



Universität Hamburg

Institut für Industriebetriebslehre  
und Organisation

*Industrielles Management*  
**Arbeitspapier Nr. 8**

Karl-Werner Hansmann  
Christian Marc Ringle

**Finanzierung  
Mittelstand  
2002**

Eine empirische Untersuchung

**ISSN 1618-2952**





**Karl-Werner Hansmann**

**Christian Marc Ringle**

# **FINANZIERUNG MITTELSTAND 2002**

**Eine empirische Untersuchung**

**Hamburg, August 2002**

© 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**

## Zusammenfassung

- Die **Bereitschaft der Banken zur Kreditvergabe** hat sich in den letzten 18 Monaten weiter **verringert**. Dies geben heute 26,7% aller Firmen an gegenüber 14,4% im Jahr 2000.
- 30% der Unternehmen haben eine weitere **Verschlechterung der Kundenbetreuung** durch ihre Hausbank gegenüber der letzten Untersuchung (2000) festgestellt.
- Bei drei Vierteln der befragten Unternehmen weigern sich die Banken, auf Grund von **Forderungsausfällen** die **Kreditlinie zu erhöhen**.
- Die **Bereitschaft** der Banken zur **Kreditvergabe** wird von
  - 50% der Firmen mit steigendem Fremdkapitalbedarf,
  - mehr als 50% der Firmen, die gerade ihre Kosten decken oder Verlust ausweisen und
  - 50% der kleinen Firmen (bis 2,5 Mio. € Umsatz)als **schlecht** beurteilt.
- Folgendes hat sich seit der letzten Umfrage **verbessert**:
  - **Kleine Unternehmen** werden von ihrer Hausbank **nicht** mehr schlechter betreut als mittlere und große Firmen.
  - Die **Finanzplanung** der Mittelständler kommt langsam voran: 52% führen sie durch oder planen sie (37% in 2000).
  - 78% sprechen regelmäßig mit ihrem **Kundenbetreuer** über die Geschäftsentwicklung gegenüber 58% im Jahr 2000.

- Die Information der Banken über das Thema „Rating“ ist **unzulänglich**.
  - Nur 35% der Firmen erfahren, nach welchen Kriterien ihre Hausbank das Rating künftig durchführen wird.
  - Nur 29,5% erfahren, in welche Bonitätsklasse ihre Firma von der Hausbank eingestuft wird.
  - Nur 17,5% wurde das Kreditrisiko ihrer Branche mitgeteilt.
- Die Vorbereitung der mittelständischen Unternehmen auf das Rating ist **nicht ausreichend**. Zwar wollen immerhin 47% ein Controlling einführen, aber nur 27% einen Business-Plan erstellen und 21% die Management-Strukturen verbessern.
- Die **Kreditinstitute bevorzugen** bei der Kreditvergabe – wie schon in der letzten Umfrage im Jahr 2000 – **große Firmen** mit positiver Gewinnentwicklung und hoher Eigenkapitalausstattung
  - Damit verfolgen sie – betriebswirtschaftlich richtig – das Ziel, ihren eigenen **Unternehmenswert** zu steigern. Doch sollte dies nicht auf Kosten einer langjährigen vertrauensvollen Geschäftsbeziehung zu mittelständischen Unternehmen gehen.
  - **Forderungsausfälle** und eine vorübergehende ungünstige Gewinnentwicklung sollten noch **kein Grund** für eine **restriktive Kreditbereitschaft** sein.
  - Eine psychologisch **belastete** Geschäftsbeziehung wirkt sich mittelfristig zu **ungunsten der Kreditinstitute** aus und führt zu einer verstärkten Hinwendung zu privaten Investoren.

**Für weitere Informationen steht Ihnen gerne  
Herr Christian Marc Ringle (MBA) zur Verfügung:**

**Tel.: +49/(0)40-42838-4652 bzw. -4682**

**Fax: +49/(0)40-42838 -6496**

**Email: [cringle@econ.uni-hamburg.de](mailto:cringle@econ.uni-hamburg.de)**

**Internet: <http://www.uni-hamburg.de/fb03-bl/>**

**Inhaltsverzeichnis**

<b>1. Einführung.....</b>	<b>6</b>
<b>2. Aufbau und Ziele der Untersuchung.....</b>	<b>10</b>
<b>3. Ergebnisse der empirischen Untersuchung .....</b>	<b>13</b>
3.1 Allgemeine Geschäftstätigkeit der befragten Unternehmen .....	13
3.2 Maßnahmen zur Sicherung von Liquidität und Bonität .....	17
3.3 Das Verhältnis mittelständischer Unternehmen zu ihren Hausbanken.....	21
3.3.1 Beurteilung der Veränderungen in der Kundenbetreuung .....	24
3.3.2 Beurteilung der Veränderungen in der Bereitschaft zur Kreditvergabe.....	25
3.3.3 Vertiefende Analyse der Kundenbetreuung und Bereitschaft zur Kreditvergabe .....	27
3.4 Beurteilung von Ratings seitens mittelständischer Unternehmen.....	31
<b>4. Schlussbetrachtung.....</b>	<b>35</b>
 <b>Anhang .....</b>	 <b>38</b>
Fragebogen .....	39
Tabellarische Darstellung der Umfrageergebnisse.....	49

## 1. Einführung

Der Mittelstand umfasst kleine und mittelgroße Unternehmen, die in der Regel durch den Inhaber bzw. die Inhaberfamilie geleitet werden. Für statistische Zwecke existieren verschiedene Kategorisierungen, die sich in der Regel an der Umsatzhöhe und Mitarbeiterzahl orientieren. Insbesondere die **Definition** durch den KMU-Gemeinschaftsrahmen der Europäischen Union findet eine hohe Beachtung und vielfache Anwendung, da sie oftmals die Grundlage für Genehmigungsverfahren von Förderprogrammen darstellt. Danach werden **mittlere Unternehmen** nach den folgenden Kriterien abgegrenzt:<sup>1</sup>

- weniger als 250 Beschäftigte,
- Jahresumsatz von höchstens 40 Mio. € oder eine Bilanzsumme von höchstens 27 Mio. €,
- nicht zu 25 oder mehr Prozent im Besitz eines Unternehmens bzw. mehrerer Unternehmen, die selbst kein mittleres Unternehmen im Sinne dieser Definition sind.

Seit einigen Jahren werden **Finanzierungsprobleme des Mittelstands** in publizistischen und wirtschaftswissenschaftlichen Veröffentlichungen beklagt und diskutiert. In jüngster Vergangenheit ist eine Intensivierung der Debatte erkennbar, insbesondere, da sich die Kritik verstärkt auf das **Verhalten der Banken** gegenüber ihren mittelständischen Kunden konzentrierte.

---

<sup>1</sup> Vgl. die Definition des Gemeinschaftsrahmens für staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen in der Fassung des Amtsblatts der Europäischen Gemeinschaften Nr. C 213/4 vom 23. Juli 1996 in Abänderung des Gemeinschaftsrahmens für staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen vom 19. August 1992 (Abl. der EG Nr. C 213/2). Diese Definition umfasst zusätzlich eine Abgrenzung kleiner Unternehmen. Demnach sind kleine Unternehmen solche, die weniger als 50 Arbeitnehmer beschäftigen, entweder einen Jahresumsatz von nicht mehr als € 7 Mio. oder eine Bilanzsumme von nicht mehr als € 5 Mio. erreichen sowie nicht zu 25 oder mehr Prozent im Besitz eines Unternehmens bzw. mehrerer Unternehmen, die selbst kein mittleres Unternehmen im Sinne dieser Definition sind.

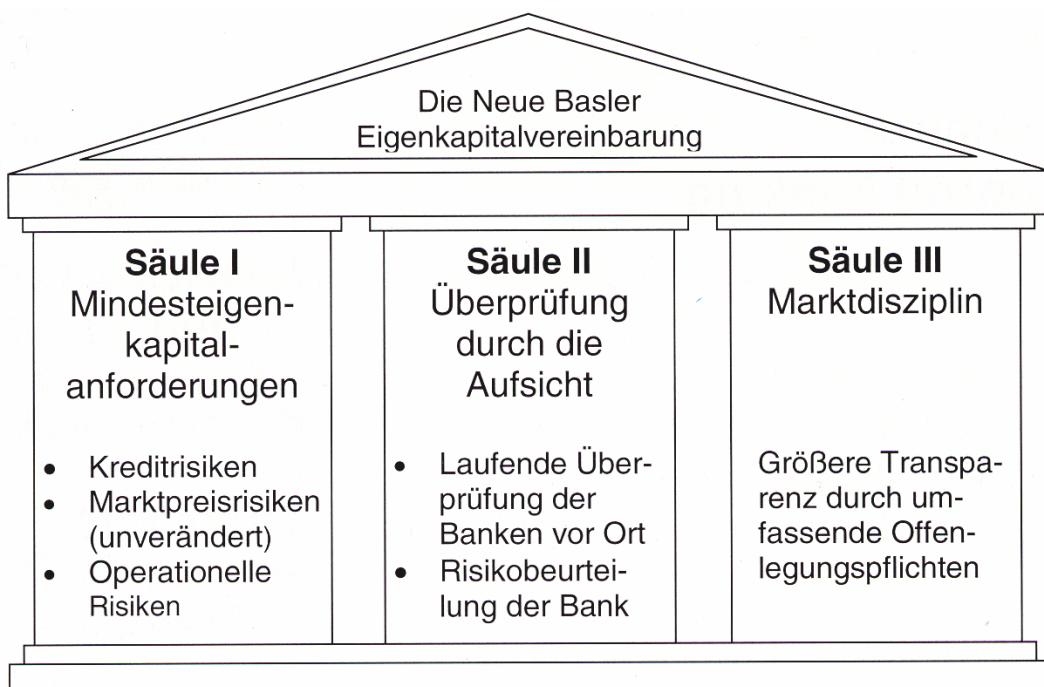
Eng mit dieser Entwicklung verbunden ist die anhaltende Diskussion um das Konsultationspapier des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht zur „**Neuregelung der angemessenen Eigenkapitalausstattung**“ (kurz Basel II). Seit 1988 gilt in mehr als 100 Ländern die Eigenkapitalvereinbarung als Grundlage für die jeweilige nationale Bankenaufsicht. **Ab 2006** soll diese Vereinbarung durch **Basel II** abgelöst werden (vgl. Abbildung 1.1).

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

**Abbildung 1.1: Chronologie der neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung<sup>2</sup>**

Die **Grundidee** besteht nach wie vor darin, die von den Kreditinstituten eingegangenen Risiken mit genügend Haftungsmaße in Form von Eigenmitteln zu unterlegen, um die Stabilität von Finanzmärkten aufgrund des Gläubigerschutzes zu gewährleisten. Basel II versucht mit einem neuen **Drei-Säulen-Konzept** (vgl. Abbildung 1.2) die Eigenkapitalvereinbarung an die aktuellen Kapitalmarktanforderungen anzupassen.

<sup>2</sup> o.V.; Basel II – Die neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung; Deutschen Bundesbank 2002; Quelle: [http://www.bundesbank.de/bank/bank\\_basel.php](http://www.bundesbank.de/bank/bank_basel.php).

**Abbildung 1.2: Das Grundkonzept von Basel II<sup>3</sup>**

Die wichtigsten Inhalte des **Drei-Säulen**-Konzeptes lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:<sup>4</sup>

- Die erste Säule bilden verbesserte bzw. detailliertere **Verfahren zur Kreditrisikoerfassung**, um das Ausfallrisiko des Kreditnehmers differenzierter zu erfassen. Dafür 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 Risiken**<sup>5</sup> integriert.

<sup>3</sup> Hartmann-Wendels; Basel II – Auswirkungen auf die Kreditwirtschaft; in: WISU; 31(2002)4; S. 528.

<sup>4</sup> 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](http://www.bundesbank.de/bank/download/pdf/rules_translation.pdf).

<sup>5</sup> Beispiele für solche operationalen Risiken sind Verluste, die durch das Versagen oder die Unangemessenheit von Personen, Systemen oder internen Prozessen bzw. externen Ereignissen entstehen.

- Eine 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.
- 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.<sup>6</sup>

Im Ergebnis soll ein Regulierungskonzept entstehen, das „einerseits durch eine **qualitative Bankaufsicht** geprägt ist und andererseits eine wesentlich **individualisierte Eigenkapitalallokation** zu den eingegangenen Risiken ermöglicht.“<sup>7</sup> Es wird allerdings befürchtet, dass die festgelegten **Ratings**, über die eine Art Bonitätsprüfung der Kreditnehmer „institutionalisiert“ wird, 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 veröffentlichte Kritik 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 von den Banken die Rolle als verlässlicher „**Partner des Mittelstandes**“ gefordert. Damit ist die Ursache für die formulierte Kritik nicht pauschalisierend bei den Banken zu suchen, was auch anhand der Ergebnisse unserer Studie verdeutlicht wird.

<sup>6</sup> Vgl. Spörk, W.; 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. und Vera, A.; Das Basel-II-Abkommen und die Auswirkungen auf die deutsche Kreditlandschaft“; in: WiSt; 31(2002)1; S. 28 ff.

<sup>7</sup> Spörk, W.; Basel II; in: WISU; 30(2001)12; S. 1628.

## 2. Aufbau und Ziele der Untersuchung

Die eingangs beschriebene Diskussion um die Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen war Auslöser für die Studie „Finanzierung Mittelstand“ des **Instituts für Industriebetriebslehre und Organisation der Universität Hamburg** zu Beginn des Jahres 2001.<sup>8</sup> Es ergab sich eine Zusammenarbeit mit dem **AGA Unternehmens- und Arbeitgeberverband – Großhandel – Außenhandel – Dienstleistung e.V.**, mit der **Zielsetzung, die tatsächliche Beziehung zwischen Mittelstand und Banken empirisch zu untersuchen**. Mit Hilfe dieser substantiellen, empirisch gesicherten Befunde konnten verschiedene Diskussionsinhalte untermauert oder widerlegt werden. Damit liegt ein Beitrag zur Objektivierung der Diskussion vor. Unter anderem führte die erste Untersuchung zu folgenden Ergebnissen:

- **Abnehmende** Bereitschaft der Banken zur Kreditvergabe und **Verschlechterung** der Kundenbetreuung,
- ablehnende Haltung der Banken, aufgrund von **Forderungsausfällen** die **Kreditlinie zu erhöhen**,
- Bevorzugung von **großen Firmen mit positiver Gewinnentwicklung** und hoher Eigenkapitalausstattung durch die Kreditinstitute bei der Kundenbetreuung und Kreditvergabe.

Vor dem Hintergrund einer weiteren Konkretisierung der Kreditvergabebedingungen für mittelständische Unternehmen auf Grundlage von Basel II sollen mit Hilfe dieser **Nachfolgestudie** die aktuellen Entwicklungen und die Veränderungen zur letzten Studie empirisch fundiert belegt werden. Dafür werden insbesondere die nachfolgenden **fünf Fragestellungen** untersucht und mit den Ergebnissen der Vorgängerstudie verglichen:

---

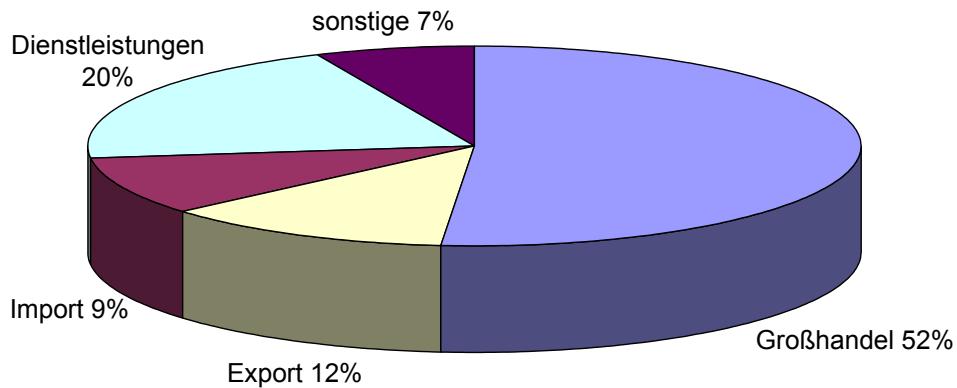
<sup>8</sup> Vgl. Hansmann/Ringle; Finanzierung Mittelstand – Eine empirische Untersuchung; Arbeitspapier Nr. 6 des Arbeitsbereichs Industrielles Management der Universität Hamburg, 2001.

1. Wie beurteilen Sie die Bereitschaft Ihrer Hausbank zur Kreditvergabe?
2. Haben Sie Veränderungen in der Kundenbetreuung Ihrer Hausbank in den letzten 24 Monaten festgestellt?
3. Was fordert Ihre Hausbank, um über Ihren Kreditantrag zu entscheiden?
4. Fühlen Sie sich durch das Rating Ihrer Hausbank „richtig“ beurteilt?
5. Welche Maßnahmen planen Sie zur Vorbereitung auf das Rating?

Für die aktuelle Studie hat das Institut für Industriebetriebslehre und Organisation wiederum die Zusammenarbeit mit dem AGA gesucht. Dem AGA angeschlossen sind ca. 3000 zumeist mittelständische Unternehmen mit Sitz im norddeutschen Raum. Hiervon wurden **ca. 2500 Unternehmen angeschrieben**. Die reduzierte Zahl der befragten Unternehmen hängt insbesondere damit zusammen, dass Mitgliedsunternehmen, die Tochtergesellschaften von AGA-Mitgliedern sind, nicht berücksichtigt wurden.

Insgesamt haben sich **485 Unternehmen** an der Untersuchung **beteiligt**, von denen 218 bzw. 44,9% bereits an der letzten Studie teilgenommen haben. Die 267 neu hinzu gekommenen Firmen ermöglichen einen direkten Vergleich der beiden Teilstichproben (alt und neu) sowie eine zusätzliche statistische Absicherung der Ergebnisse. Insgesamt ist die **Rücklaufquote** mit rund **20%** wiederum erfreulich hoch.

In der Abbildung 2.1 wird die Branchenverteilung der befragten Unternehmen dargestellt.



**Abbildung 2.1: Branchenverteilung der befragten Unternehmen**

Für die Untersuchung wurde ein Fragebogen entwickelt, um (wie in der Vorgängerstudie) Antworten zu den folgenden fünf Interessensbereichen zu liefern:

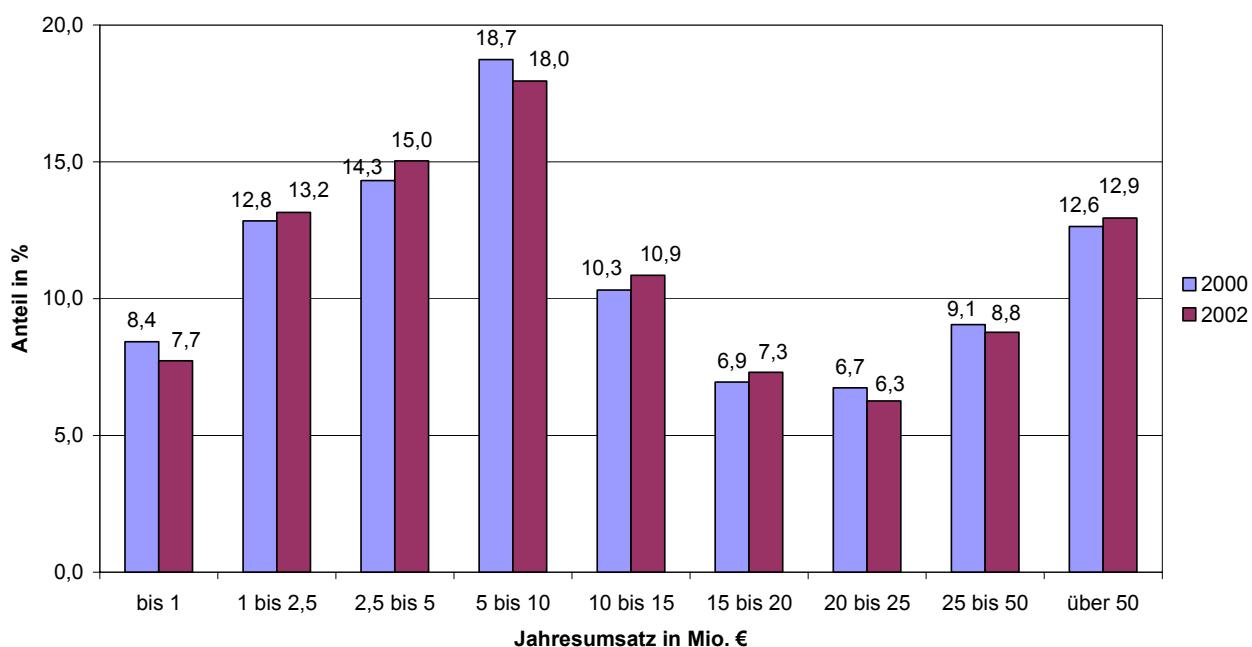
- Allgemeines zum Unternehmen und zum Geschäftsfeld,
- Fremdkapitalgeber,
- Zusammenarbeit mit der Hausbank,
- Maßnahmen zur Sicherung von Liquidität und Bonität sowie
- Beurteilung von Ratings.

Für die Erzielung einer möglichst hohen Rücklaufquote wurde der Fragebogen so konzipiert, dass eine **elektronische Auswertung** zur Sicherstellung der vollkommenen **Anonymität der Teilnehmer** durchgeführt werden konnte. Aus diesem Grund beinhaltet der Fragebogen (vgl. Anhang) zum überwiegenden Teil **geschlossene Fragen** (mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten).

### 3. Ergebnisse der empirischen Untersuchung

#### 3.1 Allgemeine Geschäftstätigkeit der befragten Unternehmen

Die von uns untersuchten Unternehmen zählen in der Regel nach dem Definitionsvorschlag der EU – mit entweder weniger als 40 Mio. € Umsatz oder weniger als 250 Mitarbeitern – zu dem Kreis mittelständischer Unternehmen. Die Abbildung 3.1 verdeutlicht die Zusammensetzung der befragten Unternehmen anhand verschiedener Jahresumsatzintervalle.

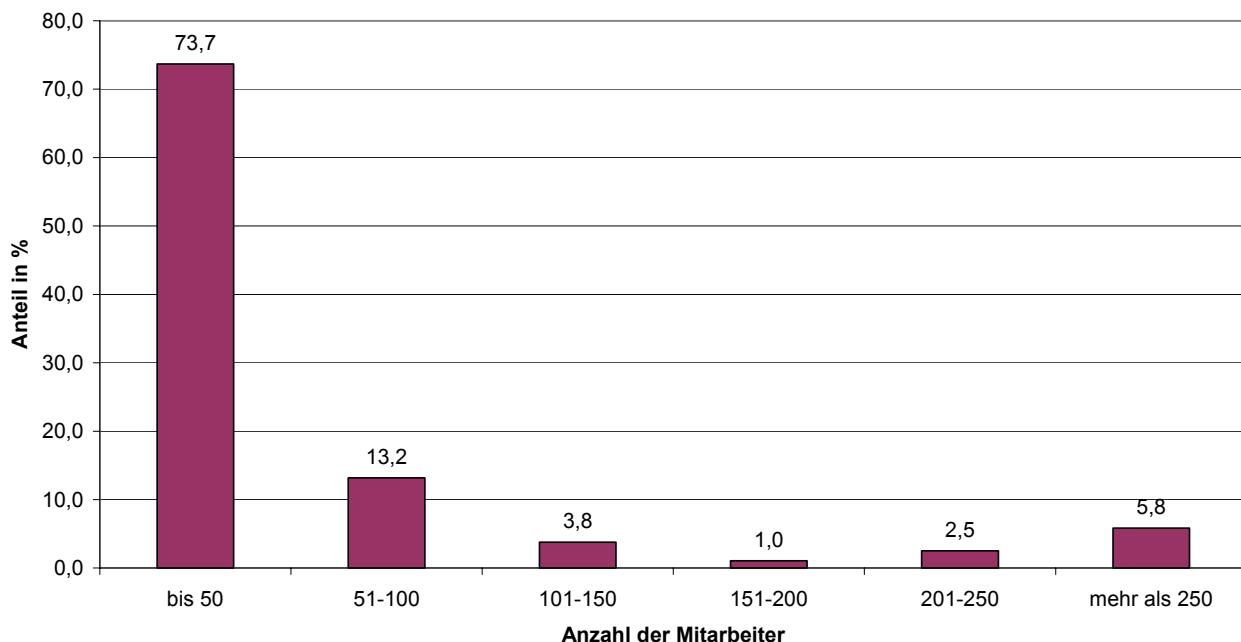


**Abbildung 3.1: Jahresumsatz der beteiligten Firmen<sup>9</sup>**

Knapp 80% der von uns untersuchten Mittelständler haben danach einen **Jahresumsatz von 25 Mio. € und weniger**. Rund 54% der befragten Unternehmen geben einen Jahresumsatz von bis zu 10 Mio. € an. Im Vergleich zu den Angaben des Jahres 2000 sind hin-

<sup>9</sup> Die prozentualen Angaben zu Fragestellungen mit nur einer Antwortmöglichkeit beziehen sich auf die tatsächlich vorliegenden Antworten (siehe tabellarische Darstellung im Anhang). Die Summe beträgt hier immer 100%, abgesehen von eventuell sehr geringen Rundungsfehlern. Bei Mehrfachantwortmöglichkeiten beziehen sich die prozentualen Angaben auf die jeweilige Teilfrage, weshalb die Summe der Prozentangaben über alle Teilefragen ungleich 100% ist.

sichtlich dieser Größe kaum Veränderungen erkennbar (die höchste Abweichung beträgt 0,7 Prozentpunkte).

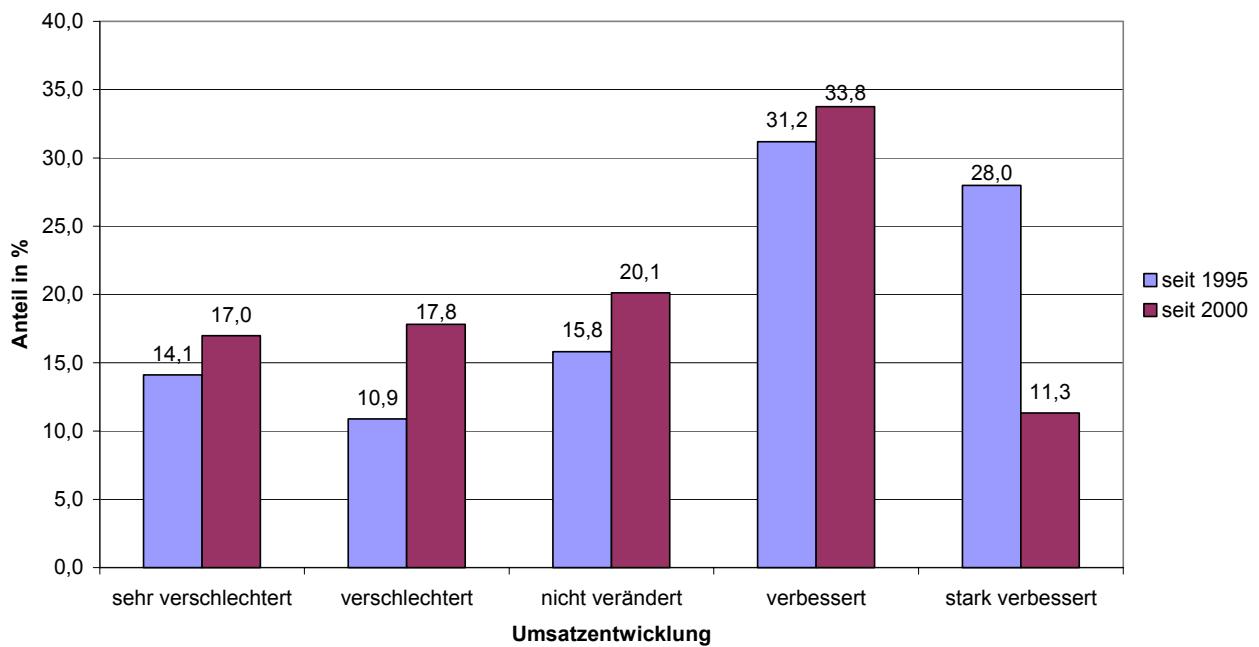


**Abbildung 3.2: Mitarbeiterzahl der beteiligten Firmen**

In Abbildung 3.2 wird die Verteilung der Mitarbeiterzahlen auf verschiedene Intervalle dargestellt. Auch diese Verteilung ist nahezu identisch mit der der letzten Untersuchung. Rund **62%** der Unternehmen beschäftigen **bis zu 30 Mitarbeiter** und knapp über **94%** der befragten Mittelständler haben **bis zu 250 Mitarbeiter**. Hier wird eine Besonderheit des Groß- und Außenhandels gegenüber dem verarbeitenden Gewerbe deutlich: Mit relativ wenigen Mitarbeitern können hohe Umsätze erwirtschaftet werden.

Die Darstellung der **Umsatzentwicklung** (vgl. Abbildung 3.3) soll – unbeeinflusst von konjunkturell bedingten Umsatzschwankungen – die grundsätzliche Entwicklungsrichtung nach Einschätzung der befragten Mittelständler seit dem Jahr 1995 und seit dem Jahr 2000 wiedergeben. Die Entwicklungstendenz ist eindeutig, da um **10 Prozentpunkt** mehr Unternehmen angeben, dass sich in den letzten zwei Jahren (im Vergleich zum Jahr 1995) die Umsatzentwicklung zunehmend „**verschlechtert**“ bzw. „**sehr verschlechtert**“ hat. Etwas **weniger stark angestiegen** ist der Anteil an Unternehmen, die **keine Veränderung** (plus 5,7 Prozentpunkte) bzw. **eine leichte Verbesserung** (plus 2,6 Prozentpunkte)

festgestellt haben. Diese Veränderungen gehen allesamt zu Lasten des Anteils an Unternehmen, die eine starke Verbesserung des Umsatzes erfahren haben (minus 16,7 Prozentpunkte). Damit ist in den letzten Jahren eine **negative Umsatzentwicklung** feststellbar.

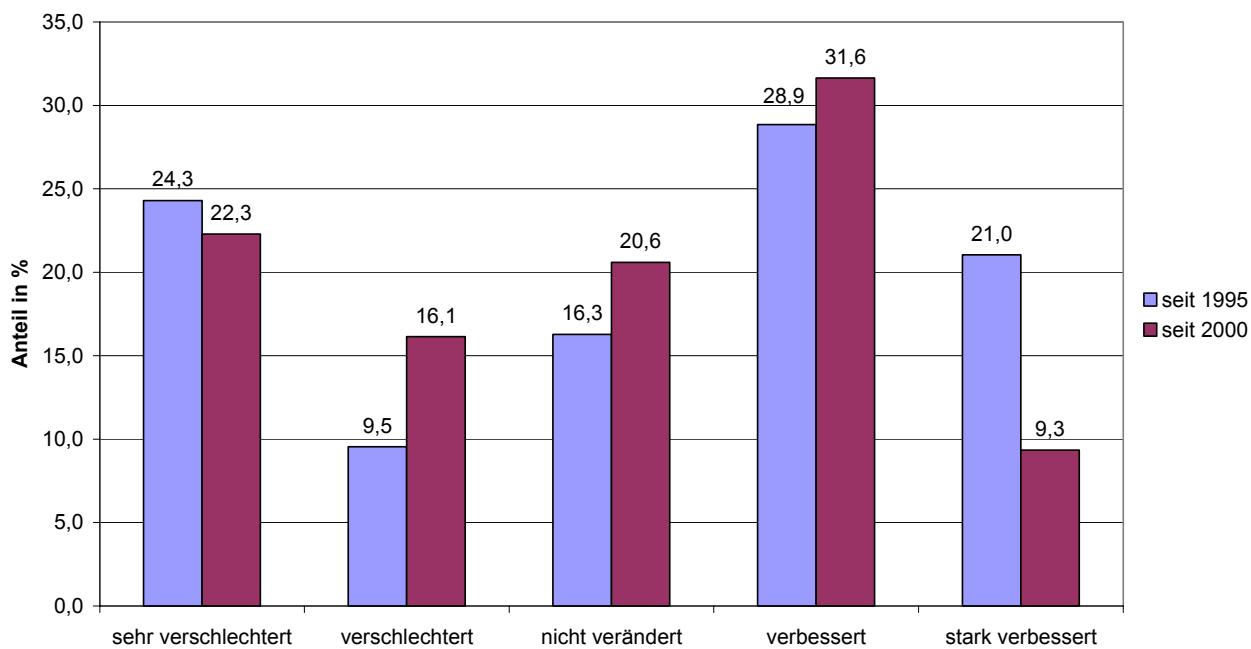


**Abbildung 3.3: Umsatzentwicklung seit 1995 und seit 2000**

Die Angaben zur Gewinnentwicklung für den gleichen Zeitraum (vgl. Abbildung 3.4) sind ähnlich verteilt, fallen allerdings wesentlich schlechter aus. Danach haben rund **22%** der Unternehmen angegeben, dass sich ihre **Gewinnsituation** in den letzten zwei Jahren **verschlechtert** hat (bzw. knapp **39% einschließlich** derer, die eine **leichte Verschlechterung** zu verzeichnen haben). Ebenso auffällig wie bei der Umsatzentwicklung ist der starke Rückgang an Unternehmen, die eine starke Gewinnverbesserung erfahren haben. Im Vergleich zum Jahr 1995 geben seit 2000 weniger (rund 12 Prozentpunkte) Unternehmen eine starke Gewinnverbesserung an. Dieser Einbruch verteilt sich auf alle weiteren Kategorien. Besonders stark angestiegen ist in diesem zeitpunktbezogenen Vergleich der Anteil an Unternehmen, die eine **verschlechterte Gewinnentwicklung** verzeichnen (plus 6,6 Prozentpunkte).

Im Vergleich einer grundsätzlichen Verbesserung und Verschlechterung der Gewinnentwicklung halten sich die Unternehmen mit jeweils rund 40% Anteil die Waage. Auffällig ist

allerdings mit 22,3% der Anteil derjenigen Unternehmen, die eine sehr starke Verschlechterung der Gewinnentwicklung erfahren haben, sowie – im zeitpunktbezogenen Vergleich – die insgesamt starke Verschlechterungstendenz in der Gewinnentwicklung.

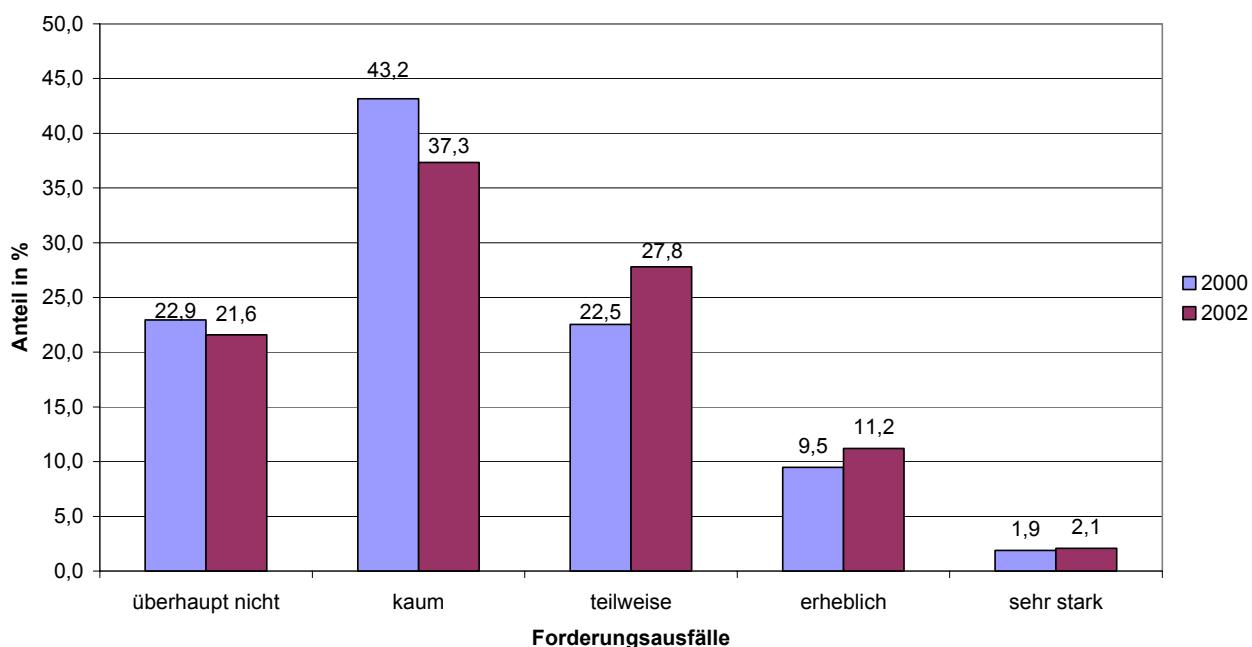


**Abbildung 3.4: Gewinnentwicklung seit 1995 und seit 2000**

Trotz der Angabe von Umsatz- und Gewinnrückgängen weist nur ein relativ geringer Anteil der befragten Unternehmen tatsächliche Verluste auf. Absolut betrachtet geben rund **15%** der befragten Unternehmen an, **Verluste** zu erleiden, wohingegen **70%** angeben, **Gewinne** zu erzielen (vgl. Tabelle 1–4 im Anhang). Dies deutet darauf hin, dass ein nicht unerheblicher Teil der Unternehmen grundsätzlich „gesund“ ist, jedoch kaum finanzielle Reserven für wirtschaftlich schlechtere Zeiten besitzt. **Gerade diese Unternehmen werden in konjunkturell schwächeren Zeiten auf die Unterstützung ihrer Banken angewiesen sein.** Eine gute „Beraterbank“ zeichnet sich dadurch aus, die geschilderten Risiken in gesamtwirtschaftlich guten Zeiten zu erkennen und mit Hilfe einer soliden Finanzberatung sich abzeichnende Schwierigkeiten entsprechend abzufedern. Dies ergänzend müssen die Mittelständischen Unternehmen verstärkter den je von sich aus ihre Finanzplanung verbessern und professionalisieren sowie Maßnahmen zur Sicherung von Liquidität und Bonität ergreifen.

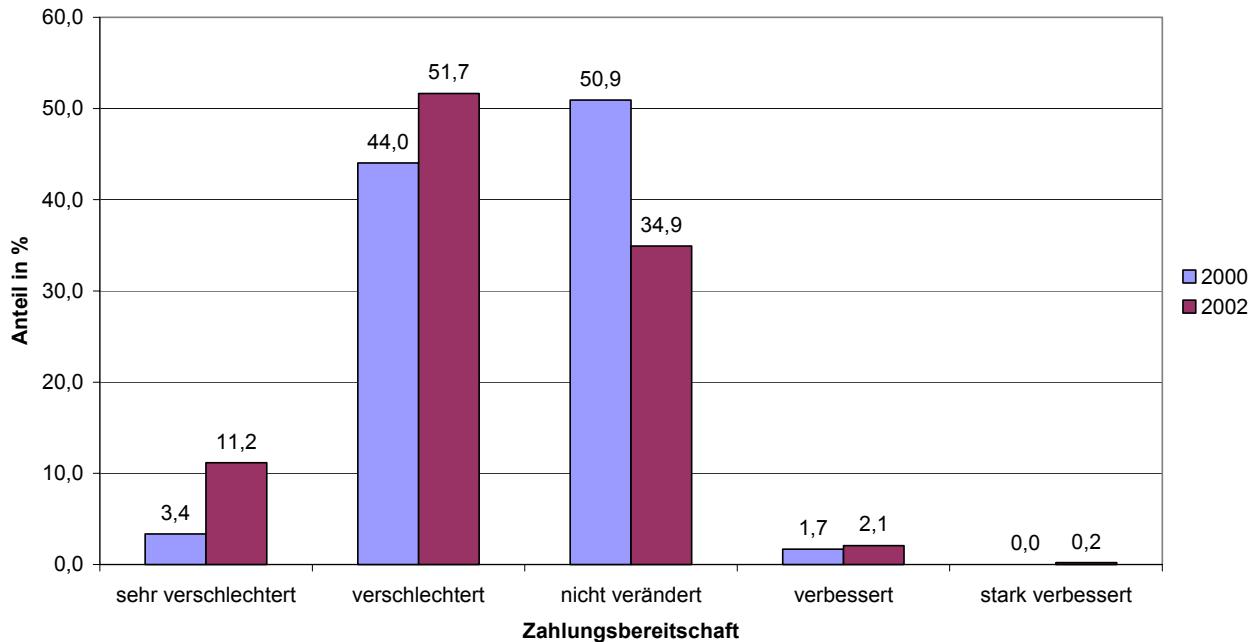
### 3.2 Maßnahmen zur Sicherung von Liquidität und Bonität

Ein großes Problem für mittelständische Unternehmen stellt die Sicherung ihrer Liquidität und Bonität dar. In **konjunkturell schlechten Zeiten** geht die Auftragslage und damit entsprechend der Umsatz bzw. Gewinn zurück. Eine zusätzliche Belastung der eigenen Liquidität stellen in einer solchen Situation Forderungsausfälle und negative Entwicklungen in der Zahlungsbereitschaft der Kunden dar. Abbildung 3.5 zeigt, wie die Firmen von **Forderungsausfällen** tangiert werden.



**Abbildung 3.5: Forderungsausfälle in den Jahren 2000 und 2002**

Forderungsausfälle entstehen in der Regel, wenn es dem Kunden so schlecht geht, dass aufgrund eines Insolvenzverfahrens die Zahlungen gänzlich oder teilweise ausbleiben. Die Abbildung 3.5 stellt dar, dass mittelständische Unternehmen in der Wahl ihrer Geschäftspartner entsprechend vorsichtig vorgehen, so dass nur **11,2%** (9,5% in 2002) der Befragten einen **erheblichen Forderungsausfall** verzeichnen. Einen **teilweisen Forderungsausfall** müssen jedoch **27,8%** (22,5% in 2000) der Unternehmen in Kauf nehmen. Insgesamt sind also rund **40%** (rund ein Drittel in 2000) der untersuchten Unternehmen **von diesem Umstand betroffen**. Im zeitpunktbezogenen Vergleich ist auch hinsichtlich dieses untersuchten Aspektes eine deutliche Verschlechterung festzustellen.

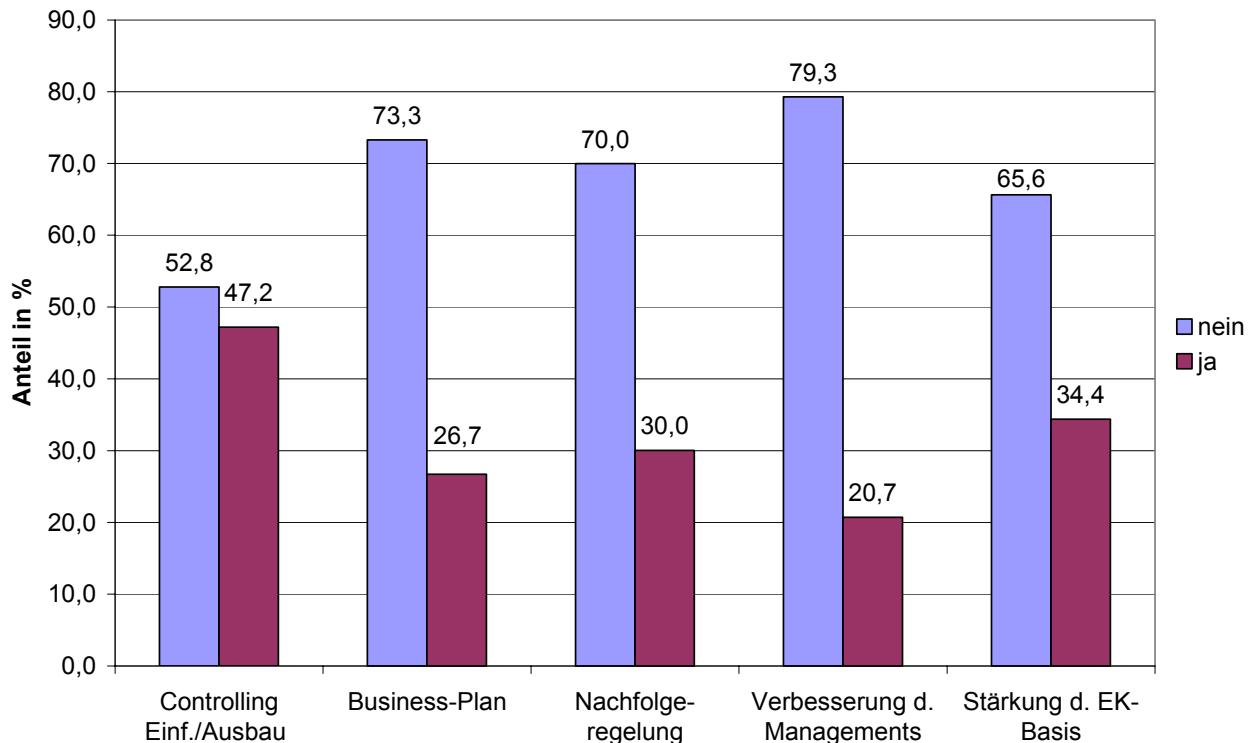


**Abbildung 3.6: Zahlungsbereitschaft der Kunden in den Jahren 2000 und 2002**

Bevor es allerdings zu Zahlungsausfällen kommt, versuchen finanzschwache Kunden ihre Liquidität durch Streckung der Zahlungsziele zu erhöhen. Hierdurch verschlechtert sich jedoch im Gegenzug die Liquidität des Geschäftspartners. Deshalb wurde erhoben, wie sich nach Einschätzung der Mittelständler die **Zahlungsbereitschaft der Kunden** entwickelt hat. Während nur **2,3%** (1,7% in 2000) eine **Verbesserung** feststellen, haben immerhin **62,9%** (47,4% in 2000) eine **Verschlechterung** verzeichnet (vgl. Abbildung 3.6). **Rund ein Drittel** (50,9% in 2000) registriert **keine Veränderungen**. Insgesamt zeigt dieses Ergebnis einen klaren **Trend zum verschlechterten Zahlungsverhalten der Kunden auf, der die befragten Mittelständler in ihrer Liquidität schwächt.**

Diejenige Bankenklientel, die unter Forderungsausfällen bzw. verschlechterter Zahlungsbereitschaft ihrer Kunden leidet, bedarf besonderer Zuwendung und Beratung. Befindet sich das Unternehmen grundsätzlich auf **einem soliden geschäftlichen Weg, der aber durch Forderungsausfälle** bzw. verlängerte Zahlungsziele der Kunden und daraus entstehender **Liquiditätsengpässe gefährdet wird**, so muss die **Bank** in der Rolle eines „**Partners des Mittelstandes**“, wie aus Bankenkreisen immer wieder geäußert, in der Lage sein, schnell und unbürokratisch **Überbrückungskredite** zur Verfügung zu stellen. Da-

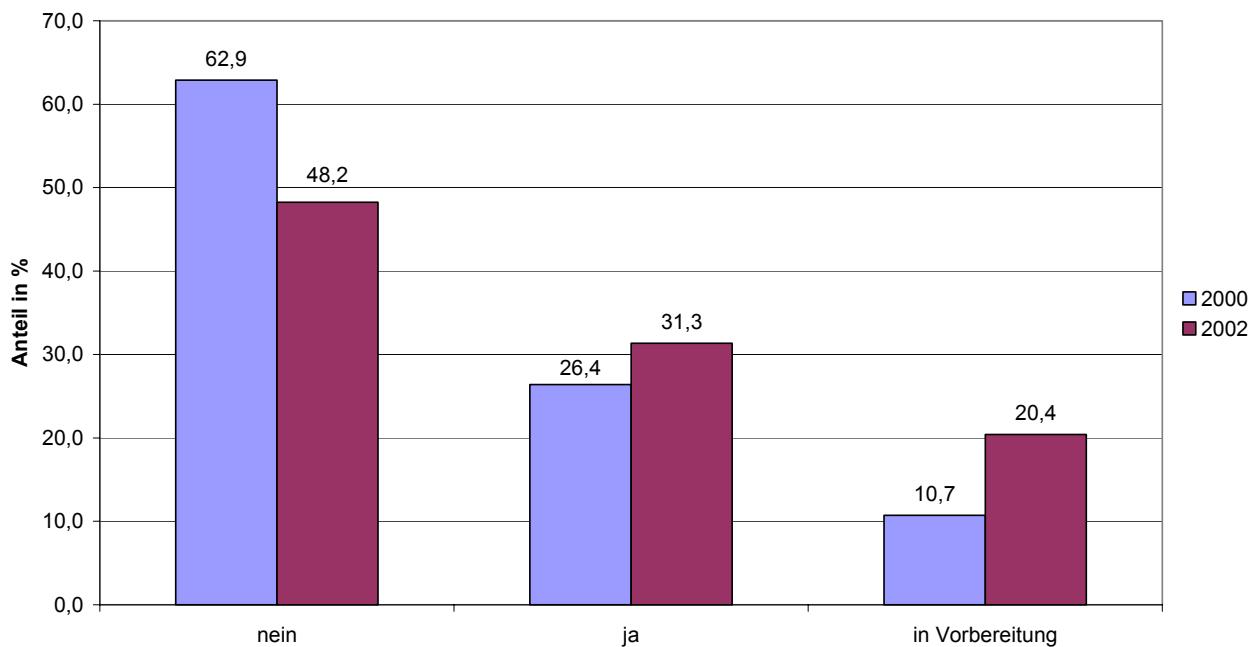
**bei kann eine langjährige Betreuung durch feste Ansprechpartner für beide Seiten nur von Nutzen sein.** Entscheidungen auf Sachbearbeiterebene, die sich an starren Vorgaben und Einstufungen der Unternehmen anhand von Ratings orientieren, erschweren einen solchen wünschenswerten Zustand.



**Abbildung 3.7: Maßnahmen zur Sicherung von Liquidität und Bonität**

Ein Geschäftsverhältnis in diesem Sinne zwischen **Banken** und **Mittelständlern** kann schon **im Vorwege über entsprechende Beratung die geschilderten Probleme mildern**. Dabei spielt die Frage nach Absicherung der Liquidität eine wichtige Rolle. Unsere Untersuchung ergibt, dass die Unternehmen mehrheitlich keine Absicherungsmaßnahmen ergreifen: **64,1%** (67,2% in 2000) nehmen keine **Warenkreditversicherung** in Anspruch (vgl. Tabelle 4–5) und **95,1%** (96,1% in 2000) nutzen **nicht** die Möglichkeiten des **Factoring** (vgl. Tabelle 4–4). Weitere Maßnahmen zur Sicherung der Liquidität und Bonität mittelständischer Unternehmen stellen beispielsweise Einführung bzw. Ausbau eines Controlling, Erstellung eines Business-Plan, Regelung der Nachfolge, Verbesserung von Managementstrukturen sowie gezielte Stärkung der Eigenkapitalbasis dar (vgl. Abbildung 3.7). Auffällig ist, dass sich diese Maßnahmen entsprechend der Vorgängerstudie nach wie vor auf sehr niedrigem Niveau bewegen. Lediglich die Einführung bzw. der Ausbau von Con-

trolling-Aktivitäten erfährt mit einem Anteil von 47,2% einen relativ hohen Zuspruch von mittelständischen Unternehmen.



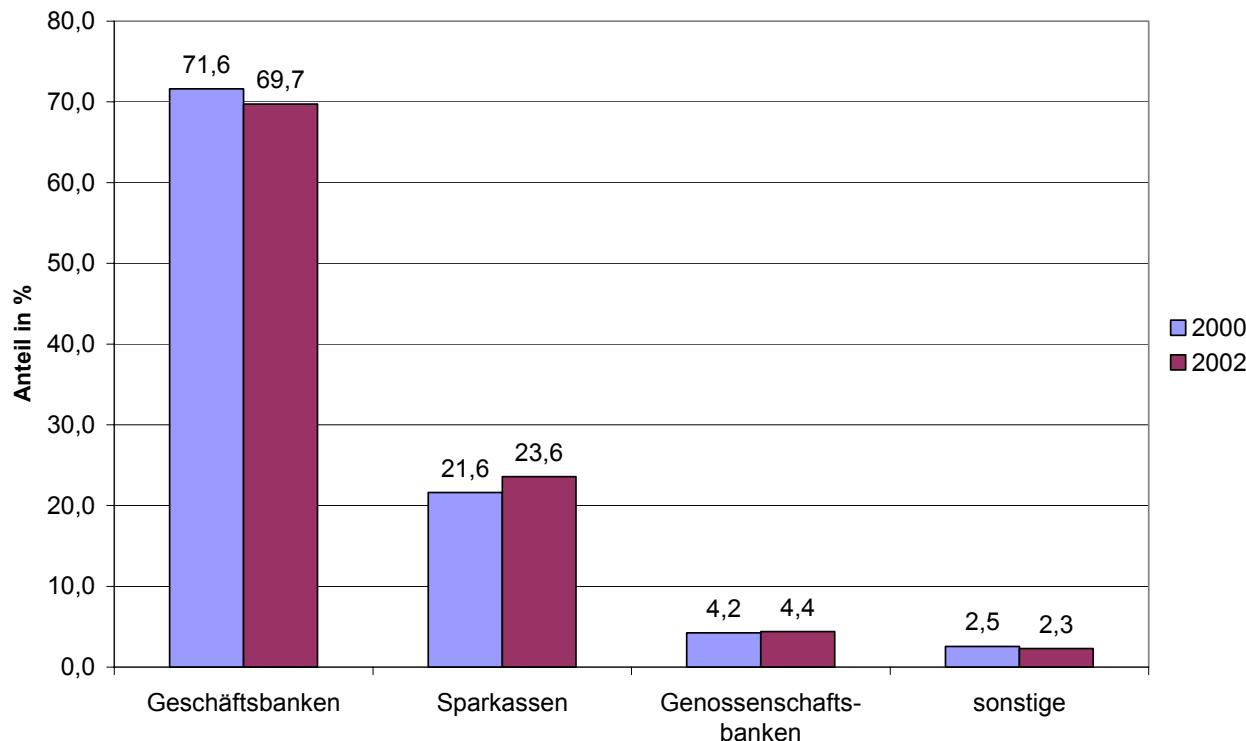
**Abbildung 3.8: Finanzplanung in den Jahren 2000 und 2002**

Im Zusammenhang mit einer Verbesserung der Geschäftsbeziehungen zwischen Banken und Mittelständlern könnte ein stärkeres Drängen der Banken zur Aufstellung einer soliden **Finanzplanung** beiden Seiten dienlich sein, wobei die Banken allerdings den mittelständischen Unternehmen eine unter Umständen notwendige Unterstützung zukommen lassen müssten. Diesbezüglich ist als positives Ergebnis eine deutliche Verbesserung hinsichtlich der Finanzplanungsaktivitäten mittelständischer Unternehmen festzustellen (vgl. Abbildung 3.8). Mit **48,2%** geben um 14,7 Prozentpunkte weniger Mittelständler im Vergleich zum Jahr 2000 an, **keinen Finanzplan** aufzustellen. Rund ein Drittel praktiziert dies zur Zeit (plus 4,9 Prozentpunkte) bzw. weitere 20,4% (plus 9,7 Prozentpunkte) werden dies zukünftig praktizieren. Hierin zeigt sich deutlich, dass die anhaltende Debatte um die „Finanzierung Mittelstand“ und die Bewertungskriterien infolge von Basel II Veränderungen im Verhalten mittelständischer Unternehmen nach sich gezogen haben. Dennoch besteht hinsichtlich dieses Aspekts weiterhin ein großer **Handlungsspielraum** für den Aufbau eines partnerschaftlichen Verhältnisses zwischen Banken und Mittelstand.

### 3.3 Das Verhältnis mittelständischer Unternehmen zu ihren Hausbanken

Ein Schwerpunkt dieser Studie liegt auf der Darstellung des Verhältnisses mittelständischer Unternehmen zu ihren Hausbanken. Der Großteil der befragten Unternehmen wird von **Geschäftsbanken** (beispielsweise Deutsche Bank, Dresdner Bank oder Commerzbank) betreut, und knapp die Hälfte der untersuchten Unternehmen führt Bankgeschäfte mit **Sparkassen** durch. **Genossenschaftsbanken**, **Direktbanken** und die **Postbank** spielen eine untergeordnete Rolle in der Betreuung mittelständischer Unternehmen (vgl. Abbildung 3.9).

Der mit lediglich 4,4% ermittelte Anteil der Zusammenarbeit mittelständischer Unternehmen mit **Genossenschaftsbanken** als deren Hauptbank muss verwundern, wenn bedacht wird, dass sich gerade die genossenschaftsorientierten Bankinstitute (Volksbanken, Raiffeisenbanken u.a.) seit jeher als Partner, Finanziers und Förderer des Mittelstandes verstehen, wie werbliche Aussagen sowie Inhalte von Satzungen und Leitbildern belegen. Mit knapp 70% sind nach wie vor die Geschäftsbanken der wichtigste Ansprechpartner mittelständischer Unternehmen. Trotz der insbesondere in den Medien breit formulierten Kritik an deren Geschäftspolitik haben diese Banken nur 1,9 Prozentpunkte ihrer Mittelstandsclientel seit der letzten Umfrage 2000 verloren. Ein weiterer wichtiger Partner mit einem Anteil von rund einem Viertel sind die Sparkassen, die im zeitpunktbezogenen Vergleich zwei Prozentpunkte mehr Kunden im Mittelstandssegment verbuchen können.

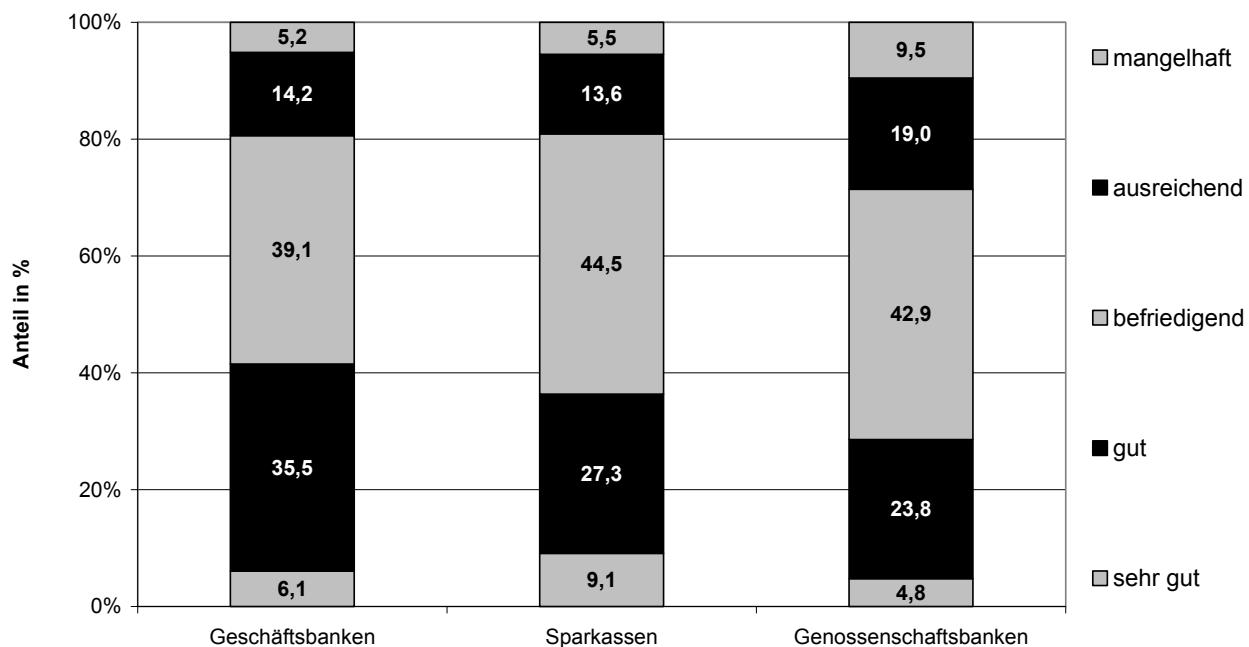


**Abbildung 3.9: Hauptbank der beteiligten Firmen in den Jahren 2000 und 2002**

Die Ergebnisse unserer Studie wurden daraufhin überprüft, ob **Unterschiede zwischen den verschiedenen Typen der Kreditinstitute** existieren. Es ergeben sich zwar leichte Abweichungen bei der Beantwortung dieser Fragestellungen, allerdings **kein signifikanter**<sup>10</sup> Unterschied, so dass unsere Ergebnisse für jede Art von Kreditinstituten in gleichem Maße gelten. Dennoch fällt auf, dass sich zwischen den drei genannten Banktypen durchaus Unterschiede hinsichtlich der Beurteilung in der Firmenkundenbetreuung ergeben (vgl. Abbildung 3.10).

---

<sup>10</sup> Signifikant in diesem Sinne sind Ergebnisse, die mit hoher Wahrscheinlichkeit (meist 95%) **nicht** durch Zufall hervorgerufen werden.



**Abbildung 3.10: Bewertung der Firmenkundenbetreuung nach Bankentypen**

Als die wichtigste **Maßnahme zur Pflege des Kontaktes mit der Hausbank** wird das regelmäßige **Gespräch mit einem Firmenkundenbetreuer** über die Geschäftsentwicklung angesehen (78,4% heute gegenüber 58,4% in 2000). Die **Zusendung der Geschäftsergebnisse** (69,9% gegenüber 68,9% in 2000) und die schriftliche **Erläuterung dieser Ergebnisse** (69,9% heute gegenüber nur 30,5% in 2000) gelten als weitere wichtige Maßnahmen. Lediglich **15,1%** (15,3% in 2000) der befragten Unternehmen gaben an, dass **keine besonderen Maßnahmen** zur Kontaktpflege mit der Hausbank betrieben werden (vgl. Tabelle 3–1 im Anhang). Auch anhand dieser Kriterien wird deutlich, dass bereits ein **sehr intensiver Informationsaustausch** zwischen Banken und Mittelständlern existiert, der insbesondere im Bereich der Gespräche mit dem Firmenkundenbetreuer und der schriftlichen Erläuterung von Geschäftsergebnissen eine sehr starke Zunahme erfahren hat.

Ob dieses Ergebnis, das sicherlich auf verstärktes bankenseitiges Drängen nach mehr Informationen zurückzuführen ist, auch positive Effekte für die mittelständischen Unternehmen zur Folge hat, kann nur vor dem Hintergrund weiterer Fragestellungen, die das **Verhältnis zwischen Banken und mittelständischen Unternehmen** kennzeichnen, beurteilt werden. Hierfür haben wir eine Beurteilung seitens der mittelständischen Kundschaft erhoben, inwiefern sich die **Kundenbetreuung** und die **Bereitschaft zur Kreditvergabe**

der Banken verändert haben. **Verschiedene Bankentypen** (Geschäftsbanken, Sparkassen oder Genossenschaftsbanken) **unterscheiden sich** in Bezug auf Kundenbetreuung und Bereitschaft zur Kreditvergabe **nicht signifikant** voneinander.

### 3.3.1 Beurteilung der Veränderungen in der Kundenbetreuung

**Rund zwei Drittel** der befragten Unternehmen stellt **kaum eine Veränderung** in der Kundenbetreuung fest, während **30%** eine **Verschlechterung** angibt und nur **5,3%** eine **Verbesserung** erfahren hat. Diese in Abbildung 3.11 dargestellten Ergebnisse stellen eine leichte Verschlechterung der Einstufung der Kundenbetreuung im Vergleich mit der Vorgängerstudie dar.

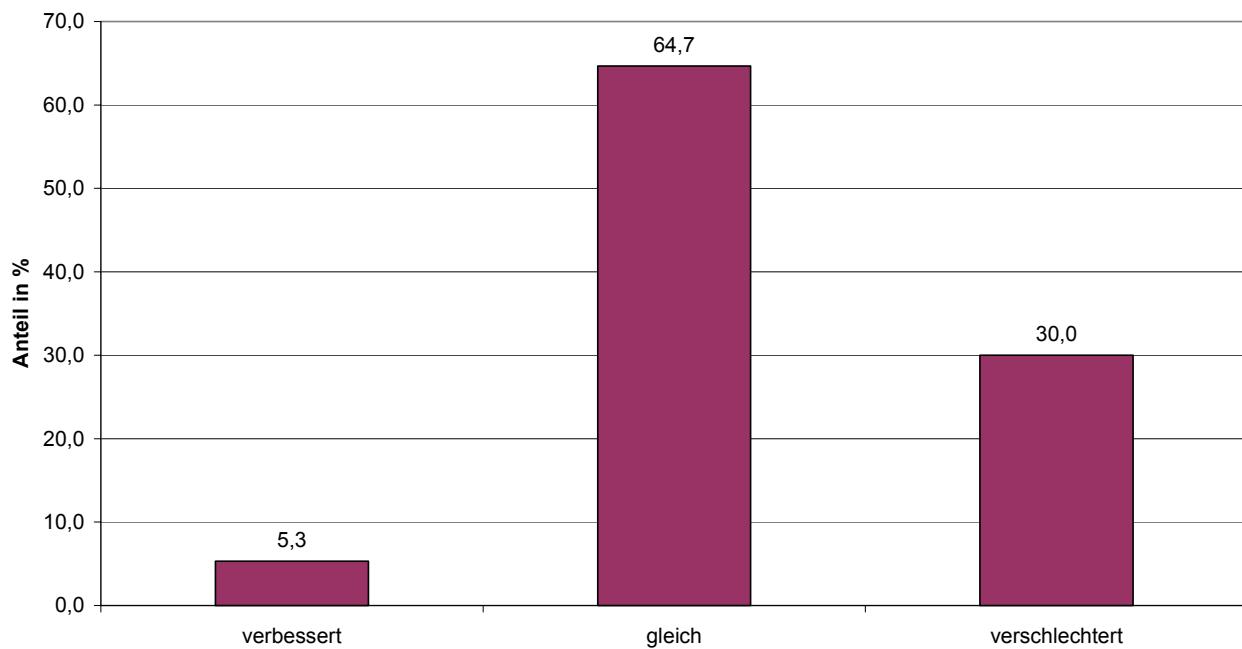


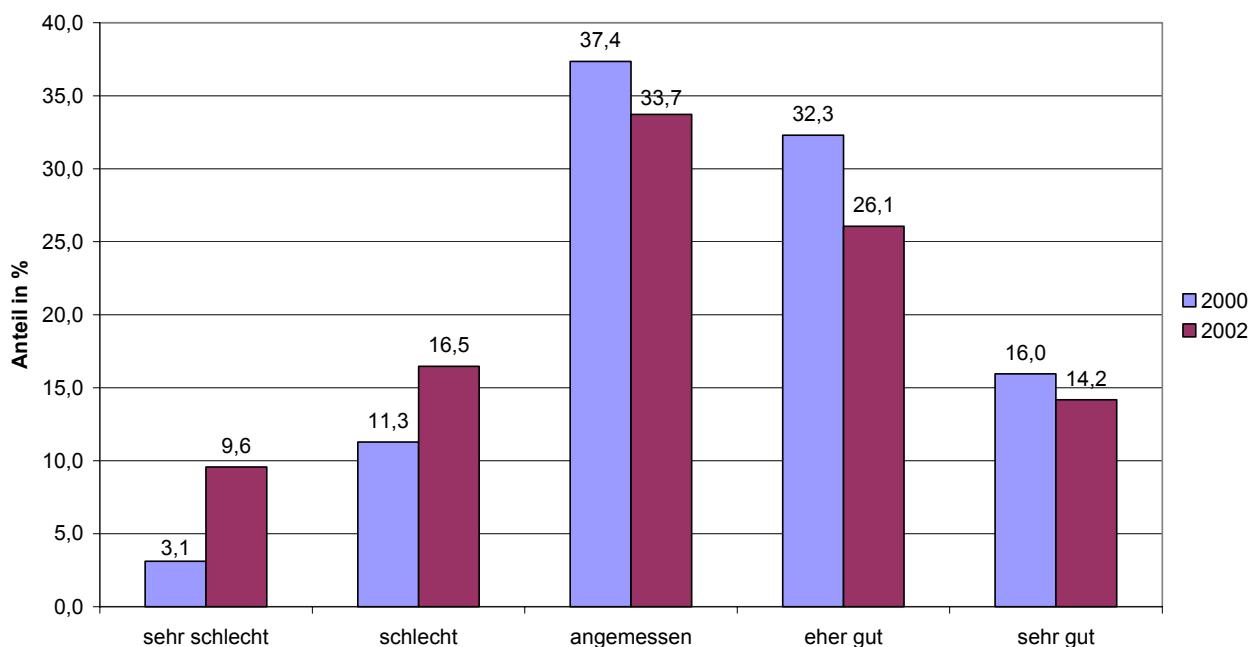
Abbildung 3.11: Bewertung der Kundenbetreuung durch die Hausbank

Die **Gründe für eine Verschlechterung** der Kundenbetreuung werden in erster Linie auf die **Verschärfung der Bedingungen für die Kreditvergabe** seitens der Banken zurückgeführt. Weitere Ursachen sind die **schrittweise Reduzierung der Kreditlinie**, das **Fehlen eines festen Firmenkundenbetreuers** bzw. Ansprechpartners und die **Schließung ortsansässiger Filialen** (vgl. Tabelle 3–4 im Anhang). Im Zusammenhang damit fällt auf,

dass lediglich **21,9%** der Unternehmen angeben, grundsätzlich über **öffentliche Förderungsprogramme** durch ihre Hausbank **informiert** zu werden (vgl. Tabelle 3–5 im Anhang). Diese Ergebnisse decken sich weitgehend mit denen der Vorgängerstudie.

### 3.3.2 Beurteilung der Veränderungen in der Bereitschaft zur Kreditvergabe

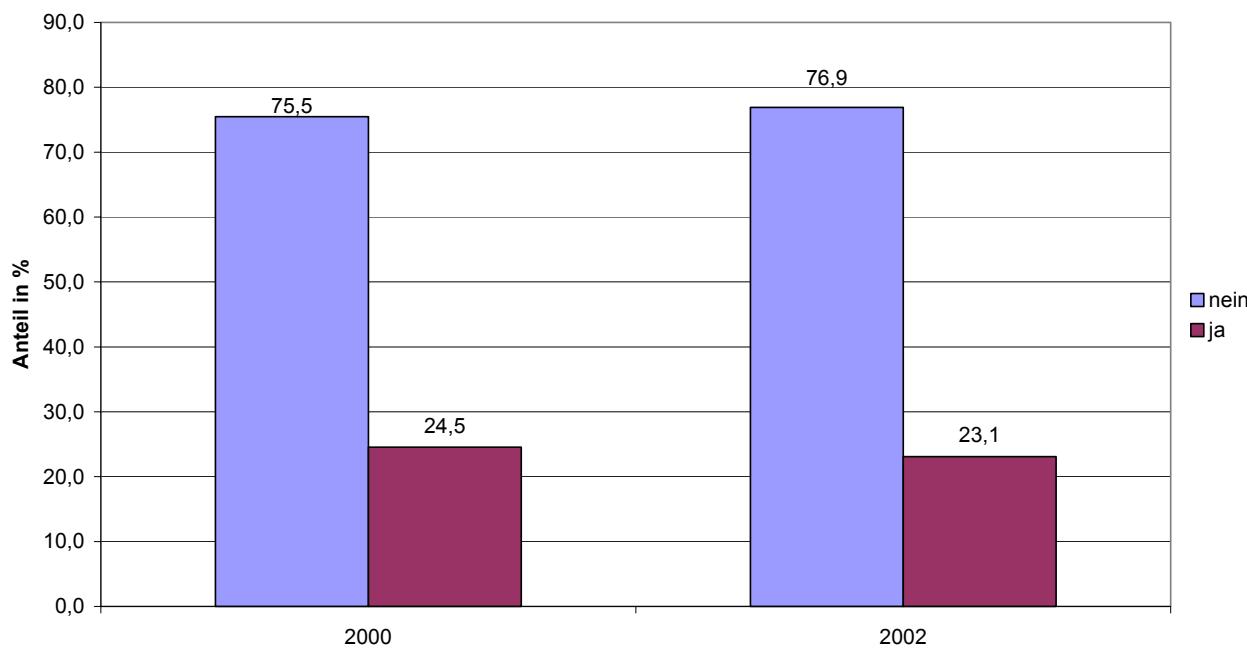
Hinsichtlich der **Bereitschaft zur Kreditvergabe** ist eine starke Verschlechterung festzustellen (Abbildung 3.12). Während im Jahr 2000 rund **die Hälfte** der befragten Unternehmen diese als „**gut**“ bis „**sehr gut**“ eingestuft hat, so sind es heute nur noch rund **40%**. Dagegen ist der Anteil mittelständischer Unternehmen, die das Kreditvergabeverhalten der Banken als „**schlecht**“ bis „**sehr schlecht**“ einstufen, um rund **zwölf Prozentpunkte** angestiegen.



**Abbildung 3.12: Kreditvergabebereitschaft der Hausbank in 2000 und 2002**

Die **Bereitschaft zur Kreditvergabe** ist für diejenigen Firmen **am wichtigsten**, die einen steigenden bzw. stark steigenden **Fremdkapitalbedarf** aufweisen. Dies betrifft **27,6%** (20,5% in 2000) **der befragten Firmen** (vgl. Tabelle 1–6 im Anhang). Zu den Ursachen für den steigenden Fremdkapitalbedarf zählen **Forderungsausfälle**, unter denen **über 41,1%** (33,9% in 2000) der Unternehmen „teilweise“ bis „sehr stark“ **leiden** (vgl. Tabelle 4–1 im

Anhang), und eine **Verschlechterung der Zahlungsbereitschaft der Kunden**, die von rund **62,8%** (47,4 in 2000) der Mittelständler **festgestellt** wird (vgl. Tabelle 4–2 im Anhang). Zu dieser Entwicklung steht in scharfem Kontrast, dass nur **23,1%** (24,5% in 2000) der befragten Unternehmen **eine Erhöhung der Kreditlinie bei Forderungsausfällen** durch ihre Hausbank **erhalten**. In der Abbildung 3.13 wird dieses Ergebnis dargestellt.



**Abbildung 3.13: Kreditlinienerhöhung bei Forderungsausfällen in 2000 und 2002**

Mittelständische Unternehmen können sich somit in **wirtschaftlich härteren Zeiten** wenig auf den Rückhalt durch ihre Bank verlassen und tendieren in einer solchen Situation zu alternativen Formen der Kapitalbeschaffung. Die bankenseitigen Forderungen nach mehr Transparenz der mittelständischen Geschäftsaktivitäten verfehlten ihr Ziel, wenn in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten aufgrund **firmenindividueller Beurteilungen** keine Lösungen gefunden werden, die beispielsweise zur Überbrückung temporärer Missstände eine erhöhte Kreditvergabebereitschaft umfassen. **Starre Ratings**, die auf Sachbearbeiterebene strikt befolgt werden, scheinen **als Instrument ungeeignet**, diese Lücke zwischen der Forderung der Banken nach solider Finanzplanung und Transparenz und denen des Mittelstands nach flexiblen und firmenindividuell angepassten Finanzierungsprogrammen zu schließen.

### 3.3.3 Vertiefende Analyse der Kundenbetreuung und Bereitschaft zur Kreditvergabe

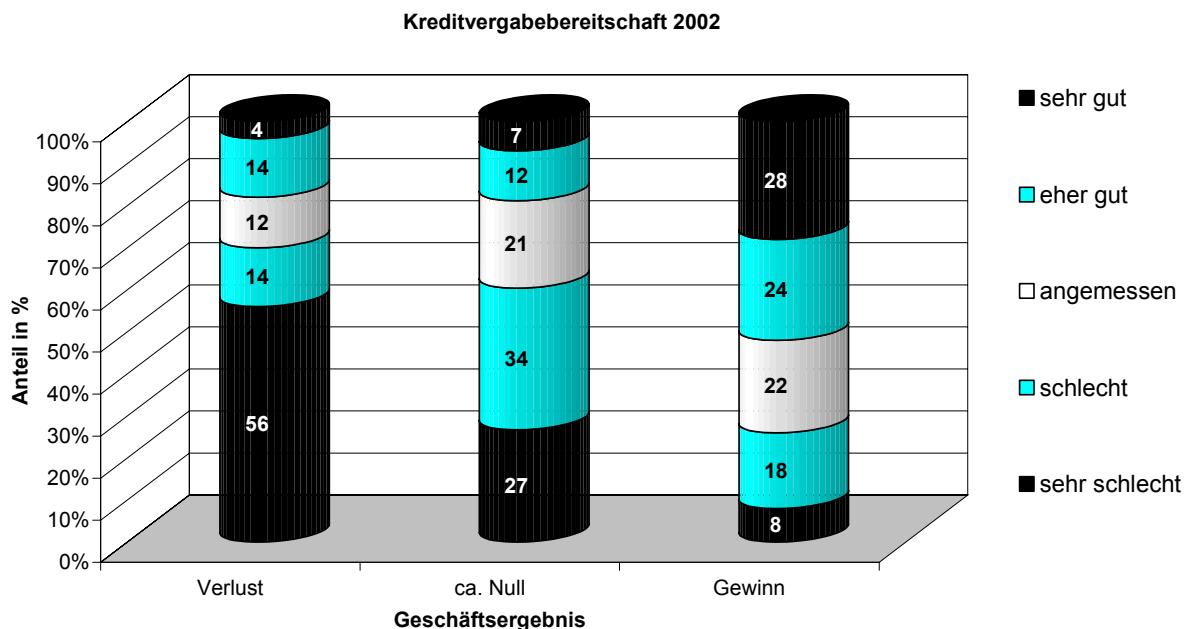
Die in den beiden vorausgegangenen Abschnitten dargestellten Resultate gilt es nun in einer **vertiefenden Analyse** zu untersuchen, indem eine Beziehung zwischen den Veränderungen in der Kundenbetreuung durch die Hausbanken bzw. deren Bereitschaft zur Kreditvergabe einerseits und bestimmten Merkmalen mittelständischer Unternehmen andererseits hergestellt wird. Hierfür wurden Kreuztabellen zwischen der Bereitschaft zur Kreditvergabe und den zu untersuchenden Merkmalen erstellt. Mit Hilfe des **Chi-Quadrat-Tests** erfolgte eine Analyse, ob die Abweichungen der empirisch beobachteten Werte von denen, die man beim Fehlen eines Einflusses der Merkmale erwarten würde, zufällig sind.

#### Ein signifikanter Einfluss

- der **Gewinn- und Verlustsituation** bzw. dem Gewinn seit 1995,
- der **Höhe des Fremdkapitalbedarfs** und
- der **Höhe des Umsatzes**

auf die **Bereitschaft zur Kreditvergabe** und auf die **Kundenbetreuung** konnte eindeutig nachgewiesen werden. Um diese wichtigen Ergebnisse zu veranschaulichen, sind sie in den Abbildungen 3.14 bis 3.16 in besonderer Form **optisch aufbereitet**, die detailliert für Abbildung 3.14 erläutert wird.

Diese Abbildung beinhaltet die Beurteilung der Kreditvergabebereitschaft in Abhängigkeit vom Geschäftsergebnis der befragten Unternehmen. Die Balken des Diagramms sind auf 100% normiert, um eine bessere Vergleichbarkeit zu ermöglichen. Der erste Balken bedeutet z.B., dass von den Unternehmen, die im letzten Geschäftsergebnis einen Verlust verbuchten, 56% eine sehr schlechte (untere schwarze Fläche) und 14% eine schlechte (untere hellgraue Fläche) Kreditvergabebereitschaft feststellen. Weitere 12% (weiße Fläche) empfinden das Verhalten der Banken als angemessen, während lediglich 14% eine eher gute (obere graue Fläche) und 4% (obere schwarze Fläche) ein sehr gute Bereitschaft zur Kreditvergabe der Banken angeben. Entsprechend sind die weiteren Balkendiagramme zu interpretieren.



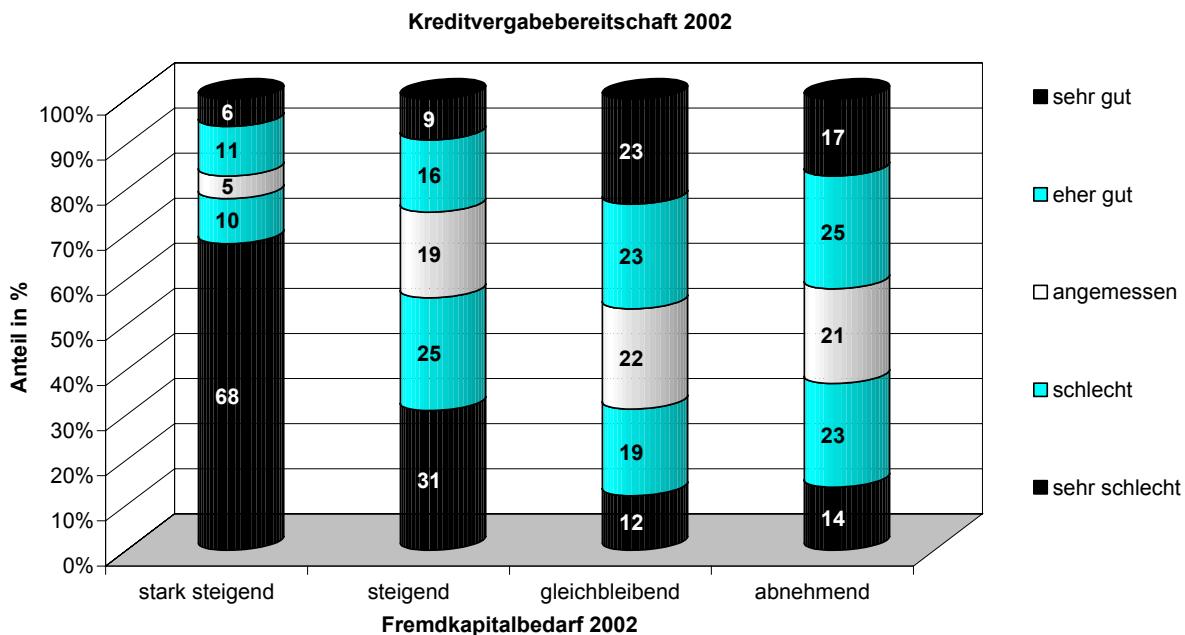
**Abbildung 3.14: Kreditvergabebereitschaft in Abhängigkeit von der Verlust- und Gewinnsituation der untersuchten Unternehmen**

Auf diese Weise wird der durch den **Chi-Quadrat-Test** nachgewiesene signifikante Zusammenhang auch optisch erkennbar. Es zeigt sich, dass Unternehmen ohne Gewinn in höherem Maße eine schlechtere Kreditvergabebereitschaft feststellen als gewinnstarke Unternehmen. Dieser Zusammenhang ist nahezu identisch mit jenem zwischen der Kundenbetreuungsqualität von Banken und dem Geschäftsergebnis kreditsuchender Unternehmen.

Ein ähnliches Ergebnis gilt für die **Gewinnentwicklung seit 1995** in Bezug auf die Kreditvergabebereitschaft. Mittelständler, deren Gewinn sich sehr verschlechtert bzw. verschlechtert hat geben zu 58% bzw. 45% eine schlechtere Kreditvergabebereitschaft seitens der Banken an. Dieses betrifft Unternehmen mit einer stark verbesserten bzw. verbesserten Gewinnsituation dagegen nur zu 22% bzw. 30%.

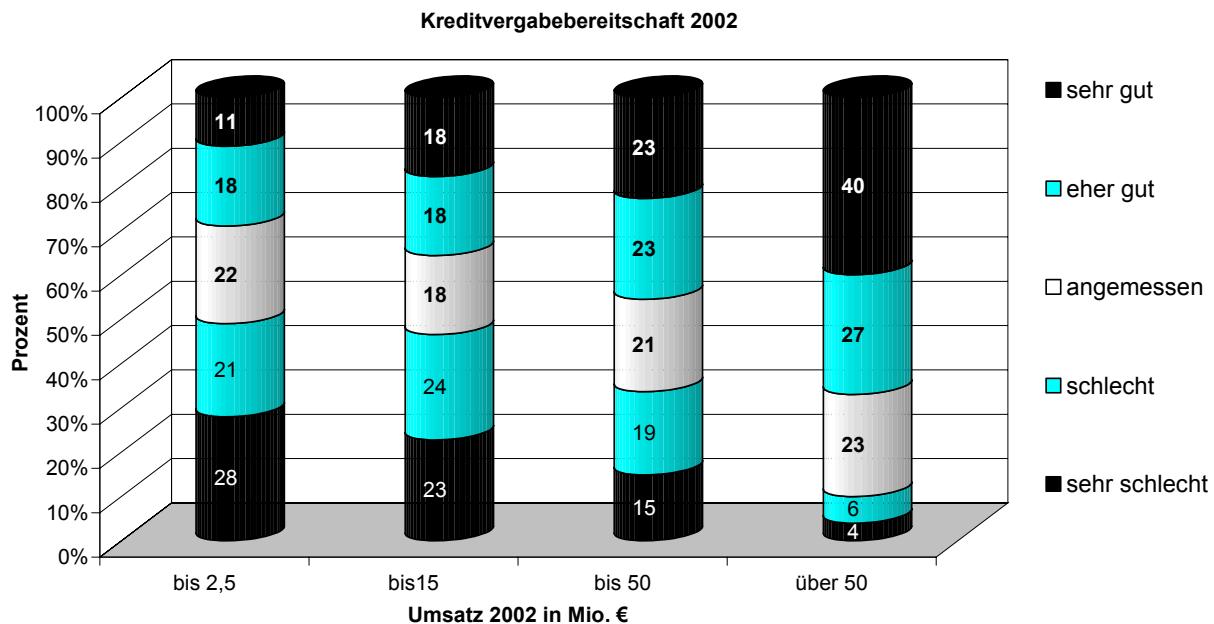
Noch stärker ausgeprägt sind die Resultate hinsichtlich der Kreditvergabebereitschaft in Abhängigkeit vom Fremdkapitalbedarf, wobei sich die Kundenbetreuungsqualität in Abhängigkeit vom Fremdkapitalbedarf wiederum als nahezu identisch darstellt. Für **beide Fälle** kann als hochsignifikantes Ergebnis festgehalten werden, **dass es bei zunehmendem Fremdkapitalbedarf eines Unternehmens auch zunehmend schlechter um die**

**Bereitschaft zur Kreditvergabe bzw. die Kundenbetreuung der Banken bestellt ist** (siehe Abbildung 3.15).



**Abbildung 3.15: Kreditvergabebereitschaft in Abhängigkeit vom Fremdkapitalbedarf der untersuchten Unternehmen**

Die Kreditvergabebereitschaft in Bezug auf die **Umsatzhöhe** unterstreicht einen weiteren Diskussionsgegenstand sehr deutlich: **Fast die Hälfte der Unternehmen mit einem relativ niedrigen Umsatz (bis jährlich 15 Mio. €) attestieren den Banken eine schlechte bis sehr schlechte Kreditvergabebereitschaft.** Dagegen erfahren lediglich 10% der Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 50 Mio. € eine solche Behandlung durch die Banken. Ein vergleichbares Ergebnis muss auch hinsichtlich der **Kundenbetreuung** festgestellt werden. Demzufolge scheinen die Banken ihre Mittelstandsklientel in zwei Klassen einzuteilen, die unterschiedlich behandelt werden: kleine Unternehmen erfahren eine schlechte bis sehr schlechte Bereitschaft zur Kreditvergabe und Kundenbetreuung durch die Banken, während dies bei größeren Unternehmen kaum der Fall ist.



**Abbildung 3.16: Kreditvergabebereitschaft in Abhängigkeit vom Umsatz der untersuchten Unternehmen**

In diesem Teilabschnitt konnte verdeutlicht werden, dass Mittelständler, die auf einer sehr guten finanziellen Basis operieren, kaum Probleme haben, über ihre Banken Fremdkapital zu beschaffen. Von diesen Unternehmen wird die Kundenbetreuung auch als gut eingeschätzt. Genau entgegengesetzt stellt sich die Beurteilung durch Unternehmen mit verschlechterter Gewinnentwicklung, hohem Fremdkapitalanteil/-bedarf und Forderungsausfällen dar. **Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Banken zunehmend eine langfristige Steigerung ihres Unternehmenswertes durch Verminderung ihrer Kreditrisiken verfolgen.**

Durch dieses betriebswirtschaftlich an sich richtige Verhalten wird aber die langfristige und vertrauensvolle Beziehung zwischen Mittelstand und Banken, in der sich die Banken als „Partner des Mittelstandes“ verstehen, in Frage gestellt. **Es droht ein starker Wettbewerb der Banken um gewinnträchtige Kunden, bei dem viele umsatz- und finanzschwächere Unternehmen vernachlässigt werden.** Eine solche **Selektion ist auf Grundlage von Ratings** praktizierbar. Von daher sind diese Ergebnisse im Zusammenhang mit den Diskussionen um den Akkord Basel II und der verpflichtenden Einführung von Ratings nicht überraschend.

### 3.4 Beurteilung von Ratings seitens mittelständischer Unternehmen

Zu einer **Herausforderung** mittelständischer Unternehmen gehört der auf den **Finanzmärkten** stattfindende **Wandel**. Hierzu zählt die durch Basel II ausgelöste und immer noch andauernde Diskussion über die Einstufung mittelständischer Unternehmen durch Kreditinstitute auf Grundlage von **Ratings**.

Der häufig durch die Medien erweckte Eindruck einer ablehnenden Haltung des Mittelstands zum Thema Ratings hängt entscheidend mit dem **Informationsstand** der Unternehmen zusammen. Nur rund **40%** der befragten Unternehmen fühlen sich „**gut**“ bis „**sehr gut**“ informiert (vgl. Tabelle 5–1 im Anhang). Dagegen stuften **rund eine Drittel** der befragten Mittelständler ihren Informationsstand lediglich als „**mangelhaft**“ bis „**ausreichend**“ ein; **27%** geben einen zumindest „**befriedigenden**“ **Informationsstand** an, was bei einer Beurteilung anhand von Schulnoten nicht unbedingt als besonders positiv einzustufen ist. Als **wichtigste Informationsquelle** (vgl. Tabelle 5–2 im Anhang) werden Unternehmensverbände (67,2%), Banken (56,1%) und die Tagespresse (45,8%) genannt.

Die **Ursache für den geringen Informationsstand** ist an verschiedenen Stellen zu suchen. Rund **56%** der befragten Unternehmen geben an, über die **Kriterien zur Kreditvergabe nicht informiert** zu sein (vgl. Abbildung 3.17). Die Kriterien der Ratings und die von den Kreditinstituten zur Einstufung benötigten Unterlagen sind 65,2% bzw. 70,5% der Mittelständler unbekannt. Am schlechtesten stellt sich der Informationsstand hinsichtlich einer Einordnung der Unternehmen in **Bonitätsklassen** bzw. der Beurteilung des **Branchenrisikos** seitens der Kreditinstitute dar. Insbesondere in den letztgenannten Punkten ist erhöhte Transparenz gefordert, um die Akzeptanz von Ratingverfahren weiter zu verbessern und den Unternehmen Möglichkeiten aufzuzeigen, diesbezüglich aus eigener Kraft Verbesserungen herbeizuführen.

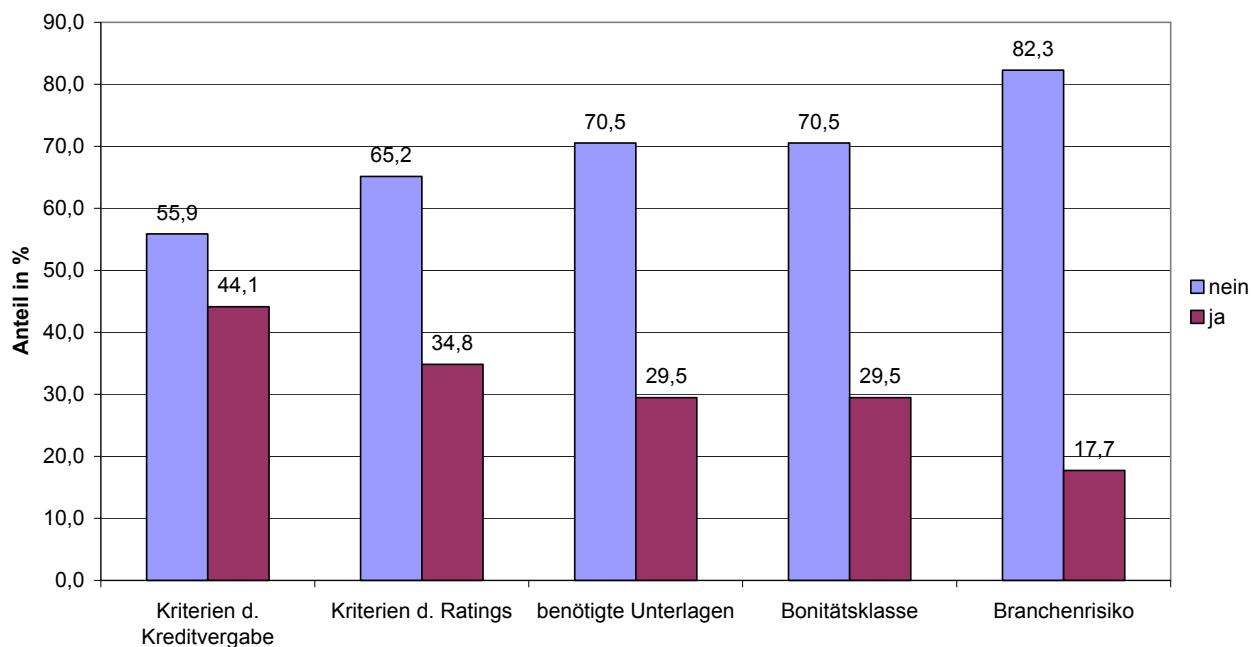
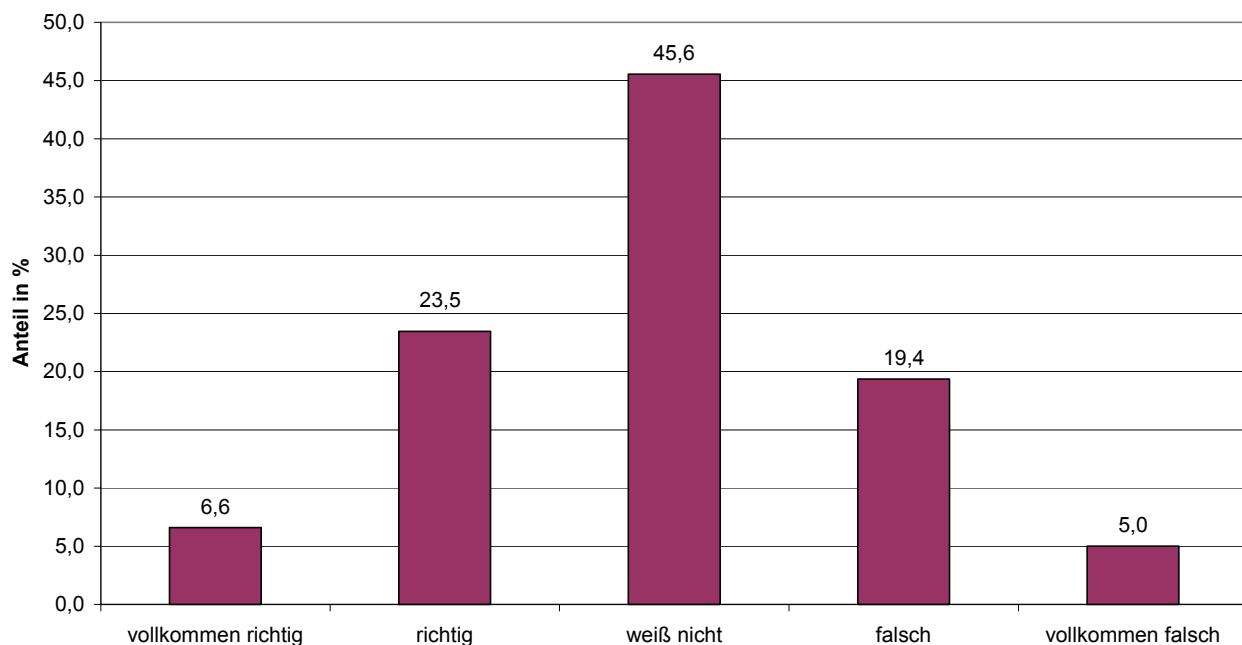


Abbildung 3.17: Informationsstand zu Ratings

Die **Folgen** einer mangelhaften Informationspolitik liegen auf der Hand: **Während rund 30% der Unternehmen von einer „richtigen“ bzw. „vollkommen richtigen“ Einstufung seitens der Kreditinstitute ausgehen, bezweifelt dies rund ein Viertel** (vgl. Abbildung 3.18). Allerdings sehen sich **45,6%** der Unternehmen nicht in der Lage, hierüber ein Votum abzugeben. Hier liegt ein hohes **Potenzial**, durch umfassende Informationen und Transparenz in den Maßnahmen das **Vertrauen** eines Großteils der Mittelständler hinsichtlich einer korrekten Einstufung ihres Unternehmens zu gewinnen.



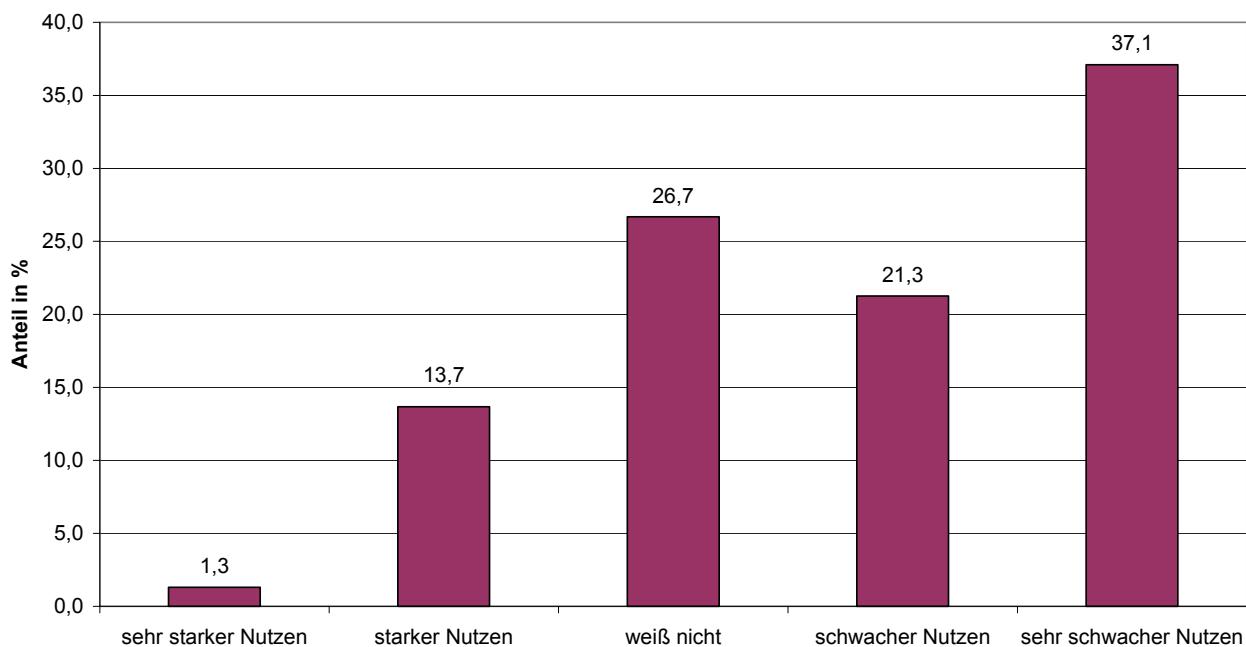
**Abbildung 3.18: Korrektheit der Einstufung**

Ziel von vertrauensbildenden Maßnahmen im Umgang mit der mittelständischen Bankenklientel muss es sein, der grundsätzlich nicht ablehnenden, aber relativ skeptischen Haltung entgegen zu treten. Nur **15%** der Mittelständler sehen einen „**starken**“ bzw. „**sehr starken**“ Nutzen in Ratings, wohingegen **58,4%** einen „**schwachen**“ bzw. „**sehr schwachen**“ Nutzen erwarten (vgl. Abbildung 3.19).

Eine **ähnliche Studie** zu diesem Thema konnte hinsichtlich des Antwortverhaltens zum Informationsstand folgendes Ergebnis **empirisch nachweisen**: „Je besser die Entscheidungsträger informiert sind, desto eher erwarten Sie von Basel II auch Vorteile, und zwar in jeder Größenklasse.“<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> o.V.; Unternehmensfinanzierung im Umbruch – Die Finanzierungsperspektiven deutscher Unternehmen im Zeichen von Finanzmarktwandel und Basel II; Kreditanstalt für Wiederaufbau – Auswertung der Unternehmensbefragung 2001; S. 11.

**Abbildung 3.19: Beurteilung des Nutzens von Ratings**

Werden bestimmte **Grundvoraussetzungen** seitens der Hausbank in Form einer umfassenden und guten Betreuung durch einen festen Firmenkundenbetreuer und einer hohen Kreditvergabebereitschaft erfüllt, so können **Ratings** für mittelständische Unternehmen eine **Chance** sein, die aktiv genutzt werden sollte. Insbesondere die von Seiten der Banken geforderte Transparenz der Geschäftsaktivitäten, die Auseinandersetzung mit Finanzierungsfragen sowie die Professionalisierung der Finanzplanung können den Mittelstand **langfristig im Wettbewerb stärken**. Hierdurch verringert sich das Insolvenzrisiko bzw. die Gefahr einer wirtschaftlichen Schieflage mit den bekannten negativen Folgen von Finanzierungsproblemen bis hin zu Mitarbeiterentlassungen.

**Die Chancen der durch Ratings induzierten Maßnahmen lassen sich allerdings in vollem Umfang nur durch ein partnerschaftliches Verhältnis zwischen Mittelstand und Banken in vollem Umfang nutzen.**

## 4. Schlussbetrachtung

Die vorliegende Untersuchung hatte die Analyse der Finanzierungsproblematik des Mittelstandes zum Ziel. Neben einer allgemeinen Darstellung der aktuellen Situation mittelständischer Unternehmen im norddeutschen Groß- und Außenhandel konnte über gezielte Fragen nach

- Bereitschaft der Hausbank zur Kreditvergabe,
- Veränderungen in der Kundenbetreuung durch die Hausbank in den letzten 24 Monaten,
- Unterlagen zur Beantragung eines Kredites bei der Hausbank,
- Korrektheit der Einstufung durch Ratings sowie
- Maßnahmen zur Vorbereitung auf Ratings

das Verhältnis zu den Banken, Maßnahmen zur Sicherung von Liquidität und Bonität sowie die Einstellung zum Thema Ratings detailliert analysiert werden.

Als wesentliches Ergebnis zeigt die Analyse, dass etwa ein **Viertel** aller befragten Unternehmen über eine „**schlechte**“ bzw. „**sehr schlechte**“ Bereitschaft der Banken zur Kreditvergabe (15% im Jahr 2000) klagt und rund 30% eine **Verschlechterung** der Kundenbetreuung erfahren haben. Der wichtigste Grund für eine **Verschlechterung in der Kundenbetreuung** liegt im Wesentlichen in einer **Verschärfung der Bedingungen für die Kreditvergabe**. Hinsichtlich der **Bereitschaft zur Kreditvergabe** wiegt besonders schwer, dass **76,9%** (75,5% im Jahr 2000) der befragten Unternehmen eine Weigerung der Banken, aufgrund von temporären **Forderungsausfällen** die **Kreditlinie zu erhöhen**, feststellen.

Für beide Kriterien, Bereitschaft zur Kreditvergabe und Kundenbetreuung, empfinden insbesondere Unternehmen mit einer **ungünstigeren Gewinnentwicklung**, einem **Jahresumsatz bis zu 15 Mio. €** oder einem **hohen Fremdkapitalanteil** eine Verschlechterung ihrer Situation.

**Verschiedene Bankentypen** (Geschäftsbanken, Sparkassen oder Genossenschaftsbanken) **unterscheiden sich** in Bezug auf Kundenbetreuung und Bereitschaft zur Kreditvergabe **nicht signifikant** voneinander. Die **Kreditinstitute bevorzugen eindeutig große Firmen mit positiver Gewinnentwicklung und hoher Eigenkapitalausstattung** bei der Kundenbetreuung und Kreditvergabe. Damit verfolgen die **Banken** – betriebswirtschaftlich richtig – das Ziel, **ihren eigenen Unternehmenswert zu steigern**, indem sie die Kreditrisiken reduzieren. Jedoch sollte dies **nicht auf Kosten** einer **langjährigen vertrauensvollen Geschäftsbeziehung zu mittelständischen Unternehmen** geschehen. Forderungsausfälle und eine vorübergehend ungünstige Gewinnentwicklung sollten demnach noch kein Grund für eine restriktivere Kreditvergabepraxis und verschlechterte Kundenbetreuung sein.

Ebenso problematisch erscheint die Vorbereitung des Mittelstands auf die anstehende Bewertung seitens der Banken über **Ratings**. Nur rund **40%** der befragten Unternehmen haben eine **positive Einstellung** zu diesem Thema und lediglich **30%** erwarten **richtig** beurteilt zu werden. Dementsprechend schlecht ist die Vorbereitung auf diese Herausforderung: **deutlich weniger als 50%** planen die Einführung eines Controlling-Systems, die Stärkung der Eigenkapitalbasis, die Regelung der Nachfolgefrage, die Erstellung eines Business-Plans oder die Verbesserung ihrer Managementstrukturen.

Allerdings sind Veränderungen im Unternehmen dringend notwendig, um die **veränderte Kreditvergabepolitik als Chance** zu nutzen. Diesbezüglich zeigt unsere Umfrage im Vergleich zur letzten eine **positive Entwicklung: 52%** der Mittelständler führen bereits eine **Finanzplanung** durch bzw. wollen eine solche einführen. Im Vergleich zur letzten Studie ist das eine deutliche **Verbesserung um fünfzehn Prozentpunkte**. Des weiteren ist als **positives Ergebnis** festzuhalten, dass im Vergleich zum Jahr 2000 (58%) heute **78%** der befragten Unternehmen angeben, **regelmäßig** mit ihrem **Firmenkundenbetreuer** über die **Geschäftsentwicklung** zu sprechen; kleine Unternehmen werden von den Banken grundsätzlich **nicht mehr schlechter** betreut als große Firmenkunden.

Gerade diese erfreulichen Teilergebnisse sollten der Anfang einer verbesserten Beziehung zwischen dem Mittelstand und den Banken sein, denn eine psychologisch belastete Geschäftsbeziehung wirkt sich mittelfristig zu ungünstigen Kreditinstitute aus und führt zu einer verstärkten **Hinwendung des Mittelstandes zu privaten Investoren**. Aus diesem Grund müssen **beide Seiten**, Banken und Mittelständler daran arbeiten, die veränderten Finanzierungsbedingungen **als Chance zu nutzen** und ihre Beziehungen auf eine neue Grundlage stellen. Gefordert wird von beiden, durch eine entsprechende **Informati-**  
**onspolitik** für **Transparenz** zu sorgen: Der **Mittelstand** durch **Offenlegung** seiner **Unternehmensziele und -ergebnisse**, die **Banken** durch Offenlegung ihrer **Bewertungskriterien**, das Aufzeigen von **Verbesserungspotenzialen** sowie einer aktiven, unbürokratischen **Unterstützung der Mittelständler bei der Erreichung ihrer gesteckten Ziele** – auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten.

**Eine solche partnerschaftliche Beziehung sollte langfristigen Charakter haben und könnte sowohl für den Mittelstand als auch die Banken zu nachhaltigen Vorteilen führen.**

## **Anhang**

Fragebogen	39
Tabellarische Darstellung der Umfrageergebnisse	49

## Fragebogen

### 1. Allgemeine Fragen zum Unternehmen und dem Geschäftsumfeld

*Angaben bitte nur für den überwiegenden Geschäftszweig, Schätzwerte genügen*

- 1.1. Welcher der folgenden Bereiche ist der überwiegende Geschäftsbereich Ihres Unternehmens? (Bitte nur eine Antwort).

<input type="radio"/>				
Großhandel	Export	Import	Dienstleistungen	sonstige

Art der Ware oder Dienstleistung: \_\_\_\_\_

- 1.2. Welche Gesellschaftsform hat Ihr Unternehmen (z. B. GmbH, KG, AG)?

Unser Unternehmen hat die Rechtsform (abgekürzt) \_\_\_\_\_

- 1.3. Wie hoch war der Jahresumsatz in (Mio. €) im überwiegenden Geschäftsbereich Ihres Unternehmens? („Heute“ bedeutet das letzte Geschäftsjahr, i. d. R. 2001).

heute	<input type="radio"/>								
2000	<input type="radio"/>								
	bis 1	1-2,5	2,5-5	5-10	10-15	15-20	20-25	25-50	über 50

- 1.4. Hat Ihr Unternehmen einen Bilanzgewinn/-verlust erzielt?

heute	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
2000	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
	Verlust	ca. Null	Gewinn

- 1.5. Wie hoch ist die Fremdkapitalquote Ihres Unternehmens (Anteil des Fremdkapitals am Gesamtkapital in Prozent)?

heute	<input type="radio"/>								
2000	<input type="radio"/>								
	bis 10%	10 - 20%	20 - 30%	30 - 40%	40 - 50%	50 - 60%	60 - 70%	70 - 80%	mehr als 80%

1.6. Wie beurteilen Sie Ihren Fremdkapitalbedarf?

heute	<input type="radio"/>				
2000	<input type="radio"/>				
	stark steigend	steigend	gleichbleibend	abnehmend	stark abnehmend

---

1.7. Wie viele Mitarbeiter waren durchschnittlich im vergangenen Kalenderjahr in Ihrem Unternehmen beschäftigt?

Im Durchschnitt waren \_\_\_\_\_ Mitarbeiter beschäftigt.

## 2. Fragen zu Ihren Fremdkapitalgebern

2.1. Mit wie vielen Banken arbeitet Ihr Unternehmen zusammen?

Es werden derzeit \_\_\_\_\_ Bankverbindungen in unserem Unternehmen genutzt.

2.2. Welcher Bankengruppe gehört ihre Hauptgeschäftsbank an?  
*(Bitte nur eine Antwort).*

heute 2000

- Geschäftsbanken (z. B. Commerzbank, Vereinsbank, Dresdner Bank)
- Sparkassen
- Genossenschaftsbanken (z. B. Raiffeisenbanken)
- Direktbanken
- Sonstige: \_\_\_\_\_

2.3. Haben Sie mit Ihrem Unternehmen mindestens einmal an öffentlichen Finanzierungs-Pro-grammen (z.B. Eigenkapital- und Liquiditätshilfen) teilgenommen?  
*(Mehrere Antworten möglich).*

heute 2000

- ja, von der Deutschen Ausgleichsbank
- ja, von der Kreditanstalt für Wiederaufbau
- ja, sonstige: \_\_\_\_\_
- nein

2.4. Würden Sie mit einem privaten Investor (z.B. Beteiligungsgesellschaft) zur Stärkung Ihrer Kapitalkraft zusammenarbeiten?

- nein
- wird als Option in Erwägung gezogen
- wird bereits praktiziert

### **3. Fragen zur Zusammenarbeit mit Ihrer Hausbank**

3.1. Wie pflegen Sie den Kontakt zu Ihrer Hausbank? (*Mehrere Antworten möglich*).

heute 2000

- Zusendung der Geschäftsergebnisse (z.B. Bilanz oder Jahresabschluß) per Post
- Schriftliche Erläuterung der Geschäftsergebnisse (z.B. Bilanz oder Jahresabschluß)
- Regelmäßige Gespräche mit dem Firmenkundenbetreuer über die Geschäftsentwicklung
  - monatlich     vierteljährlich     halbjährlich     jährlich
  - Regelmäßige Gespräche mit dem Firmenkundenbetreuer über die Geschäftsentwicklung
    - monatlich     vierteljährlich     halbjährlich     jährlich
- Es werden **keine** besonderen Maßnahmen zur Kontaktpflege betrieben

- 3.2. Was fordert Ihre Hausbank, um über einen Kreditantrag entscheiden zu können?  
*(Mehrere Antworten möglich).*

heute 2000

- Geschäftsergebnisse (z.B. Bilanz oder Jahresabschluß)
- „Business“-Plan
- Offenlegen der privaten Vermögensverhältnisse
- monatliche Ergebnisberichte (Controllingunterlagen)

- 
- 3.3. Wie beurteilen Sie hinsichtlich Ihres Unternehmens die  
Bereitschaft Ihrer Hausbank zur Kreditvergabe?

	sehr schlecht	eher schlecht	angemessen	eher gut	sehr gut
heute	<input type="radio"/>				
2000	<input type="radio"/>				

3.4. Haben Sie Veränderungen in der Kundenbetreuung Ihrer Hausbank in den letzten 24 Monaten festgestellt?

- Die Betreuung hat sich grundsätzlich verbessert
- Die Betreuung ist mehr oder weniger gleich geblieben
- Die Betreuung hat sich grundsätzlich verschlechtert (*bitte Gründe auswählen*)
  - ortsansässige Filialen wurden geschlossen
  - Fehlen eines festen Firmenkundenbetreuers bzw. Ansprechpartners
  - Verschärfung der Bedingungen für die Kreditvergabe
  - schrittweise Reduzierung der Kreditlinie
  - Streichung der Kreditlinie




---

3.5. Werden Sie über öffentliche Fördermittel (z. B. KfW oder DtA-Darlehen) von Ihrer Hausbank informiert?

- - 
  -
- regelmäßig      gelegentlich      eher nicht

---

3.6. Wie bewerten Sie den Service Ihrer Hausbank in der Firmenkundenbetreuung?  
(1 = *beste Bewertung*, 5 = *schlechteste Bewertung*)

- - 
  - 
  - 
  -
- 1    2    3    4    5

---

3.7. Wie bewerten Sie den Service Ihrer Hausbank im Privatkundengeschäft?  
(1 = *beste Bewertung*, 5 = *schlechteste Bewertung*)

- - 
  - 
  - 
  -
- 1    2    3    4    5

**4. Fragen zu Maßnahmen der Sicherung von Liquidität und Bonität**

4.1. In welchem Umfang beeinträchtigen Forderungsausfälle Ihre Liquidität?

	überhaupt nicht	kaum	teilweise	erheblich	sehr stark
heute	<input type="radio"/>				
2000	<input type="radio"/>				

4.2. Wie hat sich das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden entwickelt?

	sehr ver-schlechtert	verschlechtert	nicht verän-dert	verbessert	stark verbes-sert
heute	<input type="radio"/>				
2000	<input type="radio"/>				

4.3. Ist Ihre Hausbank bereit, aufgrund von Forderungsausfällen Ihre Kreditlinie zu erhöhen?

heute	<input type="radio"/> ja	<input type="radio"/> nein
2000	<input type="radio"/> ja	<input type="radio"/> nein

4.4. Nutzen Sie Factoring, um das Risiko von Forderungsausfällen zu minimieren?

heute	<input type="radio"/> ja	<input type="radio"/> nein
2000	<input type="radio"/> ja	<input type="radio"/> nein

4.5. Nutzen Sie Warenkreditversicherungen, um das Risiko von Forderungsausfällen abzusichern?

heute	<input type="radio"/> ja	<input type="radio"/> nein
2000	<input type="radio"/> ja	<input type="radio"/> nein

4.6. Geben Sie durch Selbstauskünfte Informationen über Ihre Bonität an Wirtschaftsinformationsdienste oder vergleichbare Organisationen?

heute	<input type="radio"/> ja	<input type="radio"/> nein
2000	<input type="radio"/> ja	<input type="radio"/> nein

4.7. Nutzen Sie eine strukturierte, in die Zukunft ausgerichtete (Planungszeitraum von drei bis fünf Jahren) Liquiditäts- und Finanzplanung?

heute	<input type="radio"/> ja	<input type="radio"/> nein	<input type="radio"/> in Vorbereitung
2000	<input type="radio"/> ja	<input type="radio"/> nein	<input type="radio"/> in Vorbereitung

## 5. Fragen zum Rating im Mittelstand

- 5.1. Künftig werden Ratings (d. h. die Beurteilung der Bonität durch bankinterne oder externe Analysten) für kleine und mittlere Unternehmen die wesentliche Entscheidungsgrundlage für die Kreditvergabe sein.

Fühlen Sie sich zum Thema Rating ausreichend informiert?

(1 = beste Bewertung, 5 = schlechteste Bewertung)

hervorragend	<input type="radio"/>	gar nicht				
informiert	1	2	3	4	5	informiert

- 5.2. Durch wen werden Sie hauptsächlich informiert? (Mehrere Antworten möglich).

- Ihre Hausbank
- Unternehmensverbände (z.B. AGA)
- Tagespresse/Medien
- Fachzeitschriften
- staatliche Einrichtungen (z.B. Behörden/Ministerien)
- sonstige \_\_\_\_\_

- 5.3. Für kleine und mittlere Unternehmen wird in erster Linie das bankinterne Rating durch die Hausbank zum Tragen kommen. Hat Ihre Hausbank Sie informiert  
(mehrere Antworten möglich)

- über die bisher gültigen Kriterien für die Kreditvergabe,
- nach welchen Kriterien das Rating Ihrer Hausbank künftig durchgeführt wird,
- welche Unterlagen Ihre Hausbank für das Rating benötigt,
- in welcher Bonitätsklasse Ihr Unternehmen heute eingestuft ist,
- welches Kreditrisiko Ihrer Branche z. Zt. zugeordnet wird?

- 5.4. Glauben Sie, daß Ihr Unternehmen durch ein Rating bankenseitig „richtig“ beurteilt und eingestuft wird?

(1 = beste Bewertung, 5 = schlechteste Bewertung)

vollkommen	<input type="radio"/>	vollkommen				
richtig	1	2	3	4	5	falsch

5.5. Welche zusätzlichen Maßnahmen sind zur Vorbereitung auf das Rating in Ihrem Unternehmen geplant? (*Mehrere Antworten möglich*).

- Einführung/Ausbau eines Controlling (z. B. für Liquiditäts- und Finanzplanung)
- Erstellen eines Business-Plans
- Regelung der Nachfolgefrage
- Verbesserung der Managementstrukturen im Unternehmen
- Stärkung der Eigenkapitalbasis (z. B. durch Finanzinvestoren oder Zuführung aus dem Privatvermögen)
- sonstiges: \_\_\_\_\_

5.6. Glauben Sie, daß für Ihr Unternehmen durch eine Rating-Beurteilung seitens der Banken ein Nutzen entsteht (z.B. verbesserte Kreditkonditionen)?  
(1 = *beste Bewertung*, 5 = *schlechteste Bewertung*)

starker Nut-	<input type="radio"/>	schwacher				
zen	1	2	3	4	5	Nutzen

5.8. Wie hat sich Ihr Gewinn entwickelt?

- | seit 1995                                   | seit 2000                                   |
|---|---|
| <input type="radio"/> verschlechtert        | <input type="radio"/> verschlechtert        |
| <input type="radio"/> leicht verschlechtert | <input type="radio"/> leicht verschlechtert |
| <input type="radio"/> gleich geblieben      | <input type="radio"/> gleich geblieben      |
| <input type="radio"/> leicht verbessert     | <input type="radio"/> leicht verbessert     |
| <input type="radio"/> stark verbessert      | <input type="radio"/> stark verbessert      |

5.9. Wie hat sich Ihr Umsatz entwickelt?

seit 1995

seit 2000

- verschlechtert
- leicht verschlechtert
- gleich geblieben
- leicht verbessert
- stark verbessert

- verschlechtert
- leicht verschlechtert
- gleich geblieben
- leicht verbessert
- stark verbessert

## Tabellarische Darstellung der Umfrageergebnisse

### 1. Allgemeine Fragen zum Unternehmen und zum Geschäftsumfeld

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

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	Großhandel	249	51,3	51,3	51,3
	Export	59	12,2	12,2	63,5
	Import	46	9,5	9,5	73,0
	Dienstleistungen	98	20,2	20,2	93,2
	sonstige	33	6,8	6,8	100,0
	Gesamt	485	100,0	100,0	

**Tabelle 1–2: Frage nach der Gesellschaftsform des Unternehmens**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	GmbH & Co. KG	110	22,7	22,9	22,9
	GmbH	279	57,5	58,0	80,9
	AG	16	3,3	3,3	84,2
	Personengesellschaft	19	3,9	4,0	88,1
	KG	47	9,7	9,8	97,9
	OHG	8	1,6	1,7	99,6
	GbR	2	,4	,4	100,0
	Gesamt	481	99,2	100,0	
Fehlend	System	4	,8		
	Gesamt	485	100,0		

**Tabelle 1–3: Frage nach Jahresumsatz in Mio. €**

heute

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	bis 1	37	7,6	7,7	7,7
	1 bis 2,5	63	13,0	13,2	20,9
	2,5 bis 5	72	14,8	15,0	35,9
	5 bis 10	86	17,7	18,0	53,9
	10 bis 15	52	10,7	10,9	64,7
	15 bis 20	35	7,2	7,3	72,0
	20 bis 25	30	6,2	6,3	78,3
	25 bis 50	42	8,7	8,8	87,1
	über 50	62	12,8	12,9	
	Gesamt	479	98,8	100,0	
Fehlend	System	6	1,2		
	Gesamt	485	100,0		

im Jahr 2000

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	bis 1	40	8,2	8,4	8,4
	1 bis 2,5	61	12,6	12,8	21,3
	2,5 bis 5	68	14,0	14,3	35,6
	5 bis 10	89	18,4	18,7	54,3
	10 bis 15	49	10,1	10,3	64,6
	15 bis 20	33	6,8	6,9	71,6
	20 bis 25	32	6,6	6,7	78,3
	25 bis 50	43	8,9	9,1	87,4
	über 50	60	12,4	12,6	
	Gesamt	475	97,9	100,0	
Fehlend	System	10	2,1		
	Gesamt	485	100,0		

**Tabelle 1–4: Frage nach Bilanzgewinn/-verlust****heute**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	Verlust	70	14,4	14,5	14,5
	ca. Null	73	15,1	15,1	29,6
	Gewinn	340	70,1	70,4	100,0
	Gesamt	483	99,6	100,0	
Fehlend	System	2	,4		
	Gesamt	485	100,0		

**im Jahr 2000**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	Verlust	70	14,4	14,6	14,6
	ca. Null	61	12,6	12,7	27,3
	Gewinn	348	71,8	72,7	100,0
	Gesamt	479	98,8	100,0	
Fehlend	System	6	1,2		
	Gesamt	485	100,0		

**Tabelle 1–5: Frage nach der Fremdkapitalquote****heute**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	bis 10%	146	30,1	31,3	31,3
	10% bis 20%	41	8,5	8,8	40,0
	20% bis 30%	42	8,7	9,0	49,0
	30% bis 40%	37	7,6	7,9	57,0
	40% bis 50%	39	8,0	8,4	65,3
	50% bis 60%	42	8,7	9,0	74,3
	60% bis 70%	38	7,8	8,1	82,4
	70% bis 80%	47	9,7	10,1	92,5
	mehr als 80%	35	7,2	7,5	100,0
	Gesamt	467	96,3	100,0	
Fehlend	System	18	3,7		
	Gesamt	485	100,0		

im Jahr 2000

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	bis 10%	139	28,7	30,0	30,0
	10% bis 20%	48	9,9	10,4	40,4
	20% bis 30%	42	8,7	9,1	49,5
	30% bis 40%	31	6,4	6,7	56,2
	40% bis 50%	36	7,4	7,8	63,9
	50% bis 60%	35	7,2	7,6	71,5
	60% bis 70%	46	9,5	9,9	81,4
	70% bis 80%	44	9,1	9,5	90,9
	mehr als 80%	42	8,7	9,1	100,0
	Gesamt	463	95,5	100,0	
Fehlend	System	22	4,5		
	Gesamt	485	100,0		

**Tabelle 1–6: Frage nach Fremdkapitalbedarf**

heute

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	stark steigend	15	3,1	3,2	3,2
	steigend	113	23,3	24,4	27,6
	gleichbleibend	251	51,8	54,1	81,7
	abnehmend	65	13,4	14,0	95,7
	stark abnehmend	20	4,1	4,3	100,0
	Gesamt	464	95,7	100,0	
	System	21	4,3		
Gesamt		485	100,0		

im Jahr 2000

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	stark steigend	8	1,6	1,8	1,8
	steigend	85	17,5	18,7	20,5
	gleichbleibend	293	60,4	64,5	85,0
	abnehmend	49	10,1	10,8	95,8
	stark abnehmend	19	3,9	4,2	100,0
	Gesamt	454	93,6	100,0	
	System	31	6,4		
Gesamt		485	100,0		

**Tabelle 1–7: Frage nach der Mitarbeiterzahl**

Mitarbeiterzahl	Häufigkeit	Prozent	Kumulierte Prozent
bis 25	272	56,8	56,8
26 bis 50	81	16,9	73,7
51 bis 75	38	7,9	81,6
76 bis 100	25	5,2	86,8
101 bis 125	12	2,5	89,4
126 bis 150	6	1,3	90,6
151 bis 175	2	0,4	91,0
176 bis 200	3	0,6	91,6
201 bis 225	3	0,6	92,3
226 bis 250	9	1,9	94,2
mehr als 250	28	5,8	100,0

## 2. Fragen zu den Fremdkapitalgebern

**Tabelle 2–1: Frage nach der Anzahl der Banken**

Die Unternehmen arbeiten durchschnittlich mit zwei bis drei Banken zusammen.

**Tabelle 2–2: Frage nach der Hauptgeschäftsbank**

heute

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	Geschäftsbanken	334	68,9	69,7	69,7
	Sparkassen	113	23,3	23,6	93,3
	Genossenschaftsbanken	21	4,3	4,4	97,7
	Direktbanken	1	,2	,2	97,9
	sonstige	10	2,1	2,1	100,0
	Gesamt	479	98,8	100,0	
Fehlend	System	6	1,2		
	Gesamt	485	100,0		

im Jahr 2000

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	Geschäftsbanken	338	69,7	71,6	71,6
	Sparkassen	102	21,0	21,6	93,2
	Genossenschaftsbanken	20	4,1	4,2	97,5
	Direktbanken	1	,2	,2	97,7
	sonstige	11	2,3	2,3	100,0
	Gesamt	472	97,3	100,0	
Fehlend	System	13	2,7		
	Gesamt	485	100,0		

**Tabelle 2–3: Frage nach der Teilnahme an öffentlichen Finanzierungsprogrammen (mehrere Antworten möglich)**

**Deutsche Ausgleichsbank (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	477	98,4	98,4	98,4
ja	8	1,6	1,6	
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Kreditanstalt für Wiederaufbau (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	464	95,7	95,7	95,7
ja	21	4,3	4,3	
Gesamt	485	100,0	100,0	

**sonstige (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	479	98,8	98,8	98,8
ja	6	1,2	1,2	
Gesamt	485	100,0	100,0	

**kein Finanzierungsprogramm (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	63	13,0	13,0	13,0
ja	422	87,0	87,0	
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Deutsche Ausgleichsbank (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	469	96,7	96,7	96,7
ja	16	3,3	3,3	
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Kreditanstalt für Wiederaufbau (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	437	90,1	90,1	90,1
ja	48	9,9	9,9	
Gesamt	485	100,0	100,0	

**sonstige (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	477	98,4	98,4	98,4
ja	8	1,6	1,6	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**kein Finanzierungsprogramm (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	74	15,3	15,3	15,3
ja	411	84,7	84,7	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Tabelle 2–4: Frage nach Zusammenarbeit mit privaten Investoren****privater Investor**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	273	56,3	56,9	56,9
Option praktiziert	185	38,1	38,5	95,4
Gesamt	480	99,0	100,0	100,0
Fehlend System	5	1,0		
Gesamt	485	100,0		

### 3. Fragen zur Zusammenarbeit mit der Hausbank

**Tabelle 3–1: Frage nach Kontaktpflege zur Hausbank (mehrere Antworten möglich)**

**Zusendung der Geschäftsergebnisse (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	146	30,1	30,1	30,1
ja	339	69,9	69,9	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Schriftliche Erläuterung der Ergebnisse (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	146	30,1	30,1	30,1
ja	339	69,9	69,9	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Regelmäßige Gespräche mit dem Firmenkundenbetreuer (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	105	21,6	21,6	21,6
monatlich	42	8,7	8,7	30,3
vierteljährlich	122	25,2	25,2	55,5
halbjährlich	112	23,1	23,1	78,6
jährlich	104	21,4	21,4	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**keine besonderen Maßnahmen (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	412	84,9	84,9	84,9
ja	73	15,1	15,1	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Zusendung der Geschäftsergebnisse (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	151	31,1	31,1	31,1
ja	334	68,9	68,9	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Schriftliche Erläuterung der Ergebnisse (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	337	69,5	69,5	69,5
ja	148	30,5	30,5	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Regelmäßige Gespräche mit dem Firmenkundenbetreuer (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	202	41,6	41,6	41,6
monatlich	41	8,5	8,5	50,1
vierteljährlich	86	17,7	17,7	67,8
halbjährlich	84	17,3	17,3	85,2
jährlich	72	14,8	14,8	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**keine besonderen Maßnahmen (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	411	84,7	84,7	84,7
ja	74	15,3	15,3	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Tabelle 3–2: Frage nach verlangten Informationen zur Bearbeitung eines Kreditantrags (mehrere Antworten möglich)**

**Geschäftsergebnisse (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	42	8,7	8,7	8,7
ja	443	91,3	91,3	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Business-Plan (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	314	64,7	64,7	64,7
ja	171	35,3	35,3	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Offenlegung d. priv. Vermögensverhältn. (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	316	65,2	65,2	65,2
ja	169	34,8	34,8	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**monatl. Ergebnisberichte (heute)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	328	67,6	67,6	67,6
ja	157	32,4	32,4	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Geschäftsergebnisse (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	44	9,1	9,1	9,1
ja	441	90,9	90,9	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Business-Plan (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	360	74,2	74,2	74,2
ja	125	25,8	25,8	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Offenlegung d. priv. Vermögensverhältn. (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	353	72,8	72,8	72,8
ja	132	27,2	27,2	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**monatl. Ergebnisberichte (2000)**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	368	75,9	75,9	75,9
ja	117	24,1	24,1	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Tabelle 3–3: Frage nach der Kreditvergabebereitschaft****heute**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr schlecht	25	9,4	9,6	9,6
	schlecht	43	16,1	16,5	26,1
	angemessen	88	33,0	33,7	59,8
	eher gut	68	25,5	26,1	85,8
	sehr gut	37	13,9	14,2	100,0
	Gesamt	261	97,8	100,0	
	System	6	2,2		
Gesamt		267	100,0		

**2000**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr schlecht	8	3,0	3,1	3,1
	schlecht	29	10,9	11,3	14,4
	angemessen	96	36,0	37,4	51,8
	eher gut	83	31,1	32,3	84,0
	sehr gut	41	15,4	16,0	100,0
	Gesamt	257	96,3	100,0	
	System	10	3,7		
Gesamt		267	100,0		

**Tabelle 3–4: Frage nach Veränderung der Kundenbetreuung****Veränderung d. Kundenbetreuung**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	verbessert	25	5,2	5,3	5,3
	gleich	304	62,7	64,7	70,0
	verschlechtert	141	29,1	30,0	100,0
	Gesamt	470	96,9	100,0	
	System	15	3,1		
	Gesamt	485	100,0		



**Gründe für die Verschlechterung der Kundenbetreuung****Filiale geschlossen**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	435	89,7	89,7	89,7
ja	50	10,3	10,3	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**kein fester Firmenkundenbetreuer**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	450	92,8	92,8	92,8
ja	35	7,2	7,2	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Verschärfung der Bedingungen für die Kreditvergabe**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	364	75,1	75,1	75,1
ja	121	24,9	24,9	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Reduzierung d. Kreditlinie**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	430	88,7	88,7	88,7
ja	55	11,3	11,3	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Streichung d. Kreditlinie**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	465	95,9	95,9	95,9
ja	20	4,1	4,1	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Tabelle 3–5: Frage nach Informationen über öffentliche Fördermittel**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	regelmäßig	19	3,9	4,0	4,0
	gelegentlich	85	17,5	17,9	21,9
	eher nicht	370	76,3	78,1	100,0
	Gesamt	474	97,7	100,0	
Fehlend	System	11	2,3		
	Gesamt	485	100,0		

**Tabelle 3–6: Frage nach dem Service der Hausbank im Firmenkundengeschäft**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr gut	32	6,6	6,7	6,7
	gut	157	32,4	32,9	39,6
	befriedigend	193	39,8	40,5	80,1
	ausreichend	69	14,2	14,5	94,5
	mangelhaft	26	5,4	5,5	100,0
	Gesamt	477	98,4	100,0	
	System	8	1,6		
Gesamt		485	100,0		

**Tabelle 3–7: Frage nach dem Service der Hausbank im Privatkundengeschäft**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr gut	21	4,3	5,1	5,1
	gut	105	21,6	25,5	30,6
	befriedigend	186	38,4	45,1	75,7
	ausreichend	76	15,7	18,4	94,2
	mangelhaft	24	4,9	5,8	100,0
	Gesamt	412	84,9	100,0	
	System	73	15,1		
Gesamt		485	100,0		

## 4. Fragen zu Maßnahmen der Sicherung von Liquidität und Bonität

**Tabelle 4–1: Frage nach Beeinträchtigung durch Forderungsausfälle**

heute

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	überhaupt nicht	104	21,4	21,6	21,6
	kaum	180	37,1	37,3	58,9
	teilweise	134	27,6	27,8	86,7
	erheblich	54	11,1	11,2	97,9
	sehr stark	10	2,1	2,1	100,0
	Gesamt	482	99,4	100,0	
	Fehlend	System	,6		
Gesamt		485	100,0		

im Jahr 2000

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	überhaupt nicht	109	22,5	22,9	22,9
	kaum	205	42,3	43,2	66,1
	teilweise	107	22,1	22,5	88,6
	erheblich	45	9,3	9,5	98,1
	sehr stark	9	1,9	1,9	100,0
	Gesamt	475	97,9	100,0	
	Fehlend	System	2,1		
Gesamt		485	100,0		

**Tabelle 4–2: Frage nach Zahlungsverhalten der Kunden****heute**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr verschlechtert	54	11,1	11,2	11,2
	verschlechtert	250	51,5	51,7	62,8
	nicht verändert	169	34,8	34,9	97,7
	verbessert	10	2,1	2,1	99,8
	stark verbessert	1	,2	,2	100,0
	Gesamt	484	99,8	100,0	
	Fehlend	1	,2		
System		485	100,0		
Gesamt					

**im Jahr 2000**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr verschlechtert	16	3,3	3,4	3,4
	verschlechtert	210	43,3	44,0	47,4
	nicht verändert	243	50,1	50,9	98,3
	verbessert	8	1,6	1,7	100,0
	Gesamt	477	98,4	100,0	
	Fehlend	8	1,6		
	Gesamt	485	100,0		

**Tabelle 4–3: Frage nach Erhöhung der Kreditlinie bei Forderungsausfällen****heute**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	373	76,9	76,9	76,9
	ja	112	23,1	23,1	100,0
	Gesamt	485	100,0	100,0	

**im Jahr 2000**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	366	75,5	75,5	75,5
	ja	119	24,5	24,5	100,0
	Gesamt	485	100,0	100,0	

**Tabelle 4–4: Frage nach Inanspruchnahme von Factoring**

heute

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	461	95,1	95,1	95,1
	ja	24	4,9	4,9	
	Gesamt	485	100,0	100,0	100,0

im Jahr 2000

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	466	96,1	96,1	96,1
	ja	19	3,9	3,9	
	Gesamt	485	100,0	100,0	100,0

**Tabelle 4–5: Frage nach Warenkreditversicherung**

heute

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	311	64,1	64,1	64,1
	ja	174	35,9	35,9	
	Gesamt	485	100,0	100,0	100,0

im Jahr 2000

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	326	67,2	67,2	67,2
	ja	159	32,8	32,8	
	Gesamt	485	100,0	100,0	100,0

**Tabelle 4–6: Frage nach Selbstauskünften über Bonität an Wirtschaftsinformationsdienste**

heute

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	162	33,4	33,4	33,4
ja	323	66,6	66,6	
Gesamt	485	100,0	100,0	100,0

im Jahr 2000

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	168	34,6	34,6	34,6
ja	317	65,4	65,4	
Gesamt	485	100,0	100,0	100,0

**Tabelle 4–7: Frage nach dem Einsatz einer Finanzplanung**

heute

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	234	48,2	48,2	48,2
ja	152	31,3	31,3	79,6
in Vorbereitung	99	20,4	20,4	
Gesamt	485	100,0	100,0	100,0

im Jahr 2000

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	305	62,9	62,9	62,9
ja	128	26,4	26,4	89,3
in Vorbereitung	52	10,7	10,7	
Gesamt	485	100,0	100,0	100,0

## 5. Fragen zur Beurteilung von Ratings

**Tabelle 5–1: Frage nach ausreichender Information zum Thema Rating**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr gut	31	6,4	6,6	6,6
	gut	161	33,2	34,0	40,6
	befriedigend	129	26,6	27,3	67,9
	ausreichend	87	17,9	18,4	86,3
	mangelhaft	65	13,4	13,7	100,0
	Gesamt	473	97,5	100,0	
	Fehlend	System	12	2,5	
Gesamt		485	100,0		

**Tabelle 5–2: Frage nach Informationsquellen**

### Hausbank

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	213	43,9	43,9	43,9
	ja	272	56,1	56,1	100,0
	Gesamt	485	100,0	100,0	

### Unternehmensverbände

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	159	32,8	32,8	32,8
	ja	326	67,2	67,2	100,0
	Gesamt	485	100,0	100,0	

### Tagespresse/Medien

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	263	54,2	54,2	54,2
	ja	222	45,8	45,8	100,0
	Gesamt	485	100,0	100,0	

**Fachzeitschriften**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	307	63,3	63,3	63,3
ja	178	36,7	36,7	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**staatl. Einrichtungen**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	476	98,1	98,1	98,1
ja	9	1,9	1,9	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Tabelle 5–3: Informationen der Hausbank zu Ratings****Kriterien d. Kreditvergabe**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	271	55,9	55,9	55,9
ja	214	44,1	44,1	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Kriterien d. Ratings**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	316	65,2	65,2	65,2
ja	169	34,8	34,8	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**benötigte Unterlagen**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	342	70,5	70,5	70,5
ja	143	29,5	29,5	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Bonitätsklasse**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	342	70,5	70,5	70,5
ja	143	29,5	29,5	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Branchenrisiko**

	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig nein	399	82,3	82,3	82,3
ja	86	17,7	17,7	100,0
Gesamt	485	100,0	100,0	

**Tabelle 5–4: Frage zur „richtigen“ Beurteilung durch Ratings**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	vollkommen richtig	29	6,0	6,6	6,6
	richtig	103	21,2	23,5	30,1
	weiß nicht	200	41,2	45,6	75,6
	falsch	85	17,5	19,4	95,0
	vollkommen falsch	22	4,5	5,0	100,0
	Gesamt	439	90,5	100,0	
	Fehlend	46	9,5		
Gesamt		485	100,0		

**Tabelle 5–5: Frage nach zusätzlichen Maßnahmen der Unternehmen****Einführung/Ausbau d. Controlling**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	255	52,6	52,8	52,8
	ja	228	47,0	47,2	
	Gesamt	483	99,6	100,0	
Fehlend	System	2	,4		
	Gesamt	485	100,0		

**Aufstellung eines Business-Plans**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	354	73,0	73,3	73,3
	ja	129	26,6	26,7	
	Gesamt	483	99,6	100,0	
Fehlend	System	2	,4		
	Gesamt	485	100,0		

**Regelung d. Nachfolgefrage**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	338	69,7	70,0	70,0
	ja	145	29,9	30,0	
	Gesamt	483	99,6	100,0	
Fehlend	System	2	,4		
	Gesamt	485	100,0		

**Verbesserung d. Managementstrukturen**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	383	79,0	79,3	79,3
	ja	100	20,6	20,7	
	Gesamt	483	99,6	100,0	
Fehlend	System	2	,4		
	Gesamt	485	100,0		

**Stärkung d. Eigenkapitalbasis**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	nein	317	65,4	65,6	65,6
	ja	166	34,2	34,4	
	Gesamt	483	99,6	100,0	
Fehlend	System	2	,4		
	Gesamt	485	100,0		

**Tabelle 5–6: Frage nach Nutzen der Ratings für das Unternehmen**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr starker Nutzen	6	1,2	1,3	1,3
	starker Nutzen	63	13,0	13,7	15,0
	weiß nicht	123	25,4	26,7	41,6
	schwacher Nutzen	98	20,2	21,3	62,9
	sehr schwacher Nutzen	171	35,3	37,1	100,0
	Gesamt	461	95,1	100,0	
	System	24	4,9		
Fehlend	Gesamt	485	100,0		

**Tabelle 5–7: Frage nach der Gewinnentwicklung****Gewinn (seit 2000)**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr verschlechtert	105	21,6	22,3	22,3
	verschlechtert	76	15,7	16,1	38,4
	nicht verändert	97	20,0	20,6	59,0
	verbessert	149	30,7	31,6	90,7
	stark verbessert	44	9,1	9,3	100,0
	Gesamt	471	97,1	100,0	
	System	14	2,9		
Fehlend	Gesamt	485	100,0		

**Gewinn (seit 1995)**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr verschlechtert	112	23,1	24,3	24,3
	verschlechtert	44	9,1	9,5	33,8
	nicht verändert	75	15,5	16,3	50,1
	verbessert	133	27,4	28,9	79,0
	stark verbessert	97	20,0	21,0	100,0
	Gesamt	461	95,1	100,0	
	Fehlend	System	24	4,9	
Gesamt		485	100,0		

**Tabelle 5–8: Frage nach der Umsatzentwicklung****Umsatz (seit 2000)**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr verschlechtert	81	16,7	17,0	17,0
	verschlechtert	85	17,5	17,8	34,8
	nicht verändert	96	19,8	20,1	54,9
	verbessert	161	33,2	33,8	88,7
	stark verbessert	54	11,1	11,3	100,0
	Gesamt	477	98,4	100,0	
	Fehlend	System	8	1,6	
Gesamt		485	100,0		

**Umsatz (seit 1995)**

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr verschlechtert	66	13,6	14,1	14,1
	verschlechtert	51	10,5	10,9	25,0
	nicht verändert	74	15,3	15,8	40,8
	verbessert	146	30,1	31,2	72,0
	stark verbessert	131	27,0	28,0	100,0
	Gesamt	468	96,5	100,0	
	Fehlend	System	17	3,5	
Gesamt		485	100,0		

## **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