

2015

Finanzierungssituation besser denn je – weiterhin strukturelle Probleme bei kleinen und jungen Unternehmen

Unternehmensbefragung



Bank aus Verantwortung

Impressum

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

Redaktion
KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft

Autor
Dr. Volker Zimmermann
Telefon 069 7431-3725

ISSN 1867-1500

Frankfurt am Main, Juni 2015

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
1. Die Umfrage	5
2. Entwicklung der Finanzierungsbedingungen	7
2.1 Finanzierungsklima	7
2.2 Ursachen für Erschwernisse der Kreditaufnahme	12
3. Ratingnote	17
3.1 Kenntnis über die Ratingnote	17
3.2 Entwicklung der Ratingnote	21
4. Kreditverhandlungen	27
4.1 Unternehmen mit Kreditverhandlungen	27
4.2 Scheitern von Kreditverhandlungen	29
Literatur	33
5. Anhang	35
5.1 Struktur des Samples	35
5.2 Erläuterungen zur Methodik	36
5.3 Regressionstabellen	39
5.4 Teilnehmende Verbände	49

Zusammenfassung

Niedrige Zinsen, geringe externe Finanzierungsbedarfe dank hoher Eigenfinanzierungskraft und eine konjunkturelle Erholung trotz ungünstiger Rahmenbedingungen verbessern die Finanzierungssituation der Unternehmen abermals. Niemals zuvor – seit Start dieser Befragung im Jahr 2001 – haben große wie kleine Unternehmen das Finanzierungsklima positiver beurteilt wie derzeit. Die besonderen Probleme kleiner und junger Unternehmen bei der Kreditaufnahme bleiben trotzdem bestehen: Niedrige Bonitäten, Probleme, ausreichend Sicherheiten zu stellen und in der Folge Kreditablehnungen, konzentrieren sich nach wie vor auf diese beiden Unternehmensgruppen. Die Ergebnisse im Einzelnen:

1. Die Finanzierungssituation der Unternehmen hat sich in den zurückliegenden zwölf Monaten nochmals deutlich verbessert. Der Anteil der Unternehmen mit gestiegenen Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme ist gegenüber dem Vorjahr um 2 Prozentpunkte auf 17 % gesunken. Der Anteil der Unternehmen, der Erleichterungen meldet, ist sogar um 3 Prozentpunkte gestiegen (11 %).
2. Dennoch: Kleine Unternehmen (weniger als 1 Mio. EUR Umsatz) melden beinahe dreimal so häufig Erschwernisse beim Kreditzugang (23 %) als Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Umsatz. Mit 22 % Verschlechterungsmeldungen beurteilen auch junge Unternehmen (jünger als sechs Jahre) das Finanzierungsklima negativer.
3. Unternehmen mit gestiegenen Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme führen dies auf die folgenden Faktoren zurück:
 - Hauptschwernisse beim Kreditzugang sind der gestiegene Informationsbedarf der Kreditinstitute (Dokumentation von Vorhaben bzw. Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien) sowie höhere geforderte Sicherheiten (jeweils gut 80 %). Die unverändert hohe Risikosensitivität der Kreditinstitute gilt gegenüber (fast) allen Kundengruppen. Einzige Ausnahme: gestiegene Sicherheitsanforderungen melden kleine Unternehmen häufiger.
 - Die Anforderungen an die Eigenkapitalquote stellen vor allem für kleine Unternehmen ein Problem bei der Kreditaufnahme dar: Mit 82 % der Nennungen zählt die Eigenkapitalausstattung bei Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Umsatz mit zu den wichtigsten Erschwernisfaktoren. Dagegen spielt dieser Aspekt bei lediglich 49 % der Unternehmen mit über 10 Mio. EUR Umsatz eine Rolle.
 - Als Ergebnis hiervon steht der grundsätzliche Kreditzugang vor allem bei kleinen Unternehmen infrage (60 % bei Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Umsatz; 27 % bei Unternehmen mit über 10 Mio. EUR). Junge Unternehmen melden diesen Erschwernisgrund sogar zu 76 %.

4. Das gute Finanzierungsklima stützt sich auf die positive Entwicklung der Ratingnoten. Im Zuge der konjunkturellen Aufhellung haben sich die Bonitätsbeurteilungen auf breiter Front verbessert. 33 % der befragten Unternehmen berichten von Verbesserungen der Ratingnote (+8 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr). Wie im Vorjahr melden nur 12 % Verschlechterungen.
5. Überraschenderweise kennen viele kleine Unternehmen ihre Ratingnote nicht: Dass nur 31 % der kleinen Unternehmen über ihre Ratingeinstufung Bescheid wissen, deutet auf Verbesserungspotenziale bei der Kommunikation zwischen Unternehmen und Banken hin. Vor allem der Kenntnisstand kleiner Unternehmen hat sich in den zurückliegenden fünf Jahren kaum verbessert.
6. 58 % der Unternehmen haben im zurückliegenden Jahr Kreditverhandlungen geführt. Bankkredite stellen somit nach wie vor eine wichtige Finanzierungsquelle dar – auch wenn die Eigenfinanzierungskraft der Unternehmen in den zurückliegenden Jahren gestiegen ist.
7. Jeweils rund ein Siebtel der Unternehmen scheiterte beim Versuch, ihren kurz-, mittel- oder langfristigen Finanzierungsbedarf mithilfe von Bankkrediten zu decken. Bei kleinen Unternehmen scheitern insbesondere die Kreditverhandlungen über mittel- und langfristige Kredite häufiger.

Die Befragung wurde aktuell zum vierzehnten Mal unter Unternehmen aller Größenklassen, Branchen, Rechtsformen und Regionen durchgeführt. An der Erhebung nahmen insgesamt 21 Fach- und Regionalverbände der Wirtschaft teil. Sie erfolgte im ersten Quartal 2015.

1. Die Umfrage

Seit 2001 führt die KfW Bankengruppe gemeinsam mit Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft eine Befragung von Unternehmen zu ihrer Finanzierungssituation und ihren Finanzierungsgewohnheiten durch. Ziel der gemeinsamen Untersuchung ist es, durch aktuelle Fakten und Einschätzungen insbesondere auf den Problemfeldern der Themenkreise Bankbeziehung, Kreditbedingungen und Finanzierungsgewohnheiten zu einer sachlichen Diskussion beizutragen. Die langfristige Betrachtung erlaubt es, externe Einflüsse auf die Unternehmensfinanzierung – wie das konjunkturelle Umfeld und der strukturelle Wandel auf den Finanzmärkten – zu ermitteln sowie Konsequenzen und Perspektiven für die Unternehmensfinanzierung aufzuzeigen.

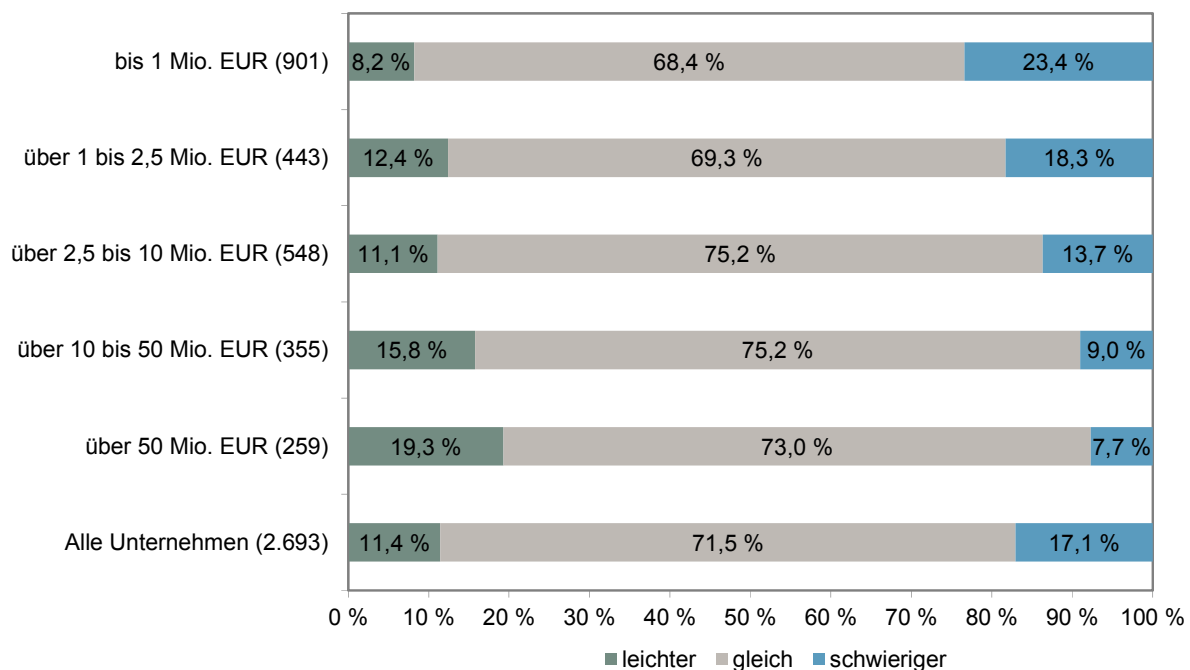
An der aktuellen, im Zeitraum von Dezember 2014 bis Mitte März 2015 schriftlich durchgeführten Erhebung nahmen knapp 3.100 Unternehmen aus insgesamt 21 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft teil. Die Befragung bietet somit ein umfassendes Bild der aktuellen Verhältnisse und Stimmungslagen.

2. Entwicklung der Finanzierungsbedingungen

Das deutsche Finanzsystem ist traditionell stark bankenorientiert. Nach der Finanzierung aus internen Mitteln sind Bankkredite mit unterschiedlichen Laufzeiten nach wie vor die wichtigste Quelle der Unternehmen zur Deckung ihres Finanzierungsbedarfs.¹ Der Zugang zu Bankkrediten und die Bedingungen, unter denen dies erfolgt, sind somit maßgeblich für die Beschaffung externer Mittel und determinieren das „Finanzierungsklima“ der Unternehmen.

2.1 Finanzierungsklima

Das Finanzierungsklima hat sich in den zurückliegenden zwölf Monaten erneut verbessert: 17 % der Unternehmen berichten von einer Verschlechterung, während 11 % der Unternehmen eine Erleichterung bei der Kreditaufnahme wahrgenommen haben (s. Grafik 1). Gegenüber der Vorjahresbefragung hat der Anteil der Unternehmen, der eine Verschlechterung des Finanzierungsklimas meldet, um 2 Prozentpunkte abgenommen.² Der Anteil der Unternehmen, der von Erleichterungen bei der Kreditaufnahme berichtet, ist sogar um knapp 3 Prozentpunkte gestiegen. Die Mehrzahl der Unternehmen (72 %) meldet eine unveränderte Situation.



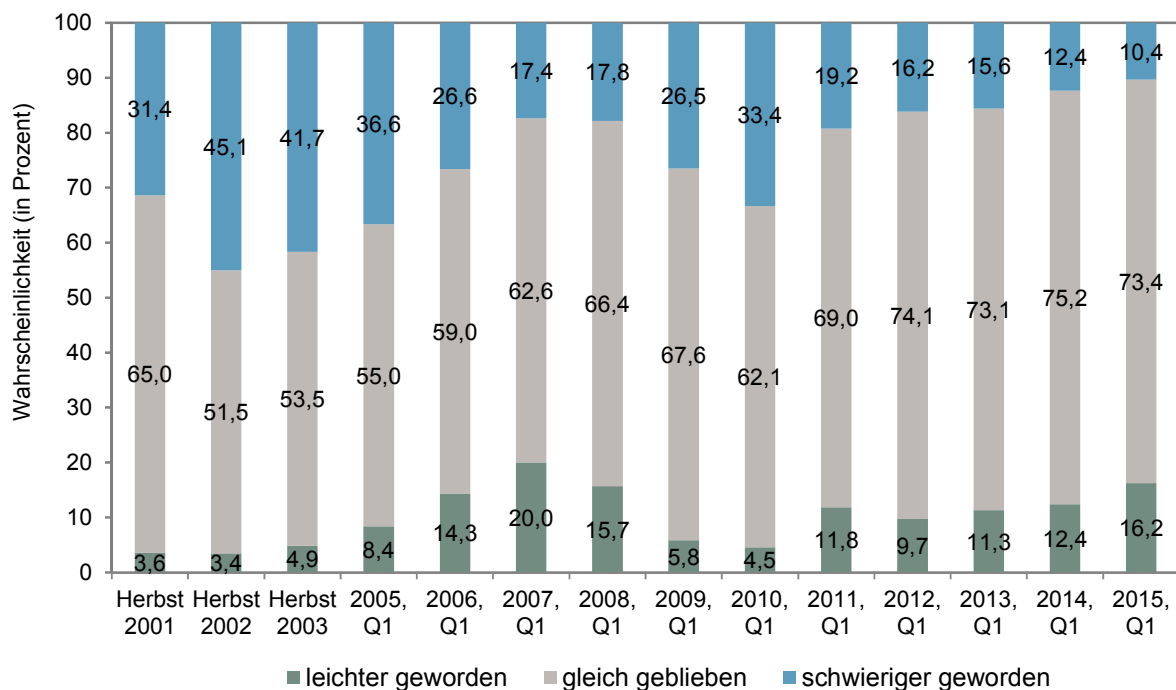
Grafik 1: Veränderung des Finanzierungsklimas nach Umsatzgrößenklassen

¹ Vgl. Schwartz und Zimmermann (2012).

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 Vergleichen mit der Vorjahreserhebung die Befragungsergebnisse der Vorerhebung um die Struktur hinsichtlich der teilnehmenden Verbände korrigiert. Bei Vergleichen über längere Zeiträume erfolgt die Bereinigung mithilfe einer multivariaten Regression. Vgl. dazu detaillierter Abschnitt 5.2 im Anhang.

Dieses Ergebnis wird gestützt durch andere aktuelle Untersuchungen: Auch laut der ifo-Kredithürde hat sich der Anteil der Unternehmen, die die Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen als restriktiv beurteilen, im Verlauf des Jahres 2014 nochmals verringert. Im EZB „Bank Lending Survey“ bestätigen die Kreditinstitute eine Lockerung der Kreditstandards in Deutschland im zurückliegenden Jahr.³

Die Größenunterschiede beim Kreditzugang bleiben jedoch auch 2014 bestehen: Kleine Unternehmen beurteilen das Finanzierungsklima negativer als Große. Bei den Unternehmen mit einem Umsatz von weniger als 1 Mio. EUR überwiegen mit einem Saldo von -15,2 Punkten die „Verschlechterungs-“ die „Verbesserungsmeldungen“. Bei großen Unternehmen ist dieser Saldo dagegen positiv (11,6 Punkte). Mit einem Anteil von 23 % berichten Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Umsatz knapp dreimal so häufig von Erschwernissen wie von Erleichterungen.



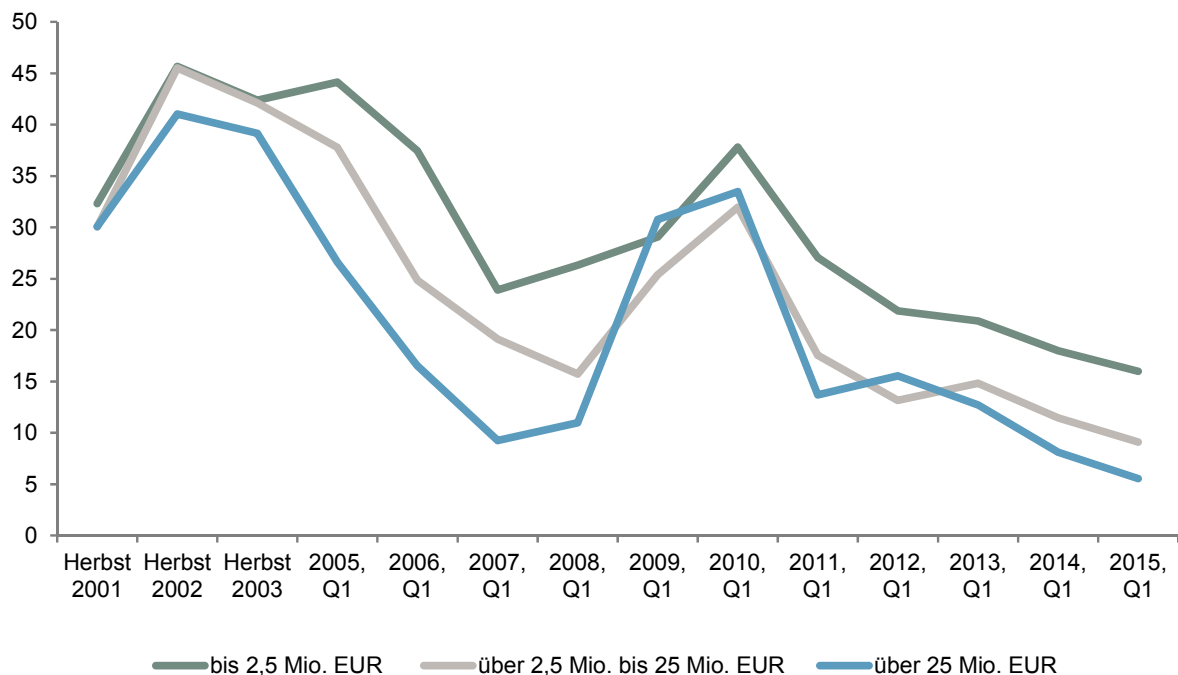
Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Kreditaufnahme sei innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate schwieriger gewordenen, ist von 12,4 % in der Vorjahresbefragung auf 10,4 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2015 gesunken.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 8 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 Stichprobenszusammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 5.2 und Abschnitt 5.3 im Anhang.

Grafik 2: Finanzierungsklima: Entwicklung der Verschlechterungsmeldungen

³ Vgl. Deutsche Bundesbank (2015) sowie ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2015).

Im langfristigen Vergleich zeigt die Erhebung das positivste Ergebnis seit Befragungsbeginn im Jahr 2001 (s. Grafik 2, Box). Nie lag die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Befragung typisches Unternehmen eine Verschlechterung des Kreditzugangs meldet, niedriger als dieses Jahr. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen von einer Verbesserung des Finanzierungsklimas berichtet, war nur im Jahr 2007 noch höher. Ein Rückgang in den Verschlechterungsmeldungen kann in allen untersuchten Unternehmensgrößenklassen beobachtet werden (s. Grafik 3). Aktuell wird der Kreditzugang auch von den kleineren Unternehmen sogar positiver als in den Erhebungen der Jahre 2007 und 2008 beurteilt, in denen die bislang niedrigsten Werte ermittelt werden konnten.



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit bis zu 2,5 Mio. EUR Umsatz angibt, die Kreditaufnahme sei innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate schwieriger gewordenen, ist von rund 18 % in der Vorjahresbefragung auf 16 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2015 gesunken.

Anmerkung: Modellrechnungen für „typische“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 9 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 Stichprobenszusammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 5.2 und Abschnitt 5.3 im Anhang.

Grafik 3: Finanzierungsklima: Entwicklung der Verschlechterungsmeldungen nach Umsatzgrößenklassen

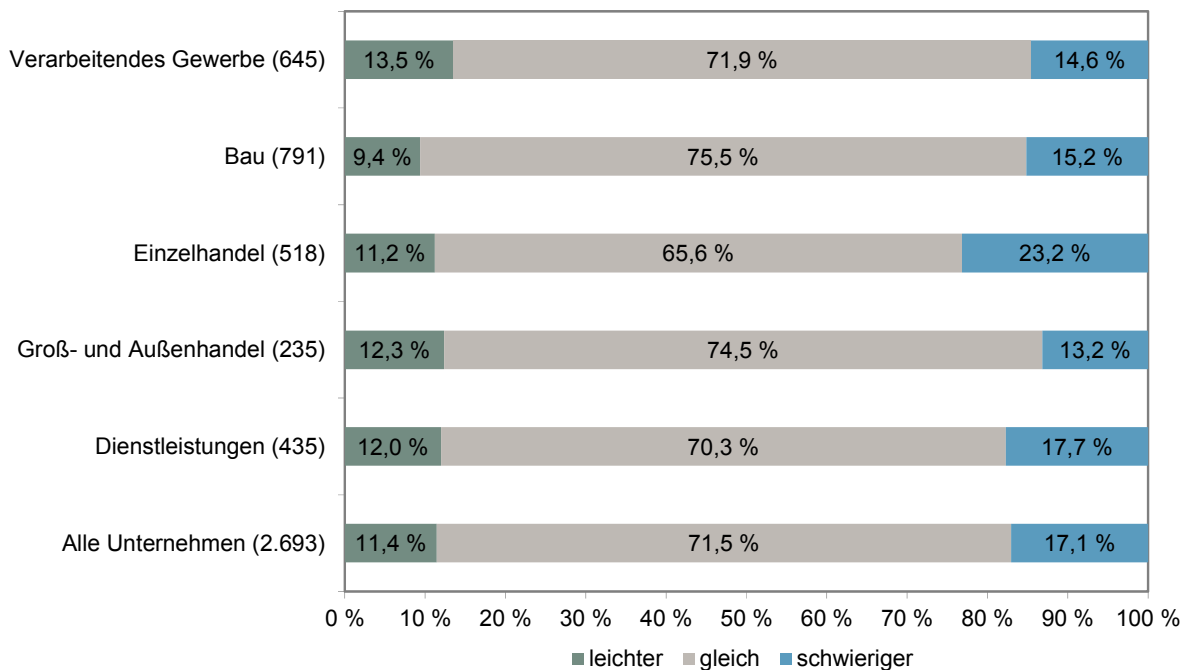
Im Branchenvergleich melden der Groß- und Außenhandel gemeinsam mit dem Verarbeitenden Gewerbe die deutlichste Entspannung bei den Kreditaufnahmebedingungen (s. Grafik 4). Mit Saldenwerten von -0,9 bzw. 1,1 halten sich „leichter“- und „schwieriger“-Meldungen nahezu die Waage. Ähnlich wie in den Vorjahren stellt sich die Situation im Einzelhandel, Dienstleistungs- und Bausektor mit Saldenwerten („leichter“- abzüglich „schwieriger“-

Meldungen) zwischen rund -12 und -5,8 Prozentpunkten negativer dar. Die Unterschiede in den Beurteilungen zwischen den Branchen sind dabei weniger auf die Anteile der Unternehmen zurückzuführen, die Erleichterungen bei der Kreditaufnahme feststellen. Vielmehr unterscheidet sich das Antwortverhalten hauptsächlich bezüglich der Verschlechterungsmeldungen.

Box: Langfristige Entwicklung der Kreditaufnahmebedingungen

Die Finanzierungssituation vieler Unternehmen verbesserte sich nach 2002 zunächst merklich. Gründe hierfür dürften die konjunkturelle Erholung und die zunehmend bessere Anpassung der Unternehmen an die Erfordernisse des Finanzmarkt wandels (etwa bezüglich der Eigenkapitalquote) sein. Deutliche Verbesserungen des Kreditzugangs meldeten zunächst größere Unternehmen (über 25 Mio. Umsatz). Dagegen berichten kleine Unternehmen (bis 2,5 Mio. EUR Umsatz) erst ab der Befragung des Jahres 2006 davon.

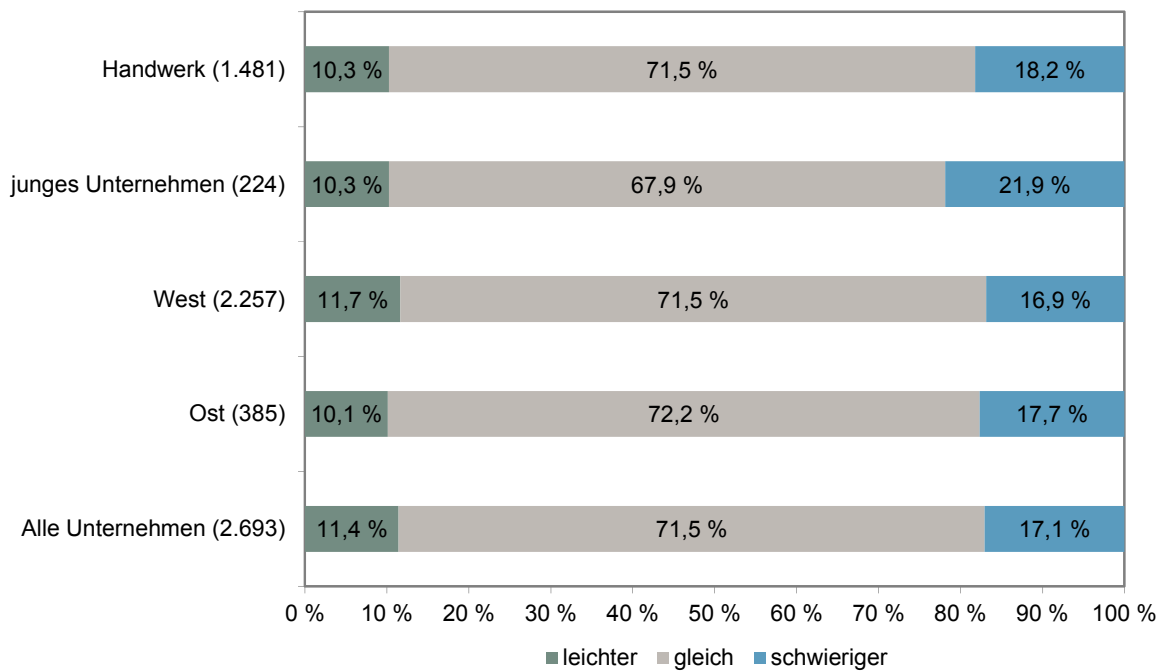
Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 wurde die Kreditaufnahme wiederum deutlich schwieriger. Große Unternehmen waren davon am stärksten betroffen. Erstmals seit dem Start der Befragungsreihe beurteilen die großen Unternehmen den Kreditzugang nicht positiver als die Kleinen (2009, Q1). Nach Überwindung der Krise entspannte sich die Finanzierungssituation insbesondere bei den großen Unternehmen rasch.



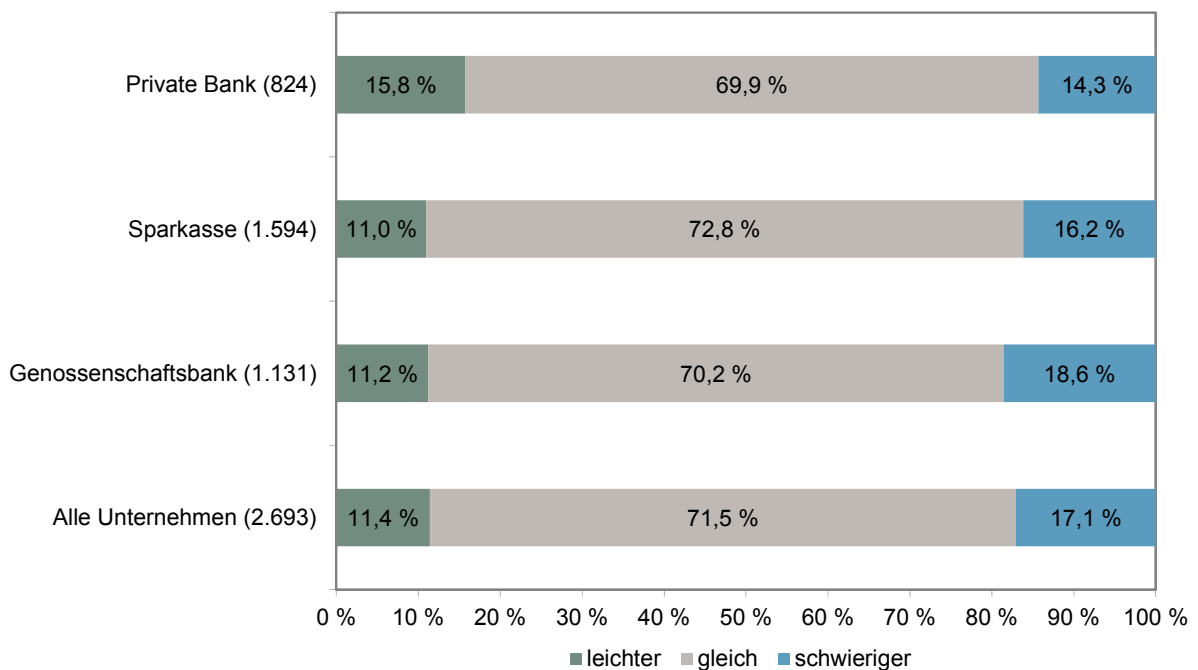
Grafik 4: Veränderung des Finanzierungsklimas nach Branchen

Auch junge Unternehmen (bis einschließlich fünf Jahre) berichten mit 22 % häufiger als andere Unternehmen von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme (s. Grafik 5). Dagegen unterscheidet sich die Beurteilung der Kreditaufnahmebedingungen zwischen Unternehmen aus den ostdeutschen sowie den westdeutschen Bundesländer kaum. Auch die Antworten der Handwerksunternehmen weichen kaum von jenen der anderen Befragungsteilnehmer ab. Anders als es Grafik 6 suggeriert, haben Kunden von privaten Banken nicht per se einen einfacheren Kreditzugang. Zusätzlich durchgeführte Regressionsanalysen zeigen, dass die-

ses Ergebnis auf Unterschiede in der Kundenstruktur (z. B. Größe, Branche) zurückzuführen ist und weniger auf ein unterschiedliches Verhalten der verschiedenen Bankengruppen.



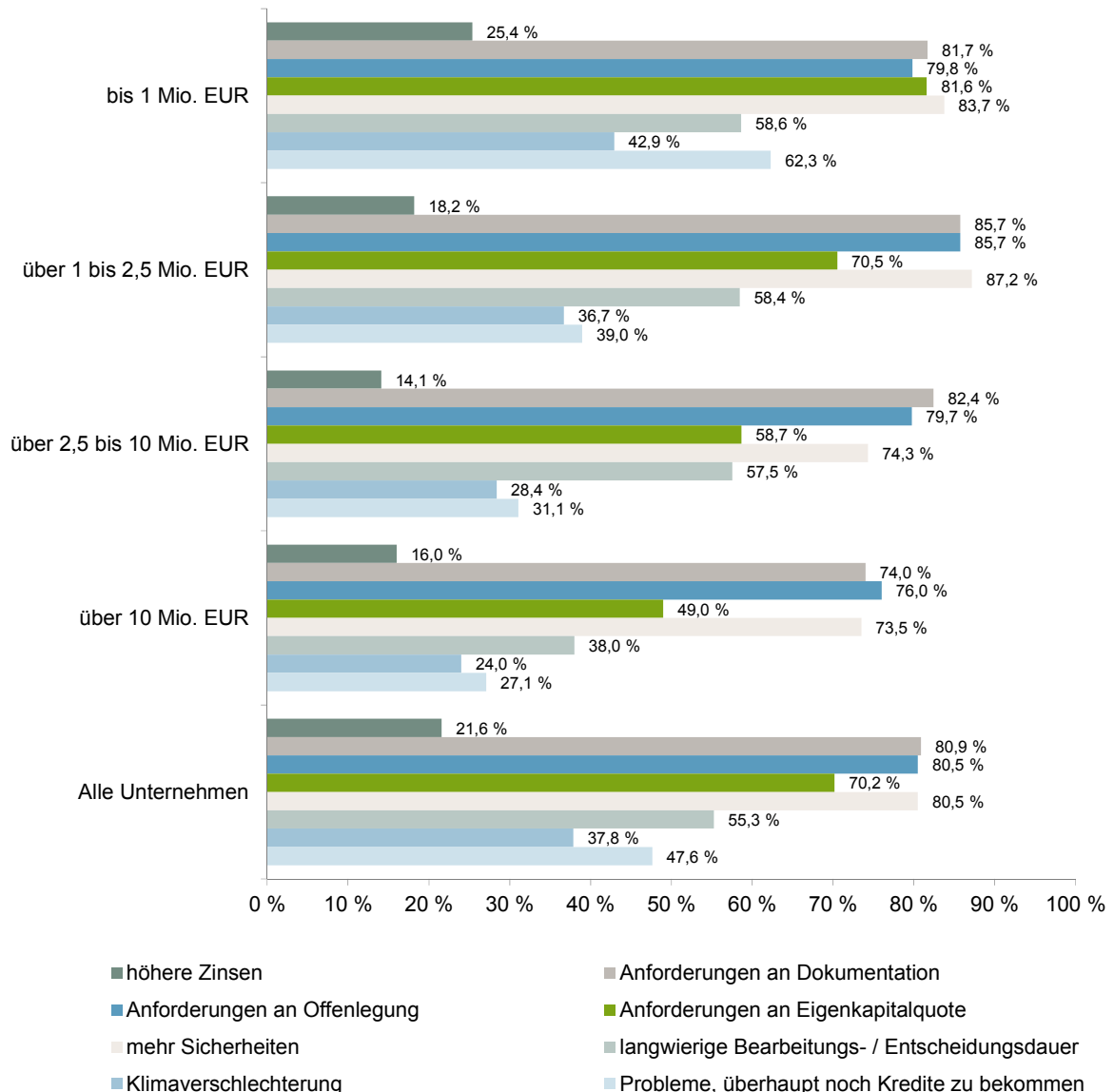
Grafik 5: Veränderung des Finanzierungsklimas nach Handwerk, Alter und Regionen



Grafik 6: Veränderung der Finanzierungsklimas nach Bankengruppen

2.2 Ursachen für Erschwernisse der Kreditaufnahme

Die Aspekte, an denen die Unternehmen eine Verschlechterung des Finanzierungsklimas festmachen, haben sich gegenüber der Vorjahresbefragung nur unwesentlich verändert.⁴ Mit Werten von gut 80 % nennen die Unternehmen gestiegene Anforderungen an die Dokumentation des Vorhabens (80,9 %), Anforderungen an die Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien sowie höhere geforderte Sicherheiten (beides 80,5 %) nahezu gleich häufig (s. Grafik 7).

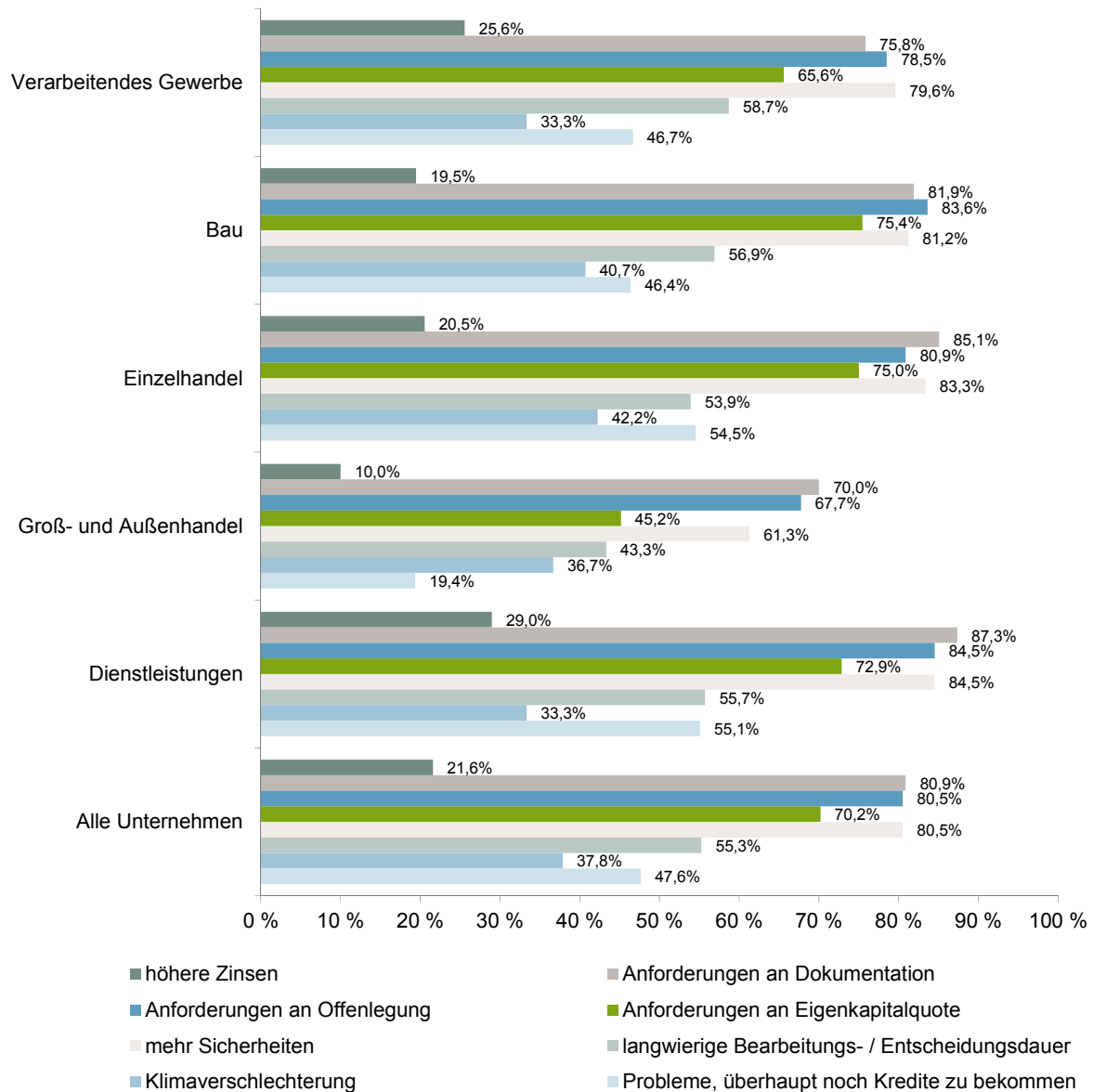


Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 7: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklassen

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

70 % der Unternehmen machen die Verschlechterung der Kreditaufnahme an gestiegenen Anforderungen an die Eigenkapitalquote fest. Mit deutlichem Abstand rangieren auf den folgenden Positionen: die Bearbeitungsdauer (55 %), Probleme, überhaupt – selbst zu ungünstigeren Konditionen – noch einen Kredit zu bekommen (48 %), das Klima in der Firmenkundenberatung (38 %) sowie die Zinshöhe (22 %). Die Gründe im Einzelnen:



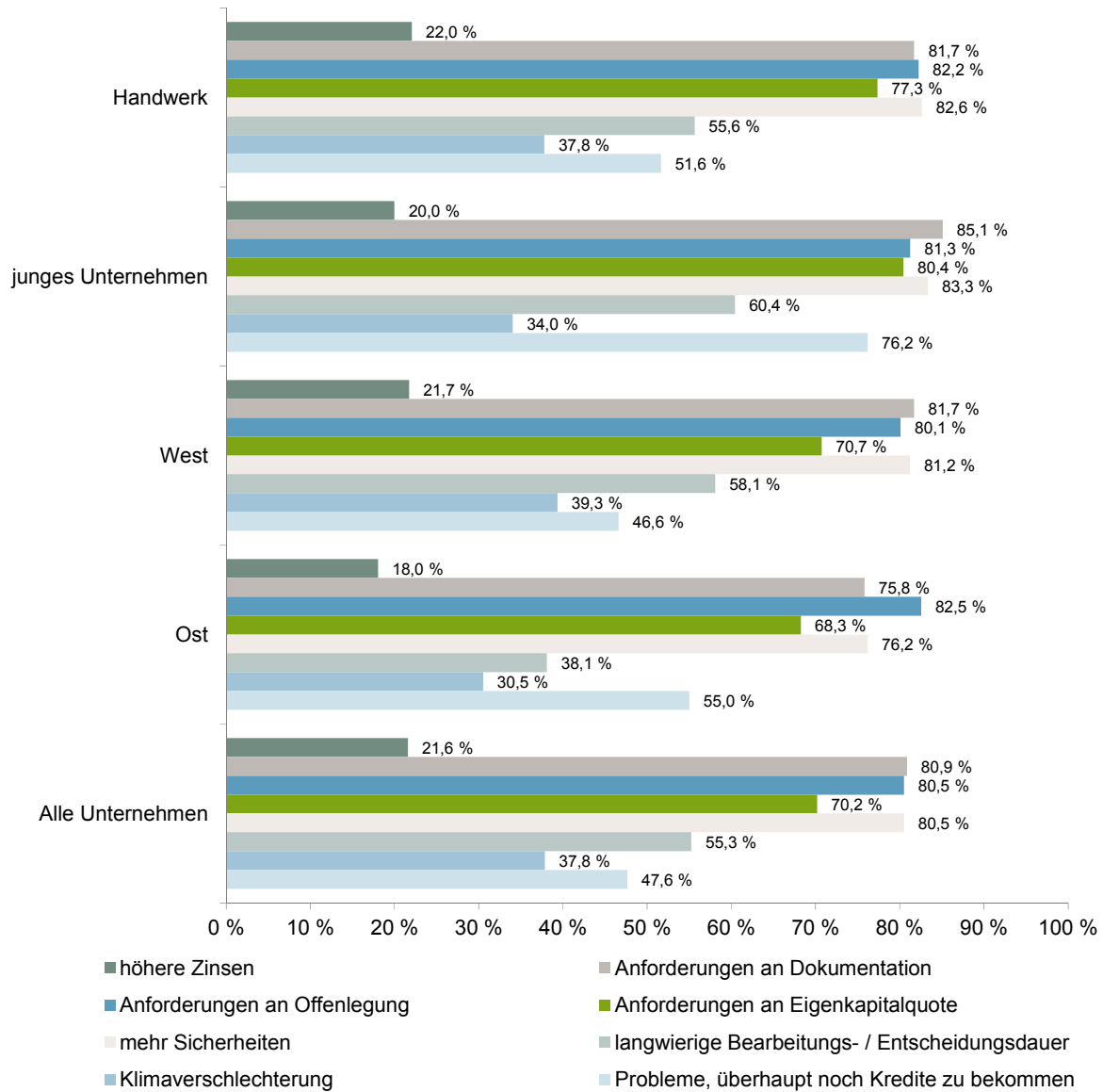
Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Grafik 8: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Branchen

Die Anforderungen an die Dokumentation von Vorhaben sowie an die Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien führen alle untersuchten Unternehmensgruppen ähnlich häufig als Erschwernisgrund an (s. Grafik 7, Grafik 8 und Grafik 9).⁵ Dies bestätigt erneut, dass die

⁵ Aufgrund von vergleichsweise niedrigen Fallzahlen wurden die Unternehmen mit über 10 Mio. EUR Jahresumsatz zusammengefasst. Auch bei der Interpretation der Ergebnisse für den Groß- und Außenhandel ist zu berücksichtigen, dass nur wenige Beobachtungen in die Auswertung eingehen.

Kreditinstitute ihr professionalisiertes Risikomanagement bei allen ihren Kunden (unabhängig von Größe, Branche, Region) anwenden, um die individuellen Kreditrisiken jedes Engagements abschätzen zu können.



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

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

Die seit Jahren unverändert häufige Nennung von Sicherheiten (81 %) zeigt die hohe Bedeutung, die Kreditinstitute den Sicherheiten als Instrument zur Steuerung ihres Risikos beimessen.⁶ Auch hier bestehen zwischen den Unternehmen nur wenige Unterschiede im Antwortverhalten. Eine Ausnahme bildet die Unternehmensgröße: Kleine Unternehmen (unter 2,5 Mio. EUR Umsatz) führen diesen Aspekt mit 84 bzw. 87 % deutlich häufiger an als größere Unternehmen (jeweils rund 74 %).

⁶ Vgl. dazu auch Zimmermann (2007).

Die Anforderungen an die Eigenkapitalquote spielen demgegenüber eine geringere Rolle für eine etwaige Verschlechterung der Kreditaufnahme (70 % der Nennungen). Dies bestätigen die Befunde der letztjährigen Erhebung, wonach eine „zu niedrige“ EK-Quote in den zurückliegenden Jahren zunehmend seltener zu Kreditablehnungen geführt hat. Maßgeblich hierfür dürften die deutlich gestiegenen Eigenkapitalquoten gewesen sein. Dagegen wurden unzureichende Sicherheiten seit Beginn der Befragungsreihe im Herbst 2001 unverändert häufig als Kreditablehnungsgrund genannt.⁷ Dass die Anforderungen an die Eigenkapitalquote insgesamt seltener als limitierender Faktor beim Kreditzugang genannt wird, liegt daran, dass die Eigenkapitalquote vor allem für größere Unternehmen seltener ein Problem darstellt: Lediglich 49 % der Unternehmen mit über 10 Mio. EUR Umsatz nennen diesen Aspekt. Dagegen beläuft sich der entsprechende Anteil bei den kleinen Unternehmen (unter 1 Mio. EUR Umsatz) auf 82 %. Auch junge sowie Handwerksunternehmen berichten häufiger von gestiegenen Anforderungen an die Eigenkapitalquote als Problem bei der Kreditaufnahme (jeweils rund 80 %).

Das Problem, überhaupt noch einen Kredit – selbst zu ungünstigeren Konditionen – zu erhalten, stellt die härteste Restriktion beim Kreditzugang dar. Häufig dürfte es im Zusammenhang mit den Möglichkeiten zur Sicherheitenstellung sowie der Eigenkapitalausstattung des Unternehmens stehen. Dementsprechend haben kleine Unternehmen häufiger generelle Probleme beim Kreditzugang als Große: Bezogen auf die Unternehmen, die von Erschwernissen bei der Kreditaufnahme berichten, geben 62 % der Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Umsatz an, dass bei ihnen der grundsätzliche Zugang zu Krediten infrage steht. Für Unternehmen mit über 10 Mio. EUR Umsatz beträgt der entsprechende Wert dagegen 27 %. Mit 76 % berichten junge Unternehmen am häufigsten über Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten. Gravierende Restriktionen – wie eine niedrige Eigenkapitalquote oder Probleme, ausreichend Sicherheiten zu stellen und in der Folge Kreditablehnungen – konzentrieren sich nach wie vor auf junge und kleine Unternehmen.

Zusätzlich durchgeführte multivariate Analysen unterstreichen, dass generelle Probleme beim Kreditzugang stark auf die Entwicklung der Ratingnote zurückzuführen sind. Die größeren Probleme beim Kreditzugang kleiner sowie junger Unternehmen können jedoch nicht allein mit der Entwicklung der Ratingnote erklärt werden. Dies belegt die strukturellen Probleme kleiner und junger Unternehmen bei der Kreditaufnahme.

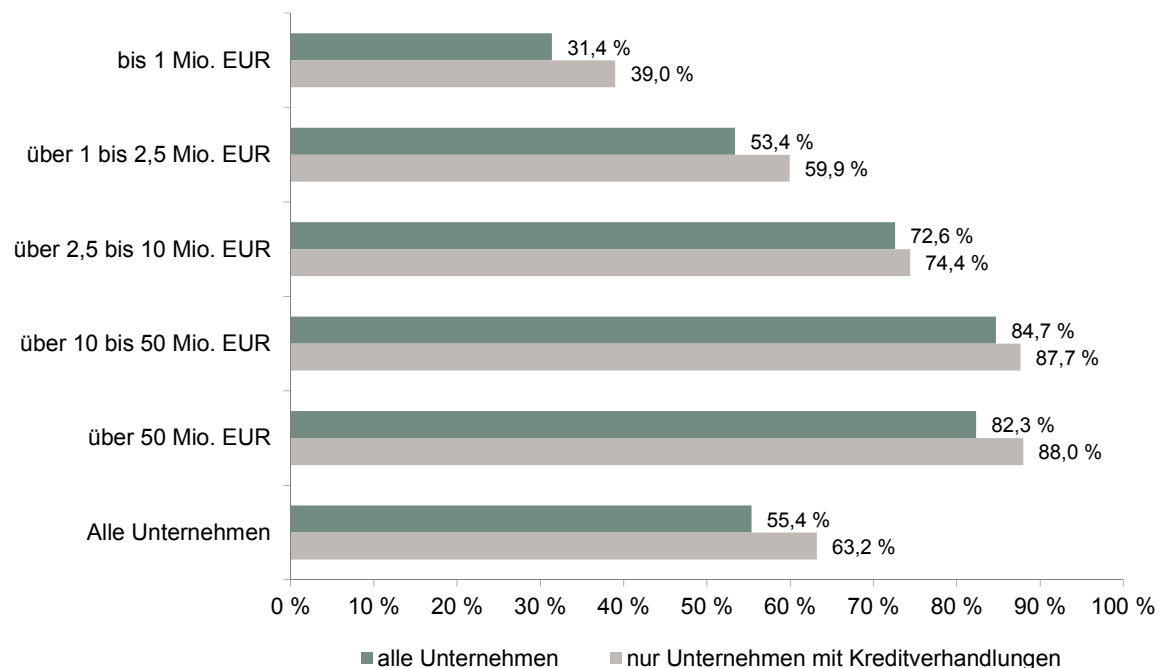
⁷ Vgl. Zimmermann (2014).

3. Ratingnote

Die Bonitätsbeurteilung eines Kreditnehmers – das Rating – bildet den Kern jeder Kreditentscheidung. Ratingsysteme ermöglichen es, auf der Basis immer umfassenderer Datenstrukturen und statistischer Rechenverfahren die individuelle Ausfallwahrscheinlichkeit für jedes einzelne Kreditengagement zu schätzen. Auf diese Weise lassen sich die (erwarteten) Risikokosten eines Engagements bestimmen, welche die Grundlage für die Kreditentscheidung sowie die Konditionengestaltung bilden. Zu den quantitativen Faktoren mit hohem Gewicht zählen dabei neben der Liquiditätssituation und der Ertragslage eines Unternehmens insbesondere auch seine Kapitalstruktur. Da gerade mittelständische Unternehmen ihre Außenfinanzierung hauptsächlich über Bankkredite decken, ist es für sie besonders wichtig, die Arbeitsweise von Ratingverfahren sowie die eigene Ratingnote zu kennen.

3.1 Kenntnis über die Ratingnote

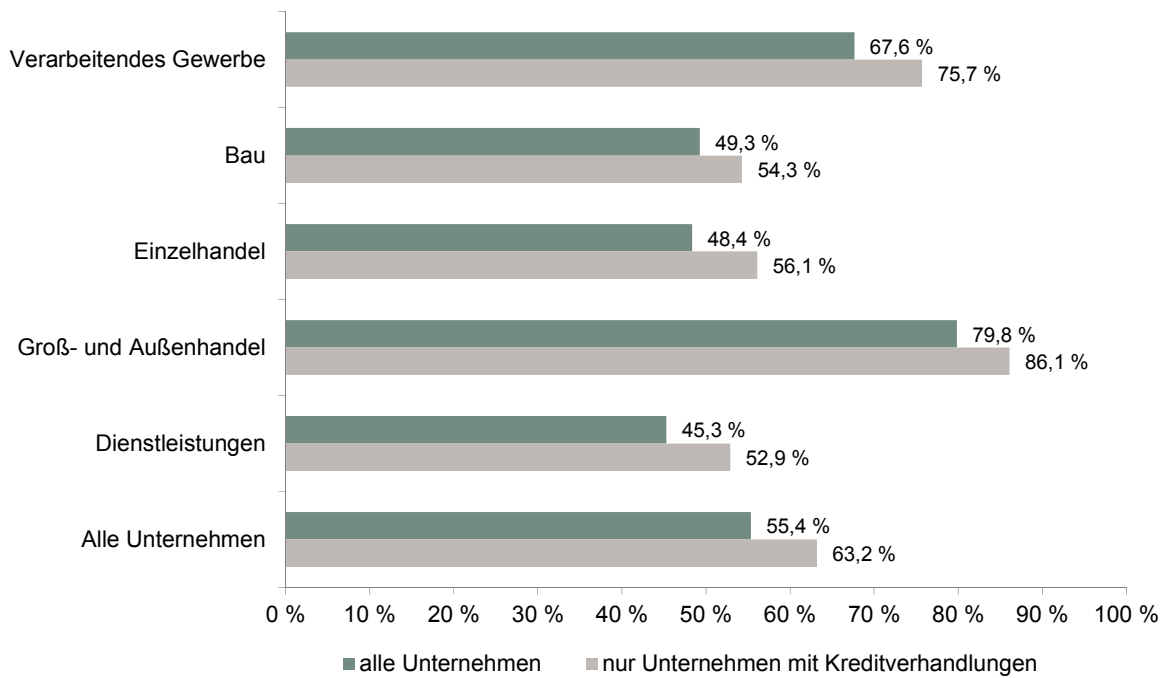
Umso überraschender ist, dass viele Unternehmen ihre Ratingnote trotzdem nicht kennen: lediglich 55 % wissen über die Ratingeinstufung ihres Unternehmens Bescheid. Dieser geringe Anteil ist nicht etwa darauf zurückzuführen, dass die Unternehmen derzeit keinen externen Finanzierungsbedarf aufweisen, etwa weil keine Investitionen anstehen oder diese aus internen Mitteln bestritten werden können.



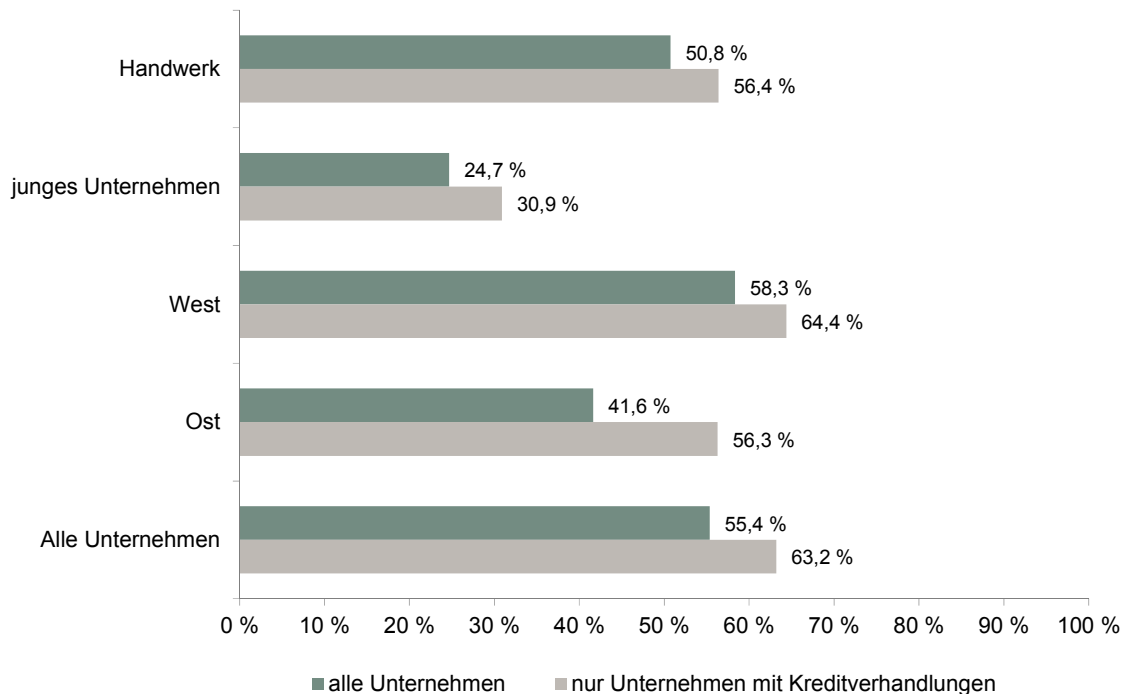
Grafik 10: Ratingnote bekannt nach Umsatzgrößenklassen

Selbst unter den Unternehmen, die Kreditverhandlungen geführt haben, liegt der entsprechende Anteil mit 63 % nur unwesentlich höher. Vor allem kleine Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Umsatz) kennen nur sehr selten ihre Ratingnote: 39 % lautet der Anteil unter den klei-

nen Unternehmen mit Kreditverhandlungen. Demgegenüber liegt der entsprechende Anteil in den beiden größten Umsatzgrößenklassen mit 88 % deutlich höher (s. Grafik 10).



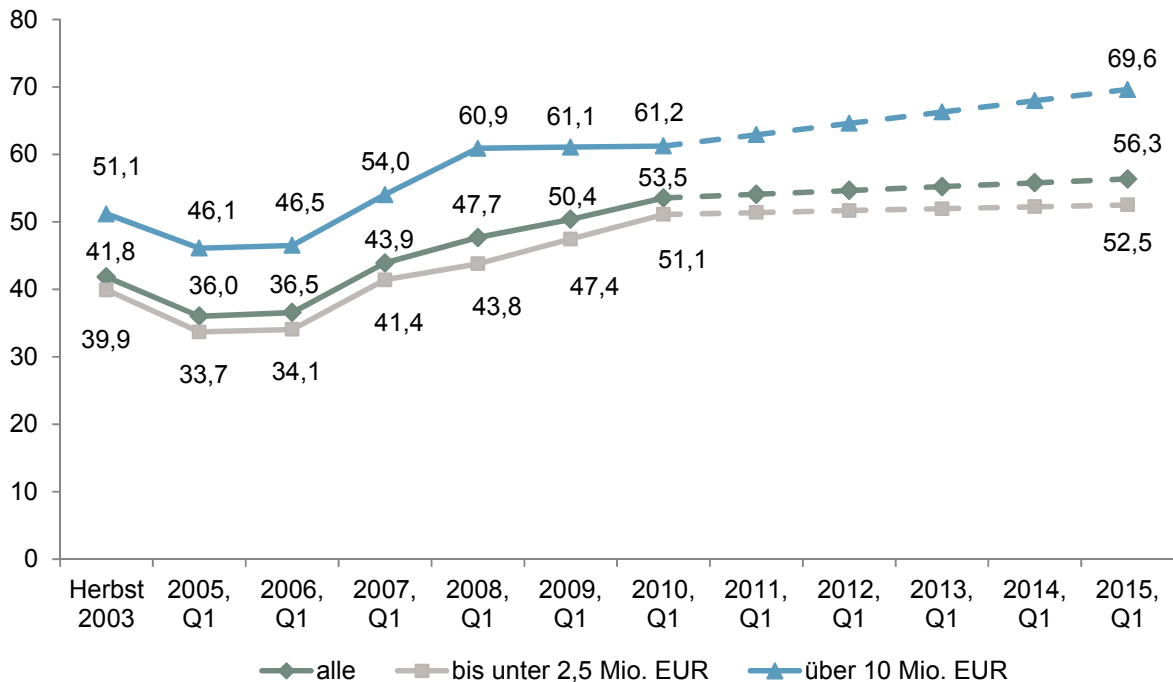
Grafik 11: Ratingnote bekannt nach Branchen



Grafik 12: Ratingnote bekannt nach Unternehmensalter, Handwerk und Region

Besonders gut informiert zeigen sich Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Groß- und Außenhandels (s. Grafik 11). Dagegen kennen junge Unternehmen ihre Ratingnote seltener. Bei Handwerksunternehmen sowie nach der Region des Unternehmenssitzes

lassen sich nur geringfügige Abweichungen vom Durchschnitt über alle befragten Unternehmen feststellen (s. Grafik 12).⁸



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit bis zu 2,5 Mio. EUR Umsatz seine Ratingnote kennt, ist von rund 51 % in der Befragung im ersten Quartal 2010 auf rund 53 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2015 gestiegen.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 10. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobensammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 5.2 und Abschnitt 5.3 im Anhang.

Grafik 13: Entwicklung der Kenntnis über die Ratingnote

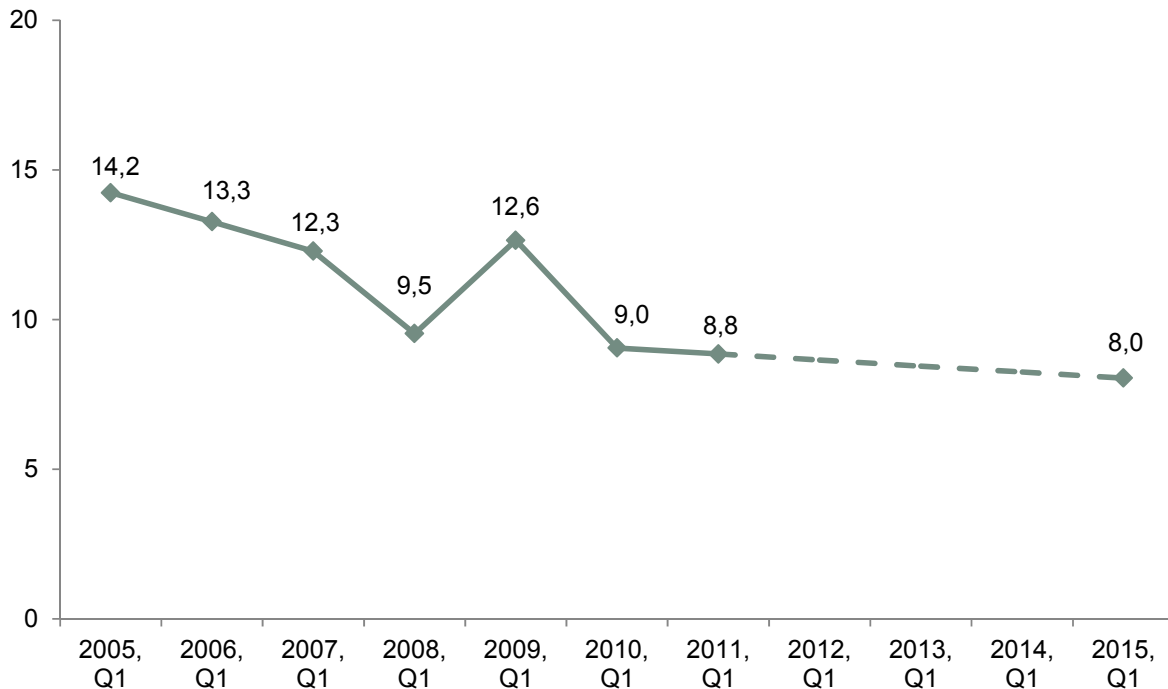
Der Vergleich mit zurückliegenden Befragungen zeigt, dass gerade bei größeren Unternehmen – seit der letzten Erhebung im Jahr 2010 – das Wissen über die Ratingnote nochmal zugenommen hat.⁹ Bei den kleineren Unternehmen kann in diesem Zeitraum nur ein geringer Zuwachs festgestellt werden, nachdem diese gerade 2008 bis 2010 den Abstand zu den größeren Unternehmen deutlich verringern konnten (s. Grafik 13).¹⁰

⁸ Diese Abweichungen erweisen sich in Regressionsanalysen – nach Kontrolle für Größe, Branche und Alter – als statistisch nicht signifikant.

⁹ Die Auswertung in Grafik 13 umfasst alle Unternehmen. Eine Einschränkung auf Unternehmen mit Kreditverhandlungen war aufgrund von Umstellungen im Fragebogen nicht möglich.

¹⁰ Ein Erklärungsansatz für den leichten Rückgang der Kenntnis der Ratingnoten in den Jahren 2005 und 2006 dürfte sein, dass nach Abflauen der intensiv geführten Basel II Diskussion und der allmählich einsetzenden Verbesserung des Finanzierungsklimas, das Thema zwischenzeitlich an Aufmerksamkeit einbüßte. Vgl. Zimmermann (2007).

Auch wenn einschränkend berücksichtigt werden muss, dass aufgrund des guten Kreditzugs derzeit die Diskussion um Ratingnoten und Finanzkennziffern weniger im Fokus der Unternehmen steht als noch vor einem halben Jahrzehnt: Die vergleichsweise hohe Zahl der Unternehmen, die ihre Ratingeinstufung nicht kennt, deutet auf Verbesserungspotenziale bei der Kommunikation zwischen Unternehmen und Banken hin.



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, seine Ratingnote wurde ihm trotz Nachfrage nicht mitgeteilt, hat sich von 14,2 % in der Befragung im ersten Quartal 2005 auf 8 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2015 nahezu halbiert.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 11. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobensammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 5.2 und Abschnitt 5.3 im Anhang.

Grafik 14: Ratingnote trotz Nachfrage nicht mitgeteilt?

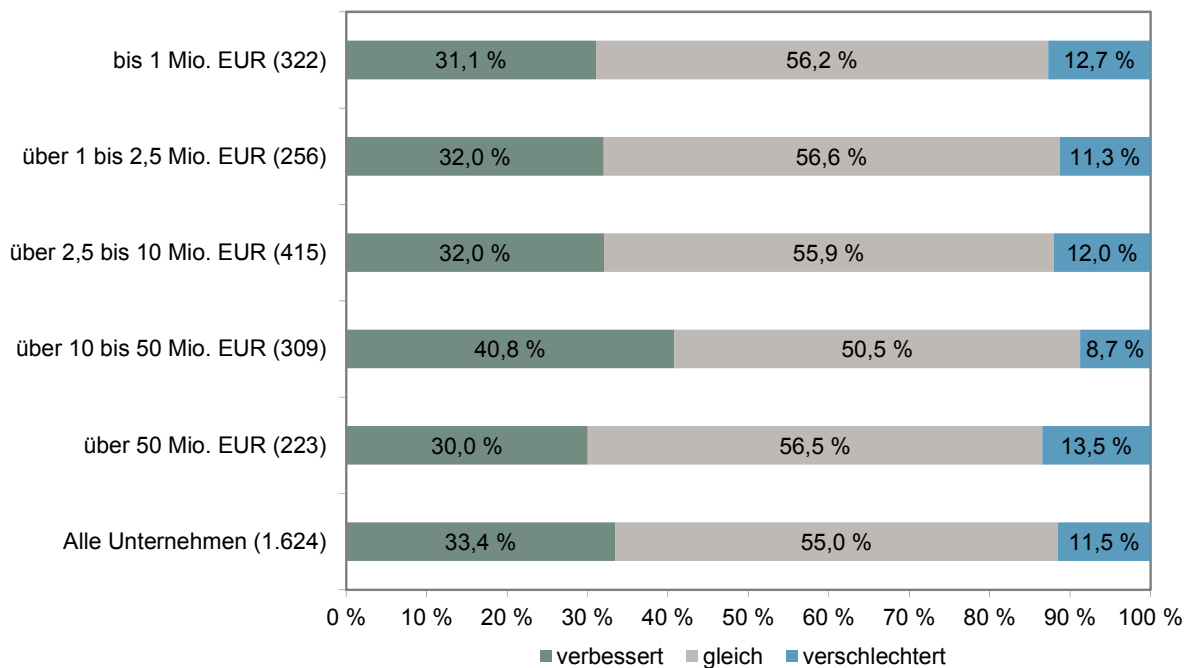
Hauptgrund für das Unwissen bezüglich der Ratingnote ist, dass die Unternehmen nicht danach fragen: 89 % der Unternehmen, die ihre Ratingnote nicht kennen, haben sich bei ihrem Kreditinstitut auch nicht danach erkundigt. Hingegen berichten nur 8 %, dass sie trotz Nachfrage keine Mitteilung über ihre Ratingnote erhalten haben. Dieser Anteil unterscheidet sich nur geringfügig zwischen den hier untersuchten Unternehmenstypen.¹¹ Erfreulich ist, dass die Informations- und Kommunikationspolitik der Kreditinstitute heute deutlich offener ist als früher: Die Wahrscheinlichkeit, dass einem Unternehmen seine Ratingnote trotz Nachfrage

¹¹ Ohne Grafik.

vom Kreditinstitut nicht mitgeteilt wurde, hat sich seit der Erhebung im Jahr 2005 nahezu halbiert (s. Grafik 14).

3.2 Entwicklung der Ratingnote

Gegenüber der Vorjahresbefragung haben sich die Ratingnoten der Unternehmen deutlich verbessert (s. Grafik 15). Mit 33 % berichtet ein deutlich höherer Anteil der befragten Unternehmen von einer verbesserten Bonitätseinschätzung (Vorjahreserhebung: 25 %) als von einer Verschlechterung der Ratingnote (unverändert 12 %).

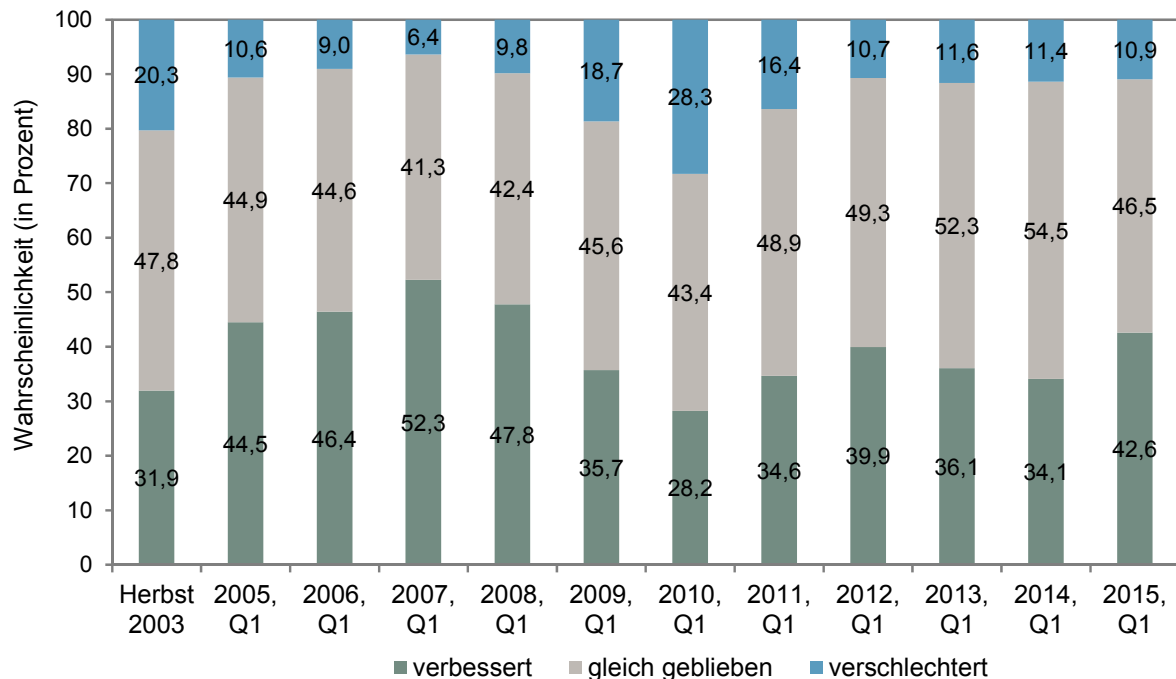


Grafik 15: Entwicklung der Ratingnote nach Umsatzgrößenklassen

Ursache hierfür dürfte die Verbesserung der konjunkturellen Lage sein, die sich über die Absatzaussichten und Finanzkennziffern positiv auf die Ratingnoten der Unternehmen auswirkt. So belegt das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer im November 2014 eine Trendwende beim Geschäftsklima zu zunehmend optimistischeren Einschätzungen.¹² Die im März 2015 durchgeführte Frühjahrsbefragung der Creditreform Wirtschaftsforschung ermittelt gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Verbesserung der Eigenkapitalquoten.¹³ Die Entwicklung der Ratingnoten unterscheidet sich kaum nach der Unternehmensgröße. Lediglich bei den Unternehmen mittlerer Größe (bis 10 bis 50 Mio. EUR Umsatz) konnte ein etwas größerer Anteil ihre Ratingnote verbessern.

¹² Vgl. KfW / ifo (2015).

¹³ Vgl. Creditreform Wirtschaftsforschung (2015).



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist von 34,1 % in der Vorjahresbefragung auf 42,6 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2015 gestiegen.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 12. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobensammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 5.2 und Abschnitt 5.3 im Anhang.

Grafik 16: Langfristige Entwicklung der Ratingnote

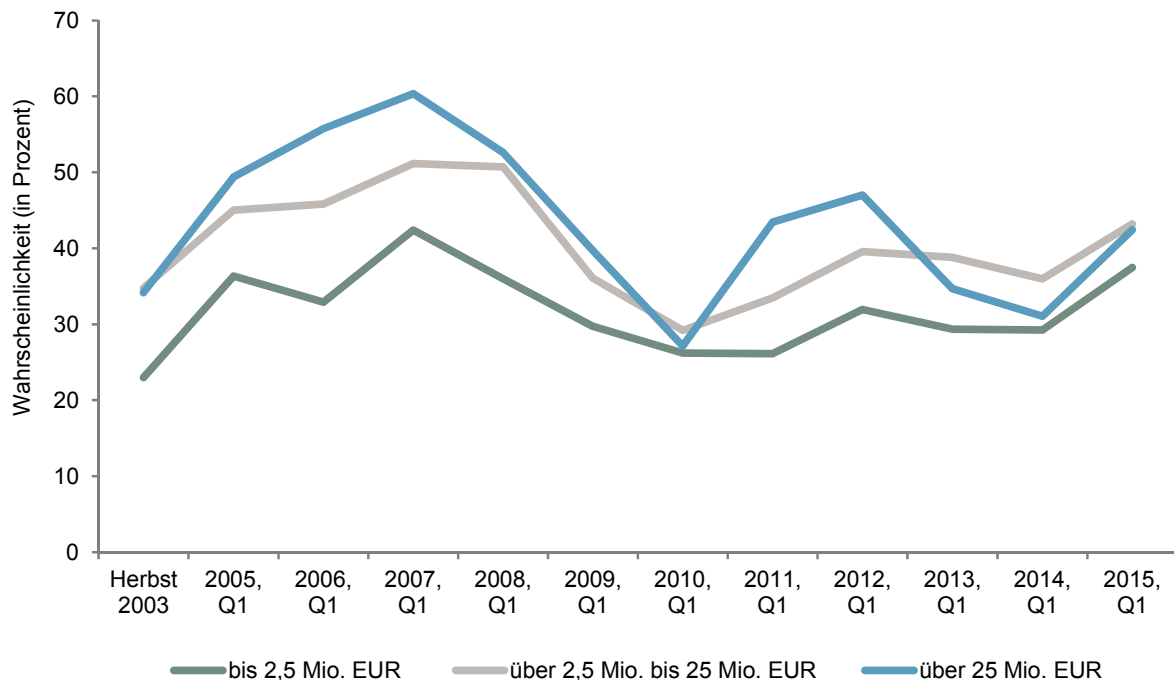
Im langfristigen Vergleich haben sich die Ratingnoten bis zur Befragung des Jahres 2007 zunehmend positiv entwickelt (s. Grafik 16).¹⁴ Dieser Trend wurde durch die Finanz- und Wirtschaftskrise zunächst unterbrochen. Mit der Überwindung der 2008/09-er Krise entwickeln sich ab der Erhebung des Jahres 2011 die Ratingnoten wieder positiver. Das derzeit vorherrschende gute Finanzierungsklima dürfte damit maßgeblich auf die verbesserte Bonitätsbeurteilung der Unternehmen zurückzuführen sein.

Treiber der steigenden Ratingnoten ist die in den zurückliegenden gut zehn Jahren deutliche Verbesserung der Eigenkapitalsituation der Unternehmen.¹⁵ Viele Unternehmen haben ihre Eigenkapitalquoten aktiv erhöht, um sich an die neuen Rahmenbedingungen am Finanz-

¹⁴ Um Vergleiche über mehrere Befragungswellen vornehmen zu können, wird – analog zu Grafik 2 – die unterschiedliche Stichprobensammensetzung in den einzelnen Befragungswellen mithilfe einer multivariaten Regression bereinigt. Dargestellt ist in Grafik 16 die Entwicklung der Wahrscheinlichkeiten für ein stilisiertes Unternehmen von einer Verbesserung, Verschlechterung oder keiner Veränderung der Ratingnote zu berichten. Siehe dazu Abschnitt 5.2 und Abschnitt 5.3 im Anhang.

¹⁵ Vgl. Schwartz (2014a).

markt anzupassen.¹⁶ Allerdings hatte die schwache Konjunktur in den Jahren 2012 und 2013 die Entwicklung der Eigenkapitalquoten und somit auch der Ratingnoten zwischenzeitlich etwas gebremst.



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit bis zu 2,5 Mio. EUR Umsatz angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist von rund 30 % in der Befragung im ersten Quartal 2014 auf 37 % in der Erhebung vom ersten Quartal 2015 gestiegen.

Anmerkung: Modellrechnung für ein „typisches“ Unternehmen, basierend auf den Regressionsergebnissen aus Tabelle 13. Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen, die auf der Stichprobensammensetzung basieren, zu trennen, wird der Einfluss der unterschiedlichen Struktur der einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und aus dem Befragungsergebnis herausgerechnet. Das so bereinigte Antwortverhalten im Zeitablauf wird mithilfe einer Modellrechnung für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten mit denen das exemplarische Unternehmen die entsprechende Antwort gibt. Siehe dazu Abschnitt 5.2 und Abschnitt 5.3 im Anhang.

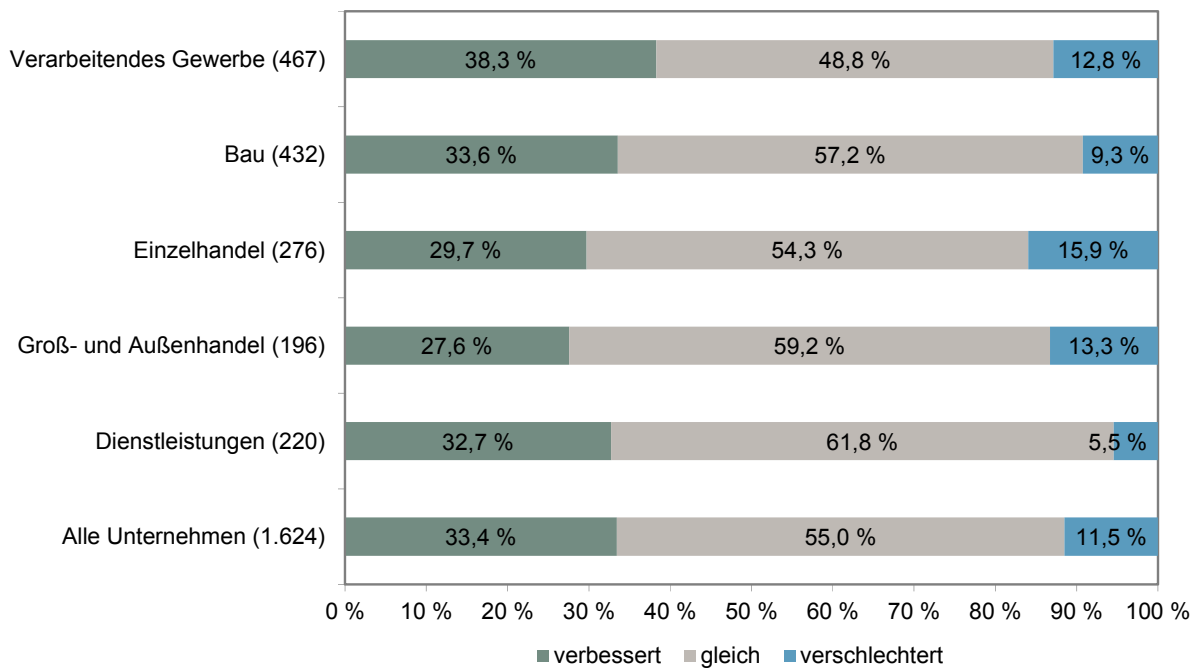
Grafik 17: Langfristige Entwicklung der Ratingnote nach Umsatzgrößenklassen: Verbesserungsmeldungen

Der Langfristvergleich zeigt auch, dass – von wenigen Ausnahmen abgesehen – mit zunehmender Umsatzgröße mehr Unternehmen von Verbesserungen ihrer Ratingnote berichten (s. Grafik 17). Als Ergebnis konzentrieren sich Probleme bei der Kreditaufnahme zunehmend auf kleine Unternehmen. Da es ihnen im Vergleich zu größeren weniger gut gelingt, ihre Bonitätsbeurteilung zu verbessern, stellen Probleme beim Kreditzugang ein strukturelles und dauerhaftes Problem kleiner Unternehmen dar.

Eine Ausnahme bildet die 2008/09-Krise: Aufgrund der stärkeren Betroffenheit gingen vor allem bei den großen Unternehmen die Verbesserungsmeldungen stark zurück. Von der anschließenden Erholung profitierten jedoch auch große und mittlere Unternehmen als erste.

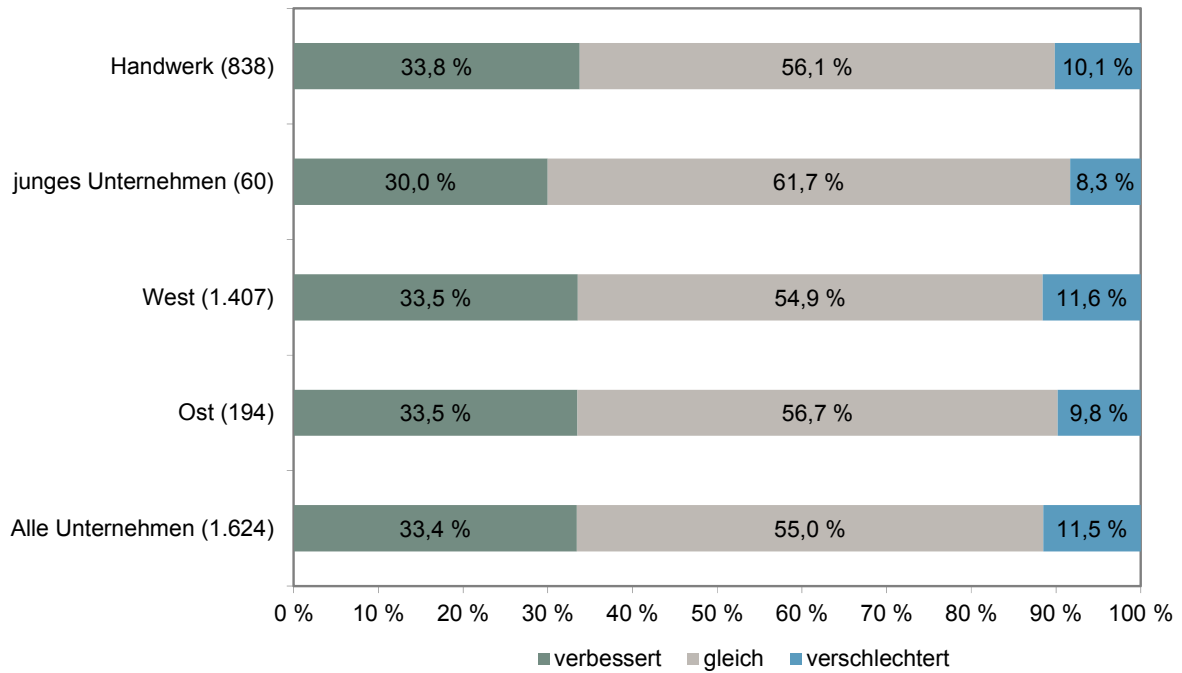
¹⁶ Vgl. beispielsweise Plankensteiner und Zimmermann (2008).

Dagegen berichteten kleine Unternehmen erst in der Erhebung des Jahres 2012 wieder verstärkt von gestiegenen Ratingnoten. Die stärkere Belastung der Ratingnoten großer Unternehmen in den Erhebungen 2013 und 2014 dürfte darauf zurückzuführen sein, dass sie – als häufig auslandsaktive Unternehmen – durch die Wachstumsschwäche in Europa sowie der vorherrschenden geopolitischen Krisen in ihrer Geschäftsentwicklung stärker beeinträchtigt wurden als kleinere Unternehmen. Im Einklang hiermit steht, dass mit dem Groß- und Außenhandel sowie dem Verarbeitenden Gewerbe gerade in jenen Branchen ein Rückgang der Verbesserungsmeldungen zu verzeichnen war, die stark international tätig sind.



Grafik 18: Entwicklung der Ratingnote nach Branchen

Gegenüber der Vorjahreserhebung zeigen sich Verbesserungen der Ratingnote in allen Branchen. Im Handel fällt die Steigerung jedoch etwas gedämpfter als in den anderen Wirtschaftszweigen aus (s. Grafik 18). Die Entwicklung der Ratingnote nach der Handwerkszugehörigkeit, dem Alter sowie zwischen Unternehmen aus den west- und ostdeutschen Bundesländern unterscheidet sich kaum (s. Grafik 19).



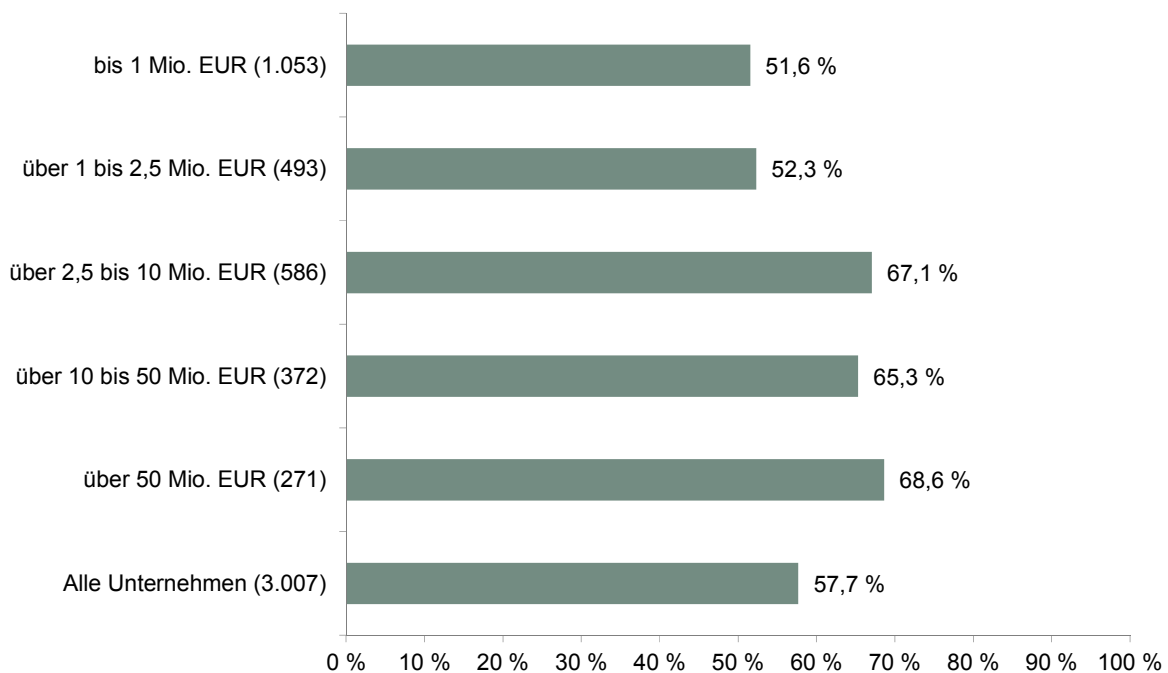
Grafik 19: Entwicklung der Ratingnote nach Unternehmensalter, Handwerk und Regionen

4. Kreditverhandlungen

Die Abhängigkeit der Unternehmen vom Bankkredit hat sich aufgrund der gestiegenen Eigenfinanzierungskraft der Unternehmen in den vergangenen Jahren zwar gelockert.¹⁷ Dennoch hängt vom Ausgang von Kreditverhandlungen nach wie vor maßgeblich ab, inwieweit die benötigten Mittel für Investitionszwecke und zur Sicherung der Liquidität beschafft werden können.

4.1 Unternehmen mit Kreditverhandlungen

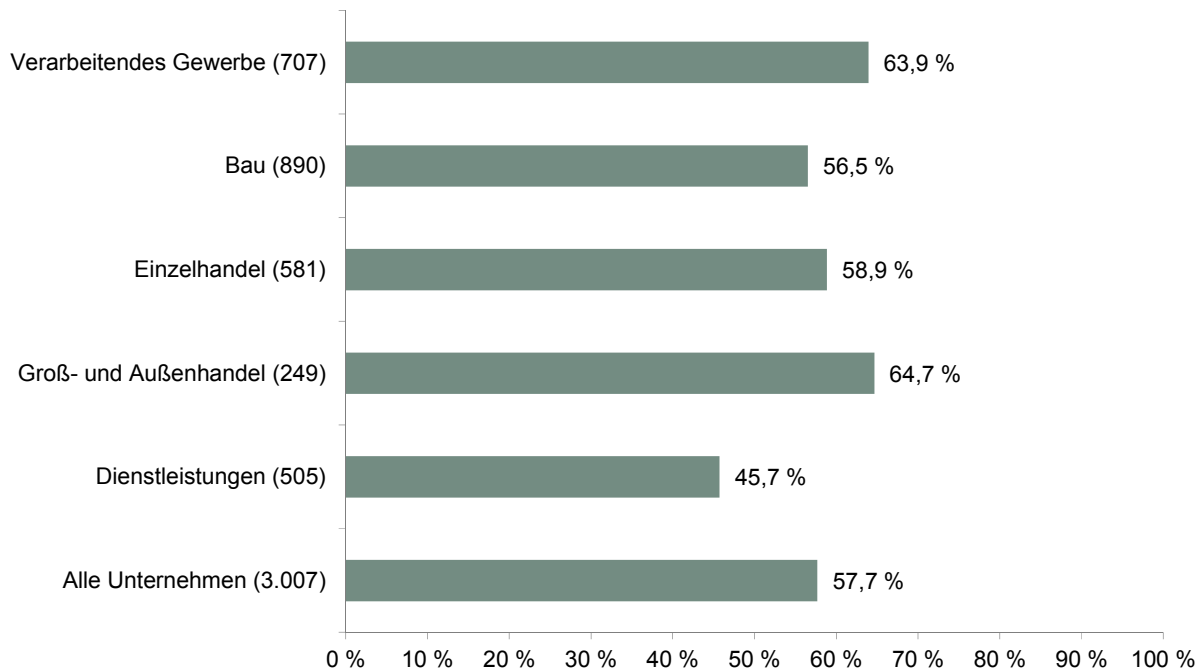
58 % der Unternehmen haben im zurückliegenden Jahr Kreditverhandlungen geführt (s. Grafik 20). Unterschiede bezüglich der Laufzeit bestehen kaum: Kurzfristige Bankkredite (Laufzeit: unter zwei Jahren, Kontokorrentkredite) werden von 52 % der Unternehmen geringfügig häufiger nachgefragt als langfristige Kredite (Laufzeit: 5 Jahre und länger) mit 48 % sowie mittelfristige Kredite (Laufzeit: 2 bis unter 5 Jahre) mit 47 %. Mit Anteilen von rund zwei Dritteln führen größere Unternehmen (über 2,5 Mio. EUR Umsatz) häufiger Kreditverhandlungen als kleine Unternehmen (gut 50 %). Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass größere Unternehmen – etwa weil sie öfter investieren – häufiger Finanzierungsbedarfe aufweisen.¹⁸



Grafik 20: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Unternehmensgröße

¹⁷ Vgl. Schwartz (2014b).

¹⁸ Vgl. Schwartz und Zimmermann (2012).



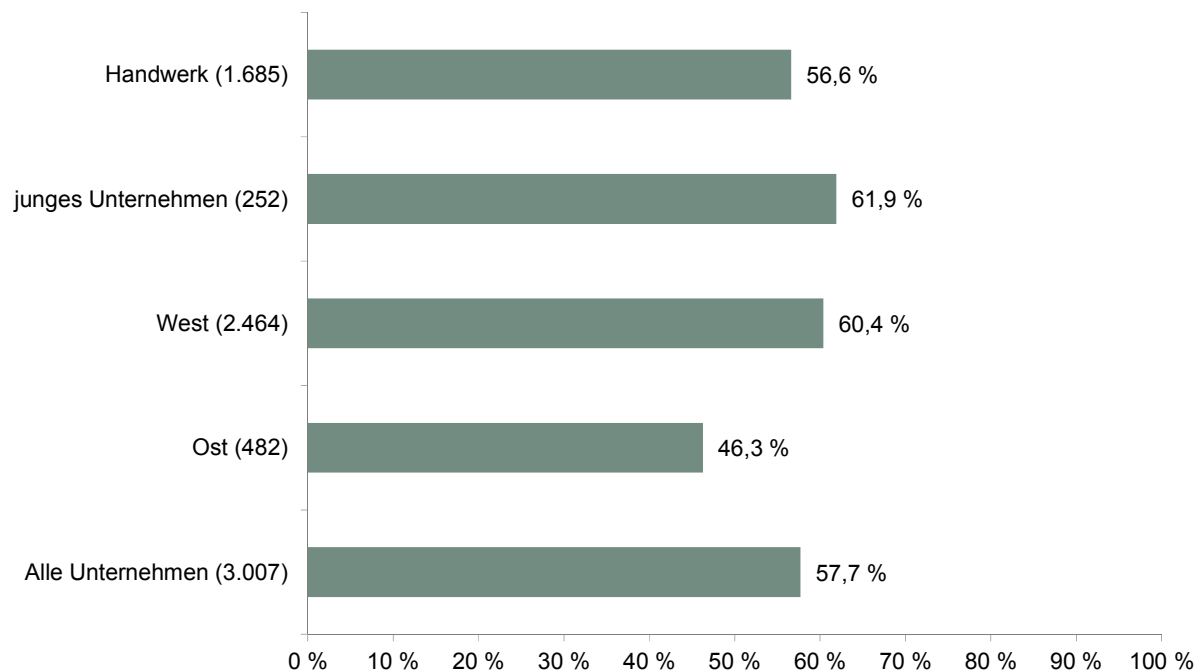
Grafik 21: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Branchen

Die Betrachtung nach Branchen zeigt, dass im Verarbeitenden Gewerbe, Bau, Einzelhandel sowie Groß- und Außenhandel mit Werten zwischen 57 und 65 % ähnlich häufig Gespräche über Kredite stattfinden (s. Grafik 21). Dagegen fragen Dienstleistungsunternehmen seltener Kredite nach (46 %). Dies gilt auch für ostdeutsche Unternehmen (s. Grafik 22).

Auch bezüglich der Kreditlaufzeiten zeigen sich nur wenige Unterschiede (o. Grafik): Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz fragen mit 55 % besonders häufig kurzfristige Kredite nach. Unternehmen mit über 50 Mio. EUR dagegen mit 65 % eher langfristige. Abgesehen von der häufigeren Investitionstätigkeit großer Unternehmen dürfte dies auch daran liegen, dass ihre Projekte häufiger durch längere Projektlaufzeiten gekennzeichnet sind, die dementsprechend auch über einen längeren Zeitraum vorfinanziert werden müssen.¹⁹ Auch ist möglich, dass dieses Ergebnis durch größere Schwierigkeiten kleiner Unternehmen bei der Aufnahme von längerfristigen Krediten bedingt ist und die kleinen Unternehmen in Antizipation dieser Schwierigkeiten bereits seltener entsprechende Kreditverhandlungen aufnehmen (s. Abschnitt 4.2).

Auffällig ist darüber hinaus, dass Groß- und Außenhandel sowie Dienstleister im Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe häufiger Verhandlungen über kurzfristige als langfristige Kredite führen. Dies dürfte auf die größere Bedeutung von Betriebsmittelfinanzierungen in den beiden zuerst genannten Wirtschaftszweigen zurückzuführen sein.

¹⁹ Vgl. Zimmermann (2014).



Grafik 22: Kredit für Investitionen beantragt? Nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

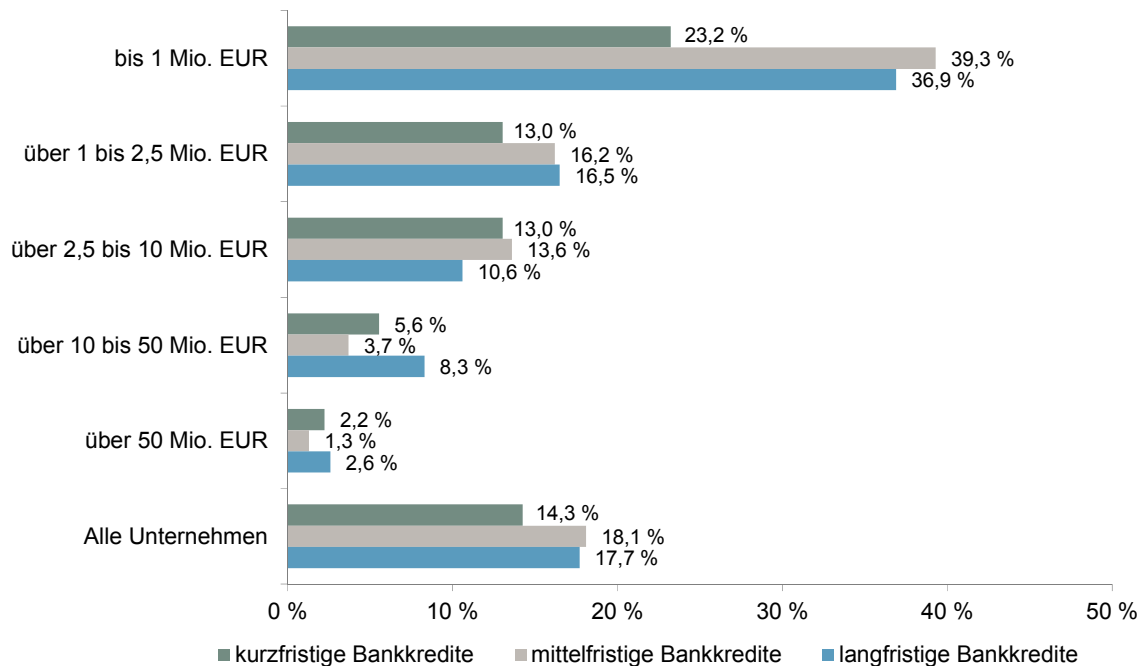
4.2 Scheitern von Kreditverhandlungen

Kreditverhandlungen können aus verschiedenen Gründen scheitern. Einerseits ist es möglich, dass das Kreditinstitut kein Kreditangebot unterbreitet, etwa weil die Bonität oder die Sicherheiten des Unternehmens nicht als ausreichend beurteilt werden. Andererseits kann auch das Unternehmen ein Kreditangebot einer Bank ablehnen, wenn sich beispielsweise zu den angebotenen Konditionen ein geplantes Projekt nicht mehr lohnt oder von einem anderen Kreditinstitut ein besseres Angebot vorliegt.

Im Folgenden wird untersucht, bei welchen Unternehmen keine der geführten Kreditverhandlungen erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Dabei wird zwischen Kreditverhandlungen für Kredite mit kurzer, mittelfristiger sowie langfristiger Laufzeit unterschieden.²⁰

Kreditverhandlungen über kurzfristige Bankkredite (Laufzeit: unter zwei Jahren, Kontokorrentkredite) scheitern etwas seltener als jene über mittelfristige (Laufzeit: 2 bis unter 5 Jahre) oder langfristige Laufzeiten (Laufzeit: 5 Jahre und länger): 14 % Unternehmen berichten, dass keine der von ihnen geführten Verhandlungen über Kredite mit einer kurzen Laufzeit zum Erfolg geführt hat. Bei den mittel- bzw. langfristigen Krediten gilt dies für 18 bzw. 17 % der Unternehmen (s. Grafik 23).

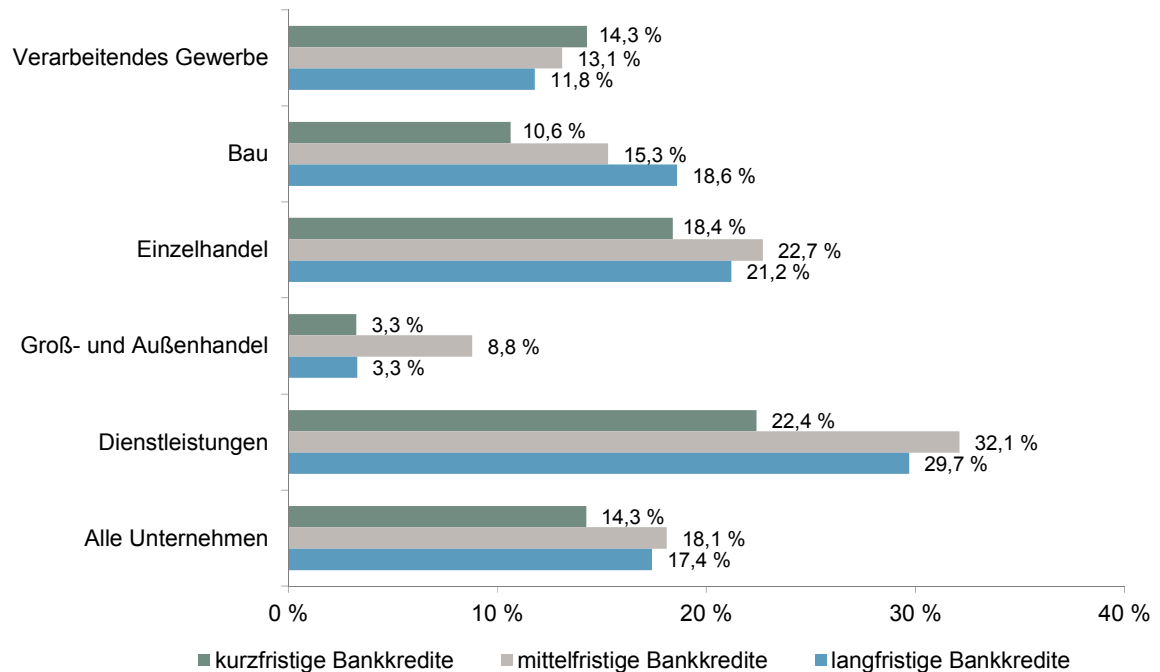
²⁰ Da praktisch bei keinem der befragten Unternehmen bei allen drei Laufzeiten alle Kreditverhandlungen scheiterten – das Unternehmen also überhaupt keinen Kredit bekam –, dagegen nahezu alle Unternehmen bei mindestens einer Laufzeit zumindest teilweise erfolgreich waren, wird auf die Darstellung des über die drei Laufzeiten zusammengefassten Ausgangs von Kreditverhandlungen verzichtet.



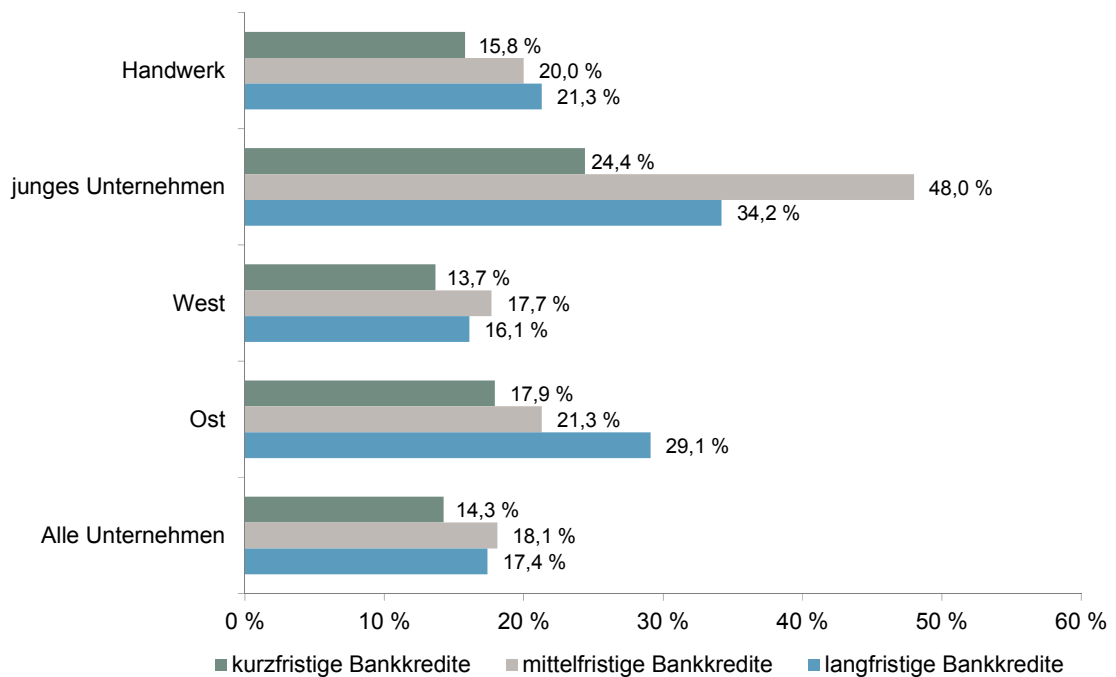
Grafik 23: Alle Kreditverhandlungen gescheitert nach Umsatzgrößenklassen

Dabei verlaufen die Kreditverhandlungen von großen Unternehmen generell erfolgreicher als die von kleinen. Bei lediglich 1 % (für mittelfristige Kredite) beziehungsweise 3 % (für langfristige Kredite) der Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz scheitern die geführten Kreditverhandlungen. Die entsprechenden Werte für Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz liegen um das 11- bis 30-fache höher. Dies steht im Einklang mit den Ergebnissen aus Kapitel 2: Gerade kleine Unternehmen berichten dort, dass sie Probleme haben, überhaupt noch Kredite (selbst zu ungünstigen Konditionen) zu erhalten.

Gerade bei den kleinen Unternehmen zeigen sich die bereits dargelegten Unterschiede zwischen den Scheiterquoten kurzfristiger und mittel- / langfristiger Kredite: Die Verhandlungen über mittel- und langfristige Kredite scheitern mit 39 bzw. 37 % besonders häufig, während der entsprechende Wert für die kurzfristigen Bankkredite mit 23 % deutlich niedriger liegt. Das häufigere vollständige Scheitern von Kreditverhandlungen über mittel- / langfristige Kredite kann bedeuten, dass kleinere Unternehmen ihre Investitionen seltener über Kredite mit einer adäquaten Laufzeit finanzieren können. Sie sind somit gezwungen, ihre Investitionen häufiger fristeninkongruent sowie zu (typischerweise) teureren Konditionen zu finanzieren. Auch bei Bau- und Dienstleistungsunternehmen ist die Schere bei den Scheiterquoten der Verhandlungen zwischen kurzfristiger und mittel- / langfristiger Kredite ausgeprägt (s. Grafik 24).



Grafik 24: Alle Kreditverhandlungen gescheitert nach Branchen



Grafik 25: Alle Kreditverhandlungen gescheitert nach Handwerk, Unternehmensalter und Regionen

Insgesamt berichten Dienstleistungs- (vor allem bei mittel- / langfristigen Krediten) und Einzelhandelsunternehmen am häufigsten von vollständig gescheiterten Kreditverhandlungen. Dies gilt auch für junge und ostdeutsche Unternehmen (s. Grafik 25). Dagegen verlaufen die

Kreditverhandlungen im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Groß- und Außenhandel überdurchschnittlich erfolgreich.²¹

²¹ Einschränkung sei auch hier darauf verwiesen, dass sich die Auswertungen für den Groß- und Außenhandel sowie für die jungen Unternehmen sich auf vergleichsweise wenige Beobachtungen stützen.

Literatur

- Creditreform Wirtschaftsforschung (2015) (Hrsg.), Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand. Frühjahr 2015.
- Deutsche Bundesbank (2015) (Hrsg.), Bank Lending Survey des Eurosystems. Ergebnisse für Deutschland.
- ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2015) (Hrsg.), Die Kredithürde. Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im Mai 2015.
- KfW Bankengruppe und Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2015) (Hrsg.), Mittelstand: Geschäftsklima hellt sich weiter auf – aber nur leicht, KfW-ifo-Mittelstandsbarometer: Mai 2015.
- Plankensteiner, D. und V. Zimmermann (2008), Unternehmensfinanzierung: Unternehmensfinanzierung – bisher keine deutliche Verschlechterung trotz Subprimekrise. KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Schwartz, M. (2014a), KfW-Mittelstandspanel 2014. Mittelstand spürt Wachstumsschwäche in Europa und rüstet sich für schwierigere Zeiten. KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Schwartz, M. (2014b), Wie viel Kredit darf's sein? Kreditnachfrage für Investitionen im Mittelstand vor – nach – in der Krise, KfW Research Fokus Volkswirtschaft Nr. 55, Mai 2014.
- Schwartz, M. und V. Zimmermann (2012), Unternehmensbefragung 2012. Unternehmensfinanzierung trotz Eurokrise stabil, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Zimmermann, V. (2014), Unternehmensbefragung 2014. Finanzstark, energiebewusst, standortsensibel, 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. (2007), Die Ratingkenntnisse von kleinen und großen Unternehmen – aktueller Stand und Entwicklung, Wirtschaftsobserver Online Nr. 30, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

5. Anhang

5.1 Struktur des Samples

Insgesamt wurden rund 17.900 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 11 als Duplikate identifizierten Fragebögen betrug der auswertbare Rücklauf dieses Jahr 3.096 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 982 Unternehmen Gebrauch.

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

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

Tabelle 1: Struktur des Samples nach Branchen

	Anteil
Verarbeitendes Gewerbe	24,0 %
Bau	30,1 %
Einzelhandel	19,4 %
Groß- und Außenhandel	8,3 %
Dienstleistungen	17,6 %
Andere	0,6 %

Tabelle 2: Struktur des Samples nach Umsatzgrößenklassen

	Anteil
bis 1 Mio. EUR	38,2 %
über 1 bis 2,5 Mio. EUR	17,6 %
über 2,5 bis 10 Mio. EUR	20,9 %
über 10 bis 50 Mio. EUR	13,3 %
über 50 Mio. EUR	10,0 %

Tabelle 3: Struktur des Samples nach Zugehörigkeit zum Handwerk

	Anteil
Handwerk	58,7 %
kein Handwerk	41,9 %

Tabelle 4: Struktur des Samples nach Regionen

	Anteil
West	83,6 %
Ost	16,4 %

Tabelle 5: Struktur des Samples nach Rechtsformen

	Anteil
Einzelunternehmen	31,7 %
Personengesellschaft	21,4 %
GmbH	42,8 %
AG	3,2 %
Andere	1,0 %

Tabelle 6: Struktur des Samples nach der Hauptbankverbindung

	Anteil
Private Bank	30,3 %
Sparkasse	58,4 %
Genossenschaftsbank	41,7 %
Andere	0,6 %

Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich

Tabelle 7: Struktur des Samples nach Unternehmensalter

	Anteil
Junges Unternehmen	8,9 %
Bestandsunternehmen	91,1 %

5.2 Erläuterungen zur Methodik

Die Ergebnisse der Untersuchung werden meist in Form von Häufigkeiten präsentiert. Jedoch wurden alle Ergebnisse mithilfe statistischer Regressionen überprüft. Dabei kamen meist (multivariate) Probit-Schätzungen mit Umsatz, Branche, Region, Rechtsform, Hauptbankverbindung, Handwerkszugehörigkeit und Altersklasse als erklärende Variablen und den Antwortalternativen als abhängige Variable zum Einsatz. Berichtet und kommentiert werden nur solche Ergebnisse, die dieser statistischen Überprüfung standhielten und sich dabei als statistisch signifikant erwiesen haben. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass aus den Schaubildern allein keine validen Schlüsse abgeleitet werden können.

In dieser Untersuchung wird auf die Hochrechnung der Ergebnisse – etwa auf die Randverteilung der Umsatzsteuerstatistik – verzichtet. Für den Verzicht sprechen folgende Argumente: (1) So ist die KfW Unternehmensbefragung aufgrund des Befragungsweges keine echte Zufallsstichprobe. (2) Da es sich auch um keine geschichtete Stichprobe handelt, bekäme ein kleines Unternehmen, die im Befragungssample eine relativ kleine Gruppe sind, bei der Hochrechnung einen sehr großen Hochrechnungsfaktor (Gewicht) zugeordnet – mit zweifelhaften Folgen für die Ergebnissicherheit. (3) Schließlich werden die Ergebnisse meist nicht für den Gesamtdatensatz interpretiert, sondern auf die Größenklassen, Branchen etc. heruntergebrochen.

Vergleiche zu den Ergebnissen der Vorjahresbefragungen erlauben das Aufzeigen von Entwicklungen im Zeitablauf 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. So kann bei einfachen Vergleichen zwischen einzelnen Erhebungswellen nicht unterschieden werden, ob die beobachteten Veränderungen im Antwortverhalten auf die unterschiedliche Struktur der antwortenden Unternehmen oder auf eine tatsächliche Verhaltens- bzw. Wahrnehmungsveränderung bei den Unternehmen zurückzuführen sind.

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

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

te Antwort gibt. Veränderungen im Antwortverhalten zwischen den Erhebungswellen werden somit anhand eines Vergleichs von Wahrscheinlichkeiten veranschaulicht.²²

²² Vgl. dazu ausführlich Zimmermann (2008).

5.3 Regressionstabellen

Tabelle 8: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Kreditaufnahme

	„leichter geworden“		„schwieriger geworden“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2002)				
2001	-0,1928	-2,69	-0,5133	-12,87
2003	0,1599	2,18	-0,0998	-2,35
2005	0,4581	6,98	-0,2303	-5,80
2006	0,7377	11,79	-0,5436	-13,73
2007	0,9109	14,06	-0,9065	-19,86
2008	0,6854	10,25	-0,9483	-21,07
2009	0,0404	0,46	-0,6796	-13,22
2010	-0,0190	-0,24	-0,4197	-9,64
2011	0,4565	6,36	-0,9343	-19,01
2012	0,2556	3,35	-1,1307	-22,07
2013	0,3677	5,08	-1,1405	-22,82
2014	0,3937	5,40	-1,3267	-25,25
2015	0,6039	8,25	-1,4157	-25,72
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,0980	-1,88	0,1137	3,19
Einzelhandel	0,0334	0,62	0,1630	4,22
Groß- / Außenhandel	0,0192	0,34	-0,1046	-2,32
Dienstleistungen	-0,1366	-3,06	-0,0116	-0,36
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,0803	1,46	-0,1191	-3,27
über 1 bis 2,5	0,1073	2,02	-0,1150	-3,30
über 2,5 bis 10	0,1989	3,78	-0,2444	-6,97
über 10 bis 25	0,2657	4,52	-0,3438	-8,51
über 25 bis 50	0,3038	4,68	-0,4489	-9,62
über 50 bis 250	0,3493	5,40	-0,5536	-11,77
über 250	0,2854	3,59	-0,6335	-10,11
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
ostdeutsche Bundesländer	-0,0187	-0,46	0,0046	0,16
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	-0,0367	-0,57	-0,0586	-1,30
10 bis unter 15	-0,0917	-1,52	-0,0547	-1,30
15 bis unter 30	-0,1056	-2,00	-0,1107	-2,94
30 und mehr	-0,2218	-4,36	-0,1978	-5,49
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,0771	2,97	0,0542	2,85
Private Geschäftsbank	0,1290	4,43	0,0971	4,50

(Fortsetzung auf der folgenden Seite)

Tabelle 8 (Fortsetzung): Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Kreditaufnahme

	„leichter geworden“		„schwieriger geworden“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1610	-3,47	-0,1448	-4,53
GmbH	-0,1272	-2,97	-0,1626	-5,62
Kapitalgesellschaft	0,1080	1,63	0,0538	1,06
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-2,0115	-19,91	0,4529	6,58
Anzahl der Beobachtungen	47.289			
Log Likelihood	-38.519,329			
Wald-Test	$\chi^2(114) = 4.333,59$			

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

Tabelle 9: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Kreditaufnahme – „Kreditaufnahme schwieriger geworden“

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 Mio. bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2002)						
2001	-0,3499	-6,22	-0,4102	-10,13	-0,2956	-5,40
2003	-0,0834	-1,42	-0,0861	-1,98	-0,0487	-0,84
2005	-0,0386	-0,74	-0,1987	-4,80	-0,3984	-6,82
2006	-0,2107	-4,14	-0,5661	-13,29	-0,7465	-12,06
2007	-0,6002	-10,60	-0,7607	-15,34	-1,0996	-14,59
2008	-0,5244	-9,67	-0,8936	-17,24	-1,0021	-12,63
2009	-0,4425	-7,34	-0,5497	-9,48	-0,2759	-3,42
2010	-0,2012	-3,75	-0,3560	-7,41	-0,1999	-3,00
2011	-0,5016	-8,46	-0,8206	-14,60	-0,8686	-11,13
2012	-0,6674	-11,46	-1,0061	-15,74	-0,7871	-9,17
2013	-0,7009	-11,98	-0,9312	-15,80	-0,9138	-10,99
2014	-0,7998	-13,16	-1,0905	-17,42	-1,1710	-12,56
2015	-0,8854	-14,62	-1,2217	-17,33	-1,3674	-11,37
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	0,0509	1,50	0,1361	3,10	0,1698	1,77
Einzelhandel	0,0635	1,78	0,2292	4,30	0,1806	1,43
Groß- / Außenhandel	-0,0251	-0,40	-0,0473	-0,99	-0,1688	-2,57
Dienstleistungen	0,0237	0,73	-0,0458	-1,15	0,0227	0,33
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u>						
bis 0,5	Referenzkategorie					
über 0,5 bis 1	-0,0903	-3,46				
über 1 bis 2,5	-0,0912	-3,55				
über 2,5 bis 10			0,0782	3,63		
über 10 bis 25			Referenzkategorie			
über 25 bis 50					0,0859	2,81
über 50					Referenzkategorie	
<u>Region</u> (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	-0,0343	-1,27	0,0477	1,34	0,1565	2,42
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)						
5 bis unter 10	-0,0484	-1,21	0,0025	0,04	-0,0304	-0,28
10 bis unter 15	-0,0127	-0,34	-0,0744	-1,29	0,0833	0,83
15 bis unter 30	-0,0637	-1,89	-0,0977	-1,86	0,0506	0,56
30 und mehr	-0,1663	-4,99	-0,1029	-2,05	-0,0094	-0,11
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkassensektor	0,0456	2,20	0,0151	0,69	0,0420	1,29
Private Geschäftsbank	0,1549	6,27	-0,0021	-0,09	0,0064	0,16

(Fortsetzung auf der folgenden Seite)

Tabelle 9 (Fortsetzung): Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Kreditaufnahme – „Kreditaufnahme schwieriger geworden“

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 Mio. bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	-0,1241	-4,03	-0,1089	-2,20	-0,2119	-1,29
GmbH	-0,0947	-3,90	-0,1347	-2,82	-0,2559	-1,56
Kapitalgesellschaft	-0,0390	-0,46	-0,0219	-0,31	-0,0953	-0,57
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja		ja
Konstante	0,1424	1,78	0,0887	0,97	0,1993	0,07
Anzahl der Beobachtungen	18.450		18.652		10.186	
Log Likelihood	-11.652,294		-10.700,137		-5.021,536	
Wald-Test	$\chi^2(52) = 969,69$		$\chi^2(51) = 1.252,45$		$\chi^2(50) = 818,30$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 10: Regressionsergebnisse Probitmodell: „Ratingnote bekannt?“

	Alle Unternehmen		Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 10 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2003)						
2005	-0,1317	-1,35	-0,2502	-1,43	-0,0671	-0,41
2006	-0,1816	-1,90	-0,3323	-1,97	0,0354	0,21
2007	0,1152	1,11	-0,1120	-0,63	0,0807	0,45
2008	0,3007	3,13	-0,0283	-0,18	0,5767	2,99
2009	0,3850	3,56	0,1732	0,99	0,2097	1,01
2010	0,5607	5,74	0,3484	2,19	0,5967	3,01
2015	0,5883	5,81	0,3470	2,13	0,5701	2,66
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	-0,3605	-4,31	-0,3853	-3,52	-0,0381	-0,16
Einzelhandel	-0,4387	-4,84	-0,4540	-3,82	0,1792	0,53
Groß- / Außenhandel	-0,1686	-1,36	-0,1330	-0,58	0,0063	0,03
Dienstleistungen	-0,2855	-3,58	-0,3044	-2,83	-0,2695	-1,35
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u>						
bis 0,5	Referenzkategorie		Referenzkategorie			
über 0,5 bis 1	0,5378	5,97	0,5447	5,97		
über 1 bis 2,5	0,8848	10,18	0,8826	9,73		
über 2,5 bis 10	1,3333	14,86				
über 10 bis 25	1,9788	18,28			-0,6447	-4,96
über 25 bis 50	2,3113	17,10			-0,3753	-2,67
über 50 bis 250	2,6039	17,67			Referenzkategorie	
über 250	2,9283	12,42				
<u>Region</u> (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	-0,0945	-1,33	-0,1524	-1,56	-0,0415	-0,23
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)						
5 bis unter 10	0,4036	3,33	0,4771	3,26	0,0818	0,23
10 bis unter 15	0,3616	3,30	0,3296	2,44	0,0808	0,25
15 bis unter 30	0,6013	6,22	0,5770	4,84	0,6629	2,26
30 und mehr	0,5993	6,34	0,5714	4,83	0,6602	2,38
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkassensektor	0,1777	3,66	0,1909	2,68	0,2747	2,67
Private Geschäftsbank	-0,0649	-1,18	-0,2834	-3,21	0,2712	2,43
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	0,1076	1,38	0,0787	0,76	0,8011	2,18
GmbH	0,0934	1,33	0,0775	0,92	0,7252	1,99
Kapitalgesellschaft	0,0608	0,39	0,5389	1,59	0,5789	1,46
Dummies für Wirtschaftsverbände	ja		ja		ja	
Konstante	-1,2933	-7,03	-1,1566	-3,87	0,2891	0,52
Anzahl der Beobachtungen	28.295		18.582		9.712	
Log Likelihood	-16.882,963		-11.406,282		-5.346,6236	
Wald-Test	$\chi^2(51) = 4.193,47$		$\chi^2(47) = 2.131,18$		$\chi^2(46) = 760,35$	

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 11: Regressionsergebnisse Probitmodell: „Ratingnote trotz Nachfrage nicht mitgeteilt?“

	Alle Unternehmen	
	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2005)		
2006	-0,0815	-0,96
2007	-0,1698	-1,68
2008	-0,4549	-4,25
2009	-0,1366	-1,12
2010	-0,5119	-4,58
2015	-0,6406	-4,74
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)		
Bau	0,1593	1,42
Einzelhandel	-0,0433	-0,34
Groß- / Außenhandel	0,1067	0,75
Dienstleistungen	-0,1831	-1,79
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u>		
bis 0,5		Referenzkategorie
über 0,5 bis 1	0,1443	1,39
über 1 bis 2,5	0,2729	2,68
über 2,5 bis 10	0,4476	4,24
über 10 bis 25	0,4412	3,35
über 25 bis 50	0,2097	1,25
über 50 bis 250	0,0247	0,14
über 250	-0,4073	-1,38
<u>Region</u> (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)		
ostdeutsche Bundesländer	-0,2303	-2,55
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)		
5 bis unter 10	0,0003	0,00
10 bis unter 15	0,1027	0,81
15 bis unter 30	0,3345	3,06
30 und mehr	0,1822	1,70
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)		
Sparkassensektor	0,1445	2,23
Private Geschäftsbank	0,0869	1,18
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)		
Personengesellschaft	0,0350	0,36
GmbH	-0,0428	-0,49
Kapitalgesellschaft	0,3379	1,77
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja
Konstante	-2,3272	-11,01
Anzahl der Beobachtungen		11.266
Log Likelihood		-4.240,0186
Wald-Test		$\chi^2(50) = 218,16$

Anmerkung: robuste t-Werte

Tabelle 12: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote

	„verbessert“		„verschlechtert“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2003)				
2005	0,3232	5,54	-0,3835	-5,57
2006	0,3663	6,37	-0,4796	-6,85
2007	0,5345	8,78	-0,6259	-7,92
2008	0,4324	7,31	-0,3825	-5,45
2009	0,1287	1,87	-0,0181	-0,24
2010	-0,0127	-0,21	0,3275	5,24
2011	0,0436	0,74	-0,1682	-2,59
2012	0,1518	2,54	-0,4565	-6,60
2013	0,0165	0,28	-0,4570	-6,93
2014	-0,0650	-1,09	-0,5065	-7,52
2015	0,2566	3,86	-0,3940	-5,03
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,1243	-2,48	-0,0975	-1,69
Einzelhandel	-0,1158	-2,09	0,0713	1,16
Groß- / Außenhandel	-0,1346	-2,17	-0,1570	-2,02
Dienstleistungen	-0,1249	-2,72	-0,1832	-3,37
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u> (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,1909	3,17	-0,1501	-2,30
über 1 bis 2,5	0,2763	4,86	-0,2168	-3,45
über 2,5 bis 10	0,3706	6,54	-0,1999	-3,21
über 10 bis 25	0,4686	7,51	-0,1574	-2,24
über 25 bis 50	0,5119	7,45	-0,2159	-2,74
über 50 bis 250	0,4971	7,20	-0,1807	-2,30
über 250	0,3326	3,94	-0,3248	-3,32
<u>Region</u> (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
ostdeutsche Bundesländer	-0,0829	-1,95	-0,2027	-4,04
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)				
5 bis unter 10	-0,0717	-0,93	-0,0304	-0,34
10 bis unter 15	-0,1158	-1,63	0,1071	1,29
15 bis unter 30	-0,2979	-4,68	-0,0465	-0,63
30 und mehr	-0,3712	-5,97	-0,1261	-1,73
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkassensektor	0,1059	4,03	0,1098	3,54
Private Geschäftsbank	0,0993	3,32	0,1267	3,58

(Fortsetzung auf der folgenden Seite)

Tabelle 12 (Fortsetzung): Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote

	„verbessert“		„verschlechtert“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1605	-3,32	-0,1227	-2,25
GmbH	-0,0511	-1,15	-0,0826	-1,65
Kapitalgesellschaft	0,1059	1,50	0,0088	0,11
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-0,6373	-5,97	-0,5986	-4,80
Anzahl der Beobachtungen	23.780			
Log Likelihood	-22.385,939			
Wald-Test	$\chi^2(110) = 1.473,04$			

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

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

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 Mio. bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Jahr der Erhebung</u> (Referenzkategorie: 2003)						
2005	0,3909	3,94	0,2665	4,50	0,3930	5,53
2006	0,2971	3,06	0,2869	4,91	0,5528	7,76
2007	0,5482	5,55	0,4209	6,71	0,6707	8,93
2008	0,3812	4,16	0,4100	6,73	0,4740	6,17
2009	0,2076	2,02	0,0350	0,49	0,1470	1,62
2010	0,1025	1,11	-0,1563	-2,51	-0,2000	-2,44
2011	0,1003	1,12	-0,0351	-0,56	0,2433	3,16
2012	0,2711	3,11	0,1274	1,94	0,3333	3,97
2013	0,1972	2,27	0,1072	1,71	0,0142	0,18
2014	0,1933	2,19	0,0330	0,52	-0,0862	-1,06
2015	0,4208	4,43	0,2203	3,12	0,2171	2,31
<u>Wirtschaftszweig</u> (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	-0,0192	-0,38	-0,1512	-2,56	-0,0263	-0,23
Einzelhandel	-0,0527	-0,92	-0,1142	-1,71	-0,1084	-0,76
Groß- / Außenhandel	-0,1766	-1,61	-0,0355	-0,58	-0,0913	-1,13
Dienstleistungen	-0,0652	-1,23	-0,0702	-1,39	0,0180	0,22
<u>Umsatzgröße in Mio. EUR</u>						
bis 0,5	Referenzkategorie					
über 0,5 bis 1	0,1769	4,05				
über 1 bis 2,5	0,2595	6,13				
über 2,5 bis 10			-0,0585	-2,07		
über 10 bis 25			Referenzkategorie			
über 25 bis 50					0,0167	0,46
über 50					Referenzkategorie	
<u>Region</u> (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	-0,0433	-0,96	-0,0296	-0,61	0,0333	0,42
<u>Unternehmensalter in Jahren</u> (Referenzkategorie: unter 5)						
5 bis unter 10	-0,0268	-0,38	-0,1192	-1,21	0,0744	0,42
10 bis unter 15	-0,1223	-1,83	-0,1559	-1,76	0,0523	0,32
15 bis unter 30	-0,1895	-3,21	-0,3178	-3,92	0,0001	0,00
30 und mehr	-0,2470	-4,19	-0,3698	-4,68	0,0077	0,05
<u>Hauptbankverbindung</u> (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkassensektor	0,0512	1,52	0,0610	2,13	0,0829	2,30
Private Geschäftsbank	0,0851	2,08	0,0485	1,64	-0,0065	-0,14

(Fortsetzung auf der folgenden Seite)

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

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 Mio. bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
<u>Rechtsform</u> (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	-0,1060	-2,14	-0,1110	-1,60	-0,2342	-1,03
GmbH	-0,0096	-0,25	-0,0735	-1,10	-0,0875	-0,38
Kapitalgesellschaft	0,1214	0,89	0,0759	0,76	-0,0628	-0,27
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja		ja
Konstante	-0,8688	-5,99	-0,1596	-1,24	-0,4456	-1,55
Anzahl der Beobachtungen	7.699		9.986		6.095	
Log Likelihood	-4.357,119		-6.223,2508		-3.879,9058	
Wald-Test	$\chi^2(50) = 199,61$		$\chi^2(49) = 321,59$		$\chi^2(48) = 289,61$	

Anmerkung: robuste t-Werte

5.4 Teilnehmende Verbände

AGA Norddeutscher Unternehmensverband Großhandel Außenhandel Dienstleistung e.V.

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA)

Bundesverband Druck und Medien e.V. (BVDM)

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

Fachverband Werkzeugindustrie e.V. (FWI)

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. (HVBI)

Handelsverband Deutschland e.V. (HDE)

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

Union Mittelständischer Unternehmen e.V. (UMU)

Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA)

Verband Deutschen Papierfabriken e.V. (VDP)

Verband der Wirtschaft Thüringen e.V. (VWT)

Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V. (VbW)

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)