



Universität Hamburg



**Institut für Industriebetriebslehre
und Organisation**

Industrielles Management
Arbeitspapier Nr. 11

**Karl-Werner Hansmann
Michael Höck
Christian Marc Ringle**

**Finanzierung
Mittelstand
2003**

Eine empirische Untersuchung

ISSN 1618-2952



Karl-Werner Hansmann

Michael Höck

Christian Marc Ringle

FINANZIERUNG MITTELSTAND 2003

Eine empirische Untersuchung

Hamburg, November 2003

© Karl-Werner Hansmann
Universität Hamburg
Institut für Industriebetriebslehre und Organisation
Arbeitsbereich Industrielles Management
Von-Melle-Park 5
20146 Hamburg
Alle Rechte vorbehalten

ISSN 1618-2952

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung.....	3
2. Aufbau und Ziele der Untersuchung.....	9
3. Ergebnisse der empirischen Studie.....	17
3.1 Analyse der Finanz-, Ertrags- und Liquiditätslage	17
3.2 Trendentwicklungen	25
3.3 Erfolgsanalyse.....	28
4. Schlussbetrachtung.....	34
Anhang	36
Fragebogen	37
Tabellarische Darstellung der Umfrageergebnisse.....	41

1. Einführung

Alle einschlägigen Umfragen und Indikatoren zeigen, dass sich die Finanzierungslage des Mittelstandes seit rund drei Jahren verschlechtert. Ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung ist die anhaltende Stagnation, unter der der Mittelstand in Deutschland leidet, sodass die Innenfinanzierungsmöglichkeiten stark begrenzt sind. Zum anderen konzentriert sich die Kritik auf das Verhalten der Banken gegenüber ihrem mittelständischen Klientel. Eng mit dieser Kritik verbunden ist die anhaltende Debatte um das Konsultationspapier des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht zur „Neuregelung der angemessenen Eigenkapitalausstattung“ (kurz Basel II).

Juli	1988	Veröffentlichung der Baseler Eigenkapitalvereinbarung (Basel I)
Ende	1992	Inkrafttreten von Basel I
Januar	1996	Baseler Marktrisikopapier
Juni	1999	Erstes Konsultationspapier zur Neufassung der Eigenkapitalvereinbarung (Basel II)
Januar	2001	Zweites Konsultationspapier zu Basel II
Dezember	2001	Änderung des ursprünglich vorgesehenen Zeitplans für die Fertigstellung des neuen Akkords.
Mai	2003	Drittes Konsultationspapier zu Basel II
Herbst	2003	Veröffentlichung der neuen Eigenkapitalvereinbarung
Ende	2006	Inkrafttreten von Basel II

Abbildung 1-1: Chronologie der neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung ¹

Seit 1988 gilt in mehr als 100 Ländern die Eigenkapitalvereinbarung als Grundlage für die jeweilige nationale Bankenaufsicht. Ab 2006 soll diese Vereinbarung durch Basel II abgelöst werden (vgl. Abbildung 1-1). Die Grundidee besteht darin, die von den Kreditinstituten eingegangenen Risiken mit genügend Haftungsmasse in Form von Eigenmitteln zu unter-

¹ o.V.; Basel II – Die neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung; Deutschen Bundesbank 2002; Quelle: http://www.bundesbank.de/bank/bank_basel.php.

legen, um die Stabilität von Finanzmärkten aufgrund des Gläubigerschutzes zu gewährleisten. In diesem Zusammenhang soll die bisher starre Unterlegung von Unternehmenskrediten durch bonitätsabhängige Eigenmittelvorschriften abgelöst werden, welches der deutsche Bankensektor zum Anlass nimmt, seine insgesamt unbefriedigenden Rendite-Risiko-Strukturen an das internationale Niveau anzupassen.

Basel II versucht mit einem neuen Drei-Säulen-Konzept (vgl. Abbildung 1-2) die Eigenkapitalvereinbarung den aktuellen Kapitalmarktanforderungen anzugleichen. Die wichtigsten Inhalte des Drei-Säulen-Konzeptes lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:²

- Die erste Säule bilden verbesserte bzw. detailliertere Verfahren zur Kreditrisikoerfassung, um das Ausfallrisiko des Kreditnehmers differenzierter zu erfassen. Aus diesem Grund soll sich beispielsweise die Höhe der Eigenkapital-Unterlegungspflicht von Krediten an externen Ratings orientieren. Aufgrund der wenig ausgeprägten Ratingkultur durch externe Institutionen in Deutschland können von den Kreditinstituten selbst erstellte (interne) Ratings herangezogen werden. Außerdem wurde eine Eigenkapitalunterlegung für die bislang noch nicht berücksichtigten operationalen Risiken³ integriert.
- Eine weitere Ergänzung erfährt dieses Verfahren durch Veränderungen des bankaufsichtsrechtlichen Überprüfungsverfahren (zweite Säule). Aufsichtsbehörden sollen die Angemessenheit der von den Banken entwickelten internen Verfahren zukünftig verstärkt prüfen.

² Vgl. o.V.; Die neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung – Konsultationspapier; Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht 2001; Übersetzung der Deutschen Bundesbank; Quelle: http://www.bundesbank.de/bank/download/pdf/rules_translation.pdf.

³ Beispiele für solche operationalen Risiken sind Verluste, die durch das Versagen oder die Unangemessenheit von Personen, Systemen oder internen Prozessen bzw. externen Ereignissen entstehen.

- Mit der dritten Säule soll die Marktdisziplin gestärkt werden, indem stark erweiterte Offenlegungspflichten für die Kreditinstitute allen Marktteilnehmern einen besseren Einblick in das individuelle Risikoprofil und die Eigenkapitalausstattung der Kreditinstitute ermöglichen.⁴

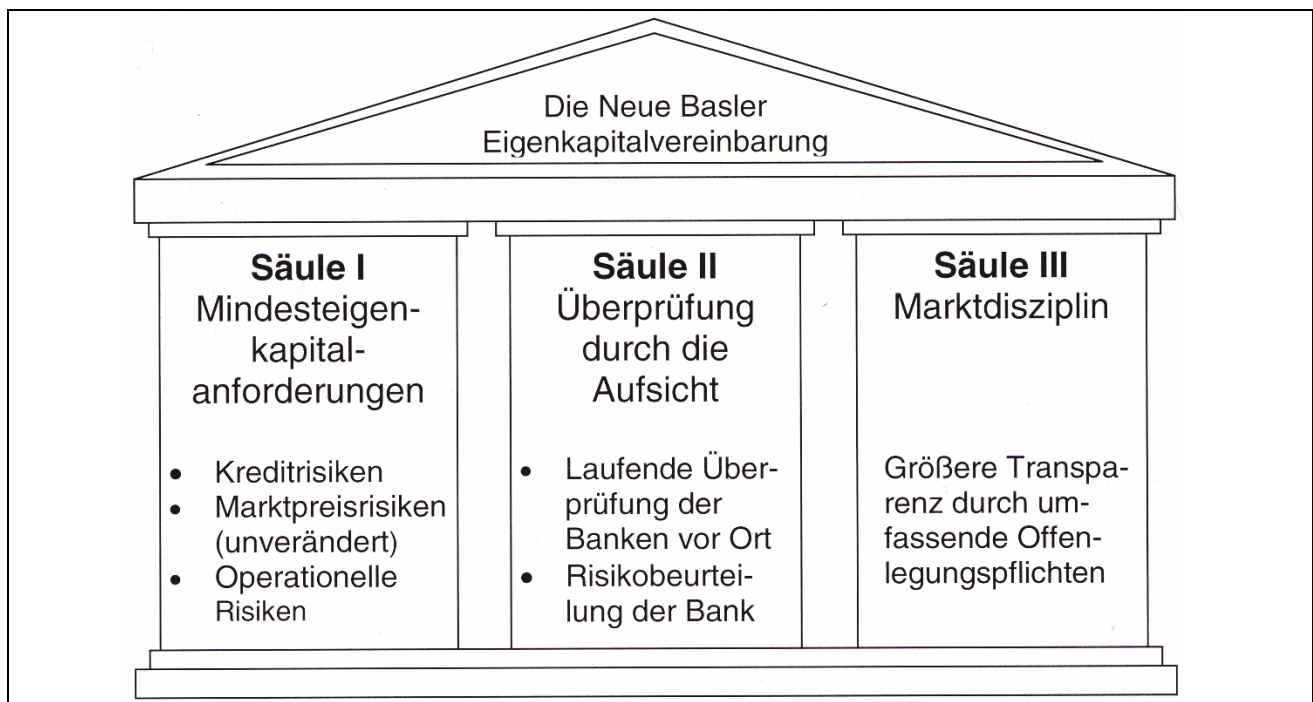


Abbildung 1-2: Das Grundkonzept von Basel II⁵

Die Eigenkapitalunterlegung von Unternehmenskrediten wird sich demnach an den Ergebnissen externer Ratings oder institutseigenen Bonitätseinschätzungen orientieren, wobei die Banken voraussichtlich auf die letztgenannte Methode zurückgreifen werden. Die Spielregeln der Finanzierung mittelständischer Unternehmen erfahren damit einschneidende Veränderungen: Die Beurteilung der Bonität mit Hilfe von Ratingverfahren durch die Kreditinstitute wird künftig Dreh- und Angelpunkt der Kreditfinanzierung sein. Entspre-

⁴ Vgl. Spörk; Basel II; in: WISU; 30(2001)12; S. 1628. Vgl. weiterhin Hartmann-Wendels; Basel II – Auswirkungen auf die Kreditwirtschaft; in: WISU; 31(2002)4; S. 526 ff. ; Vera, A.; Das Basel-II-Abkommen und die Auswirkungen auf die deutsche Kreditlandschaft; in: WiSt; 31(2002)1; S. 28 ff.

⁵ Hartmann-Wendels; Basel II – Auswirkungen auf die Kreditwirtschaft; in: WISU; 31(2002)4; S. 528.

chend den „Benotungssystemen“ bekannter Ratingagenturen für börsennotierte Großunternehmen (vgl. Abbildung 1-3) werden die kreditsuchenden Mittelständler verschiedenen Risikoklassen zugeordnet.

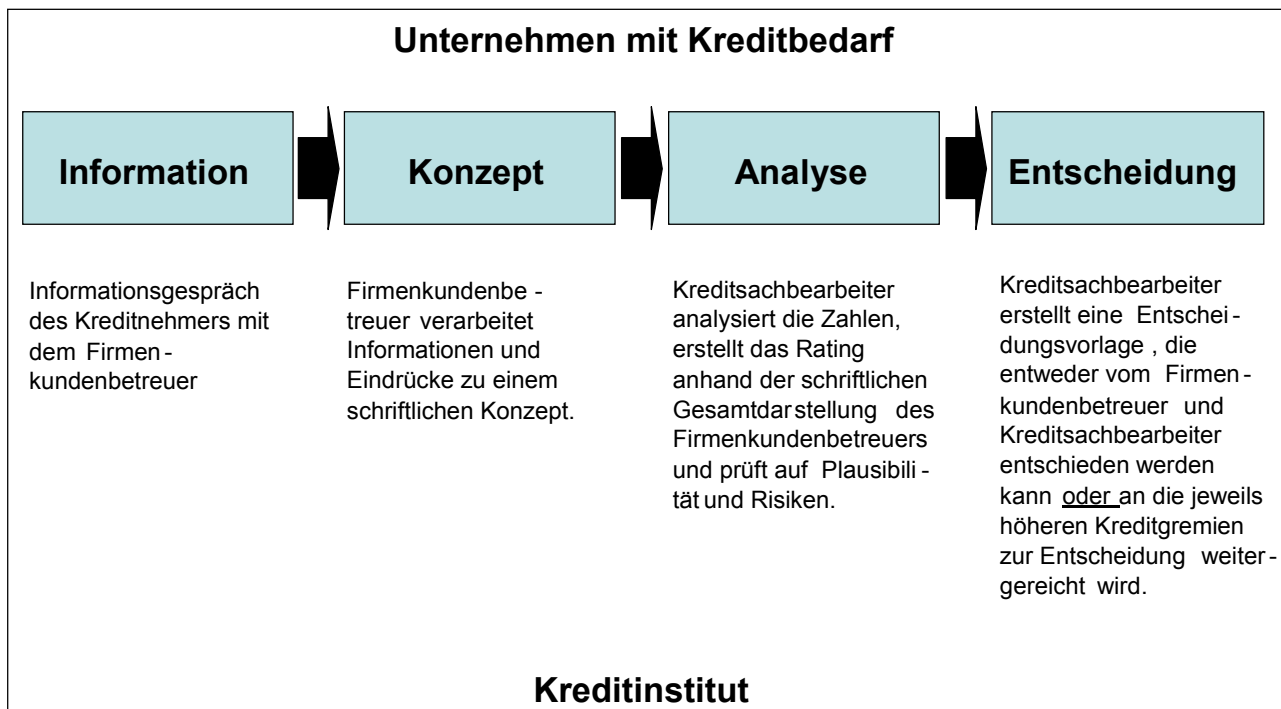
Rating-Urteil	AAA	AA	A	BBB	BB	B	C
Historische Ausfallrate	0,00 %	0,01 %	0,05 %	0,26 %	1,22 %	5,96 %	24,72 %

Abbildung 1-3: Historische Ausfallsraten von Standar & Poor's⁶

Basel II fordert außerdem eine internationale Vergleichbarkeit der Bonität bzw. der Kreditausfallwahrscheinlichkeit, welche systematisch und nachvollziehbar mittels eines allgemein anerkannten Ratingverfahrens ermittelt werden soll. Zukünftig müssen Kredite an Unternehmen mit guter Bonität mit weniger Eigenkapital seitens der Kreditinstitute unterlegt werden, während die Eigenkapitalanforderungen für Kredite an Unternehmen mit schlechter Bonität steigen. Infolgedessen ist das unternehmensindividuelle Kreditrisiko künftig der maßgebliche Faktor für die Preiskalkulation der Banken. Ferner erhöht sich die Spreizung der Kreditmargen zwischen den einzelnen Kreditnehmern, das heißt, Kredite mit einem höheren Ausfallrisiko werden teurer als Kredite mit einem niedrigeren Risiko sein. Durch diese Kreditkostendifferenzierung wird es eine Quersubventionierung von relativ „schlechten Kreditrisiken“ durch relativ „gute Kreditrisiken“ nicht mehr geben und die Kreditzinsen sind künftig als Preise mit Risikozuschlägen zu verstehen.

Die bankinternen Risikomanagementsysteme zur Klassifizierung der Kreditnehmer orientieren sich an aufsichtsrechtlich verpflichtenden Vorschriften, ihre Effizienz wird der Kontrolle der Bankenaufsicht unterliegen. Dementsprechend sind die Banken im Hinblick auf objektive Ratingurteile gehalten, die Kundenbetreuung und Kreditanalyse personell zu trennen. Es ergibt sich der in der Abbildung 1-4 dargestellte Prozess von der Information bis zur Kreditentscheidung.

⁶ Quelle: Steiner/Starbatty; Basel II und die Bedeutung von Ratings; in: zfo 1/2003 (72. Jg.); S. 21.

**Abbildung 1-4: Von der Information zur Kreditentscheidung**

Die zugrunde liegenden Entscheidungsdeterminanten im Rating-Prozess sind sowohl qualitativer als auch quantitativer Natur. So fließen beispielsweise Urteile über die Qualität des Managements und der Unternehmenskennzahlen in die Beurteilung ein. Dabei weisen vor allem die qualitativen Faktoren einen hohen Ermessensspielraum auf und unterliegen immer der subjektiven Einschätzung der Bank oder der externen Rating-Agentur. Zudem ist nicht festgelegt, in welchem Verhältnis qualitative und quantitative Faktoren in das Urteil einfließen, wodurch der Bank ein weiterer Ermessensspielraum zugestanden wird. Aufgrund dieser Probleme kann unabhängig von der Interessenslage des Bonitätsbeurteilungsinstituts eine Objektivität des Rating-Verfahrens nur mit einer starken Gewichtung quantitativer Faktoren gewährleistet werden.⁷ Dafür müssen mittelständische Unternehmen verschieden Information bereistellen, wie z.B. Jahresabschlüsse, Kapitalflussrechnungen oder Unternehmensplanungen, während die Auswahl und der Einsatz des Datenmaterials von dem gewählten Analyseverfahren abhängt.⁸

⁷ Vgl. Steiner/Starbatty; Basel II und die Bedeutung von Ratings; in: zfo 1/2003 (72. Jg.); S. 24.

⁸ Vgl. Freidank/Paetzmann; Auswahl und Einsatz von Datenmaterial, Analysemethoden sowie externen Beratern zur Vorbereitung von Kreditvergabeentscheidungen; Der Betrieb, H. 35, 2002; S. 1785 ff.

Im Ergebnis soll mit Basel II ein Regulierungskonzept entstehen, das „einerseits durch eine qualitative Bankenaufsicht geprägt ist und andererseits eine wesentlich individualisierte Eigenkapitalallokation zu den eingegangenen Risiken ermöglicht.“⁹ Es wird allerdings befürchtet, dass die Ratings zu einem erheblichen zeitlichen Aufwand und hohen Kosten für die mittelständischen Kreditnehmer sowie zu einer zunehmenden Bürokratisierung und Inflexibilität auf Seiten der Kreditgeber führt. Allgemein konzentriert sich die Kritik an Basel II auf die folgenden Bereiche: Verschlechterte Wettbewerbs- und Rahmenbedingungen für Mittelständler, erhöhter Fremdkapitalbedarf, Klagen über verschlechterte Betreuung durch Banken und Probleme in der Akquisition des benötigten Fremdkapitals. Um den genannten Problemen zu begegnen, wird häufig von mittelständischen Unternehmen ein solides Finanzmanagement und auf Seiten der Banken die Rolle als verlässlicher „Partner des Mittelstandes“ gefordert.

⁹ Vgl. Spörk; Basel II; in: WISU; 30(2001)12; S. 1628.

2. Aufbau und Ziele der Untersuchung

Die Diskussion um die Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen war Auslöser für zwei Studien zur „Finanzierung Mittelstand“ des Instituts für Industriebetriebslehre und Organisation der Universität Hamburg in den Jahren 2001 und 2002.¹⁰ In Kooperation mit dem AGA Unternehmens- und Arbeitgeberverband – Großhandel – Außenhandel – Dienstleistung e.V. sollten die Beziehungen zwischen dem Mittelstand und den Banken empirisch untersucht werden. Unter Anderem führten die Studien zu folgenden Ergebnissen:

- Abnehmende Bereitschaft der Banken zur Kreditvergabe und Verschlechterung der Kundenbetreuung;
- Bevorzugung von großen Firmen mit positiver Gewinnentwicklung und hoher Eigenkapitalausstattung durch die Kreditinstitute bei der Kundenbetreuung und Kreditvergabe;
- Information der Banken zu den von ihnen anzuwendenden Beurteilungsverfahren sind unzureichend;
- mittelständische Unternehmen weisen immer noch Defizite in der Vorbereitung auf die anstehenden Änderungen in der Kreditvergabepraxis auf.

Hinsichtlich der o.a. Kritikpunkte lassen sich im Zeitraum 2001 bis 2002 klare Verbesserungen erkennen. Nachdem die Banken so genannte „Quantitative Impact Studies“ durchgeführt haben, sind die Eigenkapitalvereinbarungen nochmals modifiziert worden. So enthält das dritte Konsultationspapier Sonderregelungen für kleinere und mittelständische Un-

¹⁰ Vgl. Hansmann/Ringle; Finanzierung Mittelstand – Eine empirische Untersuchung; Arbeitspapier Nr. 6 des Arbeitsbereichs Industrielles Management der Universität Hamburg, 2001; Hansmann/Ringle; Finanzierung Mittelstand 2002– Eine empirische Untersuchung; Arbeitspapier Nr. 8 des Arbeitsbereichs Industrielles Management der Universität Hamburg, 2002.

ternehmen mit einem Umsatz von weniger als 50 Mio. EUR, die nun im Vergleich zum Vorgängerpapier deutlich besser gestellt sind. Zumindest für den Mittelstand lassen sich daher höhere Kreditzinsen seitens der Banken nur schwer mit dem Verweis auf Basel II rechtfertigen. Gleichwohl bestehen aus Sicht der Mittelständler immer noch große Unsicherheiten bezüglich der zukünftigen Kreditvergabepaxis. Obwohl die Entwicklung der bankeninternen Verfahren zur Bonitätsbeurteilung mittelständischer Unternehmen vielfach bereits abgeschlossen ist oder kurz vor dem Abschluss steht, werden lediglich generelle Informationen zu den Beurteilungskriterien bekannt gegeben. Es fehlen insbesondere Informationen darüber, mit welchen Gewichten qualitative und quantitative Faktoren in das Urteil einfließen, also darüber, welchen Ermessensspielraum sich das Bonitätsbeurteilungsinstitut einräumt. Dieser Umstand dürfte sich in Zukunft auch nicht ändern.

Die mangelhafte Transparenz und zunehmende Bürokratisierung der Kreditvergabe war der Anlass für die dritte Studie zum Thema „Finanzierung Mittelstand“. Gegenstand der Erhebung ist die Selbsteinschätzung der Unternehmer zu ihrer wirtschaftlichen Lage sowie die Analyse der Bilanzdaten und Angaben aus der Gewinn- und Verlustrechnung der vergangenen fünf Jahre. Mit Hilfe dieser Informationen sollen vor allem folgende Fragestellungen untersucht werden:

1. Inwieweit stimmt die Selbsteinschätzung der Mittelständler mit den Standardverfahren des Finanz-Ratings überein?
2. Welchen Trends unterliegen kleinere Groß- und Außenhandelsunternehmen?
3. Welche Kriterien sollten zur Bonitätsprüfung mittelständischer Unternehmen im Groß- und Außenhandel herangezogen werden?

Eine weitere Zielsetzung besteht darin, den an dieser Studie teilnehmenden Unternehmen ein geeignetes Instrument zur objektiven Selbsteinschätzung an die Hand zu geben. Dafür wird ein Betriebsvergleich der unternehmensindividuellen Ergebnisse mit denen unserer Erhebung angeboten. Dieses Vorgehen entspricht einer ausschließlich an quantitativen Faktoren orientierten Einstufung, die ein hohes Maß an Objektivität impliziert. Auf ein entsprechendes Verfahren stützt sich z.B. auch die Methodik der Rating-Agentur Moody's,

welche die Jahresabschlusssdaten deutscher Unternehmen zur Bonitätsprüfung verwendet und ausgewählten Kennzahlen folgenden relativen Einfluss einräumt (vgl. Abbildung 2-1):

Informationsbereich	Relativer Einfluss
Verschuldung	38 %
Rentabilität	25 %
Produktivität	11 %
Kapitalbindung	10 %
Finanzkraft	9 %
Wachstum	7 %

Abbildung 2-1: Relativer Einfluss von Kennzahlen¹¹

Im Rahmen des Moody's RiskCalc-Index wird die Verschuldung anhand der Eigenkapitalquote, der Nettoverschuldung und der Fremdkapitalstruktur gemessen, während sich die Bemessung der Rentabilität an dem EBIT-ROI (ähnlich der Gesamtkapitalrentabilität) und der Umsatzrentabilität orientiert. Zudem fließen die Kapitalbindungsdauer sowie die Finanzkraft (ähnlich dem dynamischen Verschuldungsgrad) in die Bonitätsprüfung mit ein, während die Produktivität mittels der Personalaufwandsquote und das Wachstum anhand des Umsatzwachstums gegenüber dem Vorjahr beurteilt wird.

Für die aktuelle Studie hat das Institut für Industriebetriebslehre und Organisation wiederum die Zusammenarbeit mit dem AGA gesucht, dem circa 3000 zumeist mittelständische Unternehmen mit Sitz im norddeutschen Raum angeschlossen sind. Insgesamt haben sich 106 Unternehmen an der Untersuchung beteiligt, wobei die Rücklaufquote mit 3,6% deutlich niedriger als in den vergangenen Studien zur „Finanzierung Mittelstand“ ausgefallen ist. Sowohl die Preisgabe der internen Geschäftsinformationen als auch der hohe Bearbeitungsaufwand wurde von zahlreichen Unternehmen gescheut. Dennoch liegt mit den mehr als hundert vollständig ausgefüllten Fragebögen eine erfreulich hohe und vor allem repräsentative Stichprobe vor.

¹¹ Quelle: Steiner/Starbatty; Basel II und die Bedeutung von Ratings; in: zfo 1/2003 (72. Jg.); S. 24.

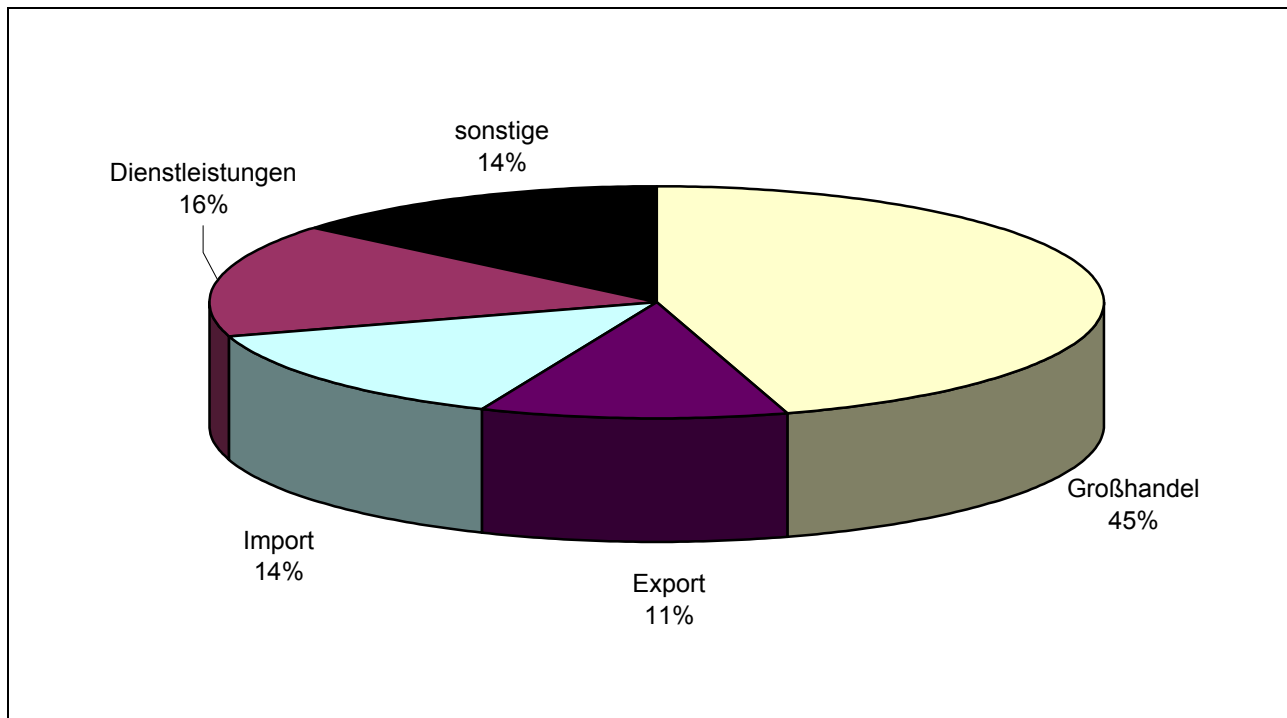


Abbildung 2-2: Branchenverteilung der befragten Unternehmen

Abbildung 2-2 stellt die Branchenverteilung der Unternehmen dar, von denen der Fragebogen beantwortet wurde. Mit einem Anteil von 45% sind Unternehmen aus dem Bereich Großhandel am stärksten in der Grundgesamtheit vertreten. Teilnehmer mit den Schwerpunkten Export, Import, Dienstleistungen sowie sonstige Branchen sind mit einem nahezu gleich großen Anteil zwischen 11% und 16% vertreten. Es handelt sich insgesamt um eine recht heterogene Stichprobe. Für die weitere Untersuchung wurden deshalb die Unternehmen mit den Schwerpunkten Großhandel, Export und Import zur Gruppe des Groß- und Außenhandels (insgesamt mit einem Anteil von 70%) zusammengefasst. Diesen Unternehmen wird eine zweite Gruppe, Dienstleister und sonstige Unternehmen, gegenüber gestellt. Des Weiteren wird zwischen Unternehmen mit einem Umsatz größer und kleiner 10 Mio. EUR differenziert, um homogene Teilgruppen und aussagekräftigere Ergebnisse zu erhalten. In der

Abbildung 2-3 ist die Verteilung der Gesellschaftsform aller teilnehmenden Unternehmen dargestellt, wobei mit einem Anteil von 51% die Rechtsform der GmbH am stärksten vertreten ist.

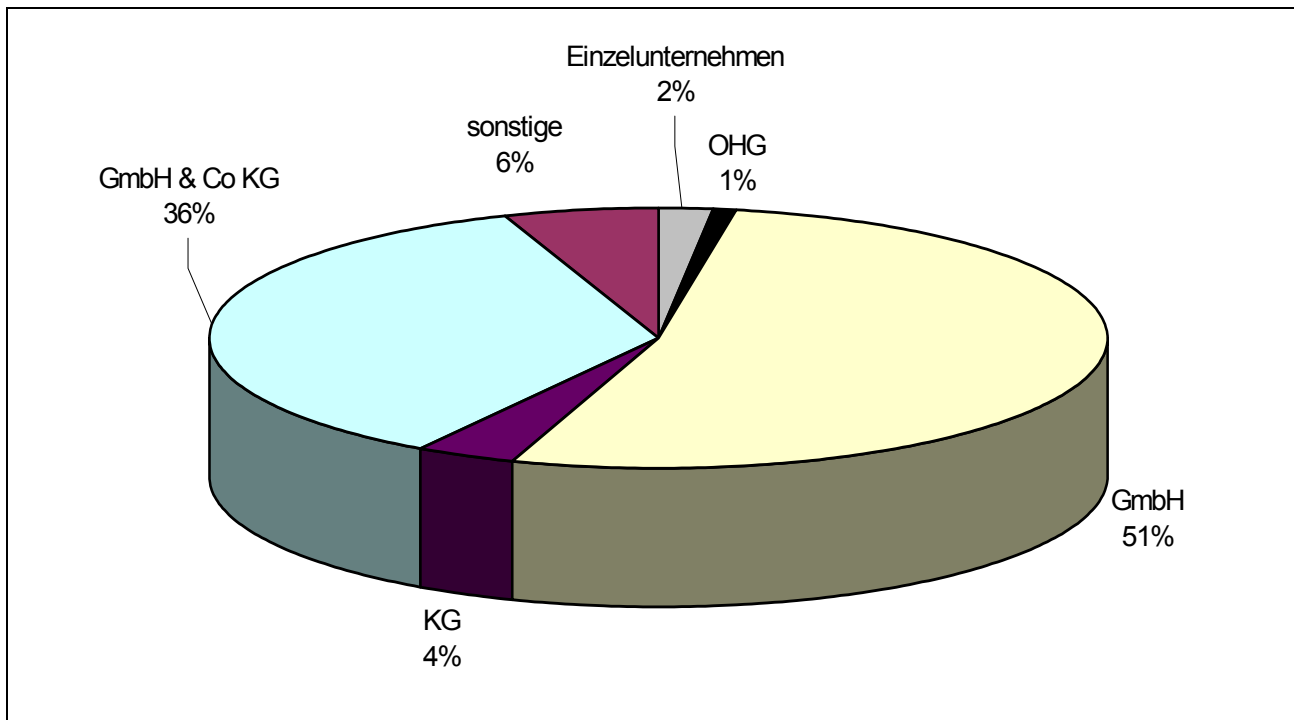


Abbildung 2-3: Gesellschaftsform der befragten Unternehmen

Die Mitgliedsunternehmen des AGA haben ihren Firmensitz im norddeutschen Raum. Von den an der Untersuchung beteiligten Unternehmen haben 62% ihren Firmensitz in Hamburg, 19% in Schleswig-Holstein und 10% in Niedersachsen (vgl. Tabelle 1-2a im Anhang). Demgegenüber sind die Firmen aus den Bundesländern Bremen (5%) und Mecklenburg-Vorpommern (4%) stark unterrepräsentiert.

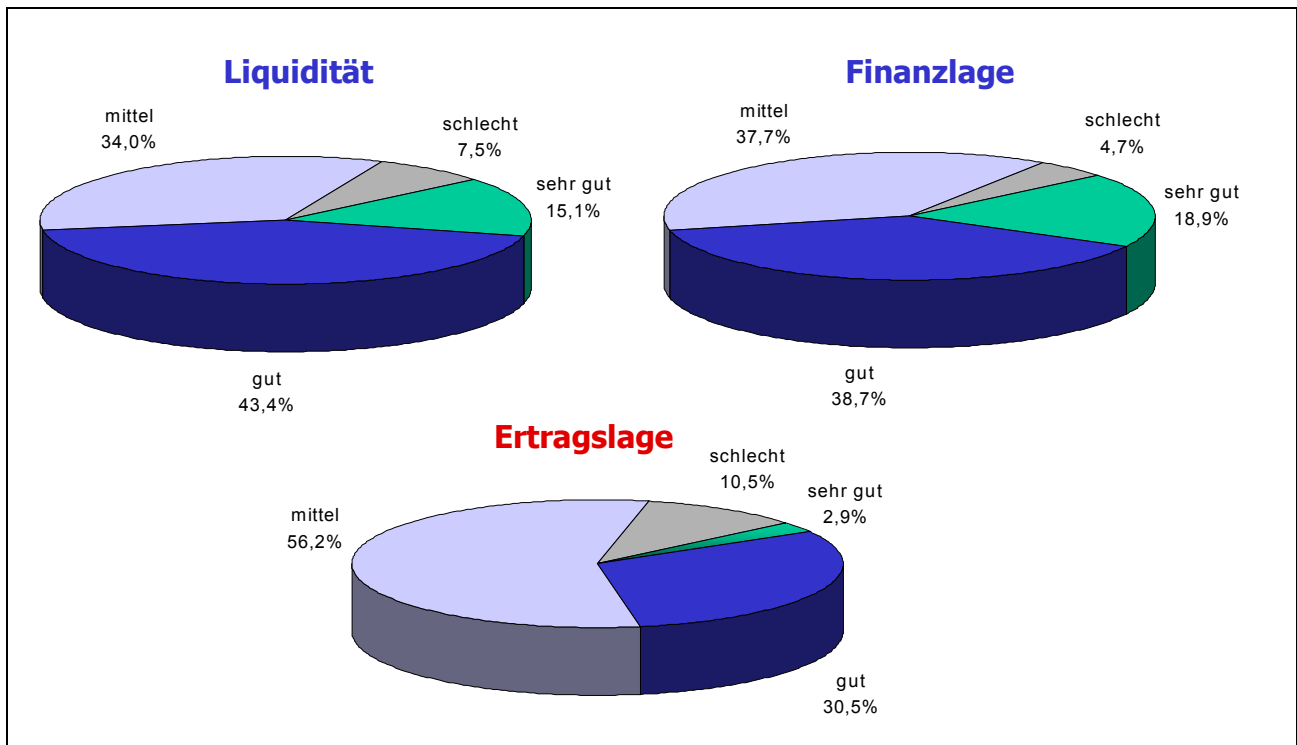
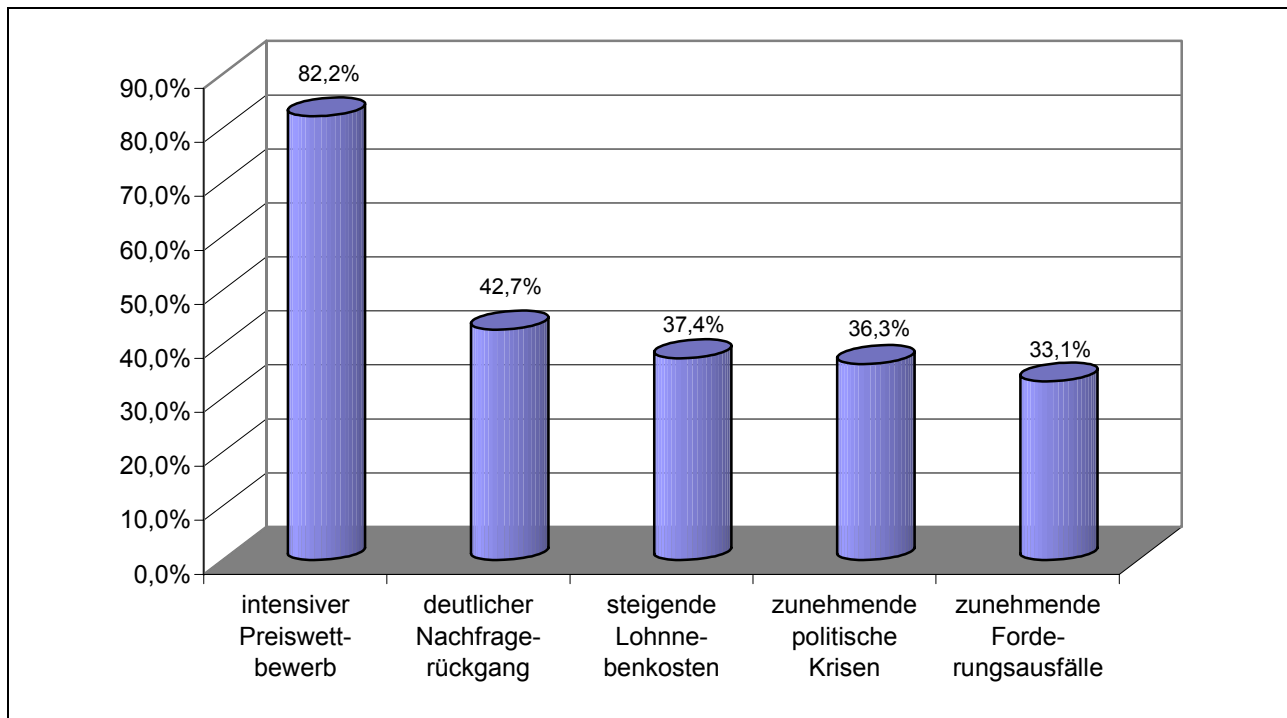


Abbildung 2-4: Selbsteinschätzung der Unternehmer

Ferner wurden die beteiligten Unternehmen nach ihrer Selbsteinschätzung zur wirtschaftlichen Lage gefragt (vgl. Abbildung 2-4). Aus der Abbildung ist ersichtlich, dass die Unternehmer ihre Liquidität und Finanzlage überwiegend als gut ansehen, während die Ertragslage als mittelmäßig eingestuft wird. Ausschlaggebend für diese Einschätzung sind nach Auskunft der Mittelständler vor allem der intensive Preiswettbewerb, aber auch die deutlich rückläufige Nachfrage, die steigenden Lohnnebenkosten, politische Krisen sowie zunehmende Forderungsausfälle (vgl. Abbildung 2-5).

**Abbildung 2-5: Gründe für die Selbsteinschätzung**

Die Selbsteinschätzung der befragten Unternehmen steht im teilweisen Widerspruch zu den Bewertungen externer Rating-Agenturen. So hat die Feri Research GmbH die gesamte Branche „Großhandel und Handelsvermittlung“ kürzlich von C (mittleres Kreditrisiko) auf D- (hohes Kreditrisiko) herabgestuft.¹² Als Grundlage dieser Einstufung dienen Kriterien wie das branchenweite Umsatzwachstum (Gewichtung: 40%), die Wettbewerbsfähigkeit (Gewichtung: 30%) und Rentabilität (Gewichtung: 25%) der Unternehmen sowie die Konjunkturabhängigkeit (Gewichtung: 5%) der Branche, wobei vor allem das gegenwärtige Wachstum und die Rentabilität als sehr schlecht angesehen werden. Auch wenn die Aussagekraft einer solch pauschalen Bewertung aller Unternehmen einer Branche fraglich erscheint, benutzen viele Banken beim Finanz-Rating eine ähnlich Branchenkategorisierung, um das Ausfallrisiko der Kredite zu bestimmen. Das ursprüngliche Ziel der Banken einer individuellen, risikoabhängigen Kapitalallokation wird somit zu Lasten erfolgreicher Mittelständler auf den Kopf gestellt. Aber auch die individuelle Bewertung von Groß- und Au-

¹² Vgl. Feri Research GmbH, Branchen Rating: Handelsvermittlung und Großhandel, WZ 93, Nr. 51, 2. Quartal 2003.

ßenhandels- sowie anderer Dienstleistungsunternehmen bereiten den externen Rating-Agenturen Schwierigkeiten. Die Prognosemodelle der Agenturen sind überwiegend auf Industrieunternehmen ausgelegt, sodass die strukturellen Besonderheiten des Handels und anderer Dienstleistungsunternehmen nicht erfasst werden. Beispielsweise wird Handelsunternehmen bei der Moody-Risiko-Klassifikation ein „Bonus“ von bis zu einer Rating-Klasse gewährt, da mit den herkömmlichen Modellen das Kreditausfallrisiko überschätzt wird. Die nachträgliche Ergebniskorrektur falscher Prognosemodelle ist ebenso wie die pauschale Branchenkategorisierung ein sehr fragwürdiges Vorgehen bei der Bonitätsprüfung durch die Banken und verdeutlicht die Probleme, vor denen der Mittelstand steht.

Offen bleibt die Frage, warum die Selbsteinschätzung der befragten Unternehmer so deutlich von der allgemeinen Brancheneinschätzung abweicht. Liegt dies am mangelhaften Controlling der mittelständischen Unternehmen, der betrachteten Stichprobe oder an den falschen Kriterien der Banken? Diese zentralen Fragen sind Gegenstand der folgenden empirischen Untersuchung.

3. Ergebnisse der empirischen Studie

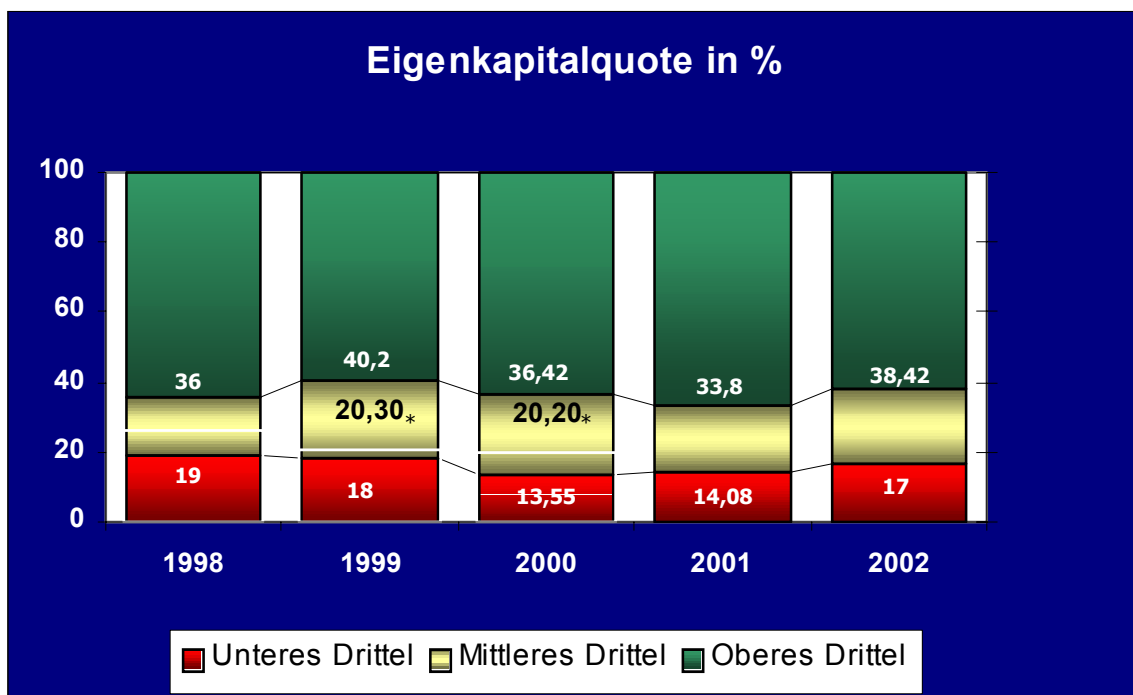
3.1 Analyse der Finanz-, Ertrags- und Liquiditätslage

In einem ersten Schritt soll anhand der Jahresabschlüsse die Finanz- und Ertragslage sowie die Liquiditätssituation von Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Jahresumsatz größer 10 Mio. EUR analysiert werden. Zu diesem Zweck wurde aus den Jahresabschlüssen mehr als 30 Kennzahlen berechnet und anschließend einer explorativen Faktorenanalyse unterzogen. Erwartungsgemäß zeigte sich, dass viele der Kennzahlen, wie z.B. die verschiedenen Liquiditätsgrade, hoch miteinander korrelieren, sodass sich die folgende Untersuchung auf einige wenige Kennzahlen konzentrieren kann.

Eine wichtige Kennzahl zur Beurteilung der Finanzlage ist die Eigenkapitalquote, die hier anhand des Verhältnisses von Eigenkapital zur Bilanzsumme gemessen wird. Im Rahmen der Bilanzanalyse existiert keine allgemeingültige Regel, in welchem Verhältnis das Eigenkapital zum Fremdkapital stehen sollte. Eine weitgehende Beschränkung auf Eigenkapital bedeutet eine verhältnismäßig große finanzielle Stabilität, jedoch regelmäßig auch eine Beschränkung der Unternehmensgröße bzw. des Wachstums. Eine verhältnismäßig starke Finanzierung mit Fremdkapital bringt mit sich, dass die Fremdkapitalgeber Einfluss auf das Unternehmen auszuüben versuchen. Vor allem aber steigt die Gefahr, durch fällig werdende Zins- und Tilgungszahlungen in Zahlungsschwierigkeiten zu geraten. Dies gilt insbesondere dann, wenn sich die Ertragslage - wie zum gegenwärtigen Zeitpunkt - ungünstig entwickelt. Abbildung 3-1 zeigt die Dynamik der Eigenkapitalquote in den vergangenen fünf Jahren von Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Umsatz von mehr als 10 Mio. EUR.

In diesem Zusammenhang wird zwischen drei Klassen von Unternehmen, dem unteren, mittleren und oberen Drittel, unterscheiden. Das obere Drittel der befragten Unternehmen wies in den Jahren 1998 bis 2002 eine Eigenkapitalquote größer als 36% (1998) bzw. 38,42% (2002) aus. Demgegenüber lag die Eigenkapitalquote im unteren Drittel unterhalb von 19% (1998) bzw. 17% (2002). Insgesamt wird deutlich, dass sich die Eigenkapitalausstattung der Groß- und Außenhandelsunternehmen seit dem Jahr 2000 geringfügig erhöht

hat. Nach Auskunft der Deutschen Bundesbank lag die Eigenkapitalquote im Bereich „Großhandel und Handelsvermittlung“ im Jahre 1999 und 2000 bei 20,3% bzw. 20,2%. In vergleichbaren Regionen bewegt sich auch das mittlere Drittel der untersuchten Groß- und Außenhandelsunternehmen, sodass davon auszugehen ist, dass die Referenzwerte repräsentativ für die gesamte Branche sind.



* Quelle: Deutsche Bundesbank, Verhältniszahlen aus den Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen aus den Jahre 1998-2000, Statistische Sonderveröffentlichung 6, Februar 2003, S. 131 ff.

Abbildung 3-1: Entwicklung der Eigenkapitalquote im Groß- und Außenhandel

Durch die Dreiteilung lässt sich eine weitestgehend objektive Differenzierung in Unternehmen mit einer relativ guten, mittleren oder schlechten Finanzlage erreichen. Stellt man nun der Dreiteilung aus dem Jahr 2002 die Selbsteinschätzung der Unternehmer gegenüber, so wird deutlich, dass die Einschätzung der Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Umsatz von mehr als 10 Mio. EUR sehr gut mit den Referenzwerten übereinstimmt. Rund 85% der Unternehmer mit einer Eigenkapitalquote von mehr als 38,42% schätzen ihre Finanzlage als sehr gut oder gut ein. Dem gegenüber beurteilen rd. 65% der

November 2003

Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einer Eigenkapitalausstattung von weniger als 17% die Finanzlage als mittelmäßig.

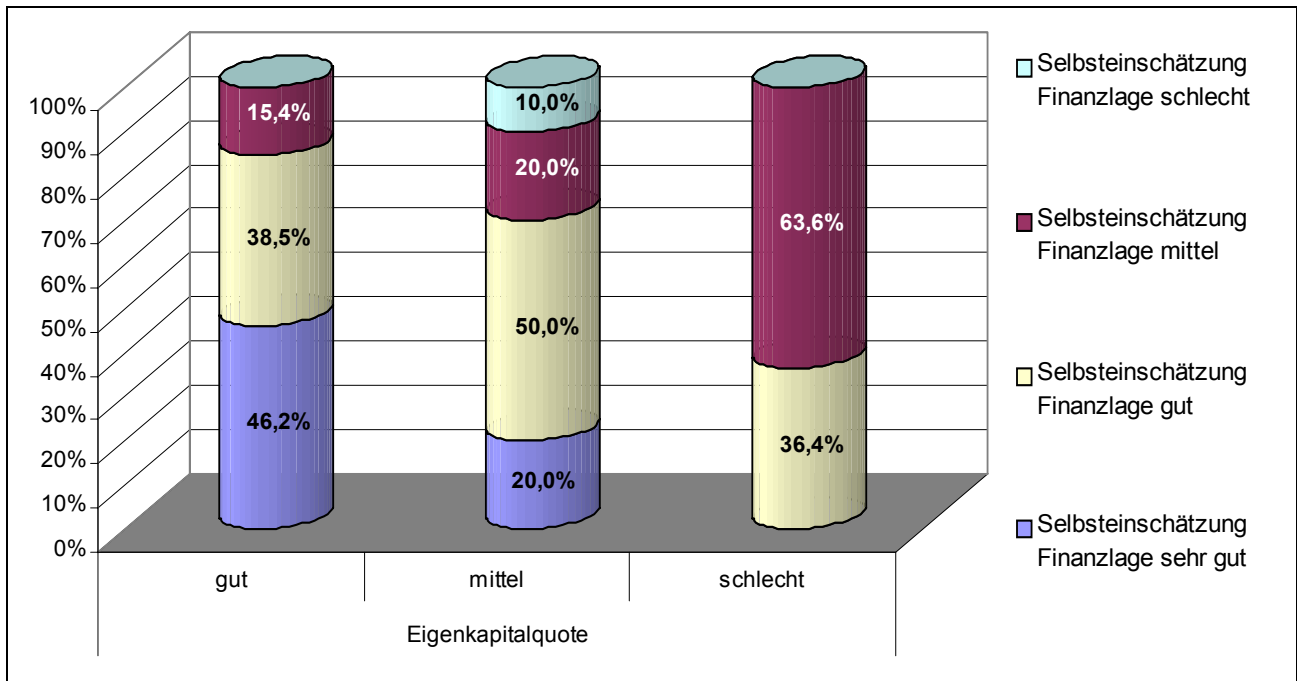


Abbildung 3-2: Relation zwischen der Selbsteinschätzung der Finanzlage und der bilanziellen Eigenkapitalquote

Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn die Rentabilitätslage der Groß- und Außenhandelsunternehmen betrachtet wird. Ein fundamentaler Indikator der Rentabilität von Handelsunternehmen ist die Umsatzrentabilität, d.h. der Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag vor Steuern vom Einkommen und Ertrag bezogen auf die Umsatzerlöse. Auch hier zeigt sich, dass der Groß- und Außenhandel die Rentabilität im Betrachtungszeitraum leicht verbessert hat.

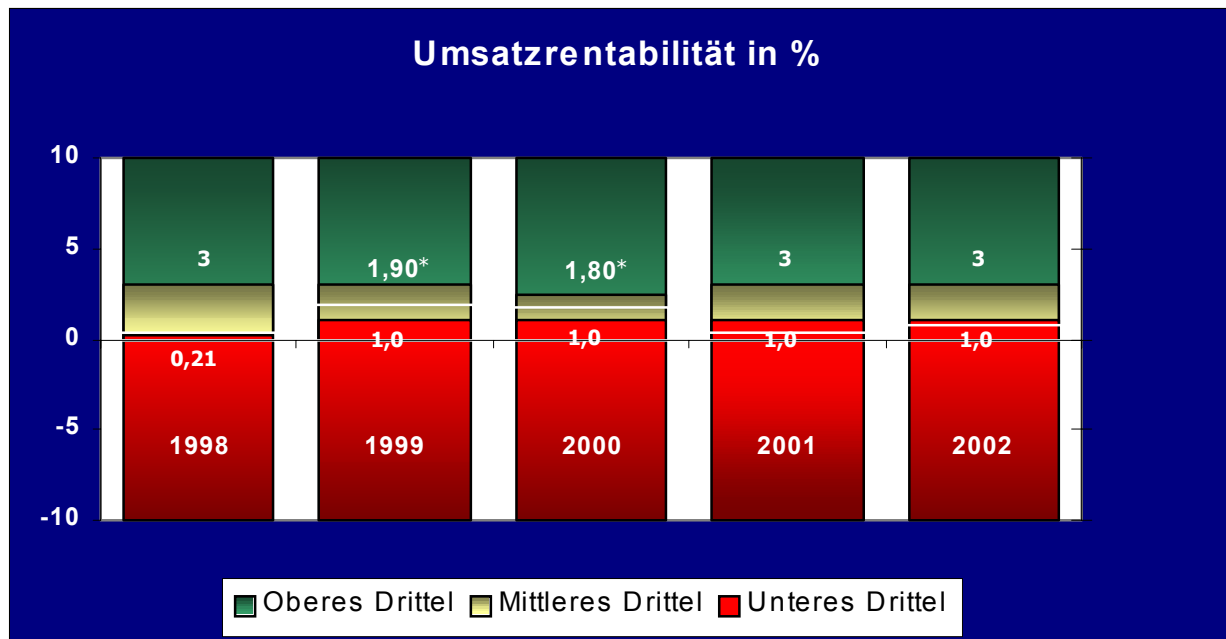


Abbildung 3-3: Entwicklung der Umsatzrentabilität im Groß- und Außenhandel

Das obere Drittel der befragten Unternehmen weist eine Umsatzrentabilität von mehr als 3% auf, während beim unteren Drittel die Rentabilität kleiner als 0,21% (1998) bzw. 1% (2003) ausfällt. Nach Auskunft der Deutschen Bundesbank lag die Umsatzrentabilität im Bereich „Großhandel und Handelsvermittlung“ im Jahre 1999 und 2000 bei 1,9% bzw. 1,8%. In vergleichbaren Regionen bewegt sich auch das mittlere Drittel der befragten Groß- und Außenhandelsunternehmen, sodass erneut davon ausgegangen werden kann, dass die Referenzwerte repräsentativ für die gesamte Branche sind. Darüber hinaus decken sich die Werte mit der Selbsteinschätzung der Unternehmen (vgl. Abbildung 3-4)

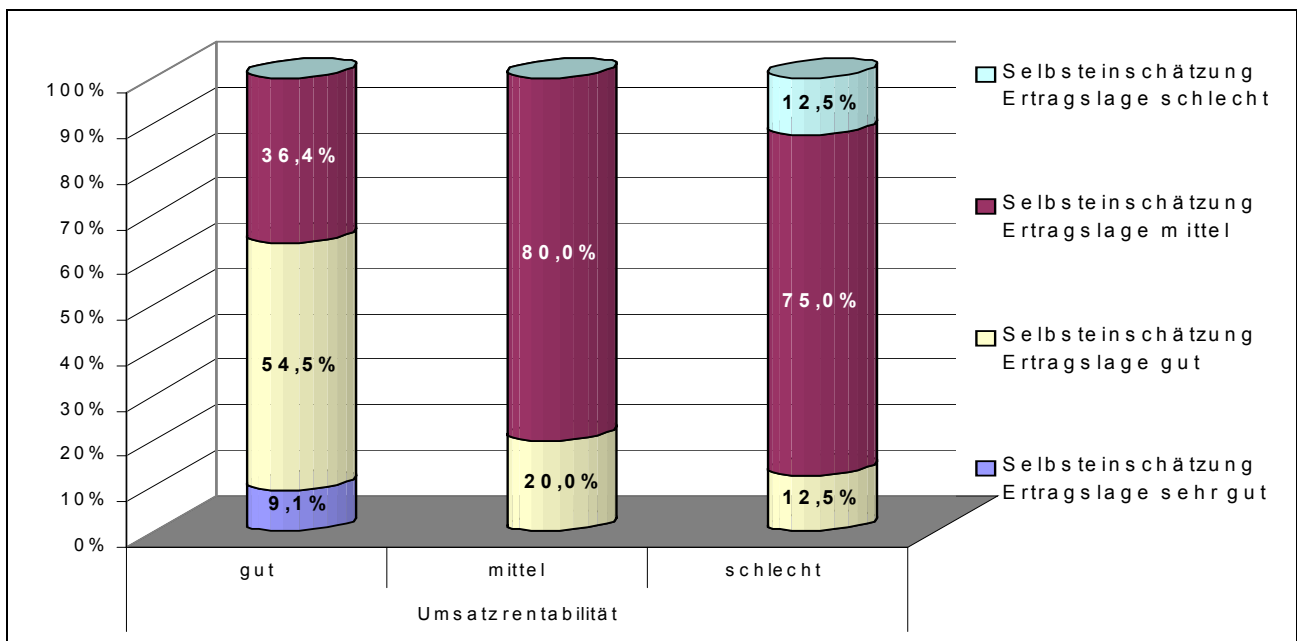


Abbildung 3-4: Relation zwischen der Selbsteinschätzung der Ertragslage und der bilanziellen Umsatzrentabilität

Abbildung 3-4 zeigt, dass 65% der Unternehmer mit einer Umsatzrentabilität größer als 3% im Jahre 2002 die Ertragslage als gut bis sehr gut einstufen, während 87,5% der Betriebe mit einer Umsatzrentabilität kleiner 1% die Ertragslage als mittel bis schlecht einstufen.

Die Liquidität eines Unternehmens wird häufig anhand der Liquidität 2. Grades beurteilt. Die Liquidität 2. Grades beschreibt das Verhältnis von liquiden Mitteln und kurzfristigen Forderungen in Relation zu dem kurzfristigen Fremdkapital. Anders als bei den vorangegangenen Kennzahlen existieren für die Liquidität 2. Grades „objektive“ Referenzwerte, da ein Unternehmen in der Lage sein sollte, das kurzfristige Fremdkapital durch den Eingang kurzfristiger Forderungen und liquider Mittel zu decken. In der Praxis wird deshalb häufig eine Liquidität 2. Grades größer als 110% als gut und kleiner als 90% als schlecht eingestuft. Aus der Abbildung 3-5 ist ersichtlich, dass sich diese Kennzahl seit dem Jahr 1999 zunehmend verschlechtert hat. Mehr als 50% der befragten Groß- und Außenhandelsunternehmen weisen eine Liquidität 2. Grades aus, die von den Banken im Rahmen der Bilanzanalyse als schlecht eingestuft wird.

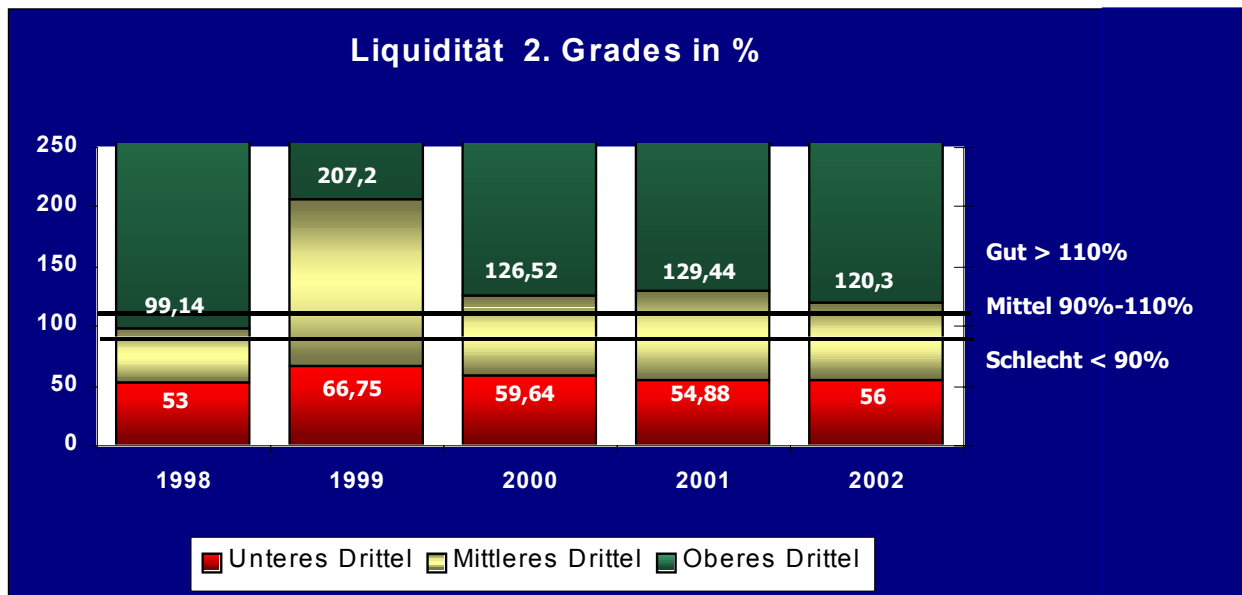


Abbildung 3-5: Entwicklung der Liquidität 2. Grades im Groß- und Außenhandel

Einschränkend ist zu sagen, dass diese Kennzahl nur etwas über die Verhältnisse zum Zeitpunkt der Bilanzerstellung aussagt. Nicht berücksichtigt sind z.B. in Kürze fällig werdende Lohn- und Gehaltszahlungen, Raummieten oder notwendige Investitionen. Darüber hinaus fehlen in der Regel genauere Informationen über die Fälligkeitstermine der Forderungen und Verbindlichkeiten, sodass Liquiditätskennzahlen eine geringe Aktualität besitzen und keinesfalls genauere Liquiditätspläne ersetzen. Dies bestätigt sich, wenn man der Einstufung in eine relativ gute (> 110%), mittlere (90%-110%) und schlechte (<90%) Liquidität die Einschätzung der Unternehmer gegenüberstellt. Die Selbsteinschätzung der Unternehmer scheint unabhängig von dieser Kennzahl zu erfolgen. So stufen beispielsweise 2/3 der befragten Unternehmen ihre Liquiditätssituation als sehr gut bis gut ein, obwohl sie eine Liquidität 2. Grades von weniger als 90% ausweisen.

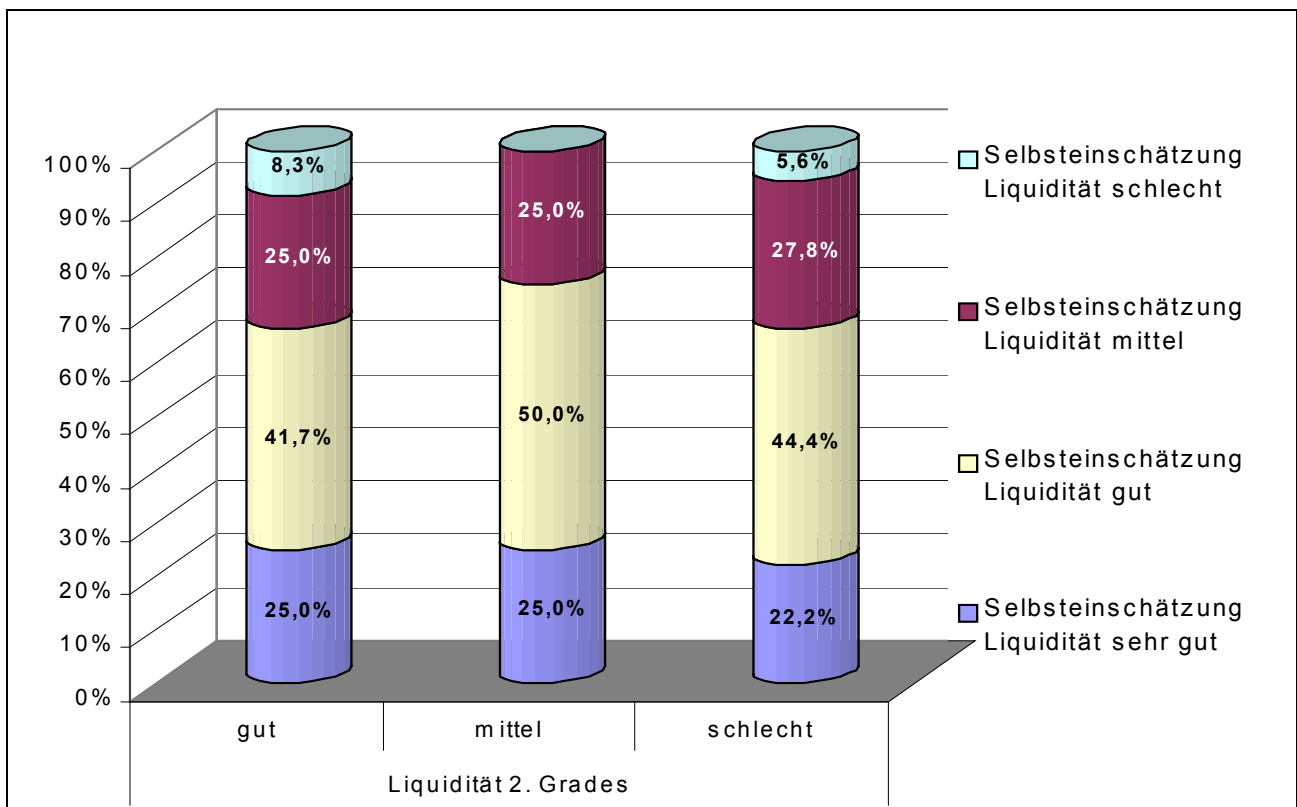


Abbildung 3-6: Relation zwischen der Selbsteinschätzung der Liquidität und der bilanziellen Liquidität 2. Grades

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die befragten Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Umsatz größer 10 Mio. EUR die Finanz- und Ertragslage realistisch einschätzen. Die geringe Anpassungsgüte bei der Liquiditätsbeurteilung lässt sich dadurch erklären, dass die Bilanzkennzahlen nicht die aktuelle Situation widerspiegeln und die befragten Mittelständler (noch) nicht die Möglichkeiten des so genannten „window dressing“, d.h. einer „Schönfärbung der Kennzahlen“, nutzen. Deutlich andere Ergebnisse ergeben sich, wenn die anderen Gruppen von befragten Unternehmen betrachtet werden (vgl. Abbildung 3-6).

Kennzahlen Selbsteinschätzung	Finanzlage	Ertragslage	Liquidität
Groß- und Außenhandel Umsatz > 10 Mio. EUR	signifikant 0,000	signifikant ,002	nicht signifikant 0,930
Groß- und Außenhandel Umsatz < 10 Mio. EUR	nicht signifikant 0,394	schwach signifikant 0,119	nicht signifikant 0,285
Dienstleistungsuntern. Umsatz > 10 Mio. EUR	schwach signifikant 0,096	nicht signifikant 0,371	signifikant 0,005
Dienstleistungsuntern. Umsatz < 10 Mio. EUR	signifikant 0,038	schwach signifikant 0,149	signifikant 0,01

Abbildung 3-7: Übereinstimmung von Selbsteinschätzung und ausgewählten Kennzahlen der Bilanzanalyse

Auffällig ist, dass bei den Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Umsatz von weniger als 10 Mio. EUR keine bzw. auf dem Gebiet der Ertragslage nur eine schwache Übereinstimmung zwischen den Kennzahlen und der Selbsteinschätzung besteht. Dies kann mehrere Ursachen haben. Zum einen können die Abweichungen auf ein mangelhaftes Controlling und/oder eine fehlende Kenntnis der Finanz-, Liquiditäts- und Ertragslage der Wettbewerber hindeuten. Des Weiteren besteht die Möglichkeit, dass die betrachteten Kennzahlen die Finanz-, Ertrags- und Liquiditätslage der kleineren Unternehmungen nicht adäquat abbilden. Auf diesen Punkt soll in Kapitel 3.3. noch genauer eingegangen werden. Andererseits wird bei den Dienstleistungsunternehmen mit einem Umsatz kleiner 10 Mio. eine hohe Übereinstimmung zwischen der Selbsteinschätzung und den o.a. Kennzahlen erreicht. Die Liquidität 2. Grades scheint im Dienstleistungsbereich ein guter Indikator für die aktuelle Zahlungsfähigkeit zu sein.

Hinsichtlich der Frage: „Inwieweit stimmt die Selbsteinschätzung der Mittelständler mit den Standardverfahren des Finanz-Ratings überein?“ lässt sich feststellen, dass größere Unternehmen aus dem Bereich Groß- und Außenhandel ihre Finanz- und Ertragslage realis-

tisch einschätzen. Mögliche Abweichungen zu den Ergebnissen externer Rating-Verfahren sind eher auf die Schwächen der Ratings als auf eine mangelhafte Selbstkritik zurückzuführen. Kleinere Groß- und Außenhändler tendieren hingegen dazu, ihre wirtschaftliche Situation zu überschätzen, welches ein Indiz für ein unzureichendes Controlling ist. Bei den Dienstleistungsunternehmen ergibt sich wiederum eine hohe Übereinstimmung zwischen der Selbsteinschätzung und den Kennzahlen des Finanz-Ratings.

3.2 Trendentwicklungen bei kleineren Groß- und Außenhandelsunternehmen

Angesichts der Diskrepanzen zwischen der Selbsteinschätzung der Mittelständler und den Kennzahlen der Bilanzanalyse sollen nun die Trendentwicklungen bei den kleineren Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Umsatz unter 10 Mio. EUR genauer untersucht werden. Zu diesem Zweck wird auf ein Instrument des Qualitätsmanagements, die so genannten Regelkarten zurückgegriffen. Mit Hilfe der Regelkarten lässt sich Stabilität eines Prozesses (hier: der Wertschöpfung der kleineren Groß- und Außenhandelsunternehmen) analysieren, indem zwischen zufälligen und nicht-zufälligen Schwankungen der Performance (hier: Bilanzkennzahlen) differenziert wird.

Zunächst soll die Entwicklung der Eigenkapitalquote von Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Umsatz kleiner 10 Mio. EUR betrachtet werden. Aus der Abbildung 3-8 ist ersichtlich, dass sich auch die Eigenkapitalausstattung der kleineren Groß- und Außenhandelsunternehmen seit dem Jahr 2000 geringfügig erhöht hat. Im Durchschnitt über alle fünf Jahre lag die Eigenkapitalquote bei 22,69 Prozent. Des Weiteren hat die Streuung zwischen Unternehmen mit einer höheren und geringeren Eigenkapitalquote seit 1999 etwas abgenommen, so dass davon auszugehen ist, dass die Finanzlage der kleineren Mittelständler relativ stabil ist. Auf der anderen Seite lässt sich feststellen, dass die befragten Mittelständler trotz der bankseitigen Forderung nach einer Erhöhung der Eigenkapitalquote bisher keine spürbaren Maßnahmen ergriffen haben, um die Eigenkapitalausstattung zu verbessern.

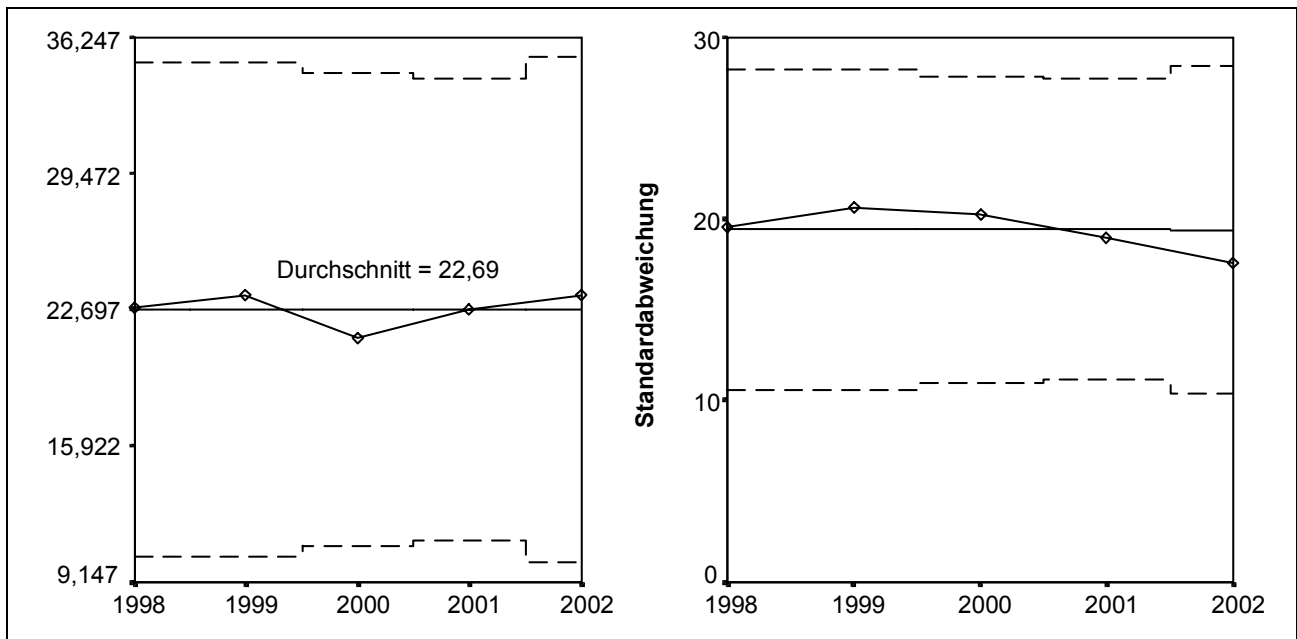
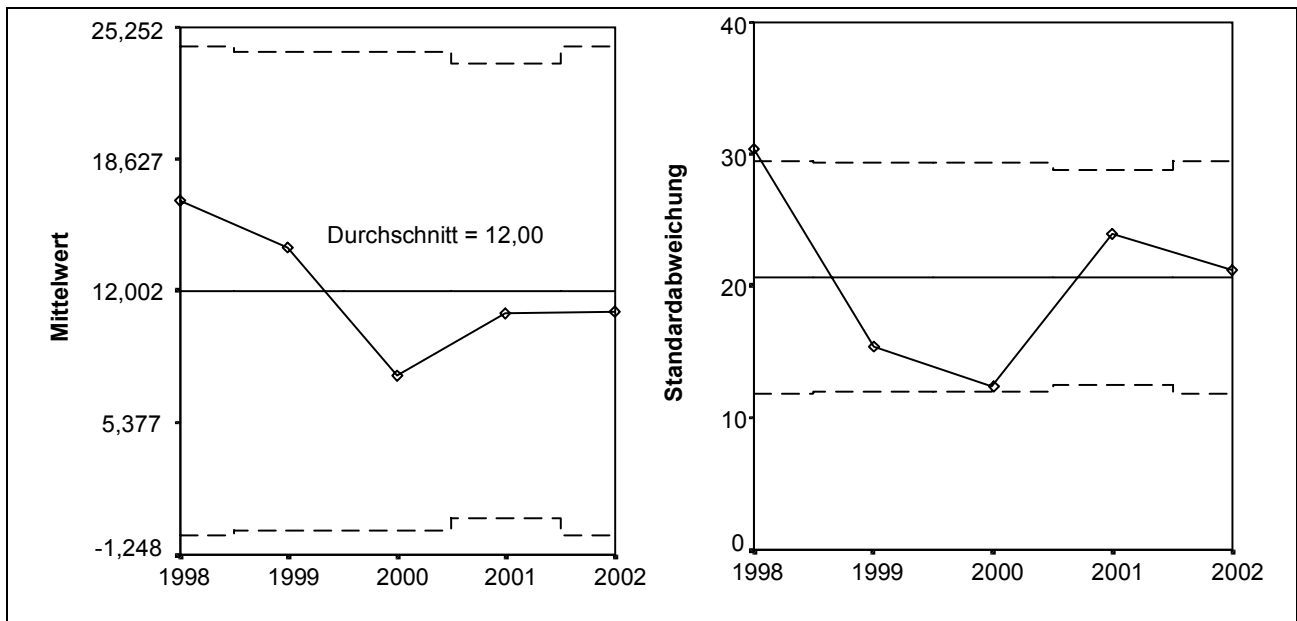


Abbildung 3-8: Entwicklung der Eigenkapitalquote bei kleineren Groß- und Außenhandelsunternehmen

Ein anderes Bild ergibt sich, wenn der dynamische Verschuldungsgrad, d.h. das Verhältnis von Fremdkapital zum Cash Flow (hier: Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag + Abschreibungen und Erhöhung der langfristigen Rückstellungen) betrachtet wird. Diese Kennzahl wird von Banken oftmals zur Beurteilung des Kreditspielraumes herangezogen. Der dynamische Verschuldungsgrad beschreibt (ähnlich wie die Schuldentilgungsdauer) die Fähigkeit eines Unternehmens, Kredite mit dem Cash Flow zurückzuzahlen, bzw., wie viele Jahre die Entschuldung eines Unternehmens bei ausschließlicher Tilgung der Verbindlichkeiten durch Verwendung des Cash Flows dauern würde. Je geringer der Verschuldungsgrad, desto sicherer wird die finanzielle Stabilität des Unternehmens eingestuft.

November 2003

**Abbildung 3-9: Entwicklung des Verschuldungsgrades**

Die Abbildung zeigt, dass die kleineren Groß- und Außenhandelsunternehmen den Verschuldungsgrad im Betrachtungszeitraum deutlich reduziert haben. Gegenwärtig pendelt sich der Verschuldungsgrad auf ein Niveau von rd. 10 Jahren ein. Gleichwohl ist die Streuung zwischen Unternehmen mit einem hohen und geringen Verschuldungsgrad immer noch stark konjunkturabhängig.

Dieser positiven Entwicklung im Segment kleinerer Groß- und Außenhandelsunternehmen steht der Rückschritt auf dem Gebiet der Liquidität 3. Grades gegenüber. Die Liquidität 3. Grades beschreibt das Verhältnis von Umlaufvermögen zum kurzfristigen Fremdkapital und zeigt an, inwieweit das Umlaufvermögen des Unternehmens zusätzlich durch langfristige Mittel gedeckt ist.

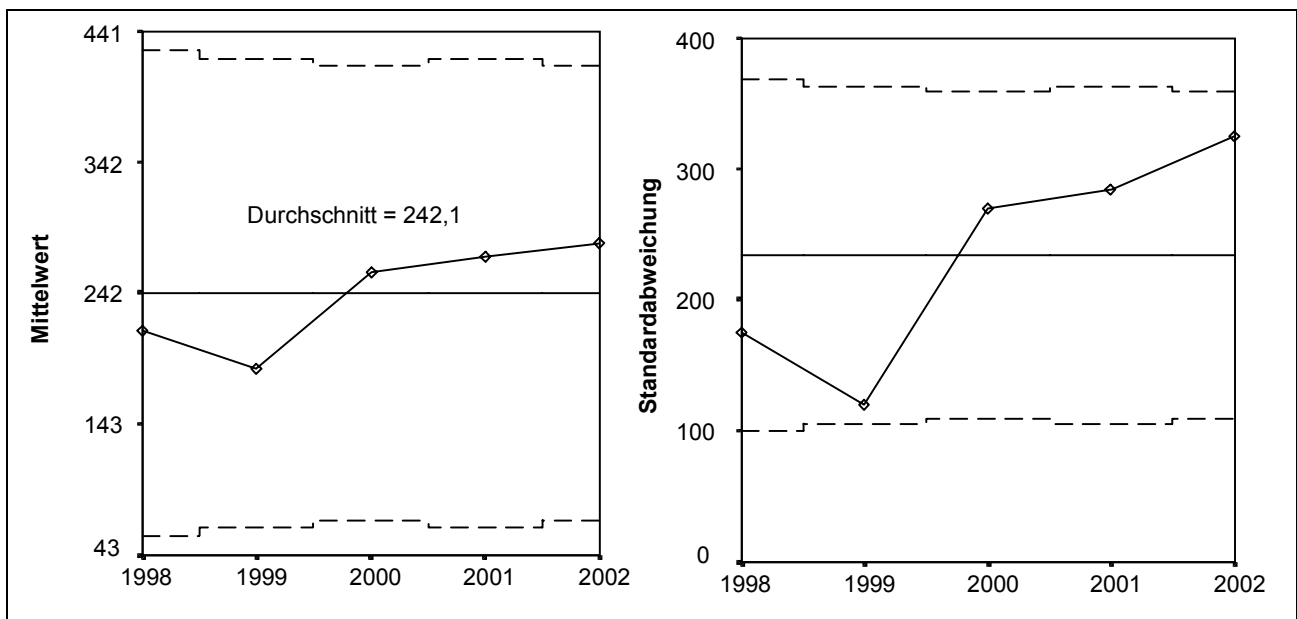


Abbildung 3-10: Entwicklung der Liquidität 3. Grades

Auch hier zeigt sich im Durchschnitt eine Verbesserung der Liquiditätslage der kleineren Groß- und Außenhandelsunternehmen. Gleichzeitig hat jedoch seit 1999 die Streuung zwischen liquiden und weniger liquiden Unternehmen drastisch zugenommen. Die deutliche Zunahme der Streuung deutet darauf hin, dass eine immer größere werdende Zahl von kleineren Groß- und Außenhandelsunternehmen sich mit kurzfristigen Krediten „über Wasser hält“, während andere Betriebe „Liquiditätsüberschüsse“ aufbauen.

3.3 Erfolgsanalyse der Groß- und Außenhandelsunternehmen

Wie bereits erwähnt, sind die gängigen Prognosemodelle des Finanz-Ratings überwiegend auf Industrieunternehmen ausgerichtet und bilden die Besonderheiten von Dienstleistungsunternehmen nur unzureichend ab. Im Vordergrund steht das kurzfristige Kreditausfallrisiko. Grundsätzlich sollten die Banken jedoch bestrebt sein, in „erfolgreiche Mittelständler“ langfristig zu investieren.

In einem weiteren Untersuchungsschritt sollen deshalb die Indikatoren identifiziert werden, die den finanziellen Erfolg eines Groß- und Außenhandelsunternehmens besonders stark beeinflussen. Geeignete Faktoren zur Bestimmung des Unternehmenserfolges sind die Umsatz- und Gesamtkapitalrentabilität. Dazu haben wir zahlreiche Kennzahlen, die Aufschluss über die Finanz-, Ertrags- und Liquiditätslage eines Unternehmens geben, in Beziehung gesetzt.

Der Test dieses Modell für Unternehmen aus dem Bereich Groß- und Außenhandel¹³ mit einem Umsatz kleiner 10 Mio. EUR hat ergeben (vgl. Abbildung 3-11), dass die wichtigsten positiven Einflussfaktoren für den Erfolg, – der mit hohen Faktorladungen von 0,95 und 0,91 sehr gut durch die Umsatz- und Gesamtkapitalrentabilität abgeleitet wird –, die Eigenkapitalquote (mit einem Gewicht von 0,46), das Umsatzwachstum (mit einem Gewicht von 0,25) und der Liquiditätsgrad II (mit einem Gewicht von 0,21) sind. Einen negativen Einfluss auf den Erfolg haben erwartungsgemäß der Verschuldungsgrad (mit einem Gewicht von -0,41), die Personalaufwandsquote (mit einem Gewicht von -0,22) und das Debitorenziel (mit einem Gewicht von -0,22).

Aus diesem empirischen Ergebnis lässt sich folgendes ableiten: Je höher Eigenkapitalquote, das Umsatzwachstum und der Liquiditätsgrad II und je niedriger Verschuldungsgrad, die Personalaufwandsquote und das Debitorenziel eines Groß- und Außenhandelsunternehmens sind, desto größer ist dessen über die Umsatz- und Gesamtkapitalrentabilität gemessene Erfolg. Mit den sechs genannten Indikatoren lässt sich ein erfreulich hoher Anteil (58%) der Erfolgsvarianz erklären, sodass sich das Controlling der Mittelständler auf diese wenige Kennzahlen konzentrieren kann. Weitere industriespezifische Indikatoren wie Anlagedeckungsgrad oder Umschlaghäufigkeit der Verbindlichkeiten haben keinen signifikanten Einfluss auf die Leistungsstärke eines Unternehmens. Insgesamt weist unser Modell mit einem „Goodness of Fit“ von 0,901 eine sehr hohe Güte auf.

¹³ Ein Modelltest für kleine bzw. große Dienstleistungsunternehmen hätte aufgrund der relativ kleinen Grundgesamtheit zu keinen statistisch verlässlichen Ergebnissen geführt.

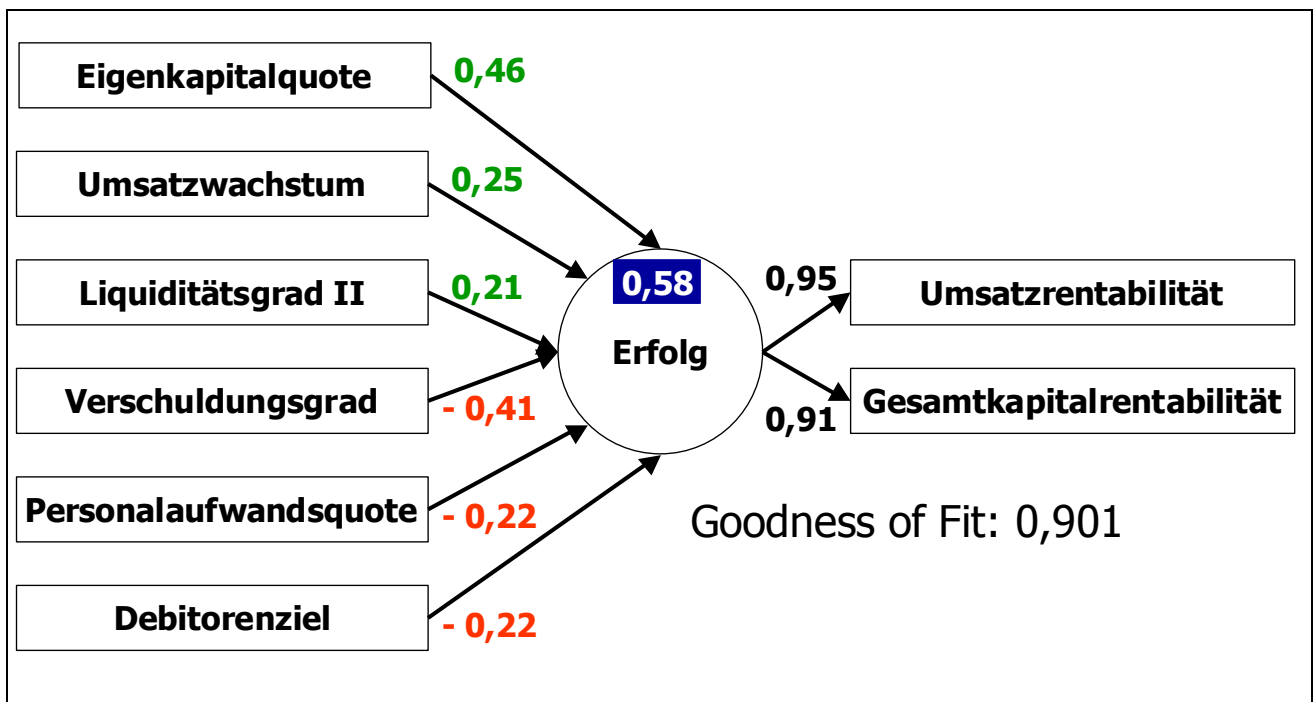


Abbildung 3-11: Einfluss von Kennzahlen auf den Erfolg von Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Jahresumsatz kleiner 10 Mio. Euro

Als Referenzwerte ergaben sich aus der empirischen Untersuchung folgende Benchmarks für Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Jahresumsatz kleiner 10 Mio. EUR:

		EK-Quote I 98	EK-Quote I 99	EK-Quote I 00	EK-Quote I 01	EK-Quote I 02
N	Gültig	20	20	24	26	23
	Fehlend	12	12	8	6	9
Mittelwert		21,6000	23,3500	19,3750	22,6923	23,6957
Perzentile	33	10,9300	11,7900	9,2500	13,5500	15,9200
	66	25,7200	25,4400	19,0000	24,2800	27,3600

Abbildung 3-12: Entwicklung der Eigenkapitalquote kleinerer Groß- und Außenhandelsunternehmen

Die Abkürzungen in der Tabelle haben folgende Bedeutung. N steht für die Anzahl der Unternehmen, die der Statistik zugrunde liegen. Im Jahre 2002 beruht die Berechnung der Eigenkapitalquote demnach auf 23 Unternehmen, während bei 9 kleineren Groß- und Außenhandelsunternehmen die Eigenkapitalquote aufgrund fehlender Angaben nicht ermittelt

werden konnte. Der Mittelwert beschreibt den Durchschnitt der Groß- und Außenhändler mit einem Umsatz weniger als 10 Mio. EUR, während die Perzentil-Angaben eine Einteilung in das obere, mittlere und untere Drittel erlauben. Im Jahr 2002 haben ein Drittel der betrachteten Unternehmen eine Eigenkapitalquote kleiner als 15,92% ausgewiesen, während das obere Drittel eine Eigenkapitalquote größer als 27,36% besitzt. Entsprechendes gilt auch für die folgenden Betriebsvergleichsdaten:

		Liquiditäts grad II 98	Liquiditäts grad II 99	Liquiditäts grad II 00	Liquiditäts grad II 01	Liquiditäts grad II 02
N	Gültig	13	15	17	19	16
	Fehlend	19	17	15	13	16
Mittelwert		137,5385	166,8000	209,0000	182,4211	179,1250
Perzentile	33	82,7200	92,1200	74,9400	85,0000	71,0500
	66	117,4800	113,9600	107,2800	130,4000	125,9400

Abbildung 3-13: Entwicklung der Liquidität 2. Grades kleinerer Groß- und Außenhandelsunternehmen

		Verschuldu ngsgrad 98	Verschuldu ngsgrad 99	Verschuldu ngsgrad 00	Verschuldu ngsgrad 01	Verschuldu ngsgrad 02
N	Gültig	23	26	27	31	27
	Fehlend	9	6	5	1	5
Mittelwert		14,5191	12,1523	7,0307	11,9655	10,3170
Perzentile	33	2,8088	3,7983	2,1064	3,2700	3,6560
	66	8,2832	11,7130	9,0220	10,8568	9,8348

Abbildung 3-14: Entwicklung des dynamische Verschuldungsgrades kleinerer Groß- und Außenhandelsunternehmen

		Personalaufw andsquote 98	Personalaufw andsquote 99	Personalaufw andsquote 00	Personalaufw andsquote 01	Personalaufw andsquote 02
N	Gültig	24	25	29	31	26
	Fehlend	8	7	3	1	6
Mittelwert		18,5000	18,6800	17,8276	18,9032	19,4615
Perzentile	33	13,2500	12,5800	13,0000	12,0000	13,9100
	66	20,0000	20,1600	18,0000	20,1200	23,4600

Abbildung 3-15: Entwicklung der Personalaufwandsquote kleinerer Groß- und Außenhandelsunternehmen

		Debitorenziel 99	Debitorenziel 00	Debitorenziel 01	Debitorenziel 02
N	Gültig	23	28	27	23
	Fehlend	9	4	5	9
Mittelwert		44,0513	46,3793	49,0296	47,1817
Perzentile	33	29,7092	33,8136	33,3656	33,7728
	66	55,1628	50,0916	53,7528	50,4720

Abbildung 3-16: Entwicklung des Debitorenziels kleinerer Groß- und Außenhandelsunternehmen

Für den Modelltest mit Blick auf Groß- und Außenhandelsunternehmen, die einen Jahresumsatz größer 10 Mio. Euro aufweisen, ergibt sich ein etwas anderes Bild (vgl. Abbildung 3-17). Der Erfolg wird ebenfalls mit Faktorladungen von 0,84 und 0,99 sehr gut über die Umsatz- und Gesamtkapitalrentabilität abgebildet. Allerdings ist jetzt die Eigenkapitalquote (mit einem Gewicht von 0,41) der einzige positive Indikator zur Bestimmung des Erfolges, während der Verschuldungsgrad (mit einem Gewicht von 0,64) und die Personalaufwandsquote (mit einem Gewicht von 0,32) als negative Indikatoren den Erfolg maßgeblich bestimmen. Sämtliche weitere getesteten Kennzahlen haben in diesem Modell keinen maßgeblichen Einfluss.

Mit Hilfe der Eigenkapitalquote, des Verschuldungsgrades und der Personalaufwandsquote lässt sich mit 69% ein besonders hoher Varianzanteil des Erfolges erklären. Auch dieses Modell weist mit einem „Goodness of Fit“ von 0,937 eine sehr hohe Güte auf, so dass wir als Fazit festhalten können: Je höher die Eigenkapitalquote und je niedriger der Verschuldungsgrad / die Personalaufwandsquote umsatzstarker Groß- und Außenhandelsunternehmen ist, desto höher fällt ihr Erfolg aus.

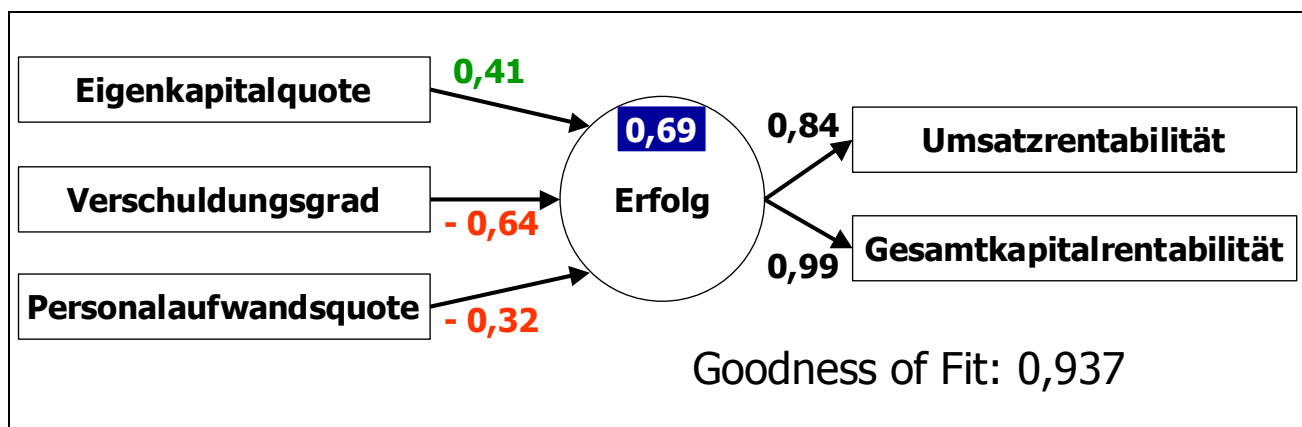


Abbildung 3-17: Einfluss von Kennzahlen auf den Erfolg von Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Jahresumsatz größer 10 Mio. Euro

Als Referenzwerte ergaben sich aus der empirischen Untersuchung folgende Benchmarks für Groß- und Außenhandelsunternehmen mit einem Jahresumsatz größer 10 Mio. EUR:

		EK-Quote I 98	EK-Quote I 99	EK-Quote I 00	EK-Quote I 01	EK-Quote I 02
N	Gültig	33	34	34	37	37
	Fehlend	9	8	8	5	5
	Mittelwert	28,8485	32,2353	29,1176	25,8378	30,5135
Perzentile	33	19,0000	18,0000	13,5500	14,0800	17,0000
	66	36,0000	40,2000	36,4000	33,0800	39,0000

Abbildung 3-18: Entwicklung der Eigenkapitalquote größerer Groß- und Außenhandelsunternehmen

		Verschuldungsgrad 98	Verschuldungsgrad 99	Verschuldungsgrad 00	Verschuldungsgrad 01	Verschuldungsgrad 02
N	Gültig	34	37	39	41	40
	Fehlend	8	5	3	1	2
	Mittelwert	13,3165	8,8565	10,7628	7,4985	11,1047
Perzentile	33	4,4135	3,9710	3,2520	3,8848	5,2684
	66	13,5630	12,5928	11,8680	10,3232	11,8216

Abbildung 3-19: Entwicklung des Verschuldungsgrades größerer Groß- und Außenhandelsunternehmen

		Personalaufw andsquote 98	Personalaufw andsquote 99	Personalaufw andsquote 00	Personalaufw andsquote 01	Personalaufw andsquote 02
N	Gültig	36	38	39	39	38
	Fehlend	6	4	3	3	4
	Mittelwert	11,3333	11,6842	11,9487	11,1026	10,7368
Perzentile	33	8,2100	7,0000	8,0000	6,4000	6,0000
	66	12,4200	13,7400	13,0000	13,0000	12,7400

Abbildung 3-20: Entwicklung der Personalaufwandsquote größerer Groß- und Außenhandelsunternehmen

4. Schlussbetrachtung

Die Fremdfinanzierungsmöglichkeiten mittelständischer Unternehmen werden durch den Umbruch im deutschen Bankensektor zunehmend eingeschränkt. Vor allem die Großbanken ziehen sich aus dem Geschäft mit den kleineren Unternehmen zurück und nehmen Basel II zum Anlass, ihre Rendite-Risiko-Strukturen zu verbessern. Ferner sind aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorschriften die Kundenbetreuung und Kreditanalyse voneinander zu trennen, sodass verstärkt externe Ratings zur Bonitätsprüfung eingesetzt werden, die eine Reihe von Schwächen aufweisen. Bei manchen Banken erfolgt die Beurteilung der Kreditwürdigkeit pauschal aufgrund der Branchenzuordnung, z.B. anhand des Feri-Branchen-Ratings. Angesichts der Heterogenität der Finanz- und Ertragslage von Unternehmen im Groß- und Außenhandel, aber auch in anderen Dienstleistungsbranchen, erscheint ein solches Vorgehen der Bonitätsprüfung ungeeignet. Allerdings erweist sich auch die standardisierte Bewertung der Kreditwürdigkeit anhand von Jahresabschlussdaten, z.B. anhand des Moody's RiskCalc-Index, als problematisch, da viele der Rating-Modelle auf Industrieunternehmen ausgelegt sind und die Besonderheiten der Dienstleistungsbranchen vernachlässigen. Drittens orientiert sich die Kreditvergabe und Konditionengestaltung an dem kurzfristigen Kreditausfallrisiko, obwohl die Banken eher daran interessiert sein sollten, in „erfolgreiche Mittelständler“ langfristig zu investieren.

Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Selbsteinschätzungen der Unternehmer im Groß- und Außenhandel sowie im Dienstleistungsbereich zum Teil erheblich von den Ergebnissen externer Ratings abweichen. Neben den Schwächen der Rating-Verfahren können jedoch auch noch andere Gründe, z.B. ein mangelhaftes Controlling seitens der Mittelständler, für die Diskrepanzen verantwortlich sein.

Im Rahmen der empirischen Untersuchung wurde gezeigt, dass Groß- und Außenhandels mit einem Umsatz größer als 10 Mio. EUR sowie Dienstleistungsunternehmen, ihre Finanz- und Ertragslage in Relation zur allgemeinen Branchenentwicklung realistisch einschätzen. Kleineren Groß- und Außenhandelsunternehmen fehlt es dagegen an Referenzwerten und/oder an Controlling-Instrumenten, um eine weitestgehend objektive Beurteilung der wirtschaftlichen Lage vorzunehmen. Generell besteht in dieser Branche das Problem, die Liquiditätssituation anhand von Bilanzkennzahlen zu erfassen.

Bei den Groß- und Außenhandelsunternehmen sowie sonstigen Dienstleistungsbetrieben zeichnet sich in den letzten 5 Jahren eine geringfügige Verbesserung der Eigenkapitalquote ab. Die Betriebe sind bestrebt, eine größere Unabhängigkeit von den Banken zu erreichen, um die Fremdkapitalkosten zu senken. Gleiches gilt im Mittel auch für die Liquidität 3. Grades (Umlaufvermögen/kurzfristiges Fremdkapital), welches ein Indiz für eine verbesserte langfristige finanzielle Stabilität der Unternehmen ist. Auf der anderen Seite hat im Segment der kleineren Unternehmen die Streuung, d.h. der Abstand zwischen den liquiditätsstarken und weniger liquiden Unternehmen, drastisch zugenommen. Trotz relativ konstanter Rentabilitätskennzahlen hält sich die letztgenannte Gruppe von Unternehmern zunehmend mit kurzfristigen Krediten „über Wasser“.

Darüber hinaus wurde gezeigt, dass bei größeren Groß- und Außenhandelsunternehmen der Unternehmenserfolg anhand weniger Bilanzkennzahlen, wie die Eigenkapitalausstattung, den dynamischen Verschuldungsgrad und die Personalaufwandsquote, erklärt werden kann. Bei kleineren Mittelständlern des Groß- und Außenhandels sind zusätzliche Indikatoren, wie das Debitorenziel, die Liquidität 2. Grades sowie das Umsatzwachstum zu berücksichtigen sind. Durch eine kontinuierliche Kontrolle und Steigerung dieser Kennzahlen, lässt sich die Ertragslage im Mittelstand deutlich verbessern.

Anhang

Fragebogen	37
Tabellarische Darstellung der Umfrageergebnisse	41

November 2003

Fragebogen

Kennzahlen für den Mittelstand



AGA Unternehmensverband
Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung e. V
Postfach 10 03 29
20002 Hamburg

Rücksendung per **FAX**
bitte an: 040/30 80 11 07

← **Adressfeld** für die
Rücksendung in einem
Fensterumschlag DL

Rücksendung bitte
bis zum **15. Juli 2003**



1. Allgemeine Angaben zu Ihrem Unternehmen

1.1. Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?

☐ Einzelunternehmen
 ☐ OHG
 ☐ GmbH
 ☐ KG
 ☐ GmbH & Co KG
 ☐ AG

1.2. Wo befindet sich der Firmensitz ihres Unternehmens und wann wurde Ihr Unternehmen gegründet?

☐ Hamburg
 ☐ Schleswig-Holstein
 ☐ Niedersachsen
 ☐ Bremen
 ☐ Mecklenburg-Vorpommern

Im Jahr: _____ (optional)

1.3. In welchen der folgenden Wirtschaftszweige ordnen Sie überwiegend Ihr Unternehmen ein? (bitte nur eine Antwort)

☐ Großhandel
 ☐ Export
 ☐ Import
 ☐ Dienstleistungen
 ☐ sonstige

November 2003

1.4. Welche Art der Ware oder der Dienstleistung bildet den Schwerpunkt?

1.5. Wie viele Vollzeitkräfte (ohne Auszubildende) haben sie in den letzten Jahren im Durchschnitt beschäftigt?

	1998	1999	2000	2001	2002
Beschäftigte					

1.6. Wie schätzen Sie die Liquidität Ihres Unternehmens ein?

- ☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Mittel ☐ Schlecht

1.7. Wie schätzen Sie die Finanzlage (z.B. Eigenkapitalquote, Fremdkapitalstruktur) ihres Unternehmens ein?

- ☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Mittel ☐ Schlecht

1.8. Wie schätzen Sie die Ertragslage (z.B. Rentabilität, Cashflow) Ihres Unternehmens ein?

- ☐ Sehr gut ☐ Gut ☐ Mittel ☐ Schlecht

1.9. Welche der folgenden Faktoren haben die Liquidität, Finanz- und Ertragssituation ihres Unternehmens in den vergangenen 5 Jahren besonders beeinflusst? (bitte maximal 3 Antworten)

<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
intensiver	zunehmende	schwankende	zunehmende	steigende
Preiswettbewerb	Forderungsausfälle	Wechselkurse	politische Krisen	Lohnnebenkosten
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
deutlicher	steigende Rohstoff-/	zunehmende		
Nachfragerückgang	Wareneinstandskosten	Steuerbelastung	_____	

2. Jahresabschlussdaten Ihres Unternehmens

Entnehmen Sie die Angaben bitte aus Ihrer Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung der entsprechenden Jahre. Ist Ihr Betrieb nicht buchführungspflichtig gem. §141 AO, so entnehmen Sie die Daten bitte aus dem Bestandsverzeichnis und der Einnahmeüberschussrechnung.

Bitte beachten Sie, dass zum Teil Bilanzdaten abgefragt werden, die mehrere Bilanzpositionen zusammenfassen (z.B. Umlaufvermögen als übergeordnetes Konto) und zusätzlich einzelne (eingerückte) Bilanzdaten aus dem bereits abgefragten übergeordneten Konten (z.B. Liquide Mittel als Unterkonto des Umlaufvermögens).

November 2003

2.1. Aktiva

	1998	1999	2000	2001	2002
	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> EUR
Anlagevermögen					
<i>[beinhaltet u.a. Grundstücke und Bauten, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Finanzanlagen]</i>					
Umlaufvermögen					
Kurzfristige Forderungen					
<i>[beinhaltet Forderungen mit einer Laufzeit von weniger als 90 Tagen]</i>					
Liquide Mittel					
<i>[beinhaltet u.a. Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks, Kasse]</i>					
Bilanzsumme					

2.2. Passiva

	1998	1999	2000	2001	2002
	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> EUR
Eigenkapital					
Rückstellungen					
Langfr. Rückstellungen					
Verbindlichkeiten					
Bankverbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung					
Sonstige Verbindlichkeiten					
Kurzfristiges Fremdkapital					
<i>[beinhaltet alle Rückstellungen und Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von weniger als 1 Jahr]</i>					
Langfristiges Fremdkapital					

[beinhaltet alle Rückstellungen und Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren]

November 2003

2.3. Gewinn- und Verlustrechnung

	1998	1999	2000	2001	2002
	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> DM <input type="radio"/> EUR	<input type="radio"/> EUR
Umsatzerlöse					
+/- Bestandsveränderungen					
- Wareneinsatz/Materialaufwand					
+ Andere aktivierte Eigenleistungen					
+ Sonstige betriebliche Erlöse					
= Rohergebnis					
- Personalaufwand					
- Abschreibungen					
- sonst. betriebliche Aufwendungen					
+/- Ergebnis des Finanzbereiches					
<i>[beinhaltet Erträge aus Beteiligungen, Wertpapieren, sonstige Zinsen abzüglich Abschreibungen auf Finanzanlagen und Zinsaufwendungen]</i>					
= Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit					
+/- neutrales Ergebnis					
<i>[beinhaltet außergewöhnliche Erträge abzüglich der außergewöhnlichen Aufwendungen]</i>					
- Steuern von Einkommen und Ertrag					
- sonstige Steuern					
Jahresüberschuss / -fehlbetrag					

Vielen Dank!

Tabellarische Darstellung der Umfrageergebnisse

1. Allgemeine Fragen zum Unternehmen und zum Geschäftsumfeld

Tabelle 1–1: Frage nach der Gesellschaftsform des Unternehmens

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig Einzelunternehmen	2	1,9	1,9	1,9
OHG	1	,9	,9	2,8
GmbH	54	50,9	50,9	53,8
KG	4	3,8	3,8	57,5
GmbH & Co. KG	38	35,8	35,8	93,4
AG	6	5,7	5,7	99,1
andere	1	,9	,9	100,0
Gesamt	106	100,0	100,0	

Tabelle 1–2a: Frage nach Firmensitz

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig Hamburg	67	63,2	63,8	63,8
Schleswig-Holstein	19	17,9	18,1	81,9
Niedersachsen	10	9,4	9,5	91,4
Bremen	5	4,7	4,8	96,2
Mecklenburg-Vorpommern	4	3,8	3,8	100,0
Gesamt	105	99,1	100,0	
Fehlend System	1	,9		
Gesamt	106	100,0		

Tabelle 1–2b: Frage nach dem Gründungsjahr

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweichung
Gründung	87	1845	2001	1946,55	38,061
Gültige Werte (Listenweise)	87				

**Tabelle 1–3: Frage nach dem Geschäftsbereich des Unternehmens
(mehrere Antworten möglich)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig Großhandel	48	45,3	45,3	45,3
Export	12	11,3	11,3	56,6
Import	14	13,2	13,2	69,8
Dienstleistungen	17	16,0	16,0	85,8
sonstige	15	14,2	14,2	100,0
Gesamt	106	100,0	100,0	

**Tabelle 1–4: Frage nach dem Schwerpunkt
der Art der Ware oder der Dienstleistung***keine Angaben***Tabelle 1–5: Frage nach der Beschäftigtenzahl***keine Angaben***Tabelle 1–6: Frage nach der Liquiditätseinschätzung**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig sehr gut	16	15,1	15,1	15,1
gut	46	43,4	43,4	58,5
mittel	36	34,0	34,0	92,5
schlecht	8	7,5	7,5	100,0
Gesamt	106	100,0	100,0	

Tabelle 1–7: Frage nach der Finanzlage

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig sehr gut	20	18,9	18,9	18,9
gut	41	38,7	38,7	57,5
mittel	40	37,7	37,7	95,3
schlecht	5	4,7	4,7	100,0
Gesamt	106	100,0	100,0	

Tabelle 1–8: Frage nach der Ertragslage

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig sehr gut	3	2,8	2,9	2,9
gut	32	30,2	30,5	33,3
mittel	59	55,7	56,2	89,5
schlecht	11	10,4	10,5	100,0
Gesamt	105	99,1	100,0	
Fehlend System	1	,9		
Gesamt	106	100,0		

**Tabelle 1–9: Frage nach negativen Einflussfaktoren
(mehrere Antworten möglich)**

	Anteil der Nennungen
intensiver Preiswettbewerb	82,2%
zunehmende Forderungsausfälle	33,1%
schwankende Wechselkurse	28,8%
zunehmende politische Krisen	36,3%
steigende Lohnnebenkosten	37,4%
deutlicher Nachfragerückgang	42,7%
steigende Rohstoff-/Wareneinstandskosten	16,0%
zunehmende Steurbelastung	10,7%
zunehmende Forderungsausfälle	33,1%

Statistische Auswertungen zum Fragenblock 2 (alle Unternehmen)

Eigenkapitalquote

		EK-Quote I 98	EK-Quote I 99	EK-Quote I 00	EK-Quote I 01	EK-Quote I 02
N	Gültig	74	77	81	87	81
	Fehlend	32	29	25	19	25
Mittelwert		25,5676	27,6494	24,5062	24,7701	28,1605
Standardabweichung		17,8718	21,0637	20,8111	18,8493	19,5310
Minimum		2,00	3,00	2,00	2,00	2,00
Maximum		79,00	90,00	87,00	87,00	90,00
Perzentile	33	16,7500	16,0000	12,0600	14,0000	16,0000
	66	27,0000	27,4800	26,2400	29,0000	33,2400

Fremdkapitalquote

		FK-Quote I 98	FK-Quote I 99	FK-Quote I 00	FK-Quote I 01	FK-Quote I 02
N	Gültig	60	60	65	64	60
	Fehlend	46	46	41	42	46
Mittelwert		71,1500	70,9000	71,4615	71,4063	70,7333
Standardabweichung		21,4245	21,2991	22,3642	19,4754	21,5492
Minimum		19,00	19,00	13,00	13,00	10,00
Maximum		99,00	98,00	99,00	98,00	98,00
Perzentile	33	66,0000	70,0000	66,7800	65,4500	63,1300
	66	83,2600	84,2600	86,5600	84,0000	84,0000

Anlagedeckung II

		Anlage- deckung II 98	Anlage- deckung II 99	Anlage- deckung II 00	Anlage- deckung II 01	Anlage- deckung II 02
N	Gültig	87	88	91	98	91
	Fehlend	19	18	15	8	15
Mittelwert		486,8506	476,8977	425,3626	484,3571	472,3846
Standardabweichung		611,8402	578,5325	516,0080	607,7738	538,3958
Minimum		4,00	11,00	9,00	9,00	6,00
Maximum		2910,00	2512,00	2359,00	2909,00	2624,00
Perzentile	33	138,3600	150,3700	135,5200	135,3800	147,4400
	66	403,0400	416,2400	333,9200	411,6800	388,7200

Liquiditätsgrad I

		Liquiditäts grad I 98	Liquiditäts grad I 99	Liquiditäts grad I 00	Liquiditäts grad I 01	Liquiditäts grad I 02
N	Gültig	67	73	76	80	73
	Fehlend	39	33	30	26	33
Mittelwert		33,0299	32,7671	32,4737	28,6125	29,4384
Standardabweichung		50,2044	65,9607	60,5472	55,3858	62,1571
Minimum		,00	,00	,00	,00	,00
Maximum		232,00	307,00	317,00	337,00	366,00
Perzentile	33	4,0000	3,4200	5,0000	4,0000	3,0000
	66	27,7600	20,0000	18,6400	18,8400	13,8400

Liquiditätsgrad II

		Liquiditäts grad II 98	Liquiditäts grad II 99	Liquiditäts grad II 00	Liquiditäts grad II 01	Liquiditäts grad II 02
N	Gültig	67	71	74	77	72
	Fehlend	39	35	32	29	34
Mittelwert		149,4328	151,3521	162,5135	177,8961	159,0417
Standardabweichung		164,1957	152,4613	185,3115	196,8978	201,3482
Minimum		1,00	1,00	6,00	9,00	1,00
Maximum		741,00	653,00	840,00	874,00	1022,00
Perzentile	33	64,7600	71,0000	60,0000	67,7000	56,4500
	66	116,8800	123,6000	126,0000	137,8400	124,2600

Liquiditätsgrad III

		Liquiditäts grad III 98	Liquiditäts grad III 99	Liquiditäts grad III 00	Liquiditäts grad III 01	Liquiditäts grad III 02
N	Gültig	66	68	71	70	71
	Fehlend	40	38	35	36	35
Mittelwert		193,5758	190,8382	209,6901	233,6571	223,7887
Standardabweichung		172,6767	161,2556	202,8825	236,4746	277,4947
Minimum		19,00	12,00	19,00	39,00	21,00
Maximum		836,00	820,00	942,00	1165,00	1524,00
Perzentile	33	103,1100	104,5400	110,7600	114,0000	110,7600
	66	185,1000	183,6200	165,2800	177,5800	172,0000

Cash Flow

		Cash Flow 98	Cash Flow 99	Cash Flow 00	Cash Flow 01	Cash Flow 02
N	Gültig	89	95	99	104	94
	Fehlend	17	11	7	2	12
Mittelwert		1194601,61	1236180,82	1084100,91	1309226,82	1337117,33
Standardabweichung		2590731,58	2628561,59	2370385,19	2789798,04	2651428,42
Minimum		-1095000	-434469	-3552027	-5212000	-2801000
Maximum		14071775	14018090	13098000	13125000	14675000
Perzentile	33	76843,50	106643,40	110235,00	138964,00	132289,80
	66	776168,00	750351,00	709182,00	763977,50	892438,80

Verschuldungsgrad

		Verschuldungsgrad 98	Verschuldungsgrad 99	Verschuldungsgrad 00	Verschuldungsgrad 01	Verschuldungsgrad 02
N	Gültig	84	93	95	103	94
	Fehlend	22	13	11	3	12
Mittelwert		11,9829	9,4571	8,2303	9,0126	9,8337
Standardabweichung		22,6907	13,9273	13,9240	17,8671	15,5551
Minimum		-44,74	-37,10	-30,24	-39,77	-30,09
Maximum		98,57	69,75	60,30	94,57	77,99
Perzentile	33	2,8875	3,3310	2,7504	3,4764	3,8215
	66	8,3860	10,7156	8,3344	9,6964	9,7300

Umsatzrentabilität

		Umsatzrentabilität 98	Umsatzrentabilität 99	Umsatzrentabilität 00	Umsatzrentabilität 01	Umsatzrentabilität 02
N	Gültig	88	92	97	102	89
	Fehlend	18	14	9	4	17
Mittelwert		3,2386	2,5870	2,6804	2,7647	2,9438
Standardabweichung		6,6384	5,5710	7,2162	5,6026	4,3520
Minimum		-24,00	-20,00	-23,00	-27,00	-8,00
Maximum		32,00	18,00	42,00	25,00	21,00
Perzentile	33	1,0000	1,0000	1,0000	,0000	1,0000
	66	3,7400	3,0000	4,0000	4,0000	3,0000

Eigenkapitalrentabilität

		Eigenkapitalrentabilität 98	Eigenkapitalrentabilität 99	Eigenkapitalrentabilität 00	Eigenkapitalrentabilität 01	Eigenkapitalrentabilität 02
N	Gültig	76	85	95	95	85
	Fehlend	30	21	11	11	21
Mittelwert		23,3158	26,7176	59,7053	29,9053	25,6824
Standardabweichung		24,9929	30,0276	121,2374	40,7924	32,1245
Minimum		-32,00	-28,00	-84,00	-48,00	-49,00
Maximum		88,00	135,00	641,00	148,00	151,00
Perzentile	33	7,4100	8,3800	9,6800	8,0000	8,0000
	66	29,8200	33,2800	42,0800	32,7200	25,7600

Gesamtkapitalrentabilität

		Gesamtkapitalrentabilität 98	Gesamtkapitalrentabilität 99	Gesamtkapitalrentabilität 00	Gesamtkapitalrentabilität 01	Gesamtkapitalrentabilität 02
N	Gültig	85	92	99	101	91
	Fehlend	21	14	7	5	15
Mittelwert		10,4824	9,7065	12,9192	9,8317	9,7912
Standardabweichung		10,9301	13,2794	15,2741	11,5655	11,2522
Minimum		-14,00	-42,00	-25,00	-16,00	-18,00
Maximum		53,00	56,00	59,00	47,00	58,00
Perzentile	33	5,0000	4,6900	5,0000	4,0000	4,3600
	66	13,0000	11,0000	15,0000	12,0000	11,0000

EBIT

		EBIT 98	EBIT 99	EBIT 00	EBIT 01	EBIT 02
N	Gültig	89	95	99	104	94
	Fehlend	17	11	7	2	12
Mittelwert		1665587	1913212	1544893	1687832	1823426
Standardabweichung		3221916	4195549	3075036	3371920	3344127
Minimum		-2323494	-602033	-3153771	-3365160	-2738960
Maximum		18189004	24404453	17009040	22314200	19274120
Perzentile	33	178632,20	156939,76	221819,00	199579,00	201844,90
	66	1106850	977883,28	1034800	1023667	1329440

EBITDA

		EBITDA 98	EBITDA 99	EBITDA 00	EBITDA 01	EBITDA 02
N	Gültig	89	95	99	104	94
	Fehlend	17	11	7	2	12
Mittelwert		2221772,0	2473818,1	2109788,1	2261726,4	2394709,0
Standardabweichung		4300093,7	5265676,1	4343059,7	4442442,2	4593182,4
Minimum		-141960	-292728	-2582001	-3081160	-2257640
Maximum		27323120	30089920	30107040	26691200	25740520
Perzentile	33	260637,50	252544,24	299943,00	278954,70	248114,95
	66	1472148,6	1570933,4	1097396,0	1320457,2	1648032,8

Personalaufwandsquote

		Personal aufwands quote 98	Personal aufwands quote 99	Personal aufwands quote 00	Personal aufwands quote 01	Personal aufwands quote 02
N	Gültig	88	93	97	100	91
	Fehlend	18	13	9	6	15
Mittelwert		18,3068	18,4086	19,2165	19,1600	19,0440
Standardabweichung		14,9531	14,6845	16,5594	16,1644	14,9123
Minimum		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Maximum		80,00	79,00	94,00	89,00	77,00
Perzentile	33	11,0000	11,0000	11,0000	11,0000	11,0000
	66	19,0000	18,0400	19,0000	19,0000	21,0000

Debitorenziel

		Debitorenziel 98	Debitorenziel 99	Debitorenziel 00	Debitorenziel 01	Debitorenziel 02
N	Gültig	82	86	88	93	84
	Fehlend	24	20	18	13	22
Mittelwert		45,4434	49,6777	50,2595	46,4282	46,2900
Standardabweichung		24,1627	27,1762	25,4575	23,2283	25,1778
Minimum		9,61	8,47	8,80	5,80	8,87
Maximum		140,34	169,84	136,22	108,89	117,44
Perzentile	33	33,7205	35,6214	36,0417	32,1468	31,8890
	66	51,6194	57,6862	54,9960	48,6792	49,1400

Umschlaghäufigkeiten der Verbindlichkeiten

		Umschlag häufigkeit der Verbindlich keiten 98	Umschlag häufigkeit der Verbindlich keiten 99	Umschlag häufigkeit der Verbindlich keiten 00	Umschlag häufigkeit der Verbindlich keiten 01	Umschlag häufigkeit der Verbindlich keiten 02
N	Gültig	77	82	87	91	78
	Fehlend	29	24	19	15	28
Mittelwert		5,2284	5,6740	4,9571	4,9411	4,1268
Standardabweichung		5,4025	7,4828	5,1218	5,5738	3,4711
Minimum		,01	,38	,06	,05	,39
Maximum		27,60	41,50	28,52	40,42	14,92
Perzentile	33	2,4174	2,2778	2,3012	2,1952	2,2328
	66	4,6788	4,4790	4,2080	4,2660	3,9984

Übersicht bisher erschienener Arbeitspapiere

Arbeitspapier Nr. 1 (1998)

Business Process Reengineering in deutschen Unternehmen

Hansmann/Höck

Arbeitspapier Nr. 2 (1999)

Das Jahr 2000 Problem in mittelständischen Unternehmen

Hansmann/Höck

Arbeitspapier Nr. 3 (2000)

Studie zum Shareholder Value in deutschen Unternehmen

Hansmann/Kehl

Arbeitspapier Nr. 4 (2000)

Wettbewerb im lokalen Telekommunikationsmarkt

Hansmann/Kehl/Ringle

Arbeitspapier Nr. 5 (2000)

Studie zur Qualität von Beratungsgesellschaften

Hansmann/Höck

Arbeitspapier Nr. 6 (2001)

Finanzierung Mittelstand

Hansmann/Ringle

Arbeitspapier Nr. 7 (2001)

Standort Norddeutschland

Hansmann/Höck

Arbeitspapier Nr. 8 (2002)

Finanzierung Mittelstand 2002

Hansmann/Ringle

Arbeitspapier Nr. 9 (2002)

Wettbewerb im lokalen Telekommunikationsmarkt 2002

Hansmann/Ringle/Engelke

November 2003

Arbeitspapier Nr. 10 (2003)

Beitrag von Kooperationen zum Unternehmenserfolg

Hansmann/Ringle/Schroeter

Arbeitspapier Nr. 11 (2003)

Finanzierung Mittelstand 2003

Hansmann/Höck/Ringle