

2018

Stimmung auf dem Kreditmarkt ungebrochen gut

Unternehmensbefragung



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, Juli 2018

Inhalt

Zusammenfassung	1
1. Entwicklung der Finanzierungsbedingungen	3
2. Entwicklung der Ratingnote	7
3. Kreditnachfrage	9
3.1 Unternehmen mit Kreditverhandlungen	9
3.2 Kreditverhandlungen nach Art des geplanten Vorhabens	10
3.3 Kreditverhandlungen nach Kreditlaufzeiten	12
3.4 Scheitern von Kreditverhandlungen	13
Literatur	19
Anhang	21
Liste der teilnehmenden Verbände	27

Zusammenfassung

Die Finanzierungssituation der Unternehmen befindet sich unverändert auf einem Allzeithoch. Niemals zuvor haben weniger Unternehmen den Kreditzugang als "schwierig" eingestuft als in der aktuellen Erhebung. Neben der hohen Innenfinanzierungskraft haben dazu niedrige Zinsen, die Lockerung der Kreditrichtlinien der deutschen Banken und eine gute Geschäftsentwicklung beigetragen. Allerdings sind ebenfalls unverändert junge und kleine Unternehmen deutlich häufiger von Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme betroffen als große Unternehmen. Strukturell bedingt niedrigere Bonitäten und Probleme, ausreichend Sicherheiten zu stellen, und in der Folge Kreditablehnungen konzentrieren sich nach wie vor auf diese beiden Unternehmensgruppen. Die Ergebnisse im Einzelnen:

1. Das Finanzierungsklima hat sich im zurückliegenden Jahr nochmals geringfügig verbessert. Der Anteil der Unternehmen, der von Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichtet, ist um 2,6 Prozentpunkte auf 12,5 % gesunken. Demgegenüber geben 54,3 % der Unternehmen an, dass der Kreditzugang "leicht" sei. Dieser Anteil verringerte sich lediglich um einen Prozentpunkt.

2. Von den kleinen Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Umsatz) melden 24,4 % Schwierigkeiten beim Kreditzugang. Das sind rund 14-mal so viele wie unter den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Umsatz. Junge Unternehmen (weniger als sechs Jahre alt) berichten mit 25,9 % noch häufiger über Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme.

3. Der Langfristvergleich zeigt: Seit 2012 haben niemals weniger Unternehmen den Kreditzugang als "schwierig" bewertet als in der aktuellen Erhebung.

4. Die Ratingnoten haben sich erneut auf breiter Front verbessert. Gut 32 % der Unternehmen melden Verbesserungen der Ratingnote ggü. 7,3 % mit Verschlechterungsmeldungen. Der Saldo (Verbesserungsabzüglich Verschlechterungsmeldungen) nimmt gegenüber dem Vorjahr um 4 Punkte zu.

5. Bankkredite sind unverändert eine wichtige Finanzierungsquelle: 52,2 % der Unternehmen haben im letzten Jahr Kreditverhandlungen geführt. Allerdings hat sich dieser Anteil in den zurückliegenden Jahren verringert.

6. Am häufigsten werden Investitionskredite für Maschinen, Anlagen, Fahrzeuge oder Einrichtungen mit 49,6 % nachgefragt. Auf den Positionen zwei und drei rangieren wie im Vorjahr Immobilienkredite (40,3 %) sowie Betriebsmittelkredite (32,9 %).

7. Langfristige Kredite sind die am häufigsten nachgefragten Kredite; 55,0 % der kreditnachfragenden Unternehmen führen hierüber Kreditverhandlungen. Mittelfristige Kredite rangieren mit 52,8 % knapp dahinter. Deutlich seltener werden dagegen über kurzfristige Kredite Verhandlungen geführt (38,3 %).

8. Mit Werten zwischen 9,1 und 10,8 % unterscheidet sich die Häufigkeit des Scheiterns von Verhandlungen zwischen Krediten verschiedener Laufzeit nur geringfügig. Kleine Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Umsatz) berichten je nach Laufzeit zwischen drei- und siebenmal häufiger von gescheiterten Kreditverhandlungen als Unternehmen mit einem Umsatz von über 10 Mio. EUR.

9. Einschränkungen der Geschäftstätigkeit fürchten Unternehmen vor allem durch einen drohenden Fachkräftemangel (79,6 %) sowie dem Nachlassen der Konjunktur (52,0 %). Steigende Finanzierungskosten und Schwierigkeiten beim Kreditzugang rangieren mit deutlichem Abstand auf den Positionen drei und fünf (16,5 bzw. 13,8 %). Große Unternehmen sowie Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes befürchten dagegen Einschränkungen im internationalen Handel (wie Protektionismus, internationale Krisen, ungünstige Wechselkurse oder Handelssanktionen) häufiger als Finanzierungsschwierigkeiten.

Die Befragung wurde zum 17. Mal unter Unternehmen aller Größenklassen, Wirtschaftszweige, Rechtsformen und Regionen durchgeführt. An der Erhebung nahmen knapp 2.200 Unternehmen aus 20 Spitzen-, Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft teil. Sie erfolgte im Zeitraum zwischen Mitte Dezember 2017 und Mitte März 2018. Der vorliegende Bericht gibt die Ergebnisse zum Thema Kreditzugang wieder. Die Ergebnisse zum Thema Digitalisierung werden separat veröffentlicht.

1. Entwicklung der Finanzierungsbedingungen

Das deutsche Finanzsystem ist traditionell bankenorientiert. Nach der Finanzierung aus internen Mitteln stellen Bankkredite mit unterschiedlichen Laufzeiten für Unternehmen die wichtigste Quelle zur Deckung des Finanzierungsbedarfs dar.¹ Der Zugang zu Bankkrediten und die Bedingungen, unter denen dies erfolgt, sind daher maßgeblich für die Beschaffung externer Mittel. Sie determinieren das "Finanzierungsklima" der Unternehmen.

Finanzierungsklima geringfügig verbessert

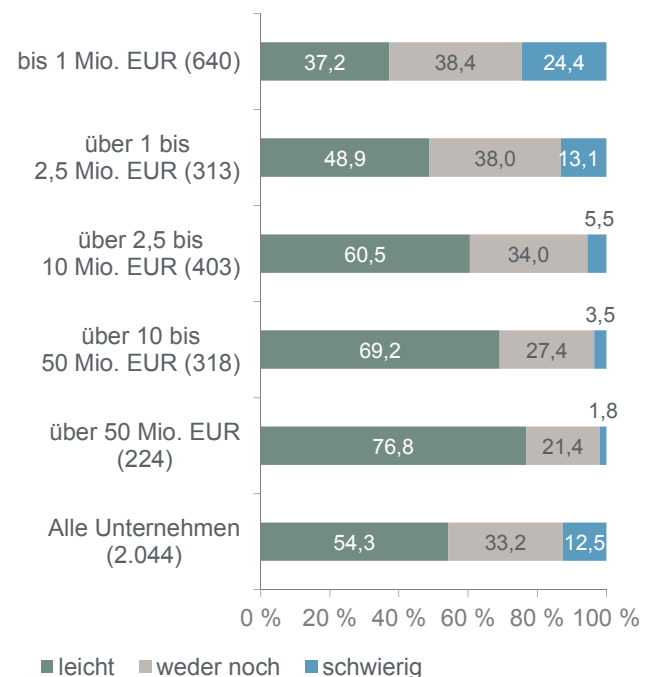
54,3 % der Unternehmen geben an, dass der Kreditzugang in den zurückliegenden zwölf Monaten leicht gewesen sei.² Demgegenüber beurteilen nur 12,5 % der Unternehmen den Kreditzugang als schwierig.³ Rund ein Drittel der Befragten schätzt den Kreditzugang als weder leicht noch schwierig ein (Grafik 1). Gegenüber der Vorjahresbefragung bedeutet dies im Saldo eine geringfügige Verbesserung des Kreditklimas. Zwar sank der Anteil der Unternehmen, der den Kreditzugang als gut bewertet um einen Prozentpunkt. Gleichzeitig ging jedoch auch der Anteil der Unternehmen um 2,6 Prozentpunkte zurück, der einen schwierigen Kreditzugang meldet.⁴

Zurückliegende Untersuchungen haben gezeigt, dass insbesondere Schwierigkeiten, Kreditverhandlungen erfolgreich abzuschließen, sowie zunehmende Anforderungen an die Kreditsicherheiten, zu einer negativen Beurteilung des Finanzierungsklimas führen. Der Einfluss von steigenden Kreditzinsen erwies sich dagegen als eher moderat. In der Rangfolge der wichtigsten Einflussfaktoren auf die Beurteilung des Finanzierungsklimas rangiert die Höhe der Zinsen lediglich auf der zweitletzten Position unter den abgefragten Faktoren.⁵ Auch diese Überlegungen sprechen dafür, dass der zu

beobachtende, geringfügige Zinsanstieg bislang keine Spuren im Kreditklima hinterlässt.

Andere aktuelle Erhebungen stützen dieses Ergebnis. Die im EZB "Bank Lending Survey" befragten Kreditinstitute melden für Deutschland Lockerungen der Kreditstandards in den zurückliegenden zwölf Monaten. Auch das KfW-Mittelstandspanel ermittelt ein Rückgang des Scheiterns von Kreditverhandlungen gegenüber dem Vorjahr.⁶

Grafik 1: Finanzierungsklima nach Umsatzgrößenklassen



Kleine Unternehmen: höhere Hürden beim Kreditzugang

Zwischen kleinen und großen Unternehmen bestehen starke Unterschiede beim Kreditzugang: Zwar liegen die Salden ("leicht"- abzüglich "schwierig"-Meldungen) in allen Unternehmensgrößenklassen deutlich im positiven Bereich. Dennoch beurteilen kleine Unternehmen das Finanzierungsklima negativer als große. Von den Unternehmen bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz schätzen fast ein Viertel den Kreditzugang als "schwierig" ein. Dieser Anteil liegt bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz bei lediglich 1,8 %. Dies bedeutet, dass rund 14-mal so viele kleine Unternehmen von Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichten als große. Mit einem Saldo von 12,8 Punkten überwie-

¹ Vgl. Zimmermann (2013).

² In diesem Jahr wird das Finanzierungsklima erstmalig in Niveaus und nicht mehr in Veränderungen gegenüber dem Vorjahr berichtet.

³ Der Zugang zu Krediten wird auf einer sechsstufigen Skala (1="sehr leicht" bis 6="sehr schwierig") erfragt. Für die Auswertungen wurden die Stufen 1 und 2 als "leicht" und die Stufen 5 und 6 als "schwierig" zusammengefasst.

⁴ Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen zu trennen, die auf der Stichprobenszusammensetzung basieren, werden bei den Vergleichen mit der Vorjahreserhebung die Befragungsergebnisse der Vorerhebung um die Struktur hinsichtlich der teilnehmenden Verbände korrigiert. Bei Vergleichen über mehrere Zeiträume erfolgt eine Bereinigung mithilfe einer multivariaten Regression. Dazu ausführlicher siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.

⁵ Vgl. beispielsweise Zimmermann (2008).

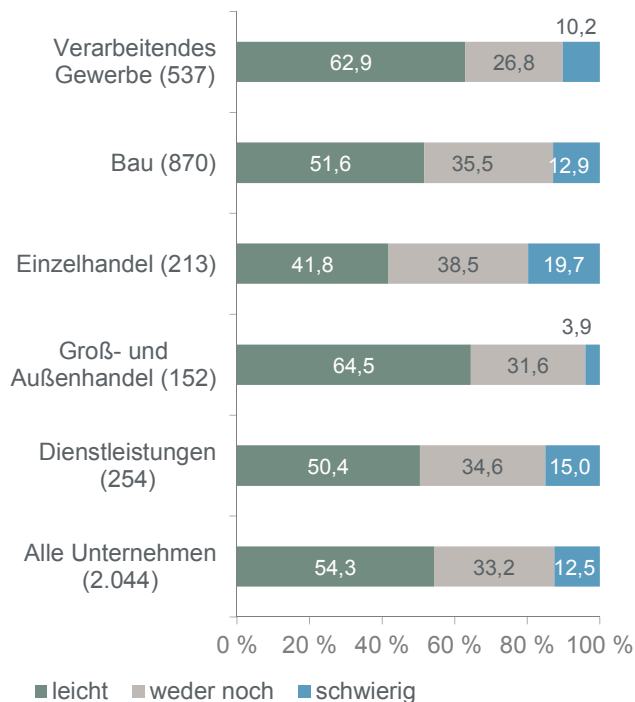
⁶ Vgl. Deutsche Bundesbank (2018) und EZB Schwartz (2017).

gen die "leicht"-Meldungen bei kleinen Unternehmen (bis zu 1 Mio. EUR Umsatz) dementsprechend nur moderat. Dagegen dominieren bei den großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR Umsatz) die "leicht"-Meldungen mit einem Saldo von 75 Punkten eklatant.

Groß- und Außenhandel sowie Verarbeitendes Gewerbe mit günstigstem Finanzierungsklima

Ähnlich wie in den Vorjahresbefragungen zeigt sich im Branchenvergleich das günstigste Finanzierungsklima im Groß- und Außenhandel sowie im Verarbeitenden Gewerbe (Grafik 2). Mit Saldenwerten von 52,7 bzw. 60,6 überwiegen in beiden Wirtschaftszweigen die "leicht"-Meldungen deutlich. Im Einzelhandel sowie im Bau- und Dienstleistungssektor sind die positiven Saldo weniger ausgeprägt. Mit Werten zwischen 22,1 (Einzelhandel) und 38,7 (Bau) liegen die Beurteilungen des Kreditklimas in diesen Wirtschaftszweigen in einer vergleichsweise engen Bandbreite.

Grafik 2: Finanzierungsklima nach Wirtschaftszweigen

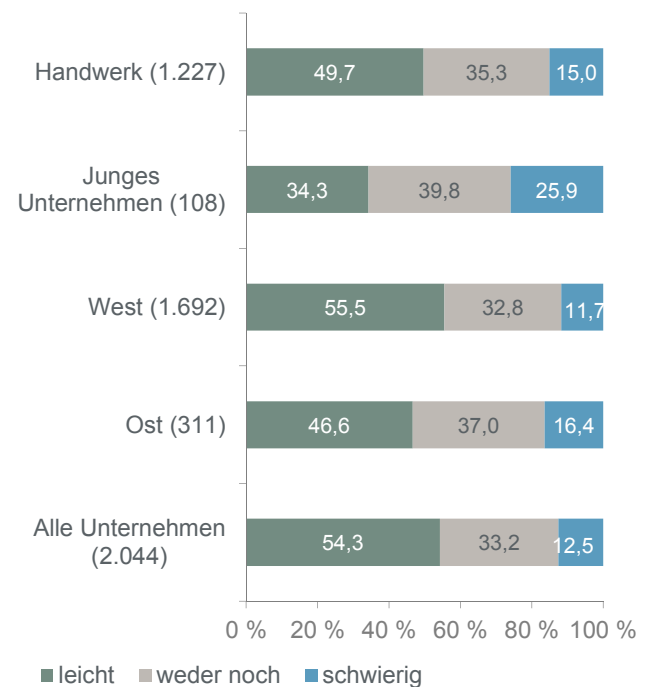


Kreditzugang für junge Unternehmen häufig schwieriger

Mit gut einem Viertel an Unternehmen, die ihren Kreditzugang als "schwierig" beurteilen, bei lediglich 34 % an "leicht"-Meldungen beurteilen junge Unternehmen (weniger als sechs Jahre alt) den Kreditzugang noch etwas schlechter als kleine Unternehmen (Grafik 3). Die Gründe hierfür liegen in strukturellen Benachteiligungen dieser Unternehmen: Ähnlich wie die kleinen

Unternehmen stellen junge Unternehmen per se ein höheres Risiko für externe Geldgeber dar.⁷ Hinzu kommt, dass beide Gruppen aus Sicht der Finanziers häufig eher geringe Finanzierungsvolumina nachfragen, sodass – für einen potenziellen Geldgeber – ein eher ungünstiges Verhältnis aus Transaktionskosten zum Ertrag entsteht. Bei jungen Unternehmen erschweren außerdem die fehlenden Erfahrungswerte über den Geschäftserfolg die Kreditvergabe. Darüber hinaus verfügen beide Gruppen lediglich über begrenzte materielle Vermögenswerte, die sie zur Besicherung von Krediten einsetzen können. Als Konsequenz fällt kleinen und jungen Unternehmen der Kreditzugang schwerer als anderen Unternehmen.

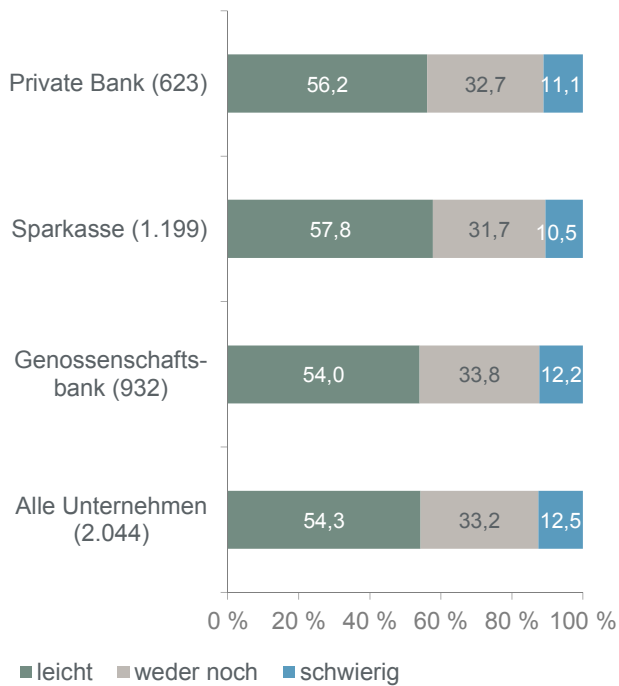
Grafik 3: Veränderung des Finanzierungsklimas nach Handwerk, Alter und Regionen



Auch Handwerksunternehmen beurteilen mit einem Saldo von 34,7 Punkten das Finanzierungsklima negativer als die Befragungsteilnehmer insgesamt. Dies gilt mit einem Saldo von 30,2 Punkten auch für ostdeutsche Unternehmen. In beiden Fällen dürften die Effekte jedoch in erster Linie auf die häufig kleinere Unternehmensgröße und die Branchenzugehörigkeit zurückzuführen sein, denn diese Abweichungen verschwinden, wenn für die Analyse zusätzlich eine Regressionsanalyse herangezogen wird. Zwischen den Kunden der einzelnen Säulen des Finanzsektors unterscheidet sich die Einschätzung des Finanzierungsklimas nur geringfügig (Grafik 4).

⁷ Vgl. Müller und Stegmaier (2014).

Grafik 4: Veränderung des Finanzierungsklimas nach Bankengruppen



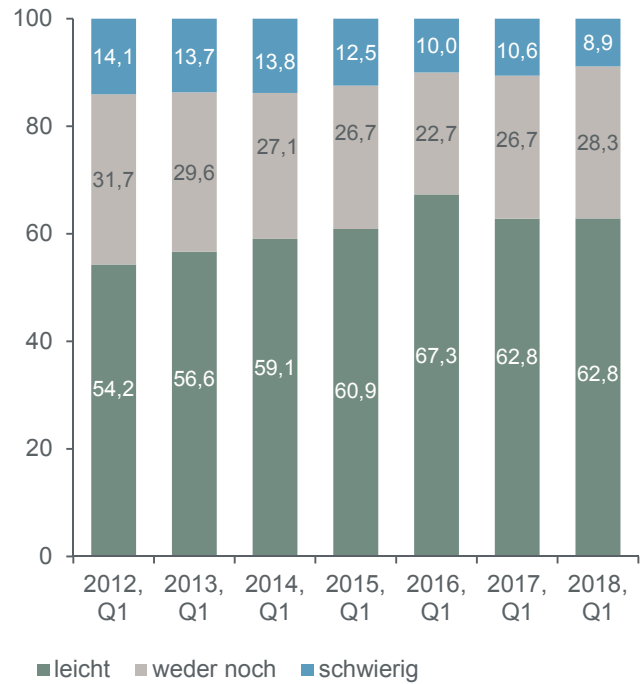
Schwierigkeiten beim Kreditzugang geringer denn je

Die langfristige Auswertung der Befragungsergebnisse bestätigt die bereits dargelegte aktuelle Entwicklung (Grafik 5). Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Befragung typisches Unternehmen ein schwieriges Kreditklima meldet, ist gegenüber dem Vorjahr von 10,6 auf 8,9 % gesunken. Seit 2012 ist vor allem die Wahrscheinlichkeit der Meldung eines schwierigen Kreditzugs nahezu kontinuierlich gesunken. Diese Wahrscheinlichkeit nahm im genannten Zeitraum um gut ein Drittel ab. Gemessen an den "schwierig"-Meldungen stellt sich das Kreditklima somit aktuell günstiger als in allen vorherigen Befragungen dar. Allerdings erreichte

die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen einen leichten Kreditzugang meldet, bereits in der Befragung des Jahres 2016 mit 67,3 % ihren Höchststand. Dieser Wert ist seitdem um knapp 5 Prozentpunkte zurückgegangen.

Grafik 5: Langfristige Entwicklung des Finanzierungsklimas

Wahrscheinlichkeit in Prozent



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Kreditaufnahme in den zurückliegenden zwölf Monaten sei schwierig gewesen, ist gegenüber dem Vorjahr von 10,6 auf 8,9 % gesunken.

Anmerkung: Modellrechnung basierend auf den Regressionsergebnissen in Tabelle 8. Für Erläuterungen siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.

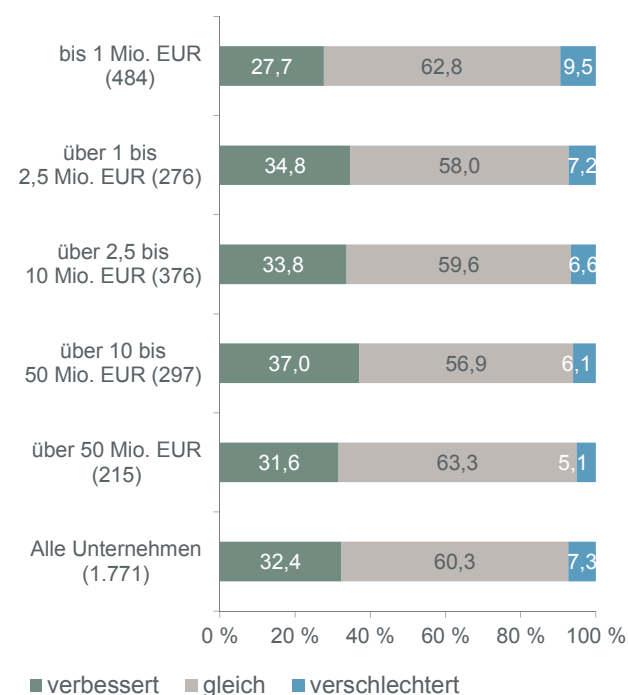
2. Entwicklung der Ratingnote

Die Bewertung eines Kreditnehmers – das Rating – bildet den Kern jeder Kreditentscheidung. Moderne Ratingsysteme ermöglichen es, auf der Basis statistischer Rechenverfahren und Datenstrukturen die individuelle Ausfallwahrscheinlichkeit für jedes einzelne Kreditengagement zu schätzen. Auf diese Weise lassen sich die (erwarteten) Risikokosten bestimmen. Diese bilden die Grundlage für die Kreditentscheidung sowie die Konditionengestaltung. Die Analyse der Entwicklung der Ratingnote kann daher einen wichtigen Erklärungsbeitrag für die Beurteilung der Kreditaufnahmebedingungen liefern.

Ratingnoten verbessern sich weiterhin

Die Ratingnoten haben sich auch dieses Jahr überwiegend verbessert; 32,4 % der Unternehmen berichten von einer verbesserten Bonitätsbeurteilung. Nur 9,3 % melden dagegen Verschlechterungen (Grafik 6). Ursache für die insgesamt positive Entwicklung der Bonitätseinschätzungen dürfte die im vergangenen Jahr solide konjunkturelle Lage in Deutschland sein, die sich über die Finanzkennziffern und Geschäftserwartungen positiv auf die Ratingnoten auswirkt. Im Vergleich zum Vorjahr bleibt der Anteil der Verbesserungsmeldungen nahezu unverändert. Die Häufigkeit der Verschlechterungsmeldungen ist etwas zurückgegangen. Der Saldo verbesserte sich um 4 Punkte auf 25,1.

Grafik 6: Entwicklung der Ratingnote nach Umsatzgrößenklassen

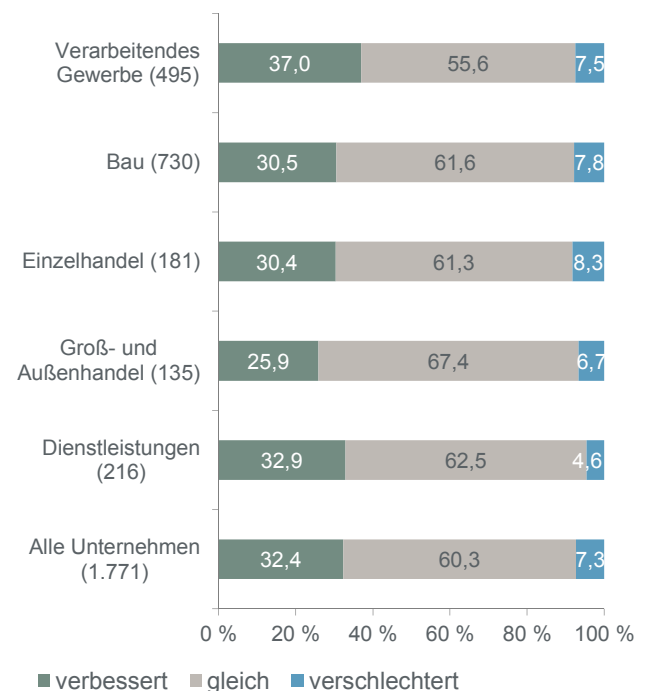


Die Entwicklung der Ratingnoten unterscheidet sich nach der Unternehmensgröße. Mit zunehmender Größe sinkt der Anteil der Unternehmen, die Verschlechterungen der Ratingnote melden. Der Anteil der Verbesserungsmeldungen ist bei den über 10 bis 50 Mio. EUR großen Unternehmen am stärksten. Der Saldo (aus Verbesserungs- abzüglich Verschlechterungsmeldungen) steigt dementsprechend von 18,2 Punkten bei den kleinen Unternehmen (unter 1 Mio. EUR Umsatz) bis auf 30,9 Punkte bei den Unternehmen mit über 10 bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Bei den noch größeren Unternehmen liegt der Saldo nur geringfügig niedriger (26,5 Punkte).

Positive Entwicklung der Ratingnote in allen Wirtschaftszweigen

Die Bonitätsbeurteilungen haben sich in allen Wirtschaftszweigen verbessert. Die Unterschiede in der Saldenentwicklung sind nicht sehr ausgeprägt. Dies steht im Einklang mit dem ifo-Geschäftsklimaindex.⁸ Auch der ifo-Geschäftsklimaindex ermittelt bis in das Jahr 2018 hinein eine positive Entwicklung der Lagebeurteilungen in allen berücksichtigten Wirtschaftszweigen.

Grafik 7: Entwicklung der Ratingnote nach Wirtschaftszweigen

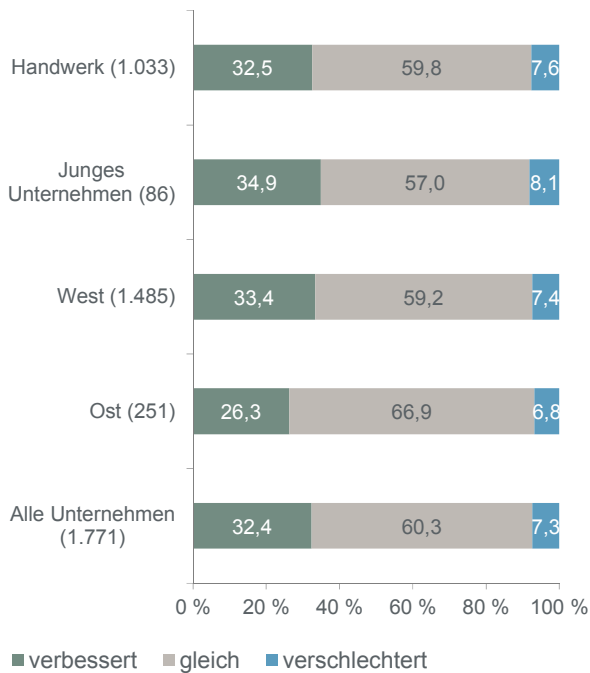


⁸ Vgl. ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2018).

Im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor sind die Salden mit 29,5 bzw. 28,3 Punkten am höchsten. Im Einzelhandel, im Bau und im Groß- und Außenhandel fallen die Steigerungen im Saldo jedoch wiederum etwas gedämpfter aus als in den zuerst genannten Wirtschaftszweigen (Grafik 7).

Auch nach den Kriterien Handwerkszugehörigkeit, junge und ältere Unternehmen sowie Ost- und Westdeutschland unterscheidet sich die Entwicklung der Ratingnoten im Saldo nur geringfügig. Der Saldo der Handwerksunternehmen entspricht nahezu exakt dem Saldo in der Gesamtstichprobe. Ostdeutsche Unternehmen haben hingegen ihre Ratingnote etwas seltener verbessert als ihren Pendanten im Westen. Jungen Unternehmen gelingt die Verbesserung der Ratingnote etwas häufiger als anderen Unternehmen. Dies ist nicht verwunderlich, da mit jedem Jahr ihres Bestehens die Überlebenswahrscheinlichkeit und deren Prognostizierbarkeit mitwachsen (Grafik 8).

Grafik 8: Entwicklung der Ratingnote nach Handwerk, Alter und Region



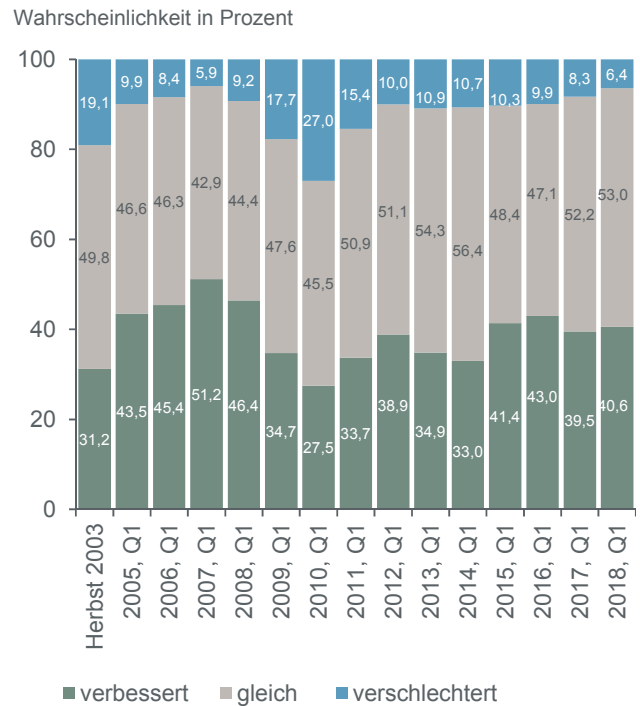
Positiver Langfristtrend bei den Ratingnoten

Auch im langfristigen Vergleich haben sich die Ratingnoten positiv entwickelt (Grafik 9).⁹ Die Finanz- und Wirtschaftskrise 2009/2010 hat diesen Trend zunächst gedämpft. Nach Überwindung der Krise entwickeln sich

⁹ 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. Dargestellt ist die Entwicklung der Wahrscheinlichkeit, dass ein typisches Unternehmen von einer Verbesserung, Verschlechterung oder keiner Veränderung der Ratingnote berichtet.

die Bonitätseinstufungen ab 2011 im Saldo wieder positiver. Auch in den Jahren 2012 und 2013 hat die schwächere Konjunktur die Verbesserung der Eigenkapitalquoten und damit auch der Ratingnoten zwischenzeitlich erneut gebremst. Insgesamt gingen nach der Finanz- und Wirtschaftskrise vor allem die Meldungen über Verschlechterungen der Ratingnote deutlich zurück.

Grafik 9: Langfristige Entwicklung der Ratingnote



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist gegenüber dem Vorjahr von 39,5 auf 40,6 % geringfügig gestiegen.

Anmerkung: Modellrechnung basierend auf den Regressionsergebnissen in Tabelle 9. Für Erläuterungen siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.

Die insgesamt positive Entwicklung der Ratingnoten dürfte auch darauf zurückzuführen sein, dass die Unternehmen ab Mitte der 2000er-Jahre deutliche Anstrengungen unternommen haben, um ihre Eigenkapitalquoten zu verbessern.¹⁰ Viele Unternehmen haben ihre Eigenkapitalausstattungen aktiv gestärkt, um sich an die – aus damaliger Sicht – neuen Rahmenbedingungen am Finanzmarkt anzupassen.¹¹ Entsprechend ist die Bedeutung der Eigenkapitalquote als Engpassfaktor beim Kreditzugang langfristig zurückgegangen. Dagegen ist die Bedeutung der Sicherheiten für den Erfolg von Kreditverhandlungen gestiegen.¹²

¹⁰ Vgl. Schwartz (2017).

¹¹ Vgl. Plankensteiner und Zimmermann (2008).

¹² Vgl. Zimmermann (2016) und Zimmermann (2014).

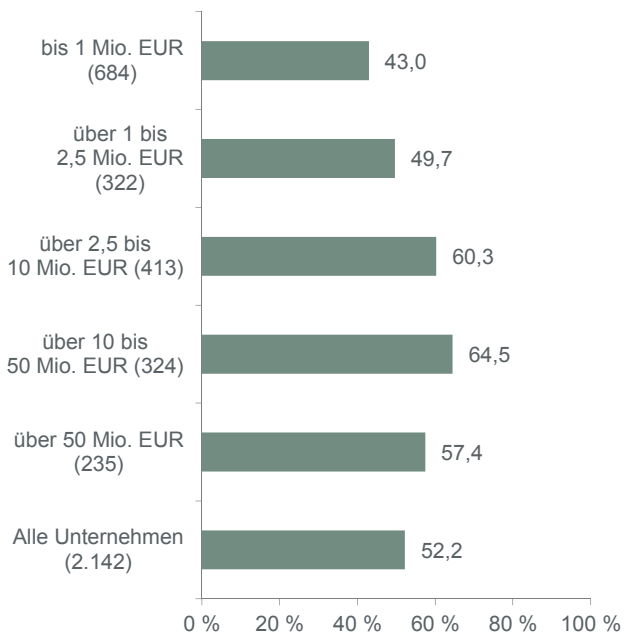
3. Kreditnachfrage

Aufgrund der gestiegenen Eigenfinanzierungskraft hat sich die Abhängigkeit der Unternehmen vom Bankkredit zwar etwas gelockert. Dennoch sind Bankkredite nach wie vor die wichtigste externe Finanzierungsquelle im Unternehmenssektor.

3.1 Unternehmen mit Kreditverhandlungen

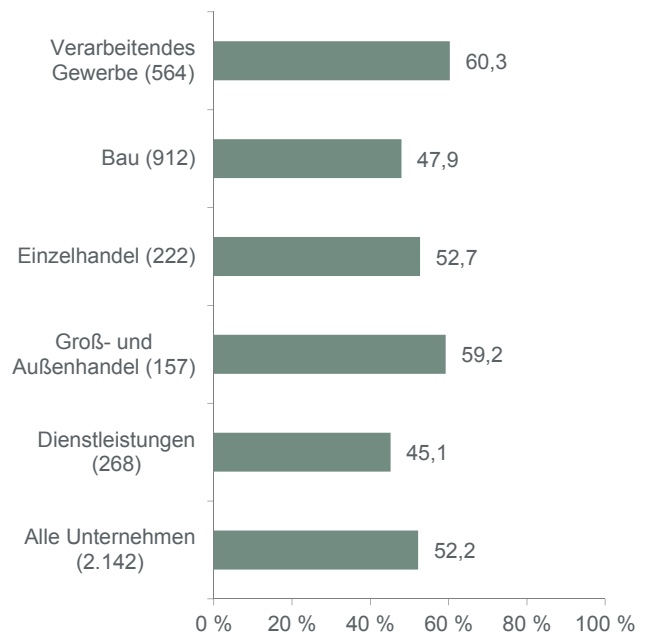
52,2 % der Unternehmen haben in den zurückliegenden zwölf Monaten Kreditverhandlungen geführt. Gegenüber der Vorjahresbefragung ist dieser Anteil um 3 Prozentpunkte zurückgegangen. Bis zur Unternehmensgröße von über 10 bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz werden Kreditverhandlungen zunehmend häufiger geführt (Grafik 10). Der Anteil der Unternehmen mit Kreditverhandlungen steigt von 43 % bei den Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Umsatz bis auf 64,5 % bei den Unternehmen mit über 10 bis 50 Mio. EUR Umsatz. In der Gruppe der großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR Jahresumsatz) liegt der Wert bei 57,4 %. Die insgesamt höhere Kreditnachfrage großer Unternehmen dürfte unter anderem darauf zurückzuführen sein, dass große Unternehmen aufgrund ihrer breiteren Geschäftstätigkeit auch häufiger Finanzierungsanlässe haben. Dämpfend dürfte sich dagegen auf die Kreditnachfrage auswirken, dass große Unternehmen über eine größere Innenfinanzierungskraft verfügen.

Grafik 10: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Unternehmensgröße

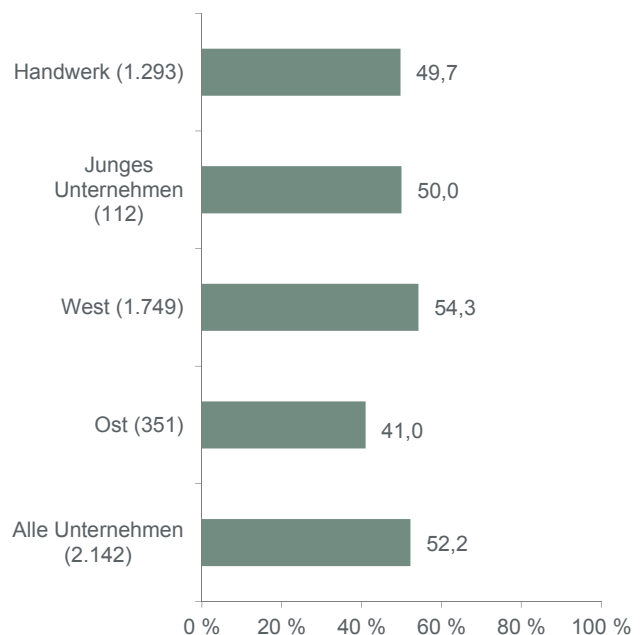


Die Betrachtung nach Wirtschaftszweigen zeigt, dass die Streuung dieser Anteile zwischen den Wirtschaftszweigen enger ist. Mit 45,1 % fragen Dienstleistungsunternehmen am seltensten Kredite nach, Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Groß- und Außenhandels mit 60,3 bzw. 59,2 % am häufigsten (Grafik 11).

Grafik 11: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Wirtschaftszweigen



Grafik 12: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Handwerk, Alter und Region



Nach den Merkmalen Handwerkszugehörigkeit, junges Unternehmen sowie Region des Unternehmenssitzes fallen die Unterschiede noch geringer aus. Die Nachfrage von Handwerksunternehmen und jungen Unternehmen unterscheidet sich nur geringfügig vom Durchschnitt über die gesamte Stichprobe. Ähnlich wie in den zurückliegenden Jahren führen ostdeutsche Unternehmen hingegen seltener Kreditverhandlungen durch (Grafik 12).

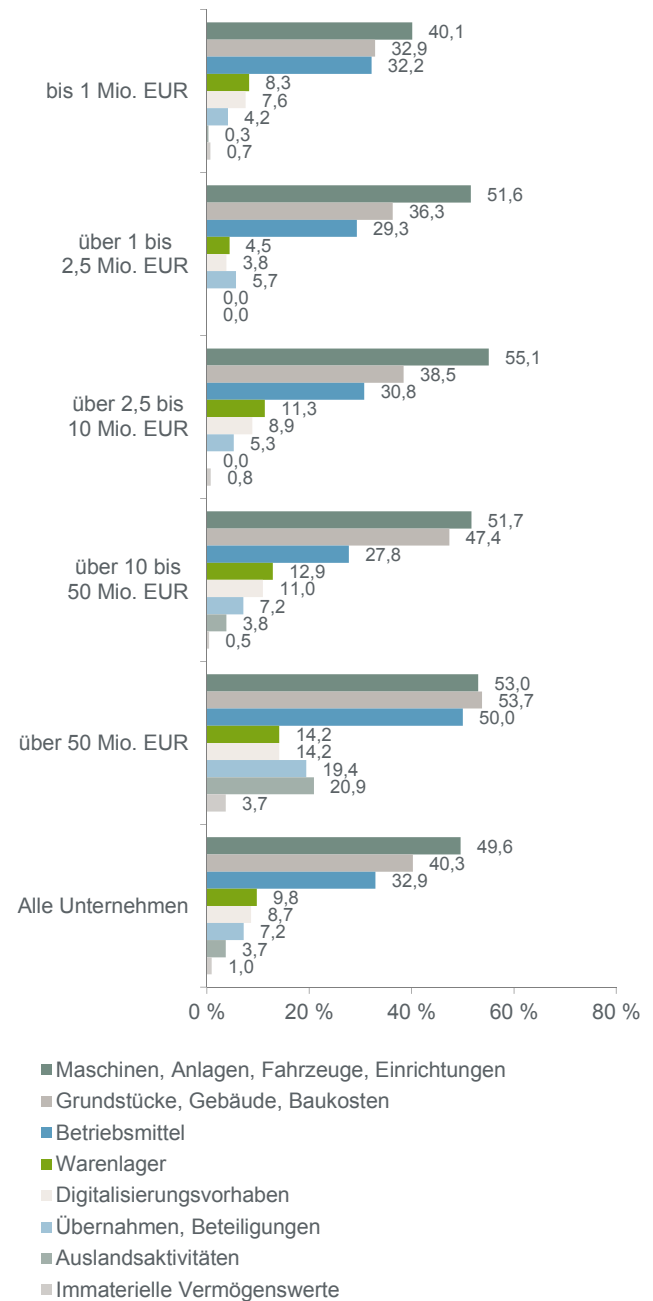
3.2 Kreditverhandlungen nach Art des geplanten Vorhabens

Unternehmen führen Kreditverhandlungen am häufigsten um klassische Investitionskredite für die Anschaffung von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen (49,6 %). Dahinter rangieren mit deutlichem Abstand Immobilienkredite (Grundstücke, Gebäude, Baukosten) mit 40,3 % sowie Betriebsmittelkredite mit 32,9 % auf den Positionen zwei und drei. Gegenüber dem Vorjahr ist der Anteil der Investitionskredite zum zweiten Mal in Folge etwas gesunken (Vorjahr: 52,1 %). Der Anteil der Immobilienkredite hat dagegen leicht zugenommen (Vorjahr: 38,3 %). Nochmals mit deutlichem Abstand folgen – nahezu unverändert – mit 9,5 % Kredite für Warenlager sowie für Übernahmen und Beteiligungen (6,8 %). Kredite für Digitalisierungsvorhaben¹³ rangieren mit 8,7 % auf der 5. Position. Dieser Anteil nahm um knapp 3 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr zu. Nahezu gleich häufig werden Kreditverhandlungen für Übernahmen und Beteiligungen geführt (7,2 %). Auslandsaktivitäten sowie die Finanzierung von immateriellen Vermögenswerten, wie Patent- und Markenrechten, sind mit Werten von 3,7 und 1,0 % am seltensten Gegenstand von Kreditverhandlungen. Bezüglich der Rangfolge ergeben sich mit Ausnahme der Digitalisierung, die einen Rang gutmacht, keine Veränderungen.

Zwischen den Unternehmen zeigen sich je nach Größe, Branche und weiteren Merkmalen zum Teil deutliche Unterschiede in der Art ihrer externen Finanzierungsbedarfe (Grafik 13, Grafik 14, Grafik 15). Investitionskredite für Maschinen und Anlagen o. ä. werden von Unternehmen in den meisten Größenklassen am häufigsten nachgefragt. Lediglich die großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR Umsatz) fragen Immobilienkredite mit 53,7 % etwas häufiger nach. Im Branchenvergleich sind es – analog zum Vorjahr – vor allem Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes (64,8 %) sowie des Baugewerbes (50,9 %), die klassische In-

vestitionskredite nachfragen. Auch Handwerksunternehmen mit 51,8 % und junge Unternehmen (57,1%) führen häufig Kreditverhandlungen hierüber. Mit 28,0 % sind Investitionen in Maschinen und Anlagen o. ä. im Einzelhandel – wenig überraschend – am seltensten Gegenstand von Kreditverhandlungen.

Grafik 13: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Art des Vorhabens und Unternehmensgröße

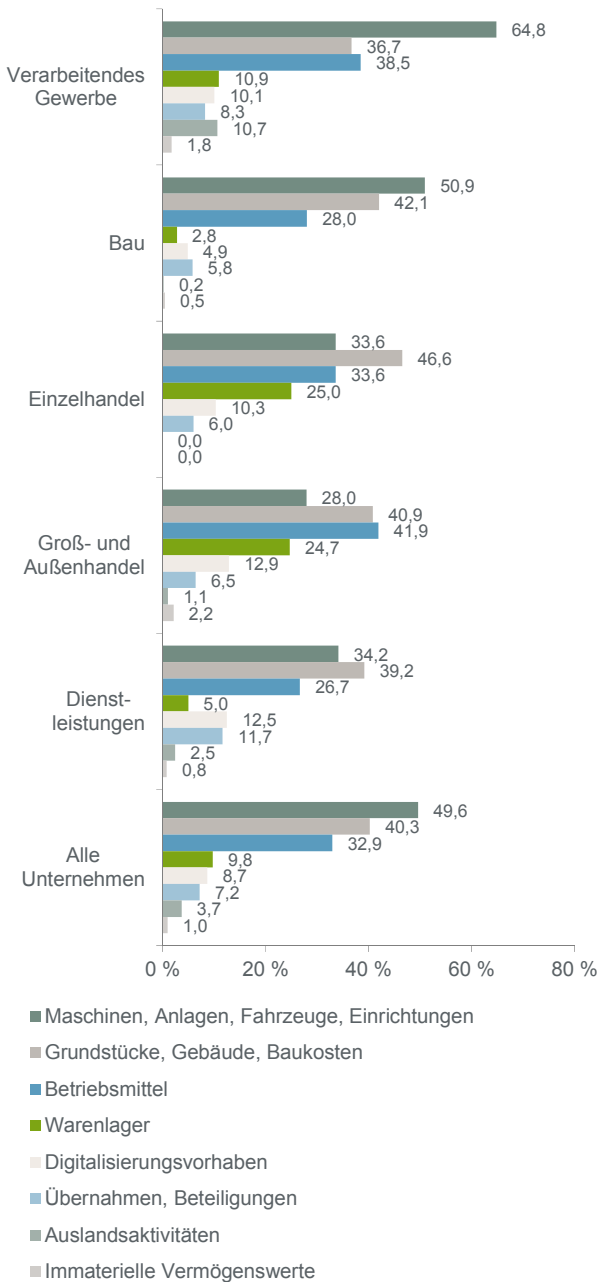


Dagegen fragen Einzelhandelsunternehmen am häufigsten Immobilienkredite nach (46,6 %). Immobilienkredite sind auch häufiger Gegenstand von Kreditverhandlungen, je größer ein Unternehmen ist. Auch Betriebsmittelkredite werden von großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR Umsatz) am häufigsten nachgefragt

¹³ Zu den Digitalisierungsvorhaben zählen Projekte zum erstmaligen oder verbesserten Einsatz digitaler Technologien in den Prozessen, Produkten und Dienstleistungen eines Unternehmens, in der Interaktion mit dem Unternehmensumfeld sowie dem Aufbau entsprechender Kompetenzen im Unternehmen.

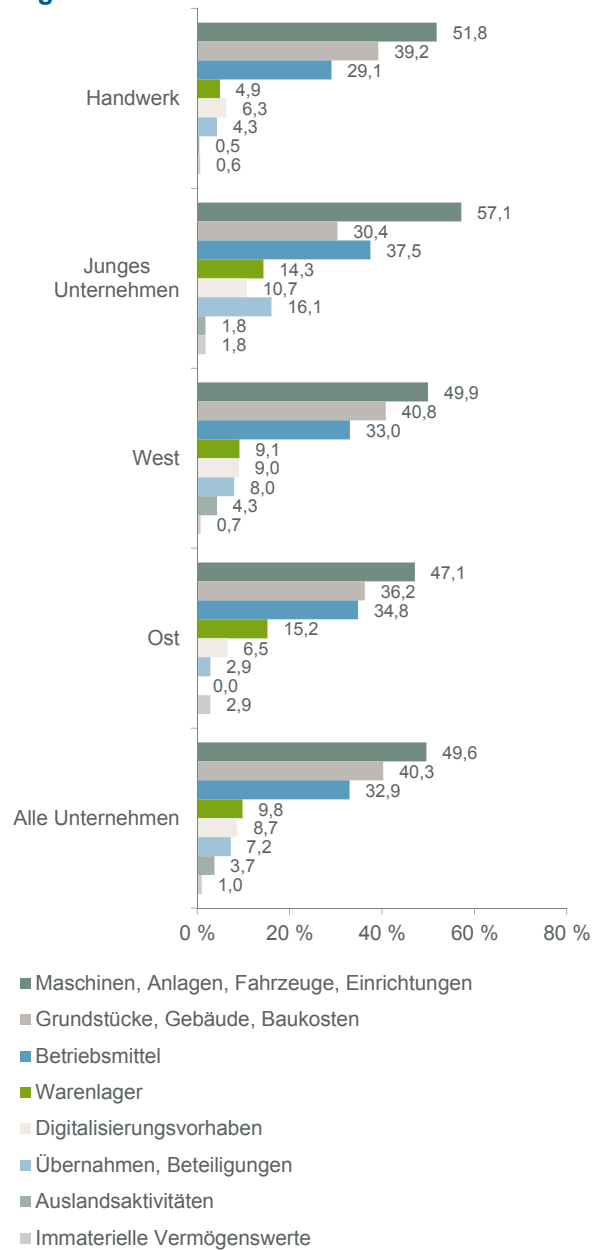
(50,0 %). In den anderen Größenklassen liegt der entsprechende Anteil mit Werten zwischen 27,8 und 32,2 % deutlich niedriger. Junge Unternehmen (37,5 %) sowie Unternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz (32,2 %) fragen ebenfalls häufig Betriebsmittelkredite nach. Dies dürfte auf deren vergleichsweise niedrige Innenfinanzierungskraft zurückzuführen sein. Kreditverhandlungen zur Finanzierung von Warenlagern werden mit 25,0 bzw. 24,7 % am häufigsten im Einzelhandel sowie im Groß- und Außenhandel geführt.

Grafik 14: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Art des Vorhabens und Wirtschaftszweig



nach. Hinsichtlich der Unternehmensgröße sind es vor allem große Unternehmen. Grund hierfür dürften die höheren Digitalisierungsausgaben der größeren Unternehmen sein,¹⁴ die häufiger auch eine externe Finanzierung erforderlich machen. Kreditverhandlungen bezüglich Auslandsvorhaben konzentrieren sich auf große Unternehmen und Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes. Auch Kredite für Übernahmen und Beteiligungen werden am stärksten von großen Unternehmen und von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes nachgefragt.

Grafik 15: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Art des Vorhabens und Handwerk, Alter sowie Region



Kredite für Digitalisierungsvorhaben fragen am häufigsten Unternehmen des Groß- und Außenhandels (12,9 %) sowie Dienstleistungsunternehmen (12,5 %)

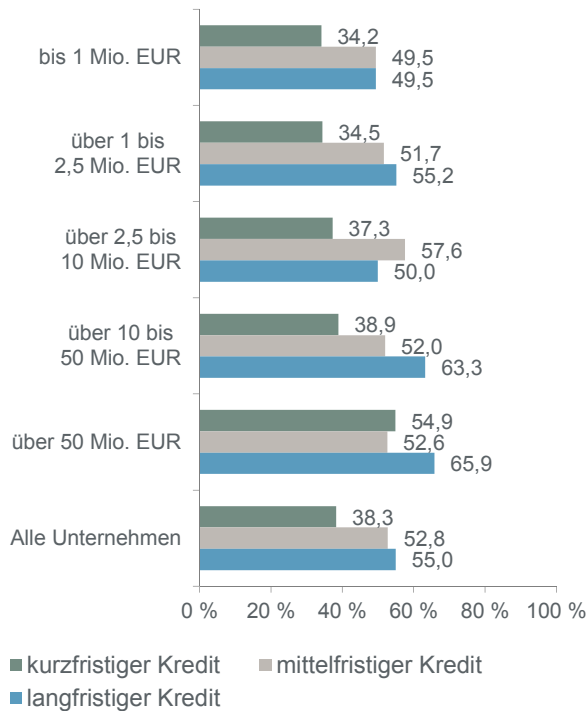
¹⁴ Vgl. Zimmermann (2018).

3.3 Kreditverhandlungen nach Kreditlaufzeiten

Über langfristige Kredite (Laufzeit 5 Jahre und länger) werden mit 55,0 % der kreditnachfragenden Unternehmen am häufigsten Kreditverhandlungen geführt. Mittelfristige Kredite (Laufzeit 2 bis unter 5 Jahre) rangieren mit 52,8 % nur knapp dahinter. Deutlich seltener werden dagegen Verhandlungen über kurzfristige Kredite (z. B. Kontokorrentkredite) mit 38,3 % geführt (Grafik 16).

Gegenüber der Vorjahresbefragung haben sich diese Anteile nur geringfügig verändert. Der Anteil der Unternehmen mit Verhandlungen über kurzfristige Kredite sowie jener über mittelfristige Kredite ist jeweils um rund 2 Prozentpunkte gestiegen. Der Anteil langfristiger Kredite nimmt dagegen um einen Prozentpunkt ab.

Grafik 16: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Fristigkeit und Unternehmensgröße



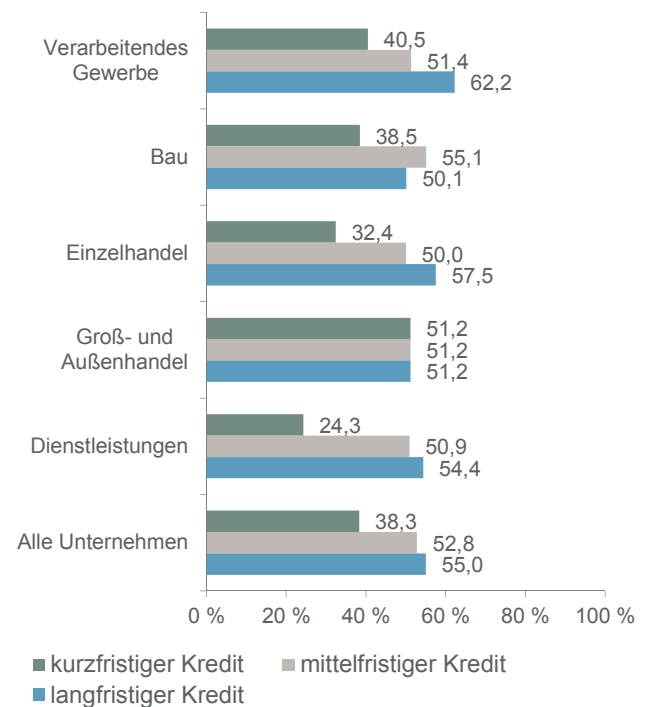
Ähnlich wie im Vorjahr steigt die Nachfrage nach kurzfristigen sowie nach langfristigen Krediten in der Tendenz mit zunehmender Unternehmensgröße. Der Anstieg fällt bei den kurzfristigen Krediten mit einem Anteil in Höhe von 34,2 % für die Unternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz und einem Anteil von 54,9 % bei den großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR Umsatz) vergleichsweise stark aus. Er beträgt hier knapp zwei Drittel. Bei langfristigen Krediten liegt die Spanne zwischen kleinen (49,5 %) und großen Unternehmen (65,9 %) mit rund einem Drittel deutlich niedriger. Die Anteile bei den mittelfristigen Krediten variieren zwischen den unterschiedlichen Unternehmensgrößen noch schwächer. Auffällig ist hier,

dass Unternehmen mittlerer Größe (über 2,5 bis 10 Mio. EUR Umsatz) diese Kreditlaufzeiten mit 57,6 % am häufigsten nachfragen.

Abgesehen von der häufigeren Investitionstätigkeit größerer Unternehmen, dürfte dies auch daran liegen, dass die Projekte größerer Unternehmen häufiger durch längere Projektlaufzeiten gekennzeichnet sind, die dementsprechend längerfristig finanziert werden müssen.¹⁵

Bei der Betrachtung der Wirtschaftszweige fällt auf, dass mit dem Verarbeitenden Gewerbe, dem Einzelhandel und den Dienstleistungen in den meisten Wirtschaftszweigen die Rangfolge der Kreditlaufzeiten jener in der Gesamtstichprobe entspricht (Grafik 17). Lediglich im Baugewerbe und im Groß- und Außenhandel weicht dieses Muster ab. Bauunternehmen verhandeln mit 55,1 % am häufigsten über mittelfristige Kredite, während bei den Groß- und Außenhandelsunternehmen alle drei Kreditlaufzeiten gleich häufig vertreten sind. Abschließend weichen die Fristigkeiten bei Kreditverhandlungen nach Handwerkszugehörigkeit, der Region und dem Alter nur geringfügig von den entsprechenden Werten in der Gesamtstichprobe ab (Grafik 18).

Grafik 17: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Fristigkeit und Wirtschaftszweig

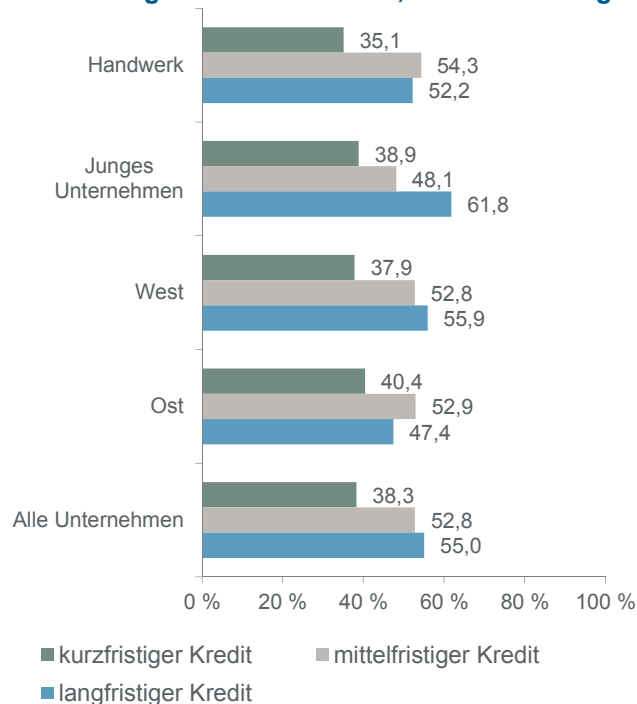


Insgesamt dürften die ermittelten Unterschiede in den Kreditlaufzeiten stark auf Unterschiede in den finanzierten Vorhaben zurückzuführen sein, deren fristenkon-

¹⁵ Vgl. Zimmermann (2014).

gruente Finanzierung unterschiedliche Laufzeiten erfordert (Abschnitt 3.2.).

Grafik 18: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Fristigkeit und Handwerk, Alter sowie Region



3.4 Scheitern von Kreditverhandlungen

Verschiedene Gründe können zum Scheitern von Kreditverhandlungen führen. 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 die Durchführung eines geplanten Projekts nicht mehr lohnt.

Im Folgenden wird untersucht, bei welchen Unternehmen keine der geführten Kreditverhandlungen (der betreffenden Laufzeit) erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Dabei wird zwischen Kreditverhandlungen für Kredite mit kurzer, mittlerer und langer Laufzeit unterschieden. Unternehmen, deren Kreditverhandlungen bezüglich der entsprechenden Laufzeit noch nicht abgeschlossen sind, werden von der Untersuchung ausgeschlossen.¹⁶

Kaum Unterschiede beim Anteil gescheiterter Kreditverhandlungen nach Kreditlaufzeit

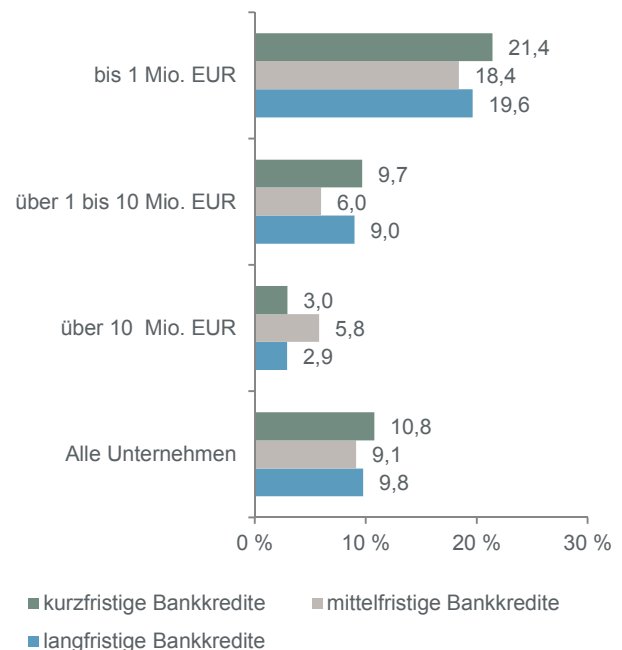
Die Anteile an Unternehmen mit gescheiterten Kreditverhandlungen unterscheiden sich nur geringfügig nach der Laufzeit der Kredite (Grafik 19). Mit Werten

zwischen 9,1 und 10,8 % liegen sie teilweise deutlich niedriger als im Vorjahr. Dort beliefen sich jene Anteile für kurz-, mittel- bzw. langfristige Kredite bei 14,6, 12,8 sowie 12,8 %.

Auch bei der Betrachtung nach der Unternehmensgröße unterscheidet sich der Anteil der vollständig gescheiterten Kreditverhandlungen nach der Laufzeit in der Regel nur geringfügig. Im Einklang mit den Ergebnissen in Kapitel 1, sind die Kreditverhandlungen mit zunehmender Unternehmensgröße in der Tendenz erfolgreicher: Kleine Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Umsatz) berichten mit Werten zwischen 18,4 und 21,4 % je nach Laufzeit drei- bis siebenmal so häufig von gescheiterten Kreditverhandlungen wie große Unternehmen (über 10 Mio. EUR Umsatz).¹⁷

Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes berichten für alle Kreditlaufzeiten vergleichsweise selten von gescheiterten Kreditverhandlungen. Auch für Bauunternehmen gilt dies bezüglich mittlerer und langfristiger Kreditlaufzeiten. Dagegen liegen im Handel (Einzelhandel und Groß- und Außenhandel aufgrund geringer Fallzahlen zusammengefasst) die Anteile für alle drei Kreditlaufzeiten am höchsten. Bei den Dienstleistungen werden dagegen vor allem kurzfristige Kredite am häufigsten gewährt (Grafik 20).

Grafik 19: Alle Kreditverhandlungen gescheitert nach Unternehmensgröße

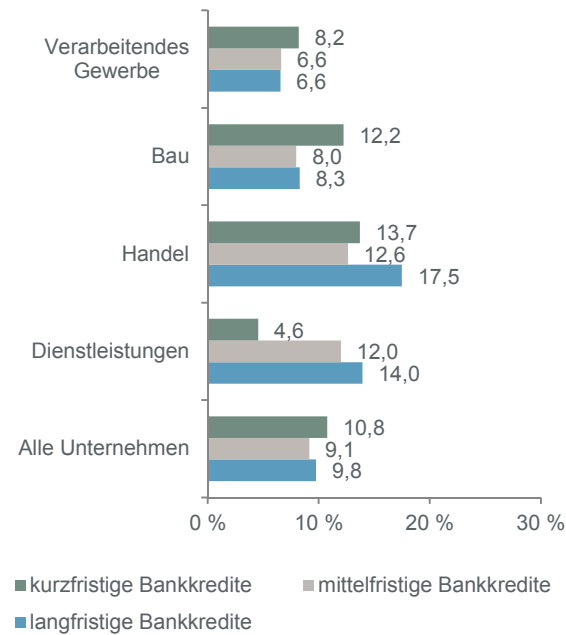


Anmerkung: Nur Unternehmen ohne noch laufende Kreditverhandlungen.

¹⁶ Dies betrifft 8,1, 6,9 bzw. 19,2 % der Unternehmen mit Kreditverhandlungen über kurz-, mittel- bzw. langfristige Kredite.

¹⁷ Aufgrund kleiner Fallzahlen wurden vor der Auswertung die Größenklassen weiter aggregiert.

Grafik 20: Alle Kreditverhandlungen gescheitert nach Wirtschaftszweig

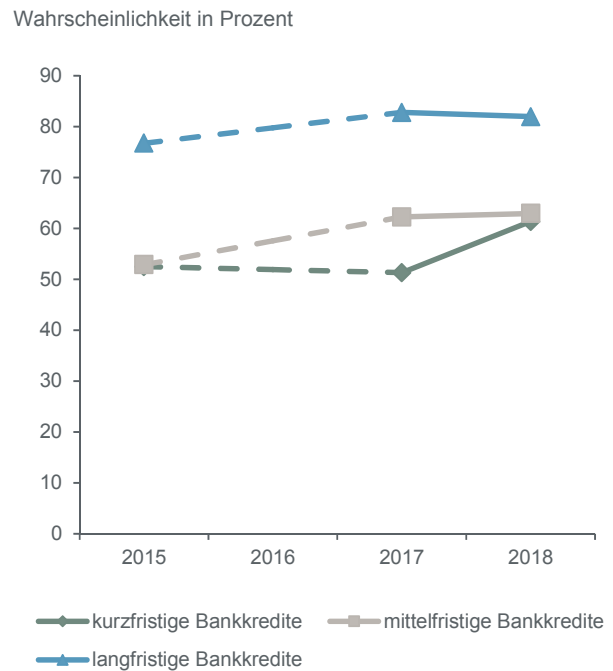


Anmerkung: Nur Unternehmen ohne noch laufende Kreditverhandlungen.

Zurückzuführen dürften die höheren Anteile an gescheiterten Kreditverhandlungen auf die im Handel und auch im Dienstleistungssektor gedämpfte Entwicklung der Ratingnoten sein. Vor allem im Handel haben sich die Ratingnoten weniger positiv entwickelt als in den anderen Branchen (Kapitel 2). Abschließend melden auch Handwerksunternehmen mit Werten von zwischen 10,1 und 15,1 % etwas höhere Anteile an gescheiterten Kreditverhandlungen als die anderen befragten Unternehmen (ohne Grafik). Hierbei ist zu berücksichtigen, dass Handwerksunternehmen in der Regel zu den kleineren Unternehmen zählen.¹⁸

In der mittelfristigen Betrachtung zeigt sich darüber hinaus, dass die Erfolgsquote von Kreditverhandlungen in allen drei Laufzeiten in den zurückliegenden Jahren gestiegen ist (Grafik 21). Dies bestätigt die eingangs dargelegten Befunde zur Beurteilung des Kreditzuges durch die Unternehmen.

Grafik 21: Alle Kreditverhandlungen erfolgreich nach Kreditlaufzeit



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, dass alle Kreditverhandlungen über mittelfristige Kredite erfolgreich abgeschlossen, ist gegenüber dem Vorjahr von 62,2 auf 62,9 % geringfügig gestiegen.

Anmerkung: Modellrechnung basierend auf den Regressionsergebnissen in Tabelle 10. Für Erläuterungen siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.

¹⁸ Aufgrund geringer Fallzahlen werden die Scheiterquoten für junge Unternehmen sowie der Vergleich zwischen ost- und westdeutschen Unternehmen nicht ausgewiesen.

4. Aktuelle Hemmnisse für die Geschäftstätigkeit

In der diesjährigen Befragung wurde erstmalig nach den Hemmnissen gefragt, die die Geschäftstätigkeit in den kommenden zwei Jahren zu beeinträchtigen drohen. Dies geschah, um die Bedeutung der Schwierigkeiten beim Kreditzugang zu beurteilen und in ein Verhältnis mit anderen Hemmnissen für die Geschäftstätigkeit zu setzen.

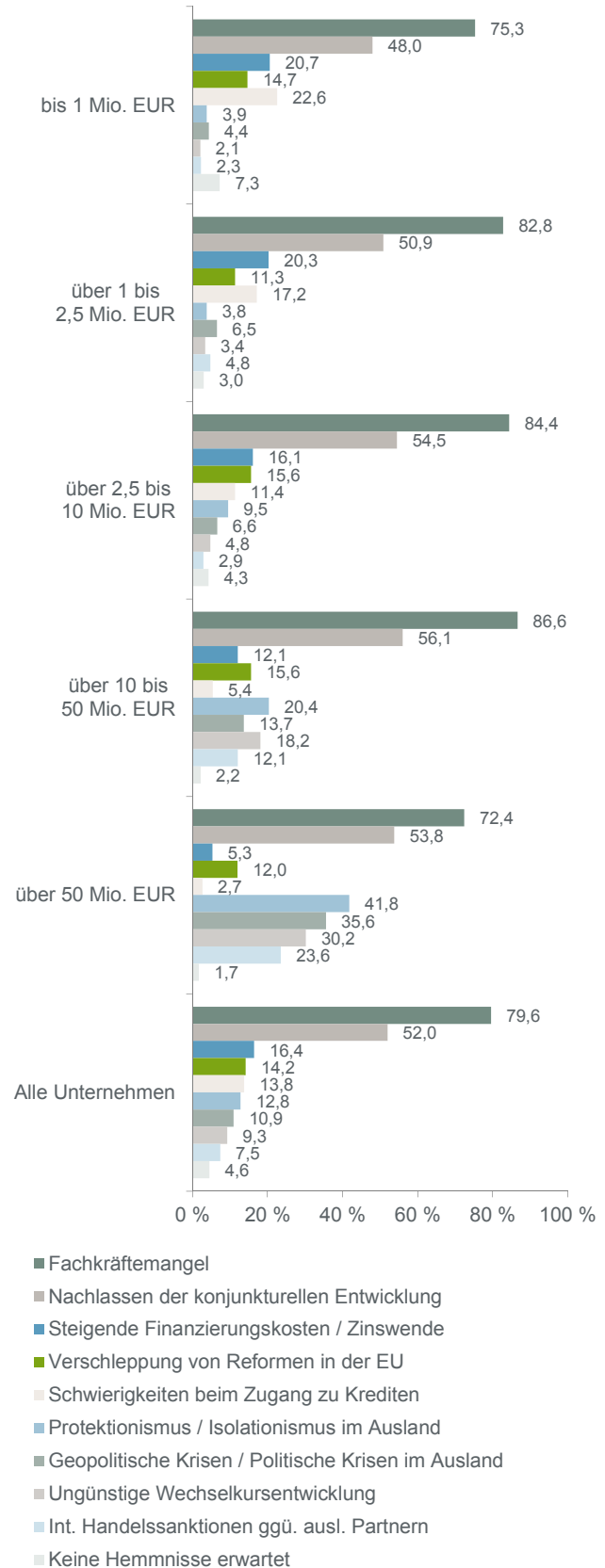
Mit 79,6 % der Unternehmen wird der Fachkräftemangel mit deutlichem Abstand am häufigsten als Hemmnis für die eigene Geschäftstätigkeit gefürchtet. Auf der zweiten Position rangieren mit 52,0 % Sorgen um die konjunkturelle Entwicklung. Alle weiteren Antwortmöglichkeiten wurden wiederum deutlich seltener genannt.

Mit 16,4 % rangieren Befürchtungen um steigende Finanzierungskosten auf der dritten Position. Die Verschleppung von Reformen in der EU (14,2 %) sowie Schwierigkeiten beim Kreditzugang (13,8 %) folgen mit geringem Abstand auf den Positionen vier und fünf. Die abgefragten, möglichen Erschwernisse im internationalen Handel folgen auf den Positionen sechs bis neun. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Befragung noch vor den jüngsten Eskalationen in den Handelsbeziehungen mit den USA abgeschlossen wurde.

Eine zukünftige Einschränkung der Geschäftstätigkeit durch Fachkräftemangel befürchten nahezu alle Unternehmensgruppen in einem ähnlichen Umfang (Grafik 22, Grafik 23, Grafik 24). Abweichungen zeigen sich nur für das Baugewerbe, dessen Unternehmen dieses Hemmnis besonders häufig fürchten (87,2 %). Im Gegensatz dazu nennen junge Unternehmen dieses mögliche Hemmnis mit 64,9 % am seltensten.

Auch ein Nachlassen der Konjunktur wird über alle Unternehmensgruppen ähnlich häufig mit Sorge betrachtet. Diesbezüglich heben sich vor allem Unternehmen des Groß- und Außenhandels mit einem hohen Anteil von 63,0 % der Nennungen ab. Auch größere Unternehmen befürchten dieses Hemmnis tendenziell häufiger als kleinere Unternehmen.

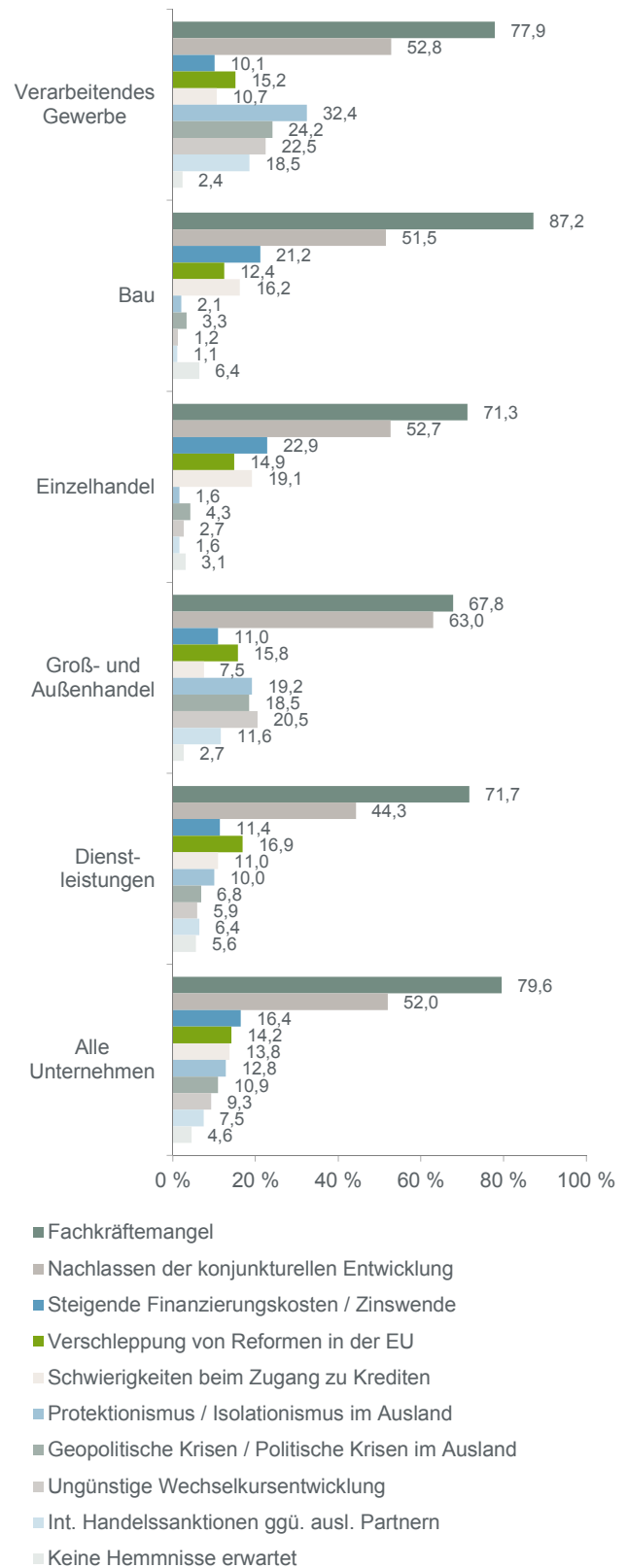
Grafik 22: Faktoren, die die Geschäftstätigkeit in den kommenden zwei Jahren zu hemmen drohen nach Umsatzgrößenklassen



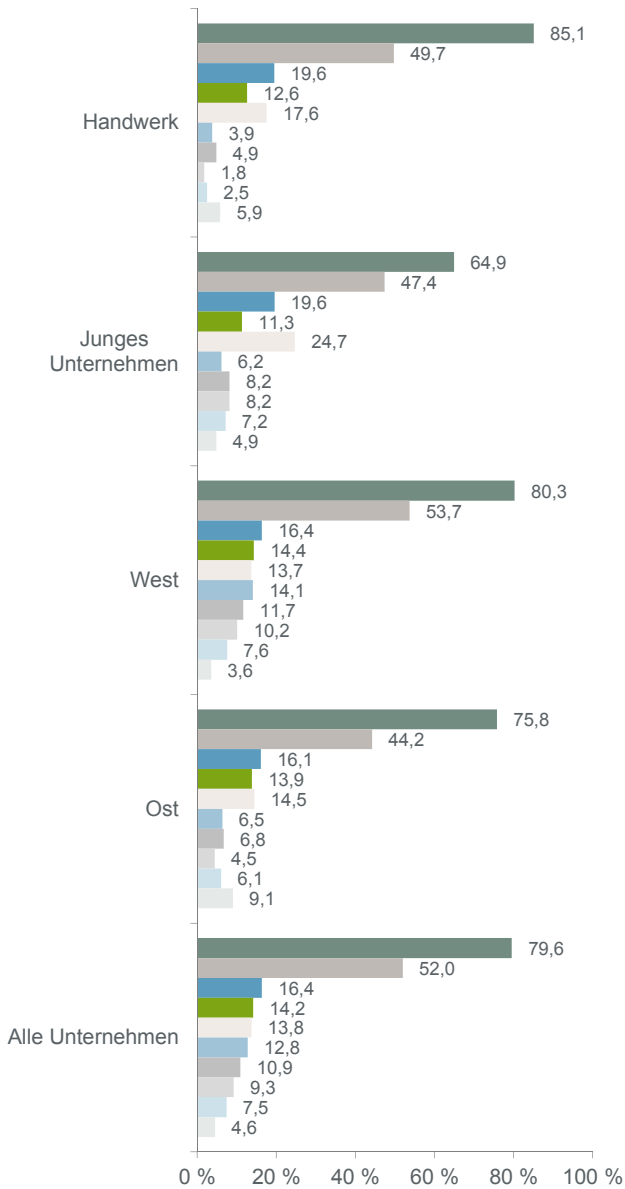
Steigende Finanzierungskosten und größere Schwierigkeiten beim Kreditzugang fürchten vor allem kleine und junge Unternehmen. Mit zunehmender Unternehmensgröße sinken die entsprechenden Anteile deutlich. Insbesondere die jungen Unternehmen sorgen sich häufiger um die möglichen Entwicklung beim Kreditzugang als andere Unternehmen. Hinsichtlich der Wirtschaftszweige gilt dies vor allem für den Bau und den Einzelhandel. Finanzierungsschwierigkeiten befürchten somit insbesondere jene Unternehmen, die auch aktuell mit am stärksten davon betroffen sind. Hingegen zeigen sich bezüglich der Sorge um die Verschleppung von Reformen in der EU kaum Unterschiede in der Häufigkeit der Nennung.

Die möglichen Hemmnisse im internationalen Handel rangieren insbesondere bei den großen Unternehmen (über 50 Mio. EUR Umsatz) auf den vorderen Positionen. Mit 41,8 % werden vor allem Tendenzen zu "Protektionismus / Isolationismus im Ausland" von diesen Unternehmen häufig genannt. Zu betonen ist hierbei jedoch, dass auch die weiteren Kategorien, die Behinderungen des internationalen Handel betreffen – wie "Geopolitische Krisen", "Ungünstige Wechselkursentwicklung", "Internationale Handelssanktionen gegenüber Partnern" – in dieser Gruppe häufiger genannt werden, als die in der Gesamtstichprobe auf den Rängen drei bis fünf liegenden Hemmnisse ("Steigende Finanzierungskosten", "Verschleppung von Reformen in der EU" sowie "Schwierigkeiten beim Kreditzugang"). Auch die häufigen diesbezüglichen Befürchtungen im Verarbeitenden Gewerbe und im Groß- und Außenhandel bestätigen, dass insbesondere international tätige Unternehmen diese möglichen Einschränkungen mit Sorge betrachten. ■

Grafik 23: Faktoren, die die Geschäftstätigkeit in den kommenden zwei Jahren zu hemmen drohen nach Wirtschaftszweigen



Grafik 24: Faktoren, die die Geschäftstätigkeit in den kommenden zwei Jahren zu hemmen drohen nach Handwerk, Alter und Region



- Fachkräftemangel
- Nachlassen der konjunkturellen Entwicklung
- Steigende Finanzierungskosten / Zinswende
- Verschleppung von Reformen in der EU
- Schwierigkeiten beim Zugang zu Krediten
- Protektionismus / Isolationismus im Ausland
- Geopolitische Krisen / Politische Krisen im Ausland
- Ungünstige Wechselkursentwicklung
- Int. Handelssanktionen ggü. ausl. Partnern
- Keine Hemmnisse erwartet

Literatur

Deutsche Bundesbank (Hrsg.), 2018: Bank Lending Survey des Eurosystems, Ergebnisse für Deutschland.

Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), 2018: ifo Geschäftsklima Deutschland. Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen im Mai 2018.

Müller, S. und J. Stegmaier, 2014: Economic failure and the role of plant age and size. First evidence from German administrative data, IAB Discussion Paper 13/2014.

Plankensteiner, D. und V. Zimmermann, 2008: Unternehmensbefragung 2008, Unternehmensfinanzierung – bisher keine deutliche Verschlechterung trotz Subprimekrise, KfW Economic Research.

Schwartz, M., 2017: KfW-Mittelstandspanel 2017. Rekordjagd im Inland geht ungebremst weiter – neue Herausforderungen durch sektoralen Wandel, KfW Research.

Zimmermann, V., 2008: Der Zugang zu Krediten. Entwicklung im Zeitablauf, Beurteilung und Bedeutung von Teilaspekten aus Unternehmenssicht, Mittelstands- und Strukturpolitik 41, KfW Economic Research.

Zimmermann, V., 2013: Unternehmensbefragung 2013. Trotz schwacher Konjunktur Unternehmensfinanzierung stabil. KfW Economic Research.

Zimmermann, V., 2014: Unternehmensbefragung 2014 – Finanzstark, energiebewusst, standortsensibel, KfW Research.

Zimmermann, V., 2016: Unternehmensbefragung 2016. Finanzierungsklima stabil auf Allzeithoch – Finanzanlass entscheidet mit über Kreditzugang, KfW Research.

Zimmermann, V., 2018: Digitalisierung im Mittelstand: Durchführung von Vorhaben und Höhe der Digitalisierungsausgaben, Fokus Volkswirtschaft Nr. 202, KfW Research.

Anhang

Insgesamt wurden rund 11.500 Fragebögen an die teilnehmenden Wirtschaftsverbände versandt, die diese wiederum an ihre Mitglieder weiterverteilt haben. Zusätzlich wurden auch in diesem Jahr eine Online-Teilnahme sowie ein PDF-Fragebogen zum Selbstausdrucken angeboten. Der auswertbare Rücklauf betrug dieses Jahr – nach Ausscheiden von 6 als Duplikate identifizierten Fragebögen – 2.187 Unternehmen. Davon nahmen 989 Unternehmen online an der Befragung teil. Durch fehlende Angaben (z. B. Einzelantwortverweigerungen oder wenn Fragen auf bestimmte Unternehmen nicht zutreffen) kann sich die Zahl bei einzelnen Fragen weiter reduzieren.

Die Anteile einer bestimmten Umsatzgrößenklasse oder eines bestimmten Wirtschaftszweigs am Sample spiegeln nicht notwendigerweise die Anteile aller Unternehmen dieser Größenordnung oder dieses Wirtschaftszweigs an der gesamten Volkswirtschaft wider. Eine entsprechende Korrektur wird nicht vorgenommen.

Die folgenden Tabellen geben die Struktur des Samples wieder. Die Kategorien "Sonstige", "Andere" usw. werden in der Untersuchung nicht gesondert ausgewiesen.

Tabelle 1: Struktur des Samples nach Wirtschaftszweigen

	Anteil in Prozent
Verarbeitendes Gewerbe	26,9
Bau	42,5
Einzelhandel	10,4
Groß- und Außenhandel	7,3
Dienstleistungen	12,7
Andere	0,2

Tabelle 2: Struktur des Samples nach Umsatzgröße

	Anteil in Prozent
Bis 1 Mio. EUR	34,4
Über 1 bis 2,5 Mio. EUR	16,1
Über 2,5 bis 10 Mio. EUR	21,0
Über 10 bis 50 Mio. EUR	16,5
Über 50 Mio. EUR	12,0

Tabelle 3: Struktur des Samples nach Zugehörigkeit zum Handwerk

	Anteil in Prozent
Handwerk	62,4
Kein Handwerk	37,6

Tabelle 4: Struktur des Samples nach Unternehmensalter

	Anteil in Prozent
Junges Unternehmen	5,3
Älter als 5 Jahre alt	94,7

Tabelle 5: Struktur des Samples nach Rechtsform

	Anteil in Prozent
Einzelunternehmen	27,4
Personengesellschaft	21,1
GmbH	47,4
AG	3,2
Sonstige Kapitalges.	0,4
Andere	0,6

Tabelle 6: Struktur des Samples nach Region des Unternehmenssitzes

	Anteil in Prozent
West	83,0
Ost	17,0

Tabelle 7: Struktur des Samples nach der Hauptbankverbindung

	Anteil in Prozent
Privatbank	31,3
Sparkasse	59,0
Genossenschaftsbank	46,4
Andere	0,6

Erläuterungen zur Methodik

Die Untersuchungsergebnisse werden meist in Form von Häufigkeiten präsentiert. Jedoch wurden die Ergebnisse mithilfe von Regressionsanalysen überprüft. Dabei kamen zumeist Probit- oder Logit-Modelle mit Umsatz, Wirtschaftszweig, Region, Rechtsform, Hauptbankverbindung, Handwerkszugehörigkeit und Altersklasse als erklärende Variable zum Einsatz.

Auf die Hochrechnung der Ergebnisse – etwa auf die Randverteilung der Umsatzsteuerstatistik – wird verzichtet. Für den Verzicht sprechen folgende Argumente: Die Unternehmensbefragung ist aufgrund des Befragungswegs keine echte Zufallsstichprobe. Da es sich auch um keine geschichtete Stichprobe handelt und kleine Unternehmen deshalb eine vergleichsweise kleine Gruppe in der Stichprobe bilden, bekäme ein kleines Unternehmen einen sehr großen Hochrechnungsfaktor, was die Auswertungen anfällig für Ausreißer macht. Außerdem werden die Ergebnisse in der Regel nicht für den Gesamtdatensatz interpretiert, sondern auf die Größenklassen, Wirtschaftszweige usw. heruntergebrochen.

Vergleiche mit den Ergebnissen der zurückliegenden Befragungen ermöglichen 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 eine beobachtete Veränderung im Antwortverhalten auf die unterschiedliche Struktur der antwortenden Unternehmen oder auf eine tatsächliche Verhaltens- bzw. Wahrnehmungsveränderung bei den Unternehmen zurückzuführen ist.

Um dennoch solche Vergleiche zu ermöglichen, 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, 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 Häufigkeiten, mit der eine Frage beantwortet wurde, veranschaulicht werden können.

Bei Vergleichen über mehrere Wellen ist diese Methode nicht gangbar. Stattdessen wird zunächst der Einfluss der unterschiedlichen Teilnehmerstruktur in den einzelnen Erhebungen auf das Befragungsergebnis mithilfe einer multivariaten Analyse ermittelt und von der Veränderung des Antwortverhaltens im Zeitablauf – bei einer simulierten unveränderten Stichprobensammensetzung – getrennt.

Dazu werden die Merkmale Umsatzgröße, Alter, Wirtschaftszweigzugehörigkeit, Rechtsform, Region des Unternehmenssitzes, Art des Kreditinstituts, bei der 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 erfasst, die den Zeitpunkt der Befragung wiedergeben. Die Analyse wird mithilfe von Probit- oder multinominalen 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 bestimmte Antwort gibt. Veränderungen im Antwortverhalten zwischen den Erhebungswellen werden somit anhand eines Vergleichs von Wahrscheinlichkeiten veranschaulicht.¹⁹

¹⁹ Vgl. dazu ausführlicher Zimmermann (2008).

Tabelle 8: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zum Finanzierungsklima

	„leicht“		„schwierig“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2002)				
2013	0,09196	1,73	0,03658	0,60
2014	0,19781	3,65	0,10756	1,71
2015	0,23935	4,34	0,05260	0,83
2016	0,45847	7,71	0,02887	0,40
2017	0,26930	4,41	-0,05306	-0,72
2018	0,22592	3,79	-0,20998	-2,87
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,16144	-3,02	-0,14881	-2,47
Einzelhandel	-0,14892	-2,41	0,13090	1,87
Groß- / Außenhandel	-0,28231	-2,99	-0,06410	-0,53
Dienstleistungen	-0,07298	-1,27	-0,05247	-0,80
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,18249	3,23	-0,35925	-5,98
über 1 bis 2,5	0,26245	4,59	-0,49118	-7,78
über 2,5 bis 10	0,51393	8,65	-0,66389	-9,78
über 10 bis 25	0,68226	9,42	-0,86841	-9,58
über 25 bis 50	0,89746	10,19	-0,70873	-6,19
über 50 bis 250	0,95931	10,94	-1,11794	-9,17
über 250	1,16766	10,35	-1,56325	-7,79
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
ostdeutsche Bundesländer	-0,10459	-2,14	-0,04288	-0,80
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: bis 5 Jahre)				
6 bis unter 10	0,11400	1,27	0,07052	0,81
10 bis unter 15	0,24395	2,98	-0,07710	-0,93
15 bis unter 30	0,35869	5,19	-0,21940	-3,16
30 und mehr	0,45397	6,62	-0,27422	-3,92
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkasse	0,04095	1,25	0,05744	1,47
Private Geschäftsbank	-0,16932	-4,31	0,21897	4,68
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	0,04458	0,84	-0,04259	-0,69
GmbH	0,03420	0,74	0,02744	0,53
Kapitalgesellschaft	0,06017	0,60	0,27713	2,14
Dummies für Wirtschaftsverbände		ja		ja
Konstante	-0,32175	-2,48	-0,07220	-0,46
Anzahl der Beobachtungen				
		15.370		
Log Likelihood				
		-14.312,949		
Wald-Test				
		Chi2(92) = 2.186,22		

Tabelle 9: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote

	„verbessert“		„verschlechtert“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2003)				
2005	0,32471	5,56	-0,38138	-5,54
2006	0,36762	6,40	-0,47805	-6,83
2007	0,53721	8,84	-0,62167	-7,87
2008	0,42282	7,17	-0,38388	-5,48
2009	0,12177	1,78	-0,01529	-0,21
2010	-0,02012	-0,33	0,32946	5,29
2011	0,04116	0,70	-0,16578	-2,56
2012	0,15104	2,53	-0,45425	-6,59
2013	0,00966	0,17	-0,45630	-6,95
2014	-0,06969	-1,18	-0,50358	-7,51
2015	0,25122	3,79	-0,38953	-4,99
2016	0,30690	4,54	-0,39003	-4,90
2017	0,14546	2,19	-0,59392	-7,47
2018	0,15449	2,36	-0,76153	-9,31
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,12203	-2,75	-0,13875	-2,67
Einzelhandel	-0,08831	-1,74	0,04184	0,73
Groß- / Außenhandel	-0,12054	-2,05	-0,15516	-2,09
Dienstleistungen	-0,10668	-2,52	-0,22167	-4,38
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,23774	4,47	-0,16095	-2,74
über 1 bis 2,5	0,31328	6,16	-0,23316	-4,09
über 2,5 bis 10	0,41119	8,06	-0,20804	-3,68
über 10 bis 25	0,50885	8,99	-0,18509	-2,87
über 25 bis 50	0,52862	8,38	-0,24313	-3,33
über 50 bis 250	0,51849	8,19	-0,20389	-2,80
über 250	0,34264	4,45	-0,41236	-4,54
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
ostdeutsche Bundesländer	-0,13255	-3,42	-0,23771	-5,12
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6 Jahren)				
6 bis unter 10	-0,10098	-1,43	-0,01397	-0,17
10 bis unter 15	-0,11628	-1,79	0,08651	1,13
15 bis unter 30	-0,31515	-5,48	-0,06308	-0,93
30 und mehr	-0,38304	-6,80	-0,14276	-2,14
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbanken)				
Sparkasse	0,13315	5,52	0,11797	4,08
Private Geschäftsbank	0,10538	3,80	0,12932	3,91
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,15621	-3,58	-0,09401	-1,88
GmbH	-0,04775	-1,20	-0,06634	-1,46
Kapitalgesellschaft	0,08025	1,23	0,01743	0,22
Dummies für Wirtschaftsverbandzugehörigkeit				
		ja		ja
Konstante	-0,72113	-7,27	-0,59758	-5,10
Anzahl der Beobachtungen	28.080			
Log Likelihood	-26194,486			
Wald-Test	chi2(116) = 1.695,12			

Tabelle 10: Regressionsergebnisse Probitmodell zum erfolgreichen Abschluss aller Kreditverhandlungen

	Kurzfristige Kredite		Mittelfristige Kredite		Langfristige Kredite	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2015)						
2017	-0,02939	-0,32	0,23976	2,81	0,21593	2,40
2018	0,22643	2,47	0,25799	3,07	0,18399	2,04
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	0,09946	0,77	0,00732	0,06	-0,06714	-0,52
Einzelhandel	-0,20733	-1,46	-0,33756	-2,36	-0,14676	-1,09
Groß- / Außenhandel	0,14821	0,73	-0,02109	-0,09	-0,18598	-0,75
Dienstleistungen	0,09613	0,66	-0,10431	-0,75	-0,03361	-0,25
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)						
über 0,5 bis 1	0,08009	0,58	0,57753	4,32	0,42576	3,13
über 1 bis 2,5	0,15422	1,12	0,67346	5,05	0,53260	3,82
über 2,5 bis 10	0,34586	2,08	0,63496	4,54	0,66172	4,54
über 10 bis 25	0,52439	2,49	1,04169	6,23	0,83325	4,68
über 25 bis 50	0,39814	1,98	0,83221	4,13	0,97084	4,49
über 50 bis 250	0,71305	2,82	0,84997	4,15	0,92303	4,43
über 250	0,08009	0,58	1,19749	4,91	0,67587	2,72
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	0,18469	1,52	0,10685	0,94	-0,08700	-0,69
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6)						
6 bis unter 10	-0,25551	-1,28	0,03595	0,18	-0,24288	-1,18
10 bis unter 15	-0,06470	-0,37	0,19132	1,02	-0,01616	-0,09
15 bis unter 30	-0,05072	-0,36	0,18802	1,22	-0,05343	-0,36
30 und mehr	-0,02843	-0,20	0,40648	2,71	0,14585	0,98
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkasse	-0,00235	-0,03	-0,08619	-1,16	-0,08966	-1,13
Private Geschäftsbank	-0,03503	-0,39	-0,32722	-3,63	-0,27148	-2,87
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	0,33541	2,74	0,06814	0,56	-0,04858	-0,39
GmbH	0,27723	2,55	0,02076	0,19	-0,02578	-0,23
Kapitalgesellschaft	0,28141	1,31	0,06253	0,28	0,01973	0,09
Dummies für Wirtschaftsver-		ja		ja		ja
Konstante	-0,24073	-0,95	-0,48857	-1,80	0,42190	1,41
Anzahl der Beobachtungen	1.368		1.549		1.481	
Log Likelihood	-871,356		-919,922		-819,326	
Wald-Test	chi2(37) = 111,76		chi2(37) = 160,76		chi2(37) = 159,11	

Liste der teilnehmenden Verbände

AGA Norddeutscher Unternehmensverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung e.V.

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

Bundesverband Druck und Medien e.V. (BVDM)

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

Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (BITKOM)

Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmensverband Deutschlands e.V. (BVMW)

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 der Wirtschaft Thüringens e.V. (VWT)

Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V. (VbW)

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

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)