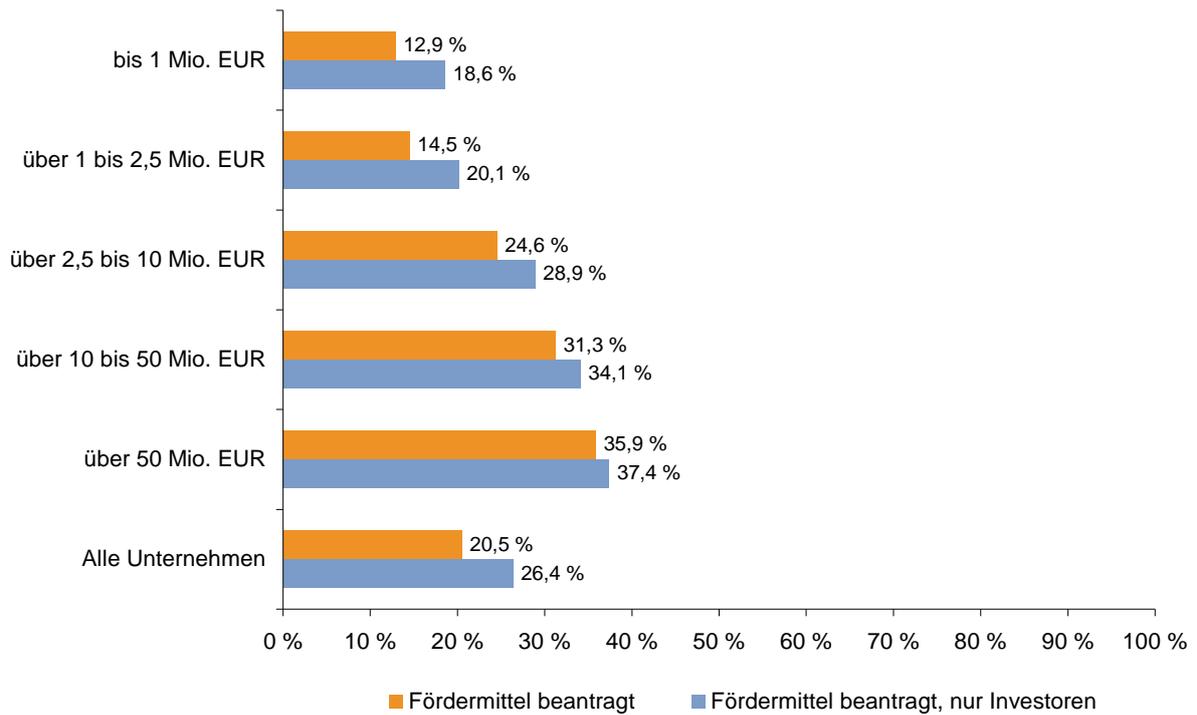
5. Förderung

Nicht immer wird die grundsätzliche Annahme erfüllt, dass Wettbewerb und Preismechanismus die für ein Wirtschaftssystem oder eine Gesellschaft optimale Verteilung von knappen Gütern garantieren. Unterbleiben bspw. Investitionsausgaben von Unternehmen, die als ein zentraler Eckpfeiler konjunktureller Entwicklung gelten, kann dies die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft langfristig schwächen, notwendige strukturelle Erneuerungen beeinträchtigen oder den Aufbau von Beschäftigungspotenzialen behindern. Es ist daher eine wesentliche Aufgabe wirtschaftspolitischen Handelns, bei Marktprozessen, die ineffizient verlaufen oder gesellschaftlich ungewollte Ergebnisse hervorbringen, korrigierend einzugreifen. Fokussierte Fördermaßnahmen fungieren hierbei als wichtige Stellschraube zu Gunsten eines verbesserten Marktergebnisses.

5.1 Nachfrage nach Förderung

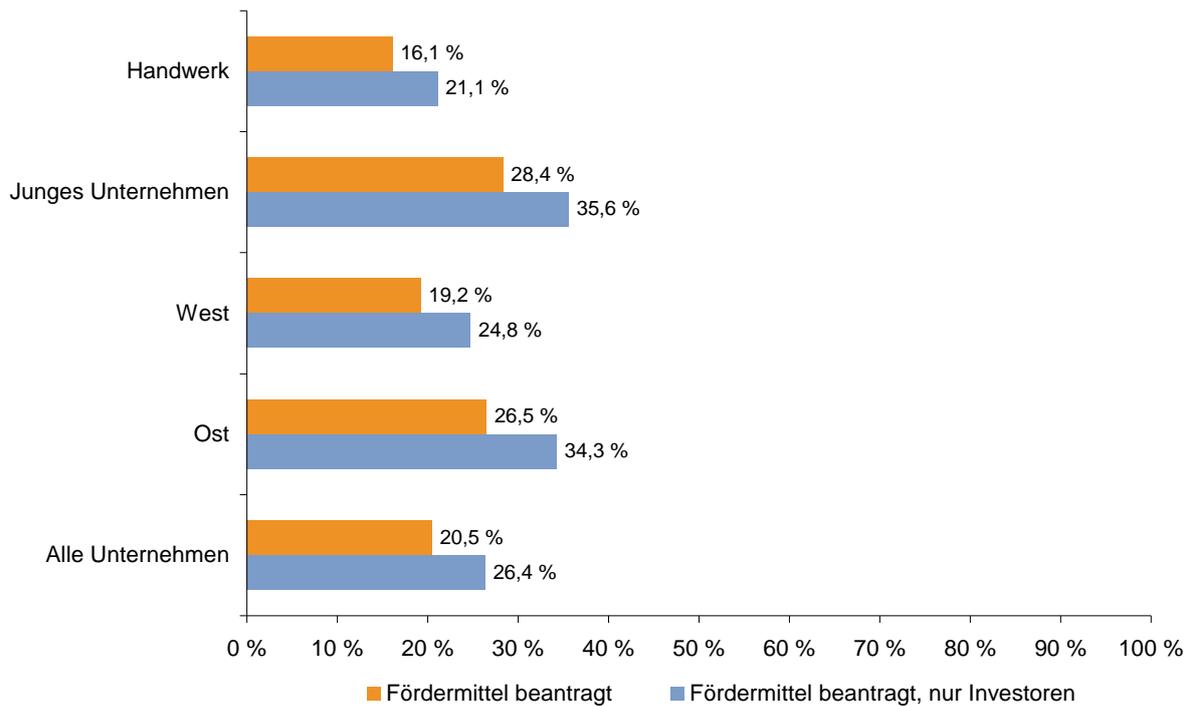
Förderkredite und öffentliche Hilfen für Investitionen oder Unternehmensfinanzierung (im Folgenden kurz „Förderung“ genannt) spielen insbesondere bei investierenden Unternehmen eine tragende Rolle. Mehr als jedes vierte Unternehmen (s. Grafik 58), das in den vergangenen zwölf Monaten zumindest ein Investitionsprojekt durchgeführt hat, gab an, zur Finanzierung von Investitionen Förderung beantragt zu haben. Mit etwa 21 % liegt dieser Anteil bei Betrachtung aller antwortenden Unternehmen etwas darunter. Nachdem der Anteil an befragten Unternehmen, die eine Förderung beantragt haben, in den zurückliegenden Jahren nahezu gleichbleibend war, ist in diesem Jahr somit ein Rückgang im Vergleich zu den Vorjahren zu verzeichnen (bereinigte Vorjahreswerte: 23 bzw. 30 % aller bzw. investierender Unternehmen beantragten Fördermittel). Diese Tendenz kann über alle Unternehmensgrößenklassen hinweg beobachtet werden. Angesichts der positiven gesamtwirtschaftlichen Lage ist dieses Ergebnis allerdings wenig überraschend.

Eine nähere Betrachtung nach Größe der befragten Unternehmen zeigt das aus den Vorjahren bekannte Muster eines mit dem Umsatz steigenden Anteils jener Unternehmen, die Fördermittel beantragt haben. Sind es unter den großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR Jahresumsatz) noch 36 %, die auf Fördermittel zurückgreifen, erreicht dieser Anteil bei den kleinen Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz) mit 13 % nur fast ein Drittel dieses Wertes. Vermutlich ist dieses Ergebnis Ausdruck geringer Kapazitäten für die Antragsstellung (Personal, Zeit) und von Informationsdefiziten über die verfügbaren Fördermaßnahmen sowie -konditionen. Möglich ist zudem, dass kleine Unternehmen aufgrund der notwendigen Rechnungslegungs- und Berichtspflichten eventuell vor der verstärkten Beantragung mancher Fördermittel zurückschrecken.



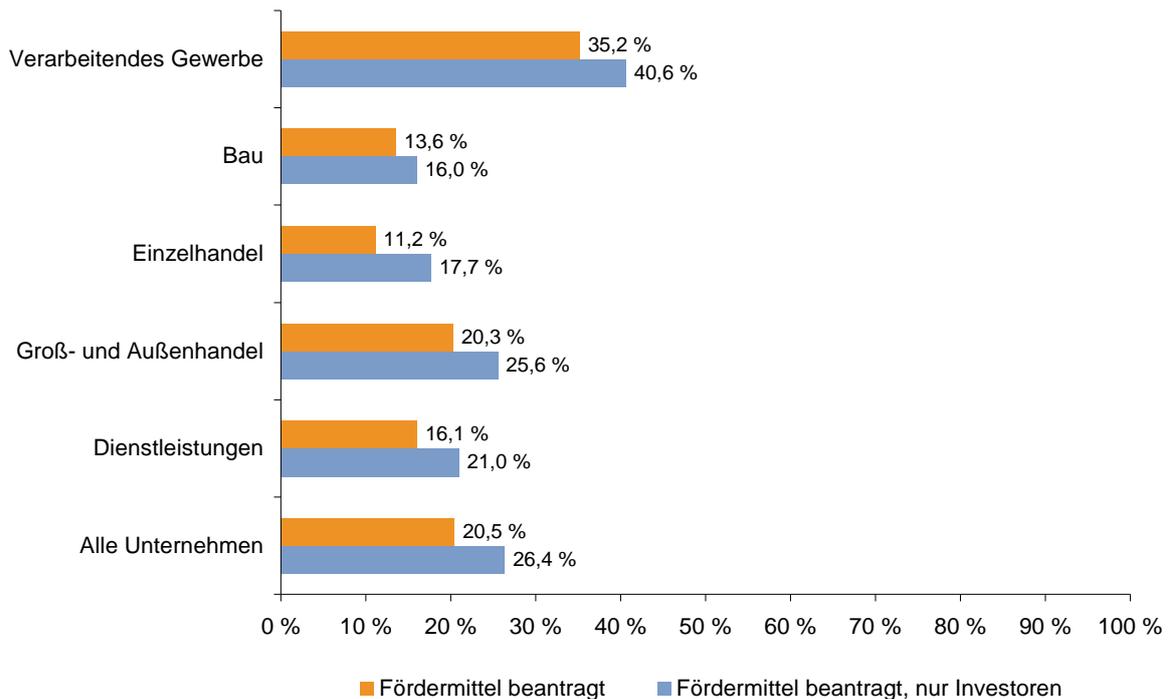
Grafik 58: Beantragung von Förderung nach Umsatzgrößenklassen

Auch in Grafik 59 tritt zunächst die allgemein zu beobachtende Abnahme des Anteils an allen beantragenden sowie investierenden Unternehmen zu Tage. Zwar greifen ostdeutsche Unternehmen noch immer wesentlich häufiger auf Fördermittel zurück, jedoch lässt sich gegenüber zurückliegenden Erhebungen eine Angleichung zwischen ost- und westdeutschen Unternehmen beobachten. Junge Unternehmen beantragen unter den betrachteten Unternehmensgruppen am häufigsten Fördermittel. Zudem ergibt sich bei ihnen eine nur geringe Abnahme im Vorjahresvergleich. Dies ist einerseits Spiegelbild der Verfügbarkeit vielfältiger Fördermaßnahmen für Jungunternehmen und Existenzgründer, andererseits zeigt es auch die Abhängigkeit junger Unternehmen von der Förderung, da alternative Finanzierungsmöglichkeiten für diese Unternehmen seltener als für etablierte Unternehmen bestehen. Weitergehende multivariate Analysen bestätigen zudem, dass auch unter Berücksichtigung wesentlicher Unternehmensmerkmale Handwerksunternehmen häufiger Fördermittel beantragen als andere Unternehmen.



Grafik 59: Beantragung von Förderung nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

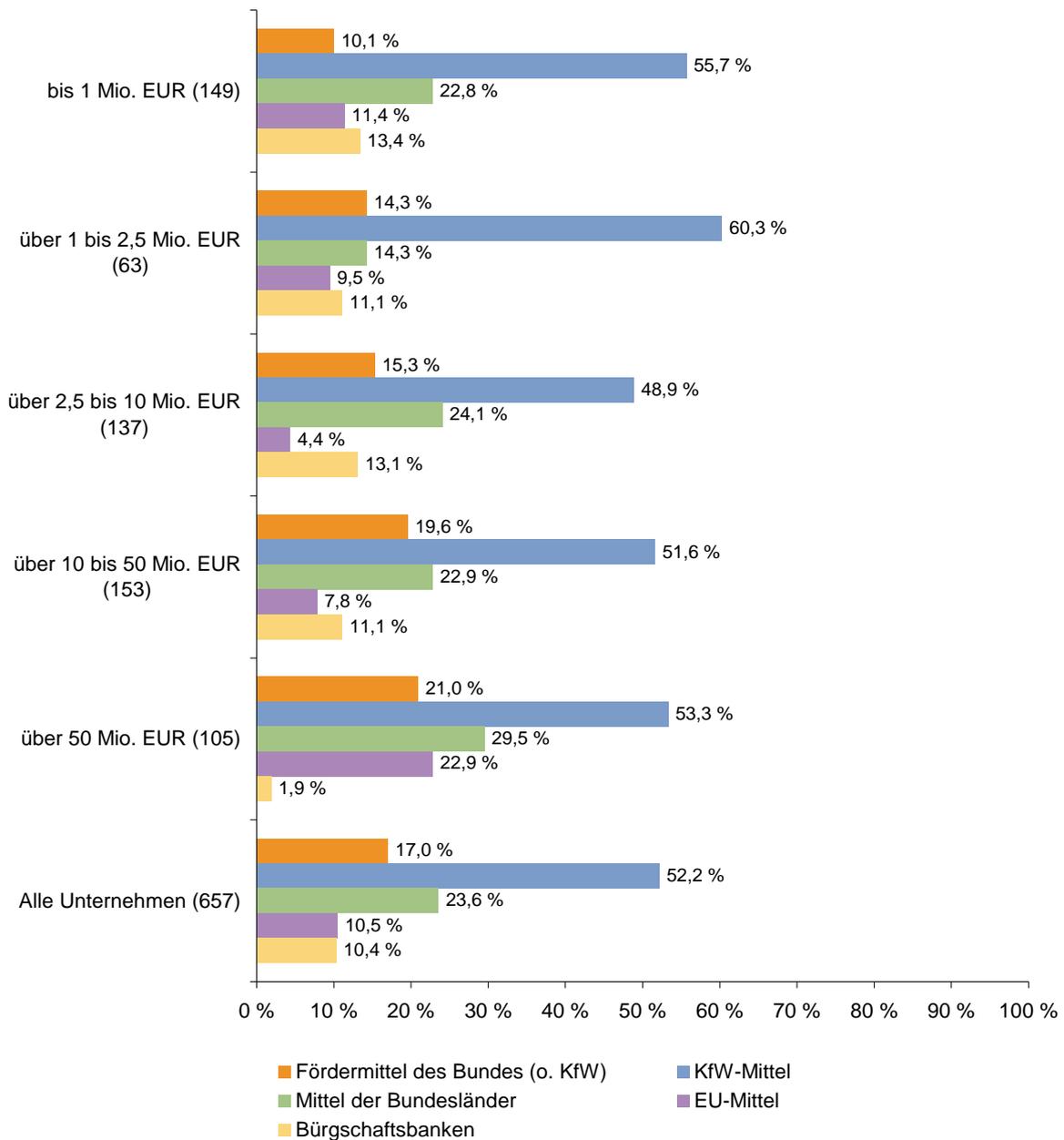
Analog zu den vorangegangenen Befragungen nehmen bei Betrachtung der Branchenzugehörigkeit Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe am häufigsten Förderanträge vor (35 %), während – vergleichbar mit den Vorjahren – für Unternehmen des Einzelhandels und des Baugewerbes sich leicht unterdurchschnittliche Häufigkeiten ergeben. Auch Unternehmen des Dienstleistungsgewerbes beantragen im Branchenvergleich seltener Fördermittel, hingegen greifen Groß- und Außenhandelsunternehmen in 20 % der Fälle auf Fördermittel zurück, was dem über alle Branchen ermittelten Durchschnittswert entspricht.



Grafik 60: Beantragung von Förderung nach Branchen

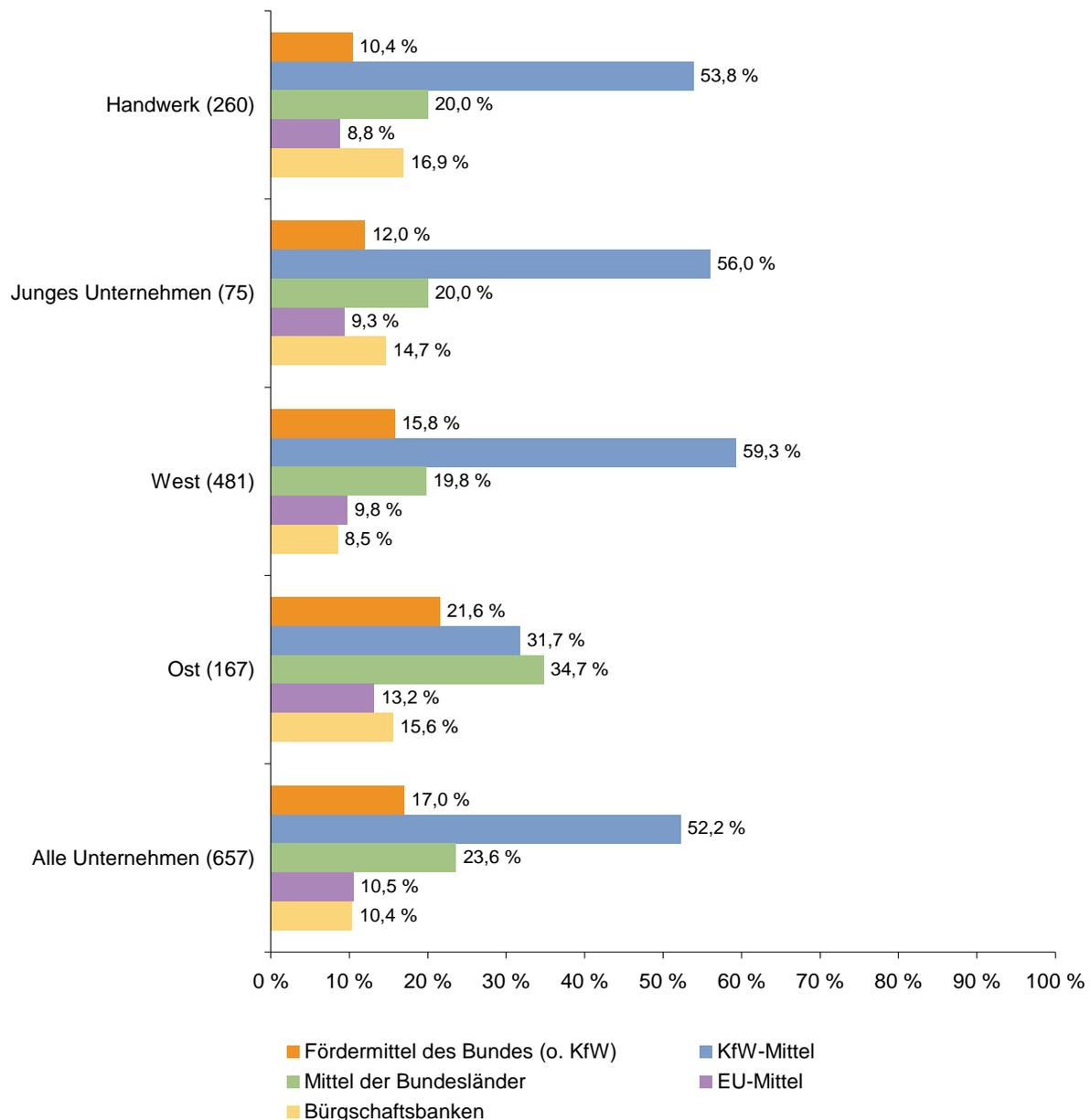
Grafik 61 unterstreicht die kontinuierlich sehr hohe Bedeutung der KfW Bankengruppe als Ansprechpartner für die Vergabe von Fördermitteln für Unternehmen in Deutschland – unter allen Fördermittelgebern nimmt die KfW den ersten Rang ein (identisch zum bereinigten Vorjahreswert von 52 %). Wie in den Vorjahren rangieren Mittel der Bundesländer bzw. des Bundes (ohne KfW) auf den Positionen zwei und drei.

Speziell in Bezug auf die Beantragung von Fördermitteln der KfW Bankengruppe lässt sich eine zum Teil erheblich höhere relative Bedeutung für kleine Unternehmen ausmachen. Unternehmen der beiden kleinen Größenklassen (bis insgesamt 2,5 Mio. EUR) stellen überdurchschnittlich häufig Förderanträge bei der KfW Bankengruppe (56 bzw. 60 % der antwortenden Unternehmen). Größere Unternehmen (über 50 Mio. EUR Jahresumsatz) beantragen hingegen wesentlich häufiger Mittel bei EU, den Bundesländern und dem Bund (o. KfW). Dagegen werden Bürgschaftsbanken fast ausschließlich von Unternehmen mit weniger als 50 Mio. EUR in Anspruch genommen.



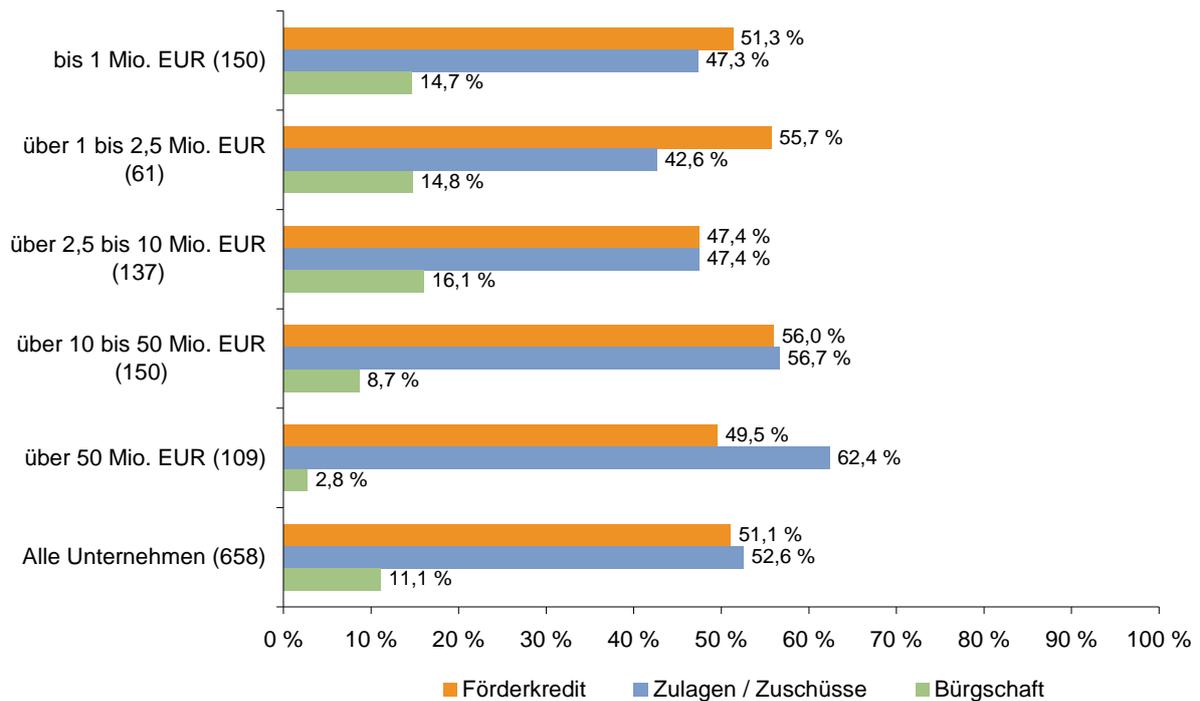
Grafik 61: Fördermittelgeber nach Umsatzgrößenklassen

Das bereits in den zurückliegenden Jahren identifizierte Muster der regionalen Differenzen in der Inanspruchnahme unterschiedlicher Fördermittelgeber bestätigt sich erneut. Während Unternehmen aus Westdeutschland mit einer Häufigkeit von 59 % die Förderung der KfW beantragen, trifft dies nur auf 32 % der in Ostdeutschland ansässigen Unternehmen zu. Umgekehrt nutzen ostdeutsche Unternehmen wesentlich häufiger Fördermittel aller anderen Fördermittelgeber – hier speziell Mittel der Bundesländer (35 % im Vergleich zu 20 % der Unternehmen mit Standort in Westdeutschland). Außerdem ist festzuhalten, dass sich auch in diesem Jahr die unterschiedliche Inanspruchnahme der KfW-Mittel zwischen Ost- und Westdeutschland angleicht.



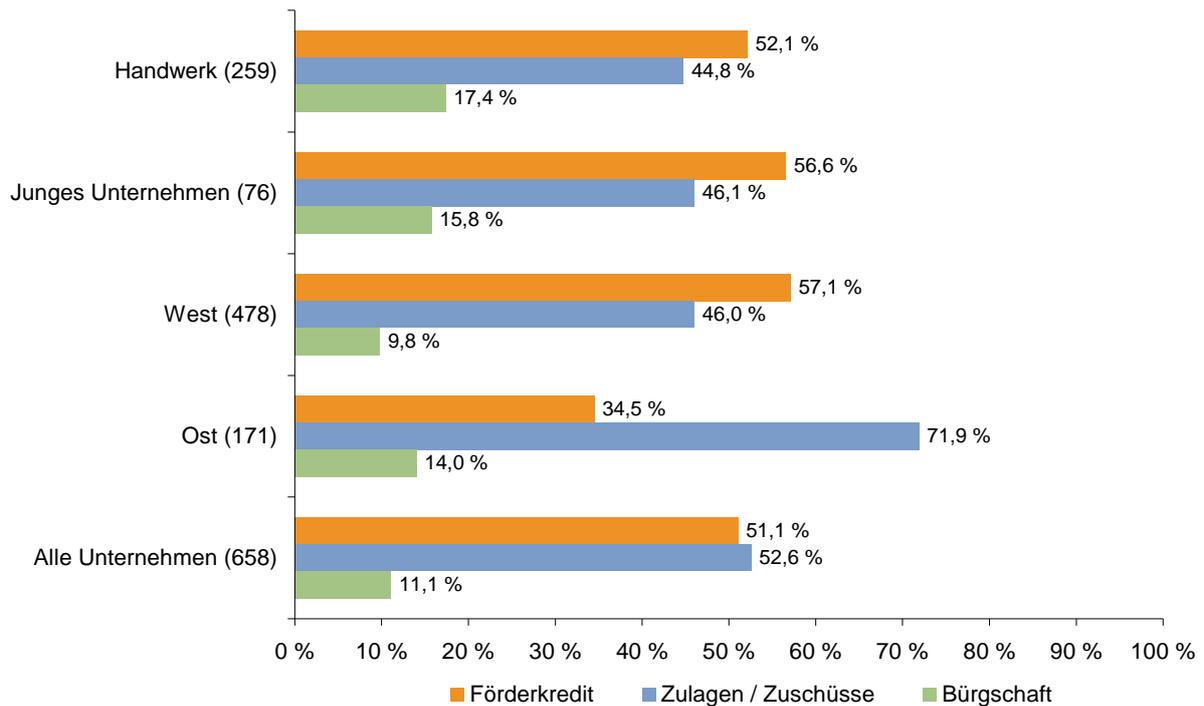
Grafik 62: Fördermittelgeber nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

Mit welchen Häufigkeiten verschiedene Arten von Fördermitteln von den befragten Unternehmen beantragt wurden zeigt Grafik 63. In der Gesamtsicht rangieren Förderkredite und eine Förderung in Form von Zulagen und Zuschüssen beinahe gleichauf. 51 bzw. 53 % der Befragten greifen auf diese Förderinstrumente zurück. Etwa jedes zehnte Unternehmen beantragt eine Förderung in Form von Bürgschaften (11 %). Hinsichtlich der Unternehmensgröße sind keine klaren Tendenzen erkennbar. Auffällige Unterschiede ergeben sich lediglich bei einem direkten Vergleich der kleinsten und der größten Umsatzgrößenklasse. Während Bürgschaften häufiger und Zulagen sowie Zuschüsse weniger häufig von kleinen Unternehmen genutzt werden, zeigt sich für große Unternehmen ein umgekehrtes Bild.



Grafik 63: Fördermittel nach Umsatzgrößenklassen

Förderkredite werden des Weiteren eher von Unternehmen mit einem Standort in Westdeutschland beantragt (57 % im Vergleich zu 35 % für Unternehmen in Ostdeutschland), wohingegen die Nachfrage nach Zulagen und Zuschüssen bei ostdeutschen Unternehmen mit 72 % besonders hoch ist (im Vergleich zu 46 % bei Westdeutschen). Unternehmen des Handwerks sind ferner überdurchschnittlich häufig bei Bürgschaften bzw. unterdurchschnittlich bei Zulagen und Zuschüssen vertreten. Speziell für Jungunternehmen sind keine auffälligen Muster erkennbar. Die ermittelten regionalen Unterschiede wie auch die Häufigkeit der Beantragung von Bürgschaften bei Handwerksunternehmen werden zudem bei einer weiterführenden multivariaten Analyse bestätigt.



Grafik 64: Fördermittel nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

5.2 Zwischenfazit

Die Ergebnisse unterstreichen die konstant hohe Relevanz von Förderkrediten und öffentlichen Hilfen für die Investitionstätigkeit und Finanzierung von Unternehmen, was sich in einem – über alle betrachteten Unternehmenstypen hinweg – Anteil von mehr als einem Viertel der investierenden Unternehmen zeigt. Vor allem Jungunternehmen, größere Unternehmen sowie ostdeutsche Unternehmen sind besonders aktiv in der Beantragung von Fördermitteln.

Aktuell kann insbesondere eine Angleichung in der Nutzung von Fördermitteln zwischen ost- und westdeutschen Unternehmen festgestellt werden als auch eine gestiegene Bedeutung von Fördermitteln der KfW für ostdeutsche Unternehmen. Generell ist die KfW der wichtigste Fördermittelgeber für die Unternehmen in Deutschland in ihrer gesamten Breite – vor allem für kleinere und westdeutsche Unternehmen bilden KfW-Programme eine tragende Säule der Investitions- und Unternehmensfinanzierung.

6. Instrumente der Unternehmensfinanzierung

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

6.1 Die Bedeutung einzelner Finanzierungsinstrumente

Um einen Einblick in die Bedeutung unterschiedlicher Finanzierungsinstrumente für die befragten Unternehmen zu erhalten, wurden die Befragten wie im Vorjahr gebeten zu bewerten, wie wichtig aus ihrer Sicht diese Finanzierungsquellen sind. Die Bewertung erfolgte anhand einer Skala von eins („Wichtig“) bis drei („Unwichtig“). Die im Folgenden vorgelegten Ergebnisse konzentrieren sich aus Gründen der Übersichtlichkeit auf denjenigen Anteil an Unternehmen, die ein bestimmtes Finanzierungsinstrument als wichtig erachtet haben.

Unter allen möglichen Finanzierungsinstrumenten nimmt die Innenfinanzierung aus Gewinnen, Abschreibungen und Rückstellungen den ersten Rang in der diesjährigen Erhebungswelle ein. Drei Viertel aller Befragten (75 %) gibt an, dass diese Finanzierungsform eine wichtige Rolle für ihr Unternehmen spielt. Kurz- und mittelfristige Bankkredite mit einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren werden von 44 % der Unternehmen als wichtige Finanzierungsform bewertet und nehmen damit den zweiten Rang ein. Bereits mit etwas Abstand in der Bedeutung, welche die Befragten dieser Finanzierungsquelle beimessen, folgen Einlagen von Gesellschaftern sowie Gesellschafter- und Familiendarlehen an dritter Stelle (37 %). Von etwa gleichrangiger Relevanz für die Unternehmen und im Mittelfeld der Wichtigkeit aller Finanzierungsquellen sind langfristige Bankkredite mit einer Laufzeit von mindestens fünf Jahren (31 %), Lieferantenkredite (26 %) sowie Leasing als Finanzierungsform (25 %). Nach Angaben der befragten Unternehmen wird der konzerninternen Finanzierung (15 %), dem Beteiligungskapital (8 %), dem Factoring (7 %), dem Mezzanine Kapital (4 %) sowie Unternehmensanleihen und Schuldverschreibungen (2 %) ein erheblich niedrigerer Stellenwert als Instrumente der Unternehmensfinanzierung eingeräumt.

Tabelle 1: Rangplätze der Finanzierungsinstrumente im Zeitverlauf

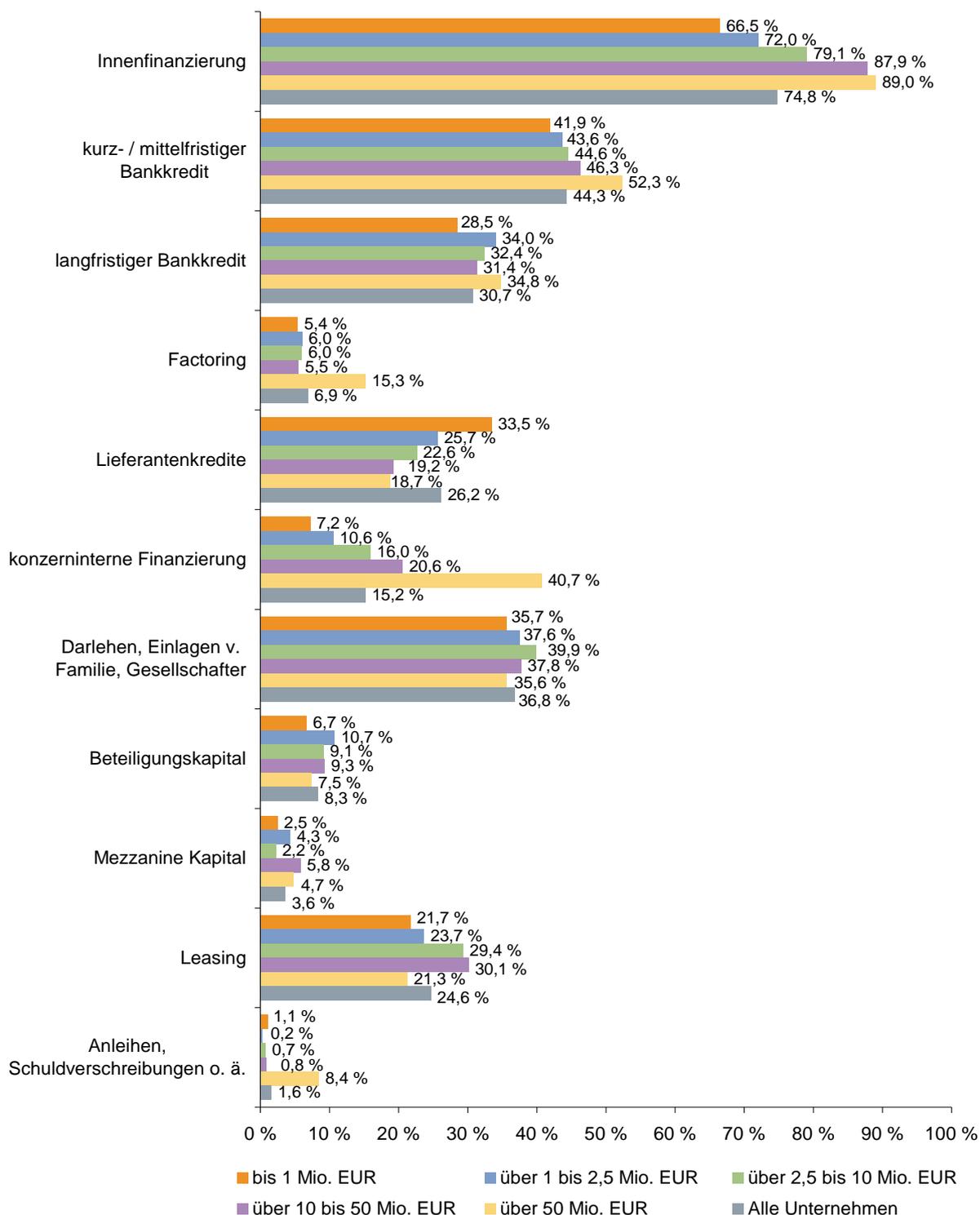
Finanzierungsinstrument	Rangplatz		
	2012	2011	2009
Innenfinanzierung aus Gewinnen, Abschreibungen und Rückstellungen	1	1	1
Kurz- / mittelfristige Bankkredite (Laufzeit von bis zu fünf Jahren)	2	2	2 / 5 *
Einlagen von Gesellschaftern, Gesellschafter- und Familiendarlehen	3	3	7 *
Langfristige Bankkredite (Laufzeit von mindestens fünf Jahren)	4	4	3
Lieferantenkredite	5	5	6
Leasing	6	5	4
Konzerninterne Finanzierung	7	7	8
Beteiligungskapital	8	8	11
Factoring	9	9	9
Mezzanine Kapital	10	10	10
Unternehmensanleihen und Schuldverschreibungen	11	11	12

Anmerkungen: Die Übersicht beinhaltet ausschließlich Finanzierungsinstrumente, die in der Befragung des Jahres 2012 enthalten waren. Die Reihenfolge in der Tabelle entspricht der im Jahr 2012 ermittelten Rangfolge.

* signalisiert, dass die Rangplätze zwischen den Jahren aufgrund leicht abweichender Formulierungen bei den Finanzierungsinstrumenten nur eingeschränkt miteinander vergleichbar sind.

Zieht man die Erhebungswelle des vergangenen Jahres zu Vergleichen heran, so fällt auf, dass es lediglich marginale Unterschiede in den Bewertungen zwischen den verschiedenen Finanzierungsquellen gibt. Änderungen in der Rangfolge sind zum Jahr 2011 nicht zu erkennen. Die Wichtigkeit einzelner Instrumente der Unternehmensfinanzierung scheint demzufolge aus Unternehmenssicht recht konstant im Zeitverlauf zu sein.²⁰ Dies bestätigt auch ein Blick auf Tabelle 1. Dabei kann beobachtet werden, dass der im letzten Jahr identifizierte relative Bedeutungszuwachs von Beteiligungskapital nicht nur einmalig zu Tage tritt. Wenn die Unterschiede auch vergleichsweise gering sind: Auch in der aktuellen Erhebungswelle nimmt Beteiligungskapital als Finanzierungsquelle wieder eine größere Rolle ein als Factoring und Mezzanine Kapital. Diese Tendenz scheint sich zu verfestigen. Gleiches scheint für Leasing zu gelten – hier ist eine Abnahme der relativen Bedeutsamkeit im Zeitablauf zu erkennen.

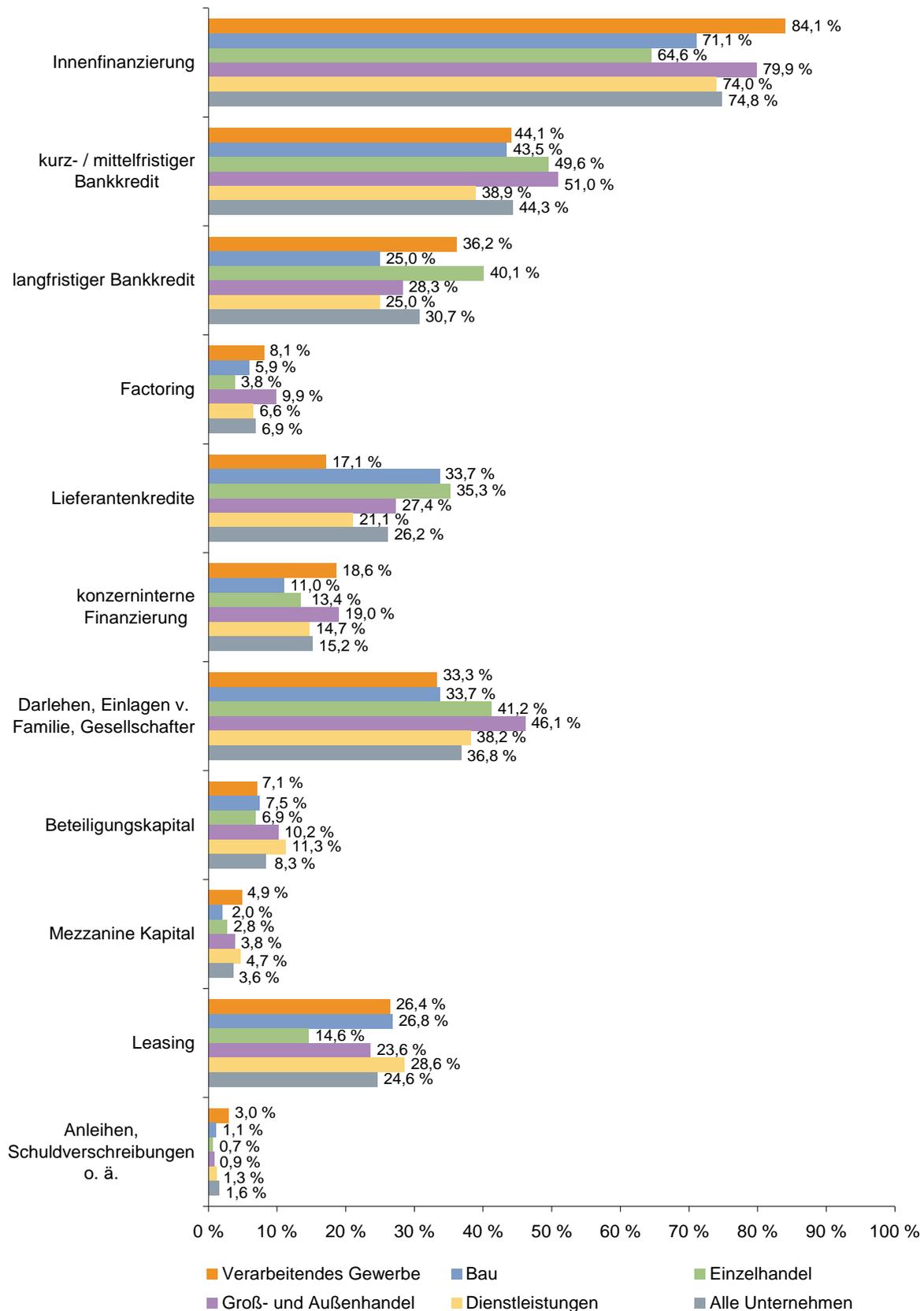
²⁰ Auch bei einer längerfristigen Betrachtung zeigen sich kaum tief greifende Veränderungen in den Bewertungen einzelner Finanzierungsinstrumente. Vgl. Tchouvakhina und Zimmermann (2010).



Grafik 65: Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Unternehmensgröße

Die in Deutschland traditionell sehr wichtige Innenfinanzierung aus Gewinnen, Abschreibungen und Rückstellungen erfährt auch in der diesjährigen Erhebungswelle von Unternehmen sämtlicher Größenklassen die mit Abstand höchste Wertschätzung unter allen Finanzierungsinstrumenten (75 % Zustimmung als wichtige Finanzierungsquelle – bereinigter Vorjahreswert: 73 % (s. Grafik 65)). Wirft man den Blick auf die betrachteten Unternehmensmerkmale, rangiert die Innenfinanzierung auch hier für jedes berücksichtigte Segment auf Position

eins. So bewerten Handwerksunternehmen (70 %), Jungunternehmen (71 %) sowie Unternehmen beider Regionen, also aus Ost- und Westdeutschland (75 und 77 %) die Innenfinanzierung als wichtigste Finanzierungsquelle (s. Grafik 67). Der Branchenvergleich unterstreicht nochmals dieses Bild (s. Grafik 66) – in allen Branchen ist die Innenfinanzierung bedeutender als andere Finanzierungsformen. In der großen Wertschätzung der Innenfinanzierung dürfte sich widerspiegeln, dass Innenfinanzierung die günstigste Finanzierungsform für Unternehmen ist. Unternehmen des Einzelhandels und des Baugewerbes beurteilen die Bedeutung der Innenfinanzierung etwas niedriger als andere Unternehmensgruppen. Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes dagegen besonders hoch (84 %). Weiter kann eine klare Größenabhängigkeit erkannt werden. Mit wachsender Unternehmensgröße steigt also der Anteil an Unternehmen, der die Innenfinanzierung als wichtig einstuft.



Grafik 66: Derzeitige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Branchen

Diese Größenabhängigkeit wird auch für das zweite wichtige Instrument der Unternehmensfinanzierung durch interne Finanzierungsquellen sichtbar. Die konzerninterne Finanzierung

spielt dabei in erster Linie für Großunternehmen (mit über 50 Mio. EUR Umsatz) eine tragende Rolle. Mit 41 % der Unternehmen dieser Größenklasse, welche konzerninterne Finanzierung als wichtig einstufen, liegt dieser Wert im Vergleich zur kleinsten Größenklasse um das 5,7-fache höher und noch immer um das dreifache höher als die Durchschnittsbewertung über alle Unternehmen. Dieses strukturell bedingte Resultat geht auf die typischerweise in Konzernverbänden organisierten Großunternehmen zurück, was auf eher kleine Unternehmen wesentlich seltener zutrifft. Dies gilt ebenso für Handwerksunternehmen. Daher ist es wenig überraschend, dass diese Unternehmensgruppe die konzerninterne Finanzierung am seltensten als wichtig erachtet. Weitere starke Unterschiede bzw. Besonderheiten offenbaren sich zwischen den hier untersuchten Unternehmungstypen nicht. Deckungsgleich mit der Vorjahreserhebung bewerten Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe und Unternehmen des Groß- und Außenhandels die konzerninterne Finanzierung weit überdurchschnittlich häufig als wichtig.

Die gleiche Regelmäßigkeit wie bei der Innenfinanzierung, also die mit der Unternehmensgröße wachsende Bedeutung eines Finanzierungsinstrumentes, ergibt sich für kurz- und mittelfristige Bankkredite mit einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren. Eine Erklärung könnte sein, dass es kleinen Unternehmen schwerer fällt, einen Kredit zu erhalten, sodass sie diese Finanzierungsform als weniger wichtig ansehen als große Unternehmen. Außerdem kann vor allem für Befragungsteilnehmer des Einzelhandels sowie des Groß- und Außenhandels eine überdurchschnittlich hohe Wertschätzung identifiziert werden. Hier spielt vermutlich eine Rolle, dass kurzfristige Bankkredite überwiegend zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen (bspw. aufgrund von Zahlungsschwankungen von Kunden) bzw. zur kurzfristigen (Vor-) Finanzierung von Waren und Betriebsmitteln eingesetzt werden. Insgesamt ist diese Finanzierungsform auf dem zweiten Platz zu finden. Von den großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR Jahresumsatz) bewerten sogar mehr als die Hälfte dieses Instrument als wichtig (52 %). Bei langfristigen Bankkrediten mit einer Laufzeit von mindestens fünf Jahren zeigt sich ein solches Muster der Größenabhängigkeit nicht. Langfristige Bankkredite werden erfahrungsgemäß eher zur Finanzierung von Investitionsvorhaben eingesetzt. Längere Laufzeiten führen zu einer Fristenkongruenz zwischen der Tilgungsdauer des Kredits und der Nutzungsdauer des Investitionsobjekts und erleichtern so die Rückzahlung des Kredits. Unternehmen der Dienstleistungs- sowie der Baubranche schätzen langfristige Bankkredite als unterdurchschnittlich wichtig ein (nur jedes vierte Unternehmen). Beide Formen der externen Finanzierung mit Fremdkapital sind für westdeutsche Unternehmen wichtiger als für ostdeutsche. Außerdem findet der bereits in der Vorjahreserhebung festgestellte Trend einer rückläufigen Bedeutung von Bankkrediten Bestätigung. Zur bereinigten Stichprobe der Vorjahreserhebung ergibt sich wiederum eine leicht gesunkene Bedeutung. So nimmt der Anteil der

Unternehmen, die langfristige Bankkredite bzw. kurz- und mittelfristige Bankkredite als wichtig erachten gegenüber der Vorjahreserhebung um 2 bzw. 4 Prozentpunkte ab.

Factoring, vorzugsweise als Kreditergänzung verwendet, ist noch immer eine Finanzierungsalternative, der von deutschen Unternehmen vergleichsweise wenig Bedeutung beigemessen wird. Große Unternehmen (über 50 Mio. EUR) schätzen Factoring zwar mehr als doppelt so häufig wie alle anderen Unternehmen als wichtig ein. Nichtsdestotrotz rangiert Factoring wie in den vergangenen Erhebungen lediglich auf Position neun unter allen Finanzierungsquellen. Factoring, d. h. die Möglichkeit, eigene Forderungen aus Lieferung und Leistung an ein Finanzierungsinstitut zu veräußern, wird von keiner der Branchen sowie von keiner bestimmten Unternehmensgruppe in besonders starkem Maße als wichtig erachtet. Im Einzelhandel wird Factoring als am wenigsten wichtig wahrgenommen.

In seiner Wichtigkeit in etwa gleich hoch eingeschätzt wie im vergangenen Jahr wird Leasing. Insgesamt bewerten 25 % der befragten Unternehmen Leasing als wichtig.²¹ Als Alternative zu (meist langfristigen) Bankkrediten wird Leasing speziell von mittelgroßen Unternehmen (über 2,5 Mio. EUR bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz) als wichtig angesehen. Im Branchenvergleich zeigt sich für Dienstleistungsunternehmen die höchste Bedeutung (29 %), wohingegen Unternehmen des Einzelhandels Leasing deutlich seltener als wichtig bezeichnen (15 %). Junge Unternehmen bewerten Leasing als Finanzierungsform unter den berücksichtigten Segmenten am wichtigsten (27 %). Vermutlich schlägt hier die Möglichkeit zu Buche, auch ohne große finanzielle Vorleistungen, Leasinggüter zu erhalten.

Unter den Fremdfinanzierungsinstrumenten ist der Lieferantenkredit in seiner Bedeutung für die befragten Unternehmen nicht zu unterschätzen. Die Möglichkeit, mit den Lieferanten von Waren / Dienstleistungen Zahlungsaufschübe zu vereinbaren, wird von mehr als einem Viertel der Unternehmen als wichtig beurteilt. In der diesjährigen Erhebung lässt sich eine Besonderheit erkennen: Es handelt sich um die einzige Finanzierungsquelle, bei der die von den Befragten zugewiesene Wichtigkeit mit der Unternehmensgröße kontinuierlich sinkt. Die höchste Bedeutung ergibt sich somit für kleine Unternehmen mit unter 1 Mio. EUR Jahresumsatz (34 %). Kaum überraschen kann daher auch der sehr hohe Anteil an jungen Unternehmen, die den Lieferantenkredit als wichtige Finanzierungsform verstehen (36 %). Beide Unternehmensgruppen dürften dem Lieferantenkredit vor allem deshalb eine höhere Bedeutung beimessen, weil andere Finanzierungsquellen weniger verfügbar sind. Auch ostdeut-

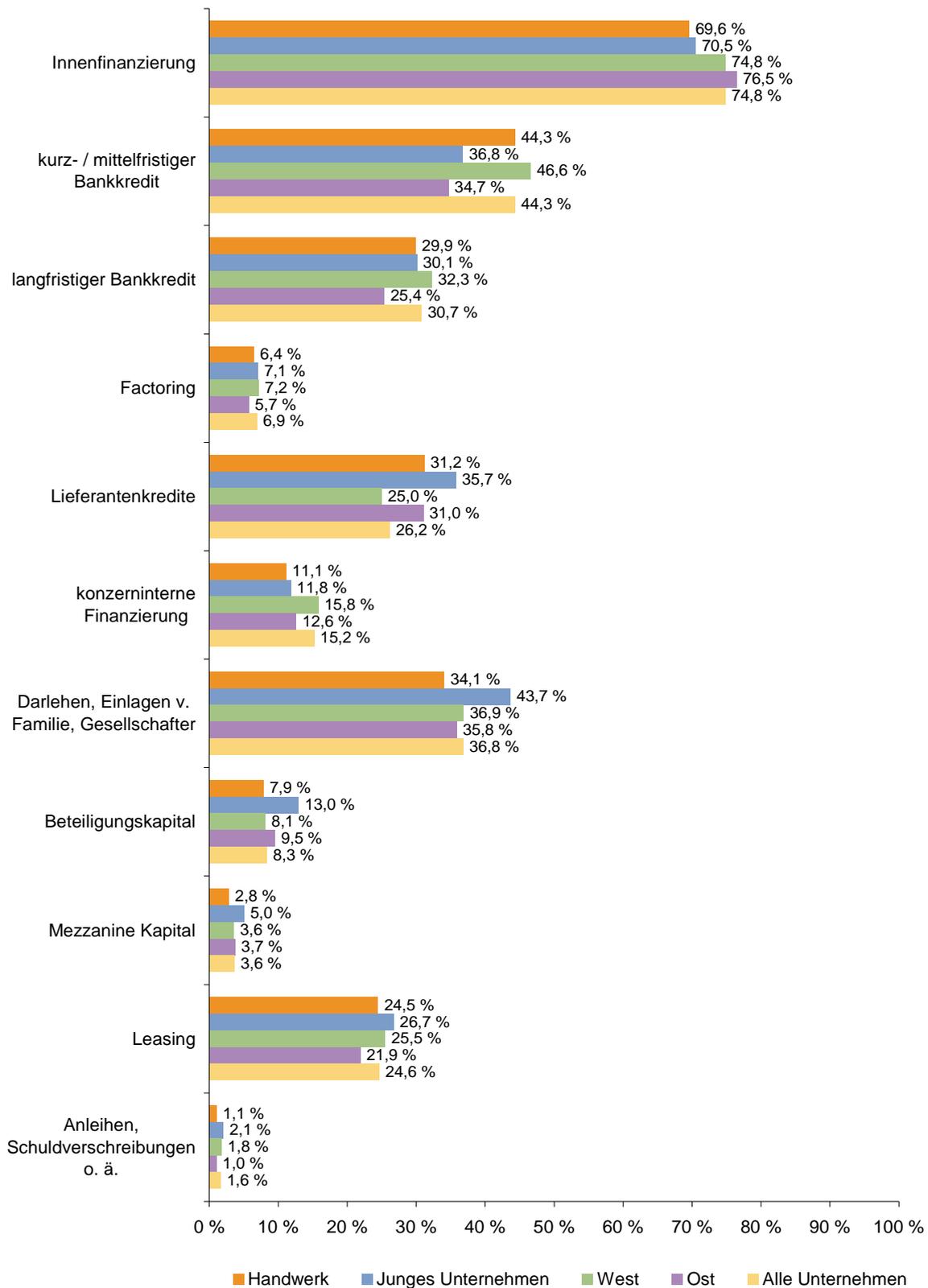
²¹ Was allerdings bedeutet, dass Leasing gegenüber Lieferantenkrediten, mit denen es in der zurückliegenden Erhebung gleichauf lag, zurückfiel und aktuell nur die 6. Rangposition einnimmt.

sche Unternehmen und Handwerksunternehmen bewerten Lieferantenkredite überdurchschnittlich häufig als wichtig. Dies gilt ebenso für Unternehmen des Baugewerbes sowie des Einzelhandels. Dieser Befund kann im Zusammenhang mit den gerade für diese beiden Branchen als vergleichsweise weniger wichtig eingestuften Innenfinanzierungsmöglichkeiten verstanden werden.

Eine ebenfalls hohe Wertschätzung kommt der Erhebung zufolge Einlagen von Gesellschaftern sowie Gesellschafter- und Familiendarlehen als Quelle der Unternehmensfinanzierung zu. 37 % aller befragten Unternehmen, und damit ein in etwa zum Vorjahr vergleichbarer Anteil (38 % der strukturbereinigten Stichprobe), stufen dies als wichtig ein. Mit 40 % trifft dies etwas häufiger auf mittelgroße Unternehmen zu (über 2,5 Mio. EUR bis 10 Mio. EUR Jahresumsatz). Weit überdurchschnittlich häufig erachten junge Unternehmen diese Form externer Finanzierung aus dem Umfeld des Unternehmens als wichtig, und gestehen ihr ferner eine größere Rolle zu als kurz- und mittelfristigen sowie auch langfristigen Bankkrediten. Die Branchenbetrachtung zeigt, dass Unternehmen des Einzelhandels und insbesondere Unternehmen des Groß- und Außenhandels Einlagen von Gesellschaftern sowie Gesellschafter- und Familiendarlehen ebenfalls als überdurchschnittlich unwichtig erachten.

Eine auch in diesem Erhebungsjahr nur untergeordnete Rolle spielt Beteiligungskapital als Finanzierungsinstrument für die befragten Unternehmen. Ein Ausbau der Stellung in der Rangfolge aller Finanzierungsinstrumente ist im typischerweise sehr stark bankenorientierten Finanzsystems Deutschland damit nicht zu identifizieren. Insgesamt beurteilen 8 % der Unternehmen die Eigenkapitalzuflüsse im Rahmen von Beteiligungskapital als wichtige Finanzierungsalternative. Die relativ geringe Relevanz dürfte auch auf den Umstand zurückzuführen sein, dass der Beteiligungskapitalmarkt in Deutschland vergleichsweise wenig entwickelt ist, was die Verfügbarkeit von Beteiligungskapital generell einschränkt. Kaum nennenswerte Unterschiede treten bei einer Unterscheidung der Unternehmensgrößenklassen wie auch bei einer Branchendifferenzierung zu Tage. Hingegen stechen junge Unternehmen in ihrer Bedeutungsbeimessung mit 13 % Zustimmung hervor. Dies hat damit zu tun, dass Beteiligungskapital vielfach als Instrument in der Frühphasenfinanzierung von Unternehmen (nicht selten bei einem hohen technologischen Anspruch) fungiert.²²

²² Vgl. hierzu Brutscher und Metzger (2012) zur Bedeutung der Verfügbarkeit von Beteiligungskapital für das Gründungsgeschehen im Hightech-Bereich.



Grafik 67: Derzeitige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

Als Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital, so z. B. in Form von Nachrangdarlehen oder stillen Beteiligungen, ist Mezzanine Kapital ähnlich wie Beteiligungskapital eine bislang noch immer als eher wenig relevant eingeschätzte alternative Finanzierungsform deutscher

Unternehmen. Lediglich 4 % der Befragungsteilnehmer sehen darin ein wichtiges Instrument der Unternehmensfinanzierung. Im Vergleich zeigen sich für junge Unternehmen und Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie Dienstleistungsunternehmen etwas höhere Werte, wohingegen Mezzanine Kapital von Unternehmen des Handwerks und des Baugewerbes eine deutlich unterdurchschnittliche Bedeutung eingeräumt wird.

Die geringste Bedeutung wird unter den externen Finanzierungsformen der Kategorie Unternehmensanleihen und Schuldverschreibungen zugesprochen. Hier zeigt sich analog zum Vorjahr wiederum ein Wert von 2 % für Unternehmen, die diese Finanzierungsquelle als wichtig erachten. Zudem ergeben sich vergleichbare Muster bezüglich der unterschiedlichen Segmente (keine nennenswerten Unterschiede), im Branchenvergleich (keine nennenswerten Unterschiede) als auch die Unternehmensgrößenklassen betreffend. Danach spielen Anleihen und Schuldverschreibungen nur für große Unternehmen eine wichtige Rolle. Im Regelfall können nur größere Unternehmen die daran gekoppelten Kosten schultern sowie die notwendigen Erfahrungen vorweisen, um mit diesem Finanzierungsinstrument auf den Kapitalmärkten zu agieren.

6.2 Zwischenfazit

Der Innenfinanzierung kommt eine tragende Rolle bei der Unternehmensfinanzierung zu. Sie wird von den Unternehmen weiterhin als wichtigste Finanzierungsquelle eingestuft. Ebenso genießen klassische externe Finanzierungsformen – in erster Linie Bankkredite – bei den Unternehmen eine hohe Bedeutung. Auch Finanzierungen aus dem Unternehmensumfeld, wie Darlehen und Einlagen von Gesellschaftern oder Familienangehörigen, spielen eine wichtige Rolle. Dagegen sind alternative Finanzierungsformen, wie Mezzanine- oder Beteiligungsfinanzierungen, den Angaben der befragten Unternehmen zufolge bislang noch von untergeordneter Relevanz. Da sich die Finanzierungsgewohnheiten von Unternehmen typischerweise nur langsam verändern, stellt sich die Wertschätzung einzelner Instrumente der Unternehmensfinanzierung als im Zeitablauf recht robust dar. Im Vergleich zur vorangegangenen Erhebung zeigen sich lediglich geringe Unterschiede im Antwortverhalten, sodass sich keine Verschiebungen in der Rangfolge ergeben.

7. Fazit

Die Ergebnisse der dieses Jahr zum elften Mal von der KfW Bankengruppe gemeinsam mit 23 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft durchgeführten Unternehmensbefragung spiegeln insgesamt ein positives Umfeld der Unternehmensfinanzierung wider. Die im vergangenen Jahr vorherrschende zwar nachlassende aber solide konjunkturelle Lage drückt sich in den Unternehmensantworten unter anderem in den im Saldo gestiegenen Umsatzrenditen und einer – ähnlich der Vorjahreserhebung – hohen Investitionstätigkeit aus.

Nachdem die Überwindung der Wirtschafts- und Finanzkrise bereits 2010 zu deutlichen Verbesserungen bei der Beurteilung des Kreditzugangs geführt hatte, bewegt sich die Unternehmensfinanzierung aktuell in deutlich ruhigeren Fahrwassern. So ist in der aktuellen Erhebung der Anteil der Unternehmen, der in den zurückliegenden zwölf Monaten keine Veränderungen bei der Kreditaufnahme wahrgenommen hat, auf über zwei Drittel gestiegen, während sowohl der Anteil der Unternehmen, der Verbesserungen bei der Kreditaufnahme meldet, als auch jener, der von Verschlechterungen berichtet, geringfügig zurückgegangen ist. Insgesamt stellt sich die Finanzierungssituation der Unternehmen ähnlich positiv wie in der Vorjahreserhebung – und deutlich besser als in den anderen Euro-Ländern – dar.

Positiv ist auch zu vermelden, dass sich vor allem für kleinere Unternehmen die Situation bei der Kreditaufnahme weiterhin entspannt hat. Aktuell rangieren die Verschlechterungsmeldungen bei den kleineren Unternehmen sogar auf ihrem Tiefststand seit Beginn dieser Befragungsreihe im Jahr 2001. Dagegen hat bei den großen Unternehmen – die bereits im Vorjahr stark von der konjunkturellen Erholung profitieren konnten – eine Bodenbildung eingesetzt. Sie berichten entgegen dem Trend bei den kleineren Unternehmen nicht von einer weiteren Verbesserung der Kreditaufnahmesituation.

Dass sich die Schere in der Beurteilung des Kreditzugangs zwischen großen und kleinen Unternehmen aktuell etwas schließt, darf aber nicht über die nach wie vor größeren Schwierigkeiten kleiner Unternehmen bei der Kreditaufnahme hinwegtäuschen: So berichten auch in der aktuellen Erhebung von den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz rund doppelt so viele von Verschlechterungen bei der Kreditaufnahme als bei Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz. Auch junge Unternehmen beurteilen ihren Kreditzugang deutlich negativer als andere Unternehmen. Mit knapp zwei Fünftel der jungen Unternehmen (nicht älter als 5 Jahre), die von gestiegenen Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichten, wird die Entwicklung bei der Kreditaufnahme von keiner der hier untersuchten Unternehmensgruppen so negativ eingeschätzt wie von ihnen. Die so auch in den zurückliegenden Erhebungen zu beobachtenden Befunde sind Ausdruck der strukturellen Probleme kleiner sowie junger Unternehmen bei der Kreditaufnahme. Dabei sehen sich kleine und jun-

ge Unternehmen nicht nur häufiger Erschwernissen bei der Kreditaufnahme gegenüber, sondern sind darüber hinaus auch von gravierenderen Erschwernissen betroffen: Von Kreditablehnungen und generellen Problemen einen Kredit zu bekommen, berichten vor allem kleine, beziehungsweise junge Unternehmen. Auch konzentriert sich die Sicherheitenstellung als Problem bei der Kreditvergabe zunehmend auf kleine Unternehmen. Beides deutet darauf hin, dass durch Anpassung der Kreditkonditionen, wie etwa der Zinshöhe, eher bei großen Unternehmen dem unterschiedlichen Kreditrisiko ausreichend Rechnung getragen und so der Zugang zu Krediten offengehalten werden kann als dies für kleine und junge Unternehmen gilt.

Die stärkere Betroffenheit kleiner und junger Unternehmen von Erschwernissen beim Kreditzugang zeigt sich nicht zuletzt auch daran, dass nur bei jedem achten der kleinen sowie der jungen Unternehmen von einer Kreditablehnung *keine* negativen Auswirkungen – wie Abbruch, Verzögerung oder Kürzung – auf die Durchführung des Investitionsvorhaben ausgehen. Dagegen bleibt bei deutlich mehr als der Hälfte der Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz eine Kreditablehnung ohne Folgen für das Projekt. Dies belegt, dass kleine und junge Unternehmen Kreditablehnungen deutlich weniger gut als andere Unternehmen kompensieren können. Probleme beim Kreditzugang treffen somit gerade jene Unternehmen, die bei der Finanzierung stark von Bankkrediten abhängig sind. Zurückzuführen sind die größeren Probleme darauf, dass es diesen Unternehmen weniger gut als Großen gelingt, ihre Ratingnoten zu verbessern. So melden im Saldo große Unternehmen (über 50 Mio. EUR Jahresumsatz) 3½-mal häufiger von Verbesserungen der Ratingnote als kleine Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz) und mehr als doppelt so häufig wie junge Unternehmen. Positiv stimmt jedoch auch hier, dass die Ratingnoten – gestützt auf höhere Umsatzrenditen und Eigenkapitalquoten – innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate insgesamt nochmals gestiegen sind und gerade kleinere Unternehmen ihre Bonitätseinstufung verstärkt verbessern konnten.

Insgesamt stellt sich die Finanzierungssituation der Unternehmen in Deutschland somit trotz Eurokrise unverändert stabil dar. Zurückzuführen dürfte dies nicht zuletzt darauf sein, dass – neben der in 2011 vorherrschenden Konjunkturlage – die Unternehmen in den zurückliegenden Jahren ihre Eigenkapital- und Liquiditätssituation verbessern konnten und nun insgesamt strukturell besser aufgestellt sind als vor der letzten Krise. Dies dürfte dazu beitragen, dass auch angesichts der für dieses Jahr erwarteten, schwächeren Konjunktorentwicklung in Deutschland nicht mit einer massiven Verschlechterung der Finanzierungssituation in Deutschland zu rechnen sein wird. Nicht auszuschließen ist jedoch, dass die ungelöste Staatsschuldenkrise sowie die regulatorischen Veränderungen, im Rahmen von Basel III sich bremsend auf die Kreditvergabe und verschärfend auf Konditionen auswirken könnten.

8. Literaturverzeichnis

- Abberger, K., Hainz, C., und A. Kunkel (2009), Kreditvergabepolitik der Banken: Warum leiden große Unternehmen besonders? Ifo Schnelldienst 14/2009, S. 32–34.
- Bauer, A. und V. Zimmermann (2010), Unternehmensbefragung 2010. Unternehmensfinanzierung: Anhaltende Schwierigkeiten und Risiken für die wirtschaftliche Erholung, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Brutscher, P und G. Metzger (2012), Befördert Wagniskapital Hightech-Gründungen? Akzente Nr. 60, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main
- Deutsche Bundesbank (2012) (Hrsg.), Bank Lending Survey des Eurosystems. Ergebnisse für Deutschland.
- EZB (2012), Survey On The Access To Finance of Small And Medium.Sized Enterprises In The EURO AERA, April 2012.
- Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2012) (Hrsg.), Die Kredithürde. Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im Mai 2011.
- Mark, K., Reize, F. und V. Zimmermann (2009), Eigenkapital im Mittelstand und Finanzierung in der aktuellen Krise, Akzente Nr. 1, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reize, F. (2005), Investitionsfinanzierung im Mittelstand – Gibt es ausreichend Kredite für kleine und mittlere Unternehmen? Mittelstands- und Strukturpolitik 33, S. 17–42, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reize, F. (2010a), Gibt es eine Kreditklemme im Mittelstand? Standpunkt Nr. 2, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Reize, F. (2010b), KfW-Mittelstandspanel 2010. Mittelstand: Stabil in der Krise – auch in Zukunft leistungsstark durch Innovation, Frankfurt am Main.
- Reize, F. und V. Zimmermann (2008), Die Entwicklung der Eigenkapitalausstattung kleiner und mittlerer Unternehmen 2002 bis 2005, WirtschaftsObserver online Nr. 36, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Tchouvakhina M. und V. Zimmermann (2010), Finanzierungsinstrumente im Lichte des Finanzmarkt wandels, Finanzierung im Mittelstand 01/2010, S. 13–16.

- Unruh, A. und V. Zimmermann (2010), Rating als Kommunikationschance für Banken und Unternehmen, Akzente Nr. 27, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Zimmermann, V. (2006), Entwicklung und Determinanten des Zugangs zu Bankkrediten. Mittelstands- und Strukturpolitik 35, S. 45–76, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Zimmermann, V. (2007a), Kreditsicherheiten – Wahrnehmung der Anforderungen und eingesetzte Instrumente, Wirtschaftsobserver Online Nr. 29, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Zimmermann, V. (2007b), Immaterielle Vermögenswerte als Sicherheiten bei der Kreditvergabe, Mittelstands- und Strukturpolitik 39, S. 80–118, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Zimmermann, V. (2008), Der Zugang zu Krediten. Entwicklung im Zeitablauf, Beurteilung und Bedeutung von Teilaspekten aus Unternehmenssicht, Mittelstands- und Strukturpolitik 41, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Zimmermann, V. (2009), Unternehmensbefragung 2009 – Studie zur Unternehmensfinanzierung – Teil II: Auswertung zu den Themen Rating, Ratingkommunikation und Unternehmensfinanzierung, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

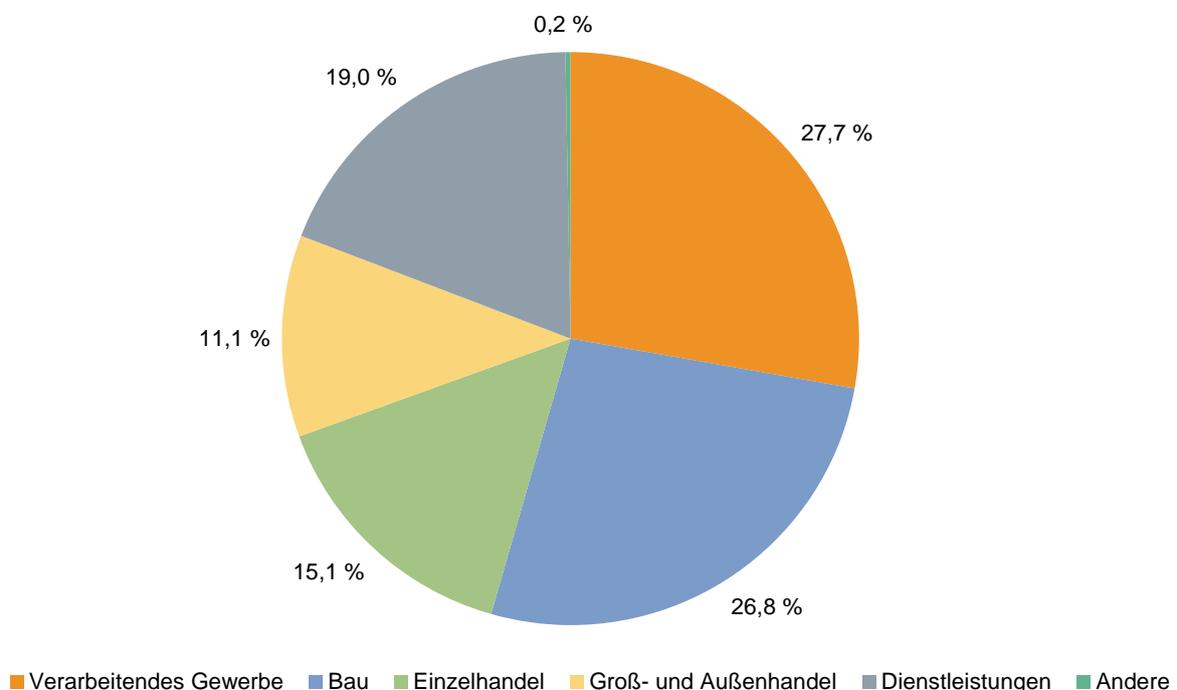
9. Anhang

9.1 Struktur des Samples

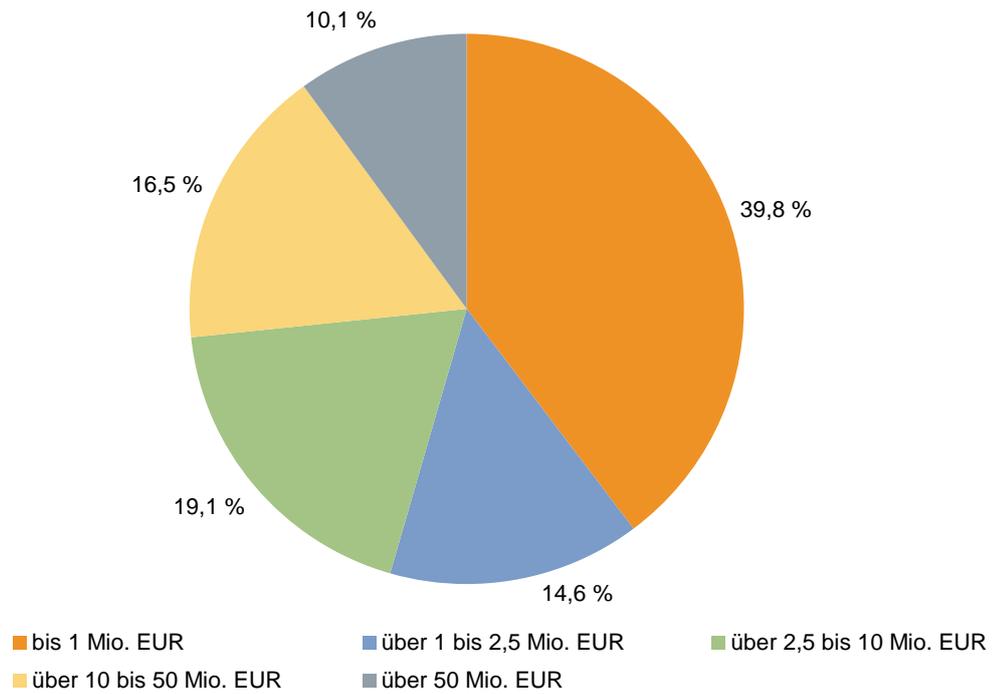
Insgesamt wurden rund 21.000 Fragebögen an die teilnehmenden Verbände versandt, welche die Verbände wiederum an ihre Mitglieder weiterverteilt haben. Zusätzlich wurde auch in diesem Jahr eine Onlineteilnahme angeboten. Nach Ausscheiden von 13 als Duplikate identifizierten Fragebögen betrug der auswertbare Rücklauf dieses Jahr 3.402 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 916 Unternehmen Gebrauch.

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

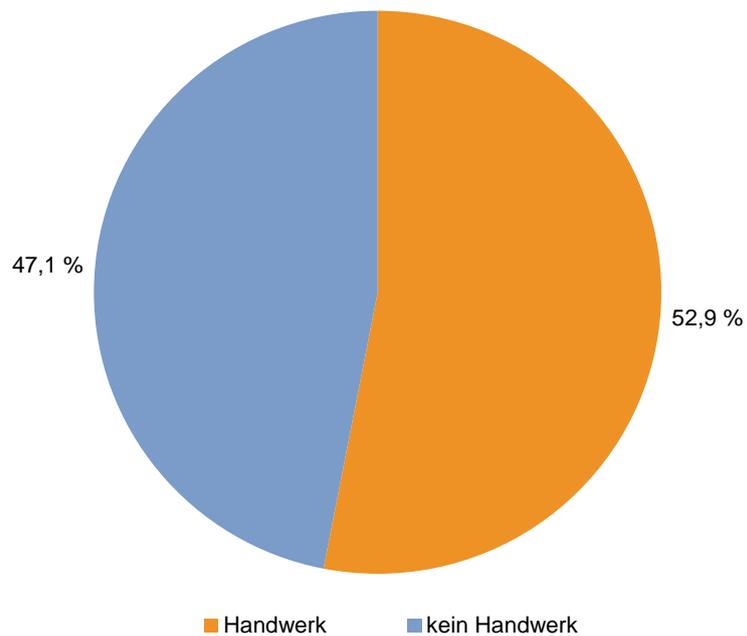
Die Struktur des Samples kann den folgenden Schaubildern entnommen werden. Die Kategorien „Sonstige“, „Andere“ etc. werden in der Untersuchung nicht gesondert ausgewiesen.



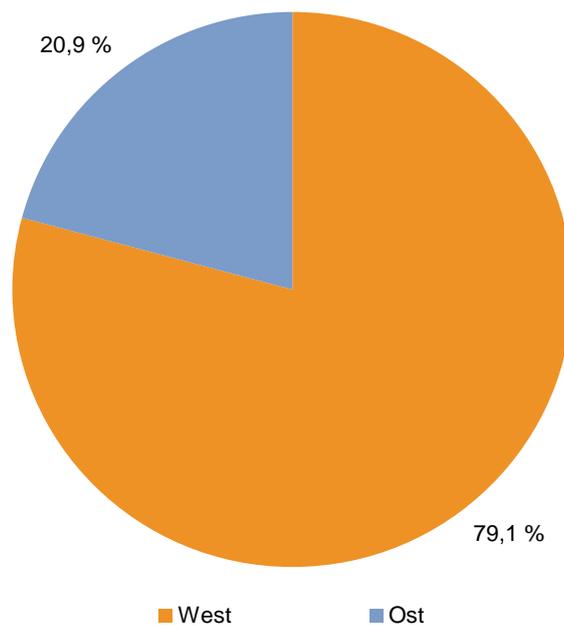
Grafik 68: Struktur des Samples nach Branchen



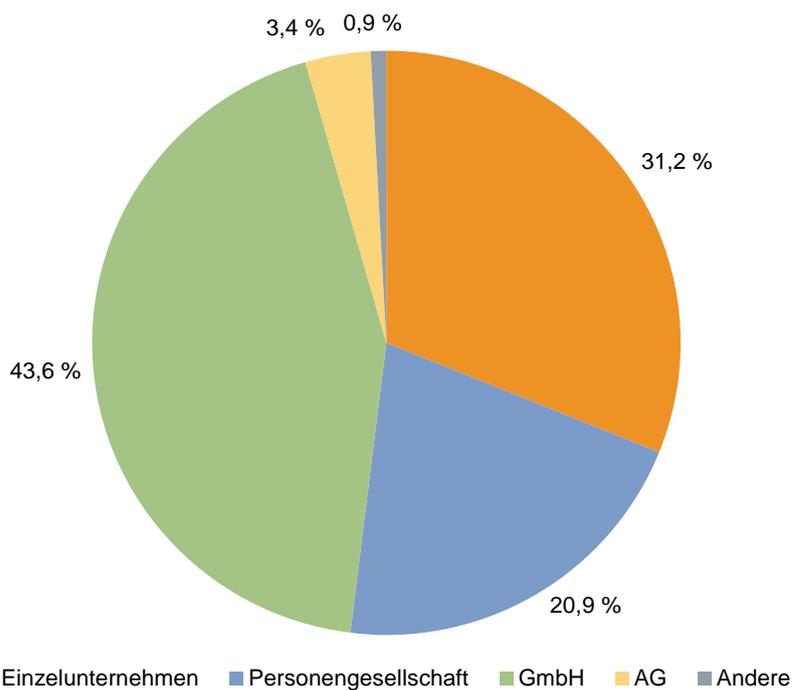
Grafik 69: Struktur des Samples nach Umsatzgrößenklassen



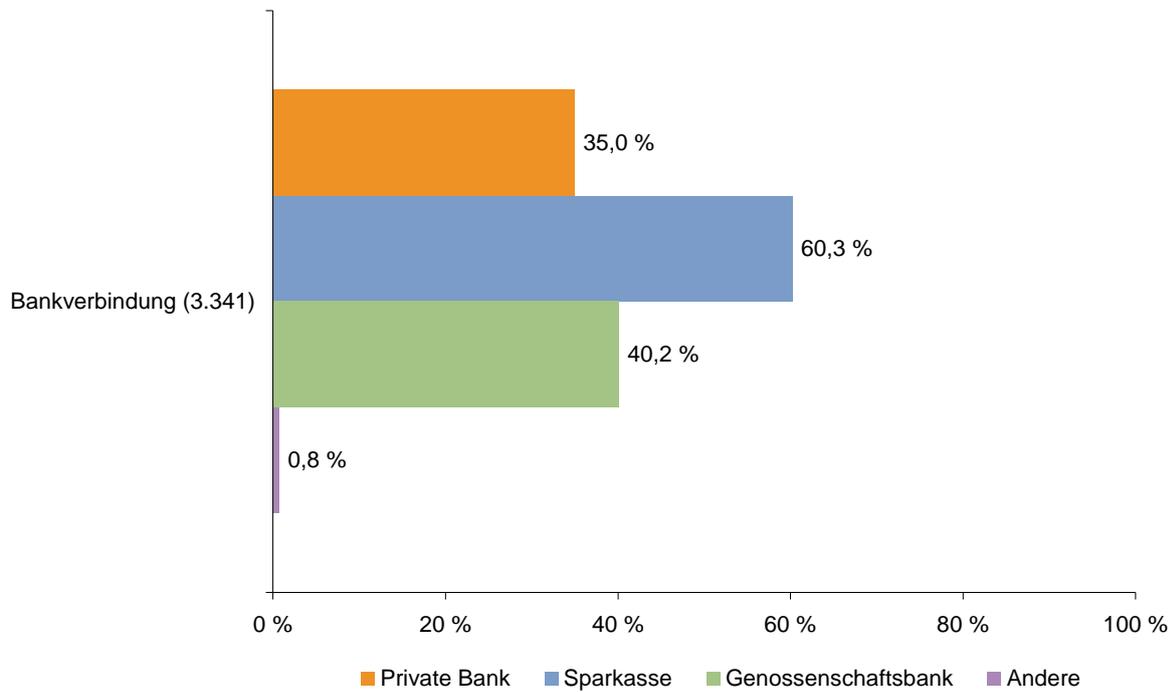
Grafik 70: Struktur des Samples nach Zugehörigkeit zum Handwerk



Grafik 71: Struktur des Samples nach Regionen

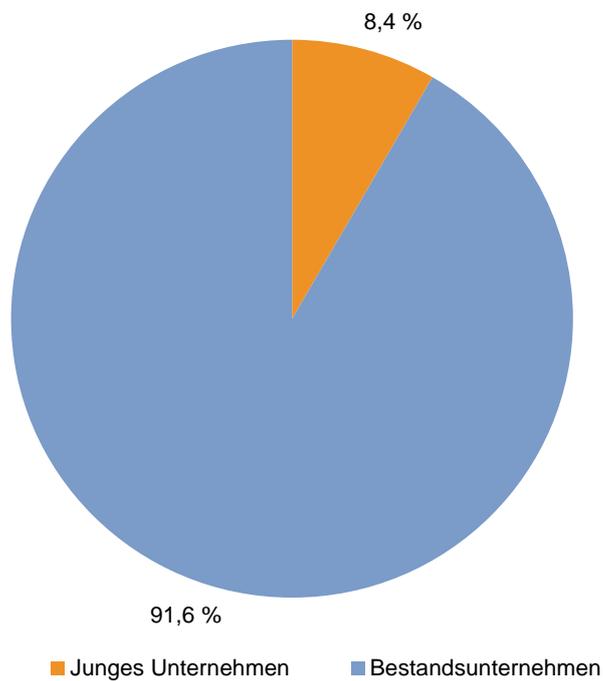


Grafik 72: Struktur des Samples nach Rechtsformen



Mehrfachnennung einer Bankengruppe möglich.

Grafik 73: Struktur des Samples nach der Hauptbankverbindung



Grafik 74: Struktur des Samples nach Unternehmensalter

9.2 Erläuterungen zur Methodik

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

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

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

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

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

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

Bei Vergleichen über mehrere Wellen ist diese Methode nicht gangbar. Stattdessen wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und von der Veränderung des Antwortverhaltens im Zeitablauf – bei einer simulierten unveränderten Stichprobenszusammensetzung – getrennt. Dazu werden die Merkmale Umsatzgröße der Unternehmen, das Unternehmensalter, die Branche, die Rechtsform, die Region des Unternehmenssitzes (neue oder alte Bundesländer), die Art von Kreditinstitut (Private Geschäftsbank, Sparkassensektor, Genossenschaftsbank), bei dem das Unternehmen seine Hauptbankverbindung unterhält, sowie die Zugehörigkeit zum jeweiligen Wirtschaftsverband in die Untersuchung einbezogen. Die Veränderung des Antwortverhaltens im Zeitablauf wird durch die Aufnahme von Dummyvariablen, die den Zeitpunkt der Befragung wiedergeben, erfasst. Die Analyse wird mithilfe von Probit- oder multivariaten Probit-Modellen durchgeführt. Die Veränderungen des Antwortverhaltens im Zeitablauf werden mithilfe von Modellrechnungen für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen ein für die Erhebung typisches Unternehmen eine bestimmte Antwort gibt. Veränderungen im Antwortverhalten zwischen den Erhebungswellen werden somit anhand eines Vergleichs von Wahrscheinlichkeiten veranschaulicht.²³

²³ Vgl. dazu ausführlich Zimmermann (2008).

9.3 Regressionstabellen

Tabelle 2: 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	-0,1934	-2,69	-0,5142	-12,88
2003	0,1574	2,14	-0,1005	-2,37
2005	0,4589	6,96	-0,2221	-5,59
2006	0,7460	11,86	-0,5421	-13,64
2007	0,9222	14,15	-0,9055	-19,76
2008	0,7124	10,53	-0,9516	-20,94
2009	0,0712	0,81	-0,6851	-13,19
2010	0,0016	0,02	-0,4208	-9,57
2011	0,4644	6,44	-0,9423	-19,06
2012	0,2719	3,53	-1,1432	-22,06
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,1407	-2,26	0,1394	3,49
Einzelhandel	-0,0033	-0,05	0,1273	2,93
Groß- / Außenhandel	-0,0091	-0,15	-0,1409	-2,98
Dienstleistungen	-0,1813	-3,60	-0,0338	-0,98
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,0389	0,60	-0,0634	-1,57
über 1 bis 2,5	0,0797	1,30	-0,0630	-1,65
über 2,5 bis 10	0,1935	3,24	-0,1923	-5,03
über 10 bis 25	0,2731	4,15	-0,2815	-6,46
über 25 bis 50	0,3153	4,37	-0,3781	-7,59
über 50 bis 250	0,3644	5,07	-0,4842	-9,63
über 250	0,3163	3,58	-0,5460	-8,16
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)				
neue Bundesländer	-0,0092	-0,20	0,0373	1,20
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	-0,0601	-0,85	-0,1023	-2,09
10 bis unter 15	-0,1482	-2,11	-0,0853	-1,78
15 bis unter 30	-0,1402	-2,22	-0,1516	-3,46
30 und mehr	-0,2777	-4,58	-0,2319	-5,52
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,0778	2,68	0,0609	2,96
Private Geschäftsbank	0,1189	3,68	0,0810	3,51
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1564	-2,96	-0,1624	-4,63
GmbH	-0,1517	-3,07	-0,1838	-5,75
Kapitalgesellschaft	0,1196	1,64	0,0383	0,71
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-1,9298	-17,27	0,4832	6,48
Anzahl der Beobachtungen	39.728			
Log Likelihood	-32.745,646			
Wald-Test	$\chi^2(108) = 3.428,35$			

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

Tabelle 3: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Kreditaufnahme – „Kreditaufnahme schwieriger geworden“

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresum- satz		Unternehmen über 2,5 Mio. bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresum- satz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2002)						
2001	-0,3521	-6,25	-0,4135	-10,19	-0,2959	-5,39
2003	-0,0914	-1,56	-0,0864	-1,98	-0,0470	-0,81
2005	-0,0265	-0,51	-0,1995	-4,81	-0,3976	-6,80
2006	-0,2136	-4,17	-0,5699	-13,34	-0,7460	-12,04
2007	-0,6011	-10,56	-0,7677	-15,41	-1,0991	-14,54
2008	-0,5353	-9,76	-0,9074	-17,35	-1,0017	-12,57
2009	-0,4599	-7,55	-0,5648	-9,63	-0,2806	-3,46
2010	-0,2128	-3,92	-0,3662	-7,55	-0,2013	-3,01
2011	-0,5161	-8,62	-0,8314	-14,71	-0,8719	-11,15
2012	-0,6888	-11,68	-1,0237	-15,87	-0,7916	-9,19
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	0,0518	1,32	0,1759	3,71	0,1911	1,90
Einzelhandel	0,0371	0,92	0,1999	3,30	0,2009	1,47
Groß- / Außenhan- del	-0,0470	-0,72	-0,0685	-1,37	-0,1995	-2,89
Dienstleistungen	0,0132	0,37	-0,0582	-1,37	-0,0132	-0,18
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u>						
bis 0,5	Referenzkategorie					
über 0,5 bis 1	-0,0421	-1,45				
über 1 bis 2,5	-0,0451	-1,60				
über 2,5 bis 10			0,0713	3,15		
über 10 bis 25			Referenzkategorie			
über 25 bis 50					0,0887	2,78
über 50					Referenzkategorie	
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)						
neue Bundesländer	-0,0081	-0,27	0,0564	1,50	0,1850	2,71
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)						
5 bis unter 10	-0,0927	-2,14	0,0370	0,54	-0,1223	-1,06
10 bis unter 15	-0,0417	-0,96	-0,0293	-0,45	-0,0071	-0,06
15 bis unter 30	-0,1000	-2,53	-0,0668	-1,10	-0,0416	-0,40
30 und mehr	-0,2056	-5,30	-0,0688	-1,18	-0,0742	-0,78
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkassensektor	0,0596	2,60	0,0016	0,07	0,0583	1,71
Private Geschäfts- bank	0,1464	5,43	-0,0097	-0,40	0,0099	0,24
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesell- schaft	-0,1475	-4,33	-0,1212	-2,27	-0,1752	-1,01
GmbH	-0,1103	-4,08	-0,1446	-2,80	-0,2224	-1,28
Kapitalgesellschaft	-0,0879	-0,98	-0,0154	-0,21	-0,0643	-0,36
Dummies für Wirt- schaftsverbände	ja		ja		ja	
Konstante	0,1640	1,94	0,0943	0,95	0,0828	0,39
Anzahl der Beo- bachtungen	14.740		16.141		8.846	
Log Likelihood	-9.610,0742		-9.654,5284		-4.620,7116	
Wald-Test	$\chi^2(49) = 616,13$		$\chi^2(48) = 931,49$		$\chi^2(47) = 638,48$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 4: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote

	„verbessert“		„verschlechtert“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2003)				
2005	0,3175	5,46	-0,3780	-5,52
2006	0,3728	6,48	-0,4696	-6,71
2007	0,5381	8,81	-0,6241	-7,86
2008	0,4583	7,70	-0,3820	-5,41
2009	0,1648	2,38	-0,0015	-0,02
2010	0,0223	0,37	0,3391	5,39
2011	0,0601	1,01	-0,1569	-2,40
2012	0,1840	3,03	-0,4337	-6,18
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,1226	-2,03	-0,1032	-1,50
Einzelhandel	-0,1301	-1,90	0,0791	1,04
Groß- / Außenhandel	-0,1202	-1,73	-0,1756	-1,99
Dienstleistungen	-0,1224	-2,31	-0,2100	-3,38
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,0935	1,25	-0,1620	-2,03
über 1 bis 2,5	0,2790	4,02	-0,2087	-2,76
über 2,5 bis 10	0,3668	5,34	-0,1775	-2,40
über 10 bis 25	0,4799	6,44	-0,1453	-1,78
über 25 bis 50	0,5359	6,61	-0,1674	-1,85
über 50 bis 250	0,5497	6,77	-0,1868	-2,06
über 250	0,3794	3,86	-0,3460	-3,09
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)				
neue Bundesländer	-0,0235	-0,47	-0,1494	-2,58
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	0,0004	0,00	0,1085	1,02
10 bis unter 15	-0,0845	-0,96	0,1986	1,93
15 bis unter 30	-0,2391	-2,96	0,0506	0,53
30 und mehr	-0,3400	-4,31	-0,0435	-0,47
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,1334	4,40	0,1439	4,03
Private Geschäftsbank	0,1213	3,54	0,1567	3,90
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1763	-3,02	-0,1331	-2,04
GmbH	-0,0692	-1,27	-0,0799	-1,32
Kapitalgesellschaft	0,1456	1,78	0,1066	1,13
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-0,7089	-5,69	-0,7838	-5,32
Anzahl der Beobachtungen	17.822			
Log Likelihood	-16.933,392			
Wald-Test	$\chi^2(104) = 1.286,87$			

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

Tabelle 5: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote – „Ratingnote verbessert“

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresum- satz		Unternehmen über 2,5 Mio. bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresum- satz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2003)						
2005	0,3381	3,43	0,2844	4,81	0,3810	5,39
2006	0,2938	3,03	0,2989	5,11	0,5433	7,64
2007	0,5364	5,42	0,4329	6,87	0,6608	8,80
2008	0,4020	4,36	0,4219	6,86	0,4732	6,15
2009	0,2423	2,34	0,0520	0,72	0,1485	1,64
2010	0,1473	1,59	-0,1454	-2,32	-0,2167	-2,64
2011	0,1058	1,17	-0,0242	-0,38	0,2320	3,02
2012	0,2929	3,32	0,1361	2,06	0,3118	3,71
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	0,0210	0,33	-0,1860	-2,72	-0,0188	-0,15
Einzelhandel	-0,0585	-0,82	-0,1552	-1,86	-0,1883	-1,13
Groß- / Außenhan- del	-0,1630	-1,33	-0,0694	-0,99	0,0026	0,03
Dienstleistungen	-0,0771	-1,23	-0,0529	-0,92	0,0039	0,04
Umsatzgröße in Mio. EUR						
bis 0,5	Referenzkategorie					
über 0,5 bis 1	0,1040	1,91				
über 1 bis 2,5	0,2498	4,84				
über 2,5 bis 10			-0,0805	-2,52		
über 10 bis 25			Referenzkategorie			
über 25 bis 50					-0,0110	-0,27
über 50					Referenzkategorie	
Region (Referenzkategorie: alte Bundesländer)						
neue Bundesländer	-0,0053	-0,09	-0,0214	-0,39	0,0951	1,07
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 5)						
5 bis unter 10	0,0421	0,50	-0,0882	-0,76	-0,2189	-1,05
10 bis unter 15	-0,0697	-0,84	-0,2133	-1,92	-0,0688	-0,34
15 bis unter 30	-0,1056	-1,39	-0,3355	-3,24	-0,1615	-0,85
30 und mehr	-0,2225	-2,94	-0,4086	-4,04	-0,1095	-0,60
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkassensektor	0,0863	2,09	0,0567	1,75	0,0954	2,37
Private Geschäfts- bank	0,0990	2,03	0,0660	1,97	-0,0021	-0,04
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesell- schaft	-0,1223	-2,01	-0,1724	-2,11	-0,0043	-0,02
GmbH	-0,0158	-0,33	-0,1367	-1,73	0,1296	0,48
Kapitalgesellschaft	0,0818	0,53	0,0483	0,42	0,1893	0,69
Dummies für Wirt- schaftsverbände	ja		ja		ja	
Konstante	-0,8635	-5,35	-0,0484	-0,31	-0,5864	-1,69
Anzahl der Beo- bachtungen	5.193		7.758		4.871	
Log Likelihood	-2.938,0519		-4.825,8495		-3.137,4131	
Wald-Test	$\chi^2(47) = 152,22$		$\chi^2(46) = 321,70$		$\chi^2(46) = 239,14$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 6: Regressionsergebnisse bivariates Probitmodell zu den Gründen für den Verzicht auf geplante Investitionen

	Wirtschaftliche Lage		Finanzierungsschwierigkeiten	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2006)				
2007	-0,2573	-6,71	-0,0861	-2,06
2008	-0,2249	-6,18	-0,2445	-5,84
2009	-0,0786	-1,90	-0,0369	-0,81
2010	0,3425	10,27	0,1431	3,81
2011	0,0620	1,62	0,0070	0,16
2012	-0,3592	-8,13	-0,0178	-0,42
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,0157	-0,39	-0,0849	-2,00
Einzelhandel	-0,0558	-1,23	-0,0289	-0,61
Groß- / Außenhandel	-0,2042	-3,49	-0,0549	-0,88
Dienstleistungen	-0,1726	-4,57	-0,0830	-2,11
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	-0,1640	-4,14	-0,1559	-3,94
über 1 bis 2,5	-0,2254	-5,75	-0,2113	-5,31
über 2,5 bis 10	-0,3991	-9,72	-0,3996	-9,38
über 10 bis 25	-0,5621	-11,25	-0,6281	-11,18
über 25 bis 50	-0,7390	-12,18	-0,6432	-9,64
über 50 bis 250	-0,7208	-12,09	-0,9984	-12,91
über 250	-0,6906	-8,63	-1,3108	-9,72
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)				
neue Bundesländer	0,0205	0,63	0,0100	0,30
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	0,2304	4,04	-0,1123	-2,24
10 bis unter 15	0,2627	4,68	-0,1245	-2,48
15 bis unter 30	0,3249	6,40	-0,1873	-4,20
30 und mehr	0,4146	8,27	-0,2922	-6,59
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,0005	0,02	0,0228	0,91
Private Geschäftsbank	0,0106	0,40	0,0119	0,41
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1267	-3,42	-0,1537	-3,91
GmbH	-0,1197	-3,65	-0,1465	-4,37
Kapitalgesellschaft	-0,1523	-2,29	0,1126	1,50
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-1,0090	-12,15	-0,6699	-7,85
φ			0,0703	
Anzahl der Beobachtungen			23.626	
Log Likelihood			-16.045,678	
Wald-Test			$\chi^2(100) = 2.313,92$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 7: Regressionsergebnisse bivariates Probitmodell zu den Gründen für den Verzicht auf geplante Investitionen – Unternehmen bis 10 Mio. EUR Jahresumsatz

	Wirtschaftliche Lage		Finanzierungsschwierigkeiten	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2006)				
2007	-0,2553	-5,71	-0,1031	-2,16
2008	-0,2022	-4,86	-0,2490	-5,37
2009	-0,1991	-4,16	-0,0547	-1,08
2010	0,1501	3,78	0,1370	3,26
2011	-0,0238	-0,52	0,0217	0,45
2012	-0,4691	-9,32	-0,0219	-0,47
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,0111	-0,26	-0,1058	-2,38
Einzelhandel	-0,0535	-1,11	-0,0309	-0,62
Groß- / Außenhandel	-0,1889	-2,66	0,0111	0,15
Dienstleistungen	-0,1549	-3,72	-0,0974	-2,29
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	-0,1610	-4,09	-0,1589	-4,00
über 1 bis 2,5	-0,2264	-5,78	-0,2176	-5,42
über 2,5 bis 10	-0,3961	-9,54	-0,4176	-9,56
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)				
neue Bundesländer	0,0434	1,22	-0,0030	-0,08
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	0,2007	3,39	-0,0821	-1,58
10 bis unter 15	0,2641	4,53	-0,1120	-2,14
15 bis unter 30	0,3236	6,16	-0,1932	-4,16
30 und mehr	0,4217	8,10	-0,2908	-6,23
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	-0,0041	-0,16	0,0426	1,54
Private Geschäftsbank	-0,0016	-0,05	0,0437	1,37
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,0982	-2,47	-0,1721	-4,04
GmbH	-0,1442	-4,27	-0,1391	-4,04
Kapitalgesellschaft	-0,2117	-1,95	0,1633	1,61
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-0,8485	-9,38	-0,7323	-7,61
φ			0,0492	
Anzahl der Beobachtungen			15.883	
Log Likelihood			-12.661,696	
Wald-Test			$\chi^2(92) = 4.131,43$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 8: Regressionsergebnisse bivariates Probitmodell zu den Gründen für den Verzicht auf geplante Investitionen – Unternehmen über 10 Mio. EUR Jahresumsatz

	Wirtschaftliche Lage		Finanzierungsschwierigkeiten	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2006)				
2007	-0,3178	-3,87	-0,0308	-0,36
2008	-0,4924	-5,41	-0,2328	-2,36
2009	0,2256	2,70	0,0519	0,50
2010	0,8378	13,15	0,1560	1,81
2011	0,2748	3,80	-0,0763	-0,76
2012	-0,0309	-0,33	-0,0078	-0,07
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,0233	-0,18	0,0888	0,60
Einzelhandel	0,0047	0,03	-0,0329	-0,16
Groß- / Außenhandel	-0,1332	-1,24	-0,1873	-1,56
Dienstleistungen	-0,3157	-2,91	0,0100	0,09
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: über 50 Mio.)				
über 10 bis 25	0,1723	3,21	0,4093	5,38
über 25 bis 50	-0,0107	-0,18	0,4169	5,24
<u>Region</u> (Referenzkategorie: alte Bundesländer)				
neue Bundesländer	-0,0208	-0,23	0,1171	1,19
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	0,3063	1,47	-0,5414	-2,63
10 bis unter 15	0,1477	0,71	-0,3052	-1,67
15 bis unter 30	0,2042	1,05	-0,2341	-1,45
30 und mehr	0,2602	1,38	-0,3894	-2,53
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	-0,0145	-0,31	-0,0723	-1,18
Private Geschäftsbank	0,0144	0,27	-0,1117	-1,65
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	0,4843	1,35	-0,3121	-1,32
GmbH	0,5637	1,57	-0,3781	-1,61
Kapitalgesellschaft	0,5062	1,38	-0,1841	-0,74
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-2,6777	-6,15	-1,1729	-3,69
ρ			0,2039	
Anzahl der Beobachtungen			7.743	
Log Likelihood			-3.225,3103	
Wald-Test			$\chi^2(88) = 7.759,07$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Teilnehmende Verbände

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.

AGA Unternehmensverband (AGA)

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

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

Bundesverband Druck und Medien e.V. (BVDM)

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

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 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)