

**Prozeßorientierte Neuausrichtung der mittel- und langfristigen
Investitionsfinanzierung bei Großbanken gemäß den
Erfordernissen des Investitionsprozesses von KMU des
verarbeitenden Gewerbes**

-

**Eine Studie zur Schaffung von Interessenkonvergenz
zwischen KMU und Kreditinstituten im Bereich des
Corporate Banking**

Von der Fakultät für Maschinenbau, Elektrotechnik und
Wirtschaftsingenieurwesen der Brandenburgischen Technischen Universität
Cottbus zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktor der
Wirtschaftswissenschaften genehmigte Dissertation

vorgelegt von

Diplom-Kaufmann

Marcello H.M. Lucà

geboren am 25.03.1977 in Berlin

Vorsitzender:	Prof. Dr. Dr. Rainer Schwarz
Gutachter:	Prof. Dr. Klaus Serfling
Gutachter:	Prof. Dr. Wolfgang Cezanne
Tag der mündlichen Prüfung:	14.12.2004

Danksagung

Für die Betreuung dieser Arbeit gilt Herrn Professor Dr. K. Serfling, Lehrstuhlinhaber Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Besondere der Unternehmensfinanzierung der BTU Cottbus, mein verbindlichster Dank. Herrn Prof. Dr. Dr. R. Schwarz danke ich für die Übernahme des Vorsitzes im Promotionsausschuß, Herrn Prof. Dr. W. Cezanne für die Übernahme der Aufgaben des weiteren Gutachters.

Herrn J. Kox, als Schirmherr auf Bankseite, möchte ich meinem aufrichtigen Dank sagen für die wertvollen Ratschläge und die anregenden Diskussionen bei der Ausführung der bankspezifischen Themen. Mein Dank gilt ebenfalls Herrn H.-G. Brum sowie Herrn J. Nösinger für die stellvertretende Unterstützung der Arbeit.

Für die Hilfe bei der statistischen Auswertung im empirischen Teil dieser Arbeit, bedanke ich mich recht herzlich bei Herrn Prof. Dr. U. Kockelkorn (Institut für quantitative Methoden und Wirtschaftsinformatik, TU Berlin). An dieser Stelle möchte ich mich auch bei Frau K. Lindgren und Frau M. Pötzsch für die Vorbereitung und Durchführung der Unternehmensbefragung bedanken.

Nicht unerwähnt bleiben sollen die 813 KMU, die an der Befragung teilgenommen haben, ohne die eine empirische Studie nicht durchführbar gewesen wäre.

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre hiermit an Eides statt, daß ich die vorliegende Dissertation selbständig und ohne unerlaubte Hilfe angefertigt, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und die den benutzten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Cottbus, 15.04.2004



(Marcello H.M. Lucà)

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	I
Abbildungsverzeichnis	IX
Tabellenverzeichnis.....	XI
Abkürzungsverzeichnis.....	XIV
1 Einleitung.....	1
1.1 Vorbemerkungen	1
1.2 Aktueller Bezug und Ausgangslage.....	1
1.3 Zielsetzung der Arbeit.....	3
1.4 Aufbau der Arbeit.....	3
2 Die Investitionsfinanzierung	5
2.1 Investitionsarten.....	5
2.2 Finanzierungsalternativen	6
2.2.1 Langfristige Kreditfinanzierung	7
2.2.2 Kurzfristige Kreditfinanzierung.....	9
2.2.3 Kreditfinanzierung durch Kreditsubstitute.....	10
2.2.4 Überblick über die Finanzierungsvarianten	12
2.3 Der Begriff der Investitionsfinanzierung	13
3 Akteure der Investitionsfinanzierung	16
3.1 Die Unternehmensseite	16
3.1.1 Kleine und mittlere Unternehmen (KMU).....	16
3.1.1.1 Begriffsabgrenzung und Definitionskriterien von KMU	16
3.1.1.1.1 Quantitative Merkmale zur Kennzeichnung der Unternehmensgröße	17
3.1.1.1.2 Qualitative Merkmale zur Kennzeichnung der Unternehmensgröße..	20
3.1.1.2 Untersuchungsbezogene Definition	22
3.1.1.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von KMU	24
3.1.1.3.1 Die quantitative Bedeutung der KMU für die deutsche	
Volkswirtschaft	24
3.1.1.3.2 Die qualitative Bedeutung der KMU für die deutsche	
Volkswirtschaft	25
3.1.1.4 KMU und Fremdkapital	31

3.1.2	Das verarbeitende Gewerbe.....	32
3.1.2.1	Definition und Struktur des verarbeitenden Gewerbes	33
3.1.2.2	Zahlen und Fakten des verarbeitenden Gewerbes.....	35
3.1.2.3	Die Bedeutung der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung durch Banken für das verarbeitende Gewerbe.	38
3.1.3	Der Investitionsprozeß	42
3.1.3.1	Definition des Investitionsprozesses	42
3.1.3.2	Die Abläufe im Investitionsprozeß auf unternehmensinterner Ebene	44
3.1.3.3	Die Abläufe im Investitionsprozeß auf unternehmensexterner Ebene....	46
3.1.3.4	Steuerberater und Unternehmensberater als Partner der KMU	47
3.1.3.4.1	Steuerberater und Wirtschaftsprüfer	47
3.1.3.4.2	Unternehmensberater.....	50
3.2	Akteure der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung auf Finanzierungsseite.....	51
3.2.1	Die Rolle der Banken in der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung	52
3.2.1.1	Kreditbanken.....	56
3.2.1.2	Institute des Sparkassensektors.....	57
3.2.1.3	Institute des Genossenschaftssektors	61
3.2.1.4	Banken mit Sonderaufgaben.....	63
3.2.2	Die Rolle der Leasinggesellschaften in der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung.....	66
3.2.3	Gesamtbetrachtung der Akteure der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung auf Finanzierungsseite	67
3.2.4	Die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung privatwirtschaftlich organisierter Kreditbanken im Wandel.....	69
3.2.4.1	Das Eigenkapital im Mittelpunkt regulatorischer Veränderungen für das Kreditgeschäft	69
3.2.4.1.1	Verschiedene Begriffsdefinitionen von Eigenkapital.....	69
3.2.4.1.2	Status Quo des Kreditgeschäfts: Basel I.....	70
3.2.4.1.3	Die Zukunft des Kreditgeschäfts: Basel II.....	73
3.2.4.2	Der Einfluß von Risiko auf das Kreditgeschäft	76
3.2.4.2.1	Risikobegriffe.....	76
3.2.4.2.2	Mindestanforderung an das Kreditgeschäft (MaK).....	78
3.2.4.2.3	Risikoorientierte Verfahren und traditionelle Kennzahlen in der bankbetrieblichen Praxis.....	80

3.2.4.3	Die Refinanzierungssituation privater Kreditbanken.....	83
3.2.4.4	Einflüsse der ökonomischen Rahmenbedingungen auf das Kreditgeschäft	85
3.2.4.5	Die Kreditpreiskalkulation unter Berücksichtigung ertrags- und risikoorientierter Aspekte.....	87
3.2.4.6	Besondere Problemsituation des mittel- und langfristigen Kreditgeschäftes	89
3.2.4.7	Die Rolle der Hausbankbeziehung für die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung	92
3.2.4.8	Auswirkungen der veränderten Rahmenbedingungen auf das Kreditgeschäft der Banken	94
4	Reibungsverluste in der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung von KMU des verarbeitenden Gewerbes	98
4.1	Der Interessenkonflikt zwischen KMU und Banken	98
4.1.1	Veränderte Rahmenbedingungen auf Bank- und KMU-Seite als Ursache eines Interessenkonflikts	98
4.1.2	Konsequenzen aus dem Interessenkonflikt für KMU und Banken	101
4.2	Anpassungsstrategien auf Bankseite.....	102
4.2.1	Strategien der Eigenkapitalschonung.....	102
4.2.2	Risikosteuerung	105
4.2.3	Risiko- / Ertragsadjustiertes Pricing	108
4.2.4	Verbesserung der Refinanzierungsmöglichkeiten	109
4.2.5	Flexibilitätsstrategien	110
4.2.6	Rating orientierte Beratung	112
4.2.7	Schlußfolgerungen für Banken und KMU	113
4.3	Der Investitionsprozeß als bilaterale Anpassungsstrategie	114
5	Empirische Untersuchung zur Neuausrichtung des Investitionsprozesses im Rahmen einer bilateralen Anpassungsstrategie	119
5.1	Materialien und Methoden	119
5.1.1	Zielsetzung der empirischen Untersuchung	119
5.1.2	Das Erhebungsinstrument schriftliche Befragung	120
5.1.3	Die Konstruktion des Erhebungsbogens	121
5.1.4	Durchführung eines Pretests.....	123
5.1.5	Repräsentativität einer Stichprobe bezüglich der Grundgesamtheit.....	124

5.1.5.1	Der Rücklauf der Befragung und das nonresponse-Problem	126
5.1.5.2	Subsampling.....	130
5.1.5.3	Struktur der Grundgesamtheit, des Untersuchungssamples S_{Gesamt} sowie gesamtdeutsche Struktur des verarbeitenden Gewerbes.....	130
5.1.5.4	Signifikanztests	133
5.1.5.5	Zusammenfassung.....	133
5.1.6	Qualitative Aspekte der Befragung.....	134
5.1.7	Die Klassifizierung der befragten Unternehmen	136
5.2	Darstellung der Ergebnisse.....	139
5.2.1	Systematik der Ergebnisdarstellung.....	139
5.2.2	Derzeitige Situation der Investitionsfinanzierung auf Unternehmensseite ...	140
5.2.3	Hypothese I: Mangelhafter Investitionsprozeß auf Unternehmensseite	147
5.2.4	Hypothese II: Banken treten zu spät in den Investitionsprozeß ein.....	152
5.2.5	Hypothese III: Schlechte Kreditbereitschaft der Banken.....	155
5.2.6	Hypothese IV: Fehlendes Verständnis und falsche Wahrnehmungen auf Unternehmensseite	158
5.2.7	Hypothese V: Keine zielführende Positionierung der Banken hinsichtlich ihrer angebotenen Dienstleistungen.....	163
6	Diskussion der Ergebnisse und Entwicklung von Lösungsansätzen.....	170
6.1	Diskussion der Probleme im Investitionsprozeß	170
6.1.1	Mangelhafter Investitionsprozeß auf Unternehmensseite	170
6.1.2	Banken treten zu spät in den Investitionsprozeß ein	172
6.1.3	Die Kreditbereitschaft der Banken	174
6.1.4	Fehlendes Verständnis und falsche Wahrnehmungen auf Unternehmensseite	176
6.1.5	Keine zielführende Positionierung der Banken hinsichtlich ihrer angebotenen Dienstleistungen	179
6.1.6	Ergebnisübersicht aller fünf Hypothesen und abschließende Schlußfolgerungen	181
6.2	Lösungsansätze zur Optimierung des Investitionsprozesses.....	184
6.2.1	Lösungsansätze auf KMU-Seite	185
6.2.1.1	Verbesserung der Transparenz.....	185
6.2.1.2	Notwendigkeit der Betrachtung der Bank als umfassenden, gleichwertigen Partner.....	186
6.2.1.3	Notwendigkeit eines Investitionsmanagementsystems	187
6.2.1.4	Finanzplanung als strategische Managementaufgabe	188

6.2.2	Lösungsansätze auf Bankseite	188
6.2.2.1	Definition einer einheitlichen Strategie, Philosophie.....	188
6.2.2.2	Sensibilisierung der Firmenkundenbetreuung für die Problematik	189
6.2.2.3	Aufbau von Expertenwissen	190
6.2.2.4	Der Firmenkundenbetreuer als Relationship Manager.....	190
6.2.2.5	Investitionsplanung als Dienstleistungen der Banken.....	192
6.2.2.6	Kooperationen mit Unternehmensberatern, Steuerberatern	194
6.2.2.7	Standardisierung bestimmter Teile des Kreditgeschäfts	194
6.2.2.8	Risiko- / ertragspotentialbezogene KMU-Strategie: Selektion auf bestimmte Adressen	195
6.2.2.9	Offensive Kommunikationspolitik: Verbesserung des Dialogs mit dem Kunden	198
6.2.2.10	Prozeßorientierung der Produkte und Dienstleistungen.....	198
6.2.2.11	Beratungskontinuität steigern	199
6.2.2.12	Optimierte Nutzung der vorhandenen personellen Know How- Ressourcen (Wissensmanagement).....	200
6.2.2.13	Kommunikationsebene der Firmenkundenbetreuer im Unternehmen überprüfen und verbessern.....	200
6.2.2.14	Einzelmaßnahmen auf Bankseite im Überblick.....	201
7	Schlußbetrachtung	203
7.1	Zusammenfassung	203
7.2	Ausblick	205
	Literaturverzeichnis.....	208
	Studien.....	221
	Rechtsquellenverzeichnis.....	222
	Anhangsverzeichnis.....	223

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Branchensystematisierung nach Wirtschaftszweigen	33
Abbildung 2:	Erwerbstätige des produzierenden Gewerbes 2002 im gesamtwirtschaftlichen Vergleich	35
Abbildung 3:	Bruttowertschöpfung des produzierenden Gewerbes 2002 im gesamtwirtschaftlichen Vergleich	36
Abbildung 4:	Der Investitionsprozeß.....	43
Abbildung 5:	Systematisierung des Banksektors	52
Abbildung 6:	Marktstruktur im Bereich mittel- und langfristiger Unternehmenskredite nach Bankengruppen	54
Abbildung 7:	Verteilung möglicher Verluste bei Krediten.....	78
Abbildung 8:	Determinanten des Kreditpreises	89
Abbildung 9:	Auswirkungen einer Bonitätsverschlechterung des Kreditnehmers auf die Marge des Kreditgebers	92
Abbildung 10:	Deutsche Banken: Risikovorsorge im Vergleich zum Teilbetriebsergebnis.....	94
Abbildung 11:	Entwicklung mittel- und langfristiger Kredite an das verarbeitende Gewerbe (inländische Unternehmen und wirtschaftlich selbständige Personen)	95
Abbildung 12:	Zinsspannenvergleich in %: Schlußlicht Deutschland	96
Abbildung 13:	Aktuelle Herausforderungen auf Bank- und KMU-Seite	99
Abbildung 14:	Der Investitionsprozeß als bilaterale Anpassungsstrategie	116
Abbildung 15 eS :	Zeitliche Verteilung des Rücklaufs.....	127
Abbildung 16 eS :	Aufteilung des Untersuchungssamples nach Umsatzgrößenklassen, (Einfachnennung).....	136
Abbildung 17 eS :	Aufteilung des Untersuchungssamples nach Mitarbeitergrößenklassen (Einfachnennung)	137
Abbildung 18 eS :	Art der befragten Unternehmen (Einfachnennung)	138

Abbildung 19: Prozeß der Erstellung einer risiko- / ertragspotentialorientierten
KMU-Strategie bei Banken 197

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Finanzierungsalternativen sowie deren Eignung für KMU zur Durchführung von Investitionsprojekten	13
Tabelle 2:	Quantitative Definitionskriterien zur Kennzeichnung der Unternehmensgröße	18
Tabelle 3:	Qualitative Definitionskriterien zur Kennzeichnung mittelständischer Unternehmen	21
Tabelle 4:	Finanzierungsalternativen nach dem Kriterium der Rechtsstellung der Kapitalgeber und der Kapitalherkunft.....	32
Tabelle 5:	Haupt- und Nebenindustriezweige des verarbeitenden Gewerbes	34
Tabelle 6:	Zahlen und Fakten des verarbeitenden Gewerbes	37
Tabelle 7:	Investitionen des verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2000 nach Haupt- und Nebenindustriezweigen.....	39
Tabelle 8:	Mittel- und langfristige Unternehmenskredite nach Bankengruppen.....	54
Tabelle 9:	Mittel- und langfristige Unternehmenskredite und Anteil der Wohnungsbaukredite nach Bankengruppen.....	55
Tabelle 10:	Ausgewählte Charakteristika der einzelnen Bankgruppen.....	68
Tabelle 11:	Einfluß der Schuldnerqualität auf die Ermittlung der Risikoaktiva	71
Tabelle 12:	Anrechnungsfähigkeit von Sicherheiten gemäß den Vorschriften des Grundsatzes I.....	72
Tabelle 13:	Auswirkungen der Anpassungsstrategien der Banken auf die KMU-Seite	113
Tabelle 14 eS :	Position des Ansprechpartners im Unternehmen (befragte Person) (Einfachnennung)	123
Tabelle 15 eS :	Antwortverhalten in Abhängigkeit der beiden Schreiben	129
Tabelle 16 eS :	Aufteilung der Unternehmen innerhalb der Stichproben n_I und n_{II} nach Branchen	130

Tabelle 17	eS:	Aufteilung der Grundgesamtheit und des Untersuchungssamples S _{Gesamt} nach Branchen	131
Tabelle 18:		Struktur des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland nach Branchen, alle Unternehmen und Unternehmen mit 5-50 Mio. EUR Umsatz.....	132
Tabelle 19	eS:	Aufteilung des Untersuchungssamples klassifiziert nach Rechtsformen (Einfachnennung)	138
Tabelle 20	eS:	Strategische Unternehmensziele einer Investition.....	140
Tabelle 21	eS:	Investitionsmotive.....	141
Tabelle 22	eS:	Investitionsarten.....	141
Tabelle 23	eS:	Investitionsbedarf (Einfachnennung).....	142
Tabelle 24	eS:	Kreditnachfrage (Einfachnennung).....	142
Tabelle 25	eS:	Kapitalherkunft (Mehrfachnennung)	143
Tabelle 26	eS:	Produkte im Bereich der Fremdfinanzierung durch Banken (Mehrfachnennung)	144
Tabelle 27	eS:	Investitionshemmnisse	144
Tabelle 28	eS:	Kriterien der mittel- / langfristigen Investitionsfinanzierung.....	145
Tabelle 29	eS:	Kriterien bei der Entscheidungsfindung von Finanzierungsangeboten	146
Tabelle 30	eS:	Systematischer Investitionsprozeß (Einfachnennung).....	147
Tabelle 31	eS:	Einsatz von Investitionsprozeßbestandteilen (Einfachnennung).....	148
Tabelle 32	eS:	Verwendung von Investitionsrechenverfahren (Mehrfachnennung)	149
Tabelle 33	eS:	Die Mängel der bisherigen Investitionsplanung (Mehrfachnennung) ..	150
Tabelle 34	eS:	Erkennen von Investitionsbedarf (offene Frage, Mehrfachnennung) ...	151
Tabelle 35	eS:	Inanspruchnahme von Einrichtungen während des Investitionsprozesses (Mehrfachnennung)	153
Tabelle 36	eS:	Einschaltung der Bank in den Investitionsprozeß (Mehrfachnennung)	154
Tabelle 37	eS:	Anzahl der gestellten Kreditanträge 2002 (Einfachnennung)	155
Tabelle 38	eS:	Anzahl der abgelehnten Kreditanträge 2002 (Einfachnennung)	156

Tabelle 39	eS:	Kreditbereitschaft aus KMU-Sicht (Einfachnennung).....	157
Tabelle 40	eS:	Ablehnungsgründe von Kreditanträgen aus KMU-Sicht (Mehrfachnennung)	157
Tabelle 41a	eS:	Die Bank als Partner im Investitionsprozeß bei der derzeitigen Positionierung (Einfachnennung)	159
Tabelle 41b	eS:	Die Bank als Partner im Investitionsprozeß unter den Voraussetzungen von Frage 32 (Tabelle 45) (Einfachnennung)	159
Tabelle 42a	eS:	Vorteile eines frühzeitigeren Eintretens der Bank in den Investitionsprozeß (offene Frage, Mehrfachnennung)	160
Tabelle 42b	eS:	Nachteile eines frühzeitigeren Eintretens der Bank in den Investitionsprozeß (offene Frage, Mehrfachnennung)	161
Tabelle 43	eS:	Verhältnis von KMU zur Hauptbank (Mehrfachnennung)	162
Tabelle 44	eS:	Hilfe durch Banken im Investitionsprozeß (Mehrfachnennung).....	163
Tabelle 45	eS:	Voraussetzungen für eine intensive Begleitung aus KMU-Sicht (offene Frage, Mehrfachnennung)	164
Tabelle 46	eS:	Schwächen der Banken (Mehrfachnennung).....	165
Tabelle 47	eS:	Stärken der Banken (Mehrfachnennung)	166
Tabelle 48	eS:	Inanspruchnahme von Bankdienstleistungen durch KMU (Mehrfachnennung).....	167
Tabelle 49	eS:	Vorteile anderer Einrichtungen im Investitionsprozeß im Vergleich zur Bank (Mehrfachnennung)	168
Tabelle 50	eS:	Übersicht über die Ergebnisse systematisiert nach Hypothesen	182
Tabelle 51:		Verteilung der personellen Ressourcen innerhalb einer risiko- / ertragspotentialorientierten Bank-Strategie.....	197
Tabelle 52	eS:	Vorbereitung der Investitionsentscheidung (Mehrfachnennung)	201
Tabelle 53	eS:	Treffen der Investitionsentscheidung (Mehrfachnennung)	201
Tabelle 54:		Lösungsansätze im Überblick.....	202

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
ABS	Asset Backed Securities
BGA	Betriebs- und Geschäftsausstattung
BVR	Bundesverband der deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken
DGZ	Deutsche Girozentrale
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
DV	Datenverarbeitung
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EK	Eigenkapital
F&E	Forschung und Entwicklung
FK	Fremdkapital
HGB	Handelsgesetzbuch
IHK	Industrie- und Handelskammer
IKB	Industriekreditbank
IRB	Internal Rating Based
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KwG	Gesetz über das Kreditwesen
MaK	Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft
ROE	Return on Equity
SPV	Special Purpose Vehicle
StBerG	Steuerberatungsgesetz
VDMA	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau
WGZ	Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank eG
WPO	Wirtschaftsprüferordnung

1 Einleitung

1.1 Vorbemerkungen

Die vorliegende Arbeit ist mit Unterstützung einer deutschen Großbank entstanden, die aus Gründen der Wahrung ihrer Anonymität nicht genannt wird. Diese Unterstützung ermöglichte die Durchführung einer umfangreichen empirischen Studie aufgrund der vorhandenen Kunden der deutschen Großbank innerhalb der Zielgruppe von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) des verarbeitenden Gewerbes und führte zu einer großen Praxisnähe.

Tabellen und Abbildungen, deren Daten im Rahmen der empirischen Studie selbst erhoben wurden, sind mit dem Symbol eS (für empirische Studie) gekennzeichnet.

1.2 Aktueller Bezug und Ausgangslage

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) haben eine herausragende Bedeutung für die deutsche Volkswirtschaft. Der Investitionsprozeß im KMU-Segment nimmt eine Schlüsselfunktion ein. Investitionen dienen beispielsweise der Erhaltung und Erweiterung der Wettbewerbsfähigkeit, fördern das Gewinn- und Rentabilitätsstreben oder können zu einer Umsatzsteigerung bzw. Erweiterung des Marktanteils führen.¹

Die hohen Fremdkapitalquoten von bis zu 83 % im KMU-Segment² deuten auf einen hohen Fremdkapitalbedarf zur Durchführung von Investitionen hin. Dies unterstreicht die Wichtigkeit der Kreditfinanzierung durch Banken als wesentlicher Bestandteil der Fremdfinanzierung.³ Von allen Wirtschaftszweigen ist gerade das verarbeitende Gewerbe aufgrund der Kapitalintensität und der Langfristigkeit,⁴ die mit vielen Investitionen verbunden sind, in besonderem Maße auf die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung durch Banken angewiesen.

Das Kreditgeschäft der Banken und somit auch der Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung unterliegen derzeit einem tiefgehenden strukturellen Wandel. So erfordert die zunehmende Ertrags- und Risikoorientierung der Banken und die

¹ vgl. Abschnitt 5.2.2

² vgl. Abschnitt 3.1.1.4

³ vgl. Tabelle 4

⁴ KMU des verarbeitenden Gewerbes bewerten Investitionen in Maschinen und maschinelle Anlagen als besonders wichtig, vgl. Tabelle 22

voraussichtlich ab 01.01.2007⁵ geltenden Vereinbarungen von Basel II⁶ auf Bankseite den Aufbau geeigneter Methoden und Systeme. Diese sollen das unter Druck geratene Kreditgeschäft stabilisieren sowie die künftig geltenden regulatorischen Anforderungen erfüllen können. In Zukunft wird sich deshalb unter anderem der Kreditpreis stark an dem für die Bank erzielbaren ökonomischen Wertbeitrag orientieren.

Hohe Kreditausfälle, verschlechterte Refinanzierungsbedingungen oder hohe Eigenkapitalbindung vieler Institute beispielsweise führen auf Bankseite zu einer selektiveren Vergabe von Krediten. Durch den gleichzeitig hohen Fremdkapitalbedarf von KMU führt dies zunehmend zu einer negativen Beeinflussung im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung. Diese Problematik kann einen reibungslos ablaufenden Investitionsprozess auf Unternehmensebene behindern. Notwendige Investitionen bestimmter KMU können so nicht wie gewünscht oder auch gar nicht realisiert werden. Diese Schwierigkeiten führen immer häufiger zu Dissonanzen in der Beziehung zwischen Unternehmen und Banken. Die derzeitige Situation ist häufig durch ein fehlendes Verständnis für die jeweils andere Seite geprägt. Die Meinungen beider Parteien sind mitunter sehr subjektiv behaftet und werden im Rahmen dieser Arbeit eingehend analysiert. Aus der geschilderten Situation wird deutlich, daß der Begriff des Investitionsprozesses in dieser Arbeit immer unter der Prämisse verstanden wird, daß das jeweilige KMU zur Durchführung der Investitionen Fremdkapital benötigt.

Die Auswirkungen der derzeitig verfolgten Anpassungsstrategien vieler Banken aufgrund veränderter Rahmenbedingungen im Banksektor werden zum Teil bereits an einem veränderten Verhalten deutlich. Wohin die notwendigen Veränderungen im Ergebnis führen und welche Einflüsse sie auf das Zusammenspiel von KMU und Banken innerhalb des Investitionsprozesses haben werden, ist noch nicht absehbar. Fest steht jedoch, daß sich das Kreditgeschäft in Zukunft stark verändern wird. Transparentes Verhalten sowohl auf Unternehmens- als auch auf Bankseite wird immer wichtiger, um Verständnis auf der jeweils anderen Seite für das eigene Vorgehen zu erzielen.

⁵ vermutlich wird es bereits ab 01.01.2006 eine Parallelrechnung geben.

⁶ Der Begriff Basel II beinhaltet vielfältige Aspekte zur Neuregelung der Eigenkapitalunterlegung bei Kreditinstituten. Diese Neuregelungen werden im Laufe der weiteren Arbeit besprochen.

1.3 Zielsetzung der Arbeit

Die vorliegende Arbeit soll die vorhandenen Schwierigkeiten, die mit dem Ablauf des Investitionsprozesses im Rahmen der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung auf KMU- und Bankseite verbunden sind, aufdecken. Traditionelle Denkmuster und Handlungsweisen beider Parteien scheinen für sich ändernde Prozesse und neue Rahmenbedingungen nicht mehr geeignet.

Ziel der Arbeit ist es, im Rahmen der Optimierung des Investitionsprozesses als bilaterale Anpassungsstrategie einen Lösungsweg zur Schaffung von Interessenkonvergenz zwischen KMU und Banken zu identifizieren und auf seine Eignung zur Optimierung der Situation zu überprüfen. Im Rahmen dessen sollen sowohl für die KMU-Seite als auch für die Bankseite Einzelmaßnahmen entwickelt werden, die im Hinblick auf die Zielerreichung fördernd wirken.

1.4 Aufbau der Arbeit

In Kapitel 1 sind nach den einleitenden Vorbemerkungen (Abschnitt 1.1) der aktuelle Bezug dieser Arbeit (Abschnitt 1.2), die Zielsetzung (Abschnitt 1.3) und der Aufbau (Abschnitt 1.4) dargestellt.

Kapitel 2 befaßt sich mit der Investitionsfinanzierung. Im Rahmen dessen werden zunächst Begriffe der Investition (Abschnitt 2.1) sowie verschiedener Finanzierungsalternativen (Abschnitt 2.2.) erläutert. Darauf aufbauend erfolgt in Abschnitt 2.3 die Herleitung der Begriffsdefinition der Investitionsfinanzierung.

In Kapitel 3 erfolgt anschließend die Darstellung der Akteure der Investitionsfinanzierung. Abschnitt 3.1 betrachtet die Unternehmensseite. In Abschnitt 3.1.1 erfolgt eine Diskussion des KMU-Begriffs. Dabei werden sowohl quantitative als auch qualitative Definitionskriterien zur Abgrenzung von KMU gegenüber Großunternehmen sowie die quantitative und qualitative Bedeutung von KMU für die deutsche Volkswirtschaft besprochen. Weiterhin wird eine für diese Arbeit gültige KMU-Definition hergeleitet sowie die Bedeutung von Fremdkapital für KMU analysiert. Abschnitt 3.1.2 verdeutlicht die Relevanz des verarbeitenden Gewerbes für diese Arbeit. Der Investitionsprozeß als Betrachtungsobjekt auf Unternehmensseite wird in Abschnitt 3.1.3 analysiert. Dabei wird zunächst der derzeitige Ablauf berücksichtigt. Abschnitt 3.2 betrachtet nachfolgend die Akteure auf der Finanzierungsseite. Zunächst erfolgt eine Darstellung der Struktur des Bankmarktes (Abschnitt 3.2.1), anschließend werden Leasinggesellschaften als weitere

Akteure auf Finanzierungsseite besprochen (Abschnitt 3.2.2). Nach einer zusammenfassenden Gegenüberstellung von Banken und Leasinggesellschaften (Abschnitt 3.2.3) wird darauf aufbauend die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung durch privatwirtschaftlich organisierte Kreditbanken in Abschnitt 3.2.4 besprochen. Die derzeitige Situation findet dabei besondere Berücksichtigung.

Kapitel 4 leitet aus der derzeitigen Situation auf Unternehmens- und Bankseite im Investitionsprozeß und Kreditgeschäft Reibungsverluste in der Investitionsfinanzierung her. Abschnitt 4.1 thematisiert diesen Interessenkonflikt. In Abschnitt 4.2 werden bereits verfolgte Anpassungsstrategien der Banken besprochen. Abschließend wird in Abschnitt 4.3 der Investitionsprozeß als bilaterale Anpassungsstrategie betrachtet.

In Kapitel 5 ist die empirische Studie zur Neuausrichtung des Investitionsprozesses im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung dargestellt. Dem Eingangsabschnitt 5.1 über die verwendeten Materialien und Methoden folgt die Darstellung der Ergebnisse in Abschnitt 5.2. Die im Rahmen einer schriftlichen Befragung durchgeführte Studie ist in fünf Hypothesen systematisiert, die, vor der Befragung aufgestellt, anhand der Ergebnisse belegt bzw. widerlegt werden.

Die Auswertung der Ergebnisse sowie die daraus resultierenden Schlußfolgerungen werden in Abschnitt 6.1 besprochen. In Abschnitt 6.2 werden sie zu Lösungsansätzen weiterentwickelt, mit der Absicht zu einer Interessenkonvergenz zwischen Unternehmen und Banken im Investitionsprozess zu gelangen.

Kapitel 7 faßt die gesamte Arbeit (Abschnitt 7.1) abschließend zusammen und gibt einen Ausblick (Abschnitt 7.2).

2 Die Investitionsfinanzierung

2.1 Investitionsarten

Die unterschiedliche Verwendung des betriebswirtschaftlichen Investitionsbegriffes verlangt aus Gründen sprachlicher Klarheit und im Hinblick auf die in der empirischen Studie nachfolgend verwendeten Begriffe eine inhaltliche Auseinandersetzung. Im wirtschaftlichen Sprachgebrauch versteht man unter einer Investition „Kapitalverwendung“ oder „langfristige Kapitalanlage zur Gewinnerzielung“.⁷ Die Auseinandersetzung mit der Problematik des Investitionsbegriffes hat zu einer umfassenden Gliederung geführt. Der Investitionsbegriff kann differenziert werden nach der Art des Investitionsobjektes, nach dem Zweck der Investition sowie nach der Funktion der Investition.

Nach der Art des Investitionsobjektes unterscheidet man⁸:

- Realinvestitionen bzw. Sachinvestitionen
- Finanzinvestitionen
- immaterielle Investitionen bzw. Potentialinvestitionen.

Unter Realinvestitionen versteht man den Erwerb von Sachgütern. Beim Erwerb von Forderungs- und Beteiligungsrechten spricht man von einer Finanzinvestition. Zu den immateriellen Investitionen zählen Aufwendungen für Ausbildung, Forschung, Organisation und Marketing.

Nach dem Zweck der Investition sind zu unterscheiden:

- Gründungs- bzw. Errichtungsinvestitionen
- Ersatzinvestitionen, Anlagenerneuerungen
- Erweiterungsinvestitionen
- Rationalisierungsinvestitionen.

Unter einer Gründungsinvestition versteht man die Errichtung und die Erstausrüstung eines Betriebes für den Aufbau seiner inneren und äußeren Organisation. Dies führt in der Regel zur langfristigen Bindung von Kapital. Eine Ersatzinvestition beinhaltet das Ersetzen

⁷ vgl. Perridon / Steiner 2002, S. 27

⁸ zu allen begrifflichen Auseinandersetzungen und Systematisierungen in diesem Abschnitt vgl. Haderl / Arentzen 2000, S. 961, 971, 1095, 1362, 1476, 1636, 2578, 2583

vorhandener durch neue Investitionsobjekte. Sie dient der Aufrechterhaltung der betrieblichen Leistungsfähigkeit. Kommt es zu einer Erhöhung der betrieblichen Leistungsfähigkeit, ist sie zugleich Erweiterungsinvestition. Investitionen zur Vergrößerung der betrieblichen Leistungsfähigkeit bezeichnet man als Erweiterungsinvestitionen. Dabei kann es sich um eine horizontale Erweiterung, also um eine mengenmäßige Ausweitung des Produktions- und Absatzprogramms, oder auch um eine vertikale Erweiterung, also eine Vergrößerung der Produktionstiefe durch Angliederung von Produktionsstufen, handeln. Unter Rationalisierungsinvestitionen werden Investitionen zur Verbesserung bzw. Modernisierung der betrieblichen Anlagen erfaßt. Angestrebt wird primär eine wirtschaftlichere Leistungserstellung durch Senkung der Kosten, nicht eine Erhöhung der Produktion. Meist jedoch ist die Rationalisierungsinvestition mit einer Leistungssteigerung verbunden, so daß die Grenze zwischen Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestition fließend ist.

Bei der Differenzierung der Investition nach deren Funktionen werden in der Literatur genannt:

- Forschungsinvestitionen
- Entwicklungsinvestitionen
- Fertigungsinvestitionen
- Absatzinvestitionen.

Die Klassifizierung des Investitionsbegriffs nach der Funktion einer Investition soll nicht weiter diskutiert werden, da sich der Zweck der Investition aus den Begriffen selbst herleiten läßt.

Im Abschnitt 2.2 werden nun Finanzierungsalternativen dargestellt, um im Abschnitt 2.3 den Begriff der Investitionsfinanzierung durch eine inhaltliche Verknüpfung zwischen Investition einerseits und Finanzierung andererseits zu verdeutlichen.

2.2 Finanzierungsalternativen

In diesem Abschnitt werden ausgewählte Finanzierungsalternativen dargestellt und deren Eignung für KMU im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung bewertet. Am Ende des Abschnittes 2.2 erfolgt eine Übersicht über alle nachfolgend dargestellten Finanzierungsalternativen (Abschnitt 2.2.4).

Als langfristige Kredite werden in der vierteljährlichen Kreditnehmerstatistik der Deutschen Bundesbank Kredite mit einer Fristigkeit von über fünf Jahren bezeichnet, zu

den mittelfristigen Krediten zählen Kredite mit einer Fristigkeit von über einem Jahr bis einschließlich 5 Jahren und zu den kurzfristigen Krediten zählen Kredite mit einer Fristigkeit bis zu einschließlich einem Jahr.⁹ Die Definition orientiert sich auch an den Bestimmungen des HGB, nach denen Kapitalgesellschaften gemäß §268 Abs. 5 Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr in der Bilanz und gemäß § 285 Nr. 1 solche mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren im Anhang gesondert auszuweisen haben.¹⁰ Nachfolgend werden nun lang- und kurzfristige Kreditvarianten sowie Kreditsubstitute betrachtet.

2.2.1 Langfristige Kreditfinanzierung

Im Rahmen der langfristigen Kreditfinanzierung lassen sich für Unternehmen im wesentlichen nachfolgende Finanzierungsmöglichkeiten unterscheiden:¹¹

- Schuldverschreibungen (Industrieanleihen, Industrieobligationen)
- Schuldscheindarlehen
- langfristige Bankkredite
- langfristige Darlehen von nicht institutionellen Kreditgebern.

Durch Industrieanleihen wendet sich ein Unternehmen nicht an einen speziellen Kreditgeber, sondern an den Kapitalmarkt. Das Unternehmen verpflichtet sich bereits durch Ausstellung der Anleihe zur Rückzahlung einer bestimmten Geldsumme, meist des aufgenommenen Geldbetrages, sowie zu regelmäßigen Zinszahlungen. Aufgrund der hohen Bonitätsanforderungen sowie der Mindestbeträge von 150 Mio. EUR¹² für die Zulassung einer Anleihe zur Börse und den damit verbundenen hohen einmaligen Kosten in Form einer Konsortialprovision,¹³ kommt dieses Finanzierungsinstrument jedoch nur für Großunternehmen und für die größeren der mittleren Unternehmen in Betracht.

⁹ Bundesbank 2000a, S. 107ff

¹⁰ vgl. HGB (Handelsgesetzbuch)

¹¹ vgl. Perridon / Steiner 2002, S. 384ff auch zu den nachfolgenden Ausführungen der langfristigen und kurzfristigen Finanzierungsinstrumente

¹² vgl. Bundesverband deutscher Banken 2003, S. 27

¹³ Die Bank, bzw. das Bankenkonsortium, welches für die Plazierung der Anleihe am Kapitalmarkt verantwortlich ist, erhält meist eine vom Emissionsvolumen abhängige Vergütung im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich. Neben diesen einmaligen Kosten, sind die laufenden Kosten in Form der regelmäßigen Zinszahlungen anhängig von der Bonität des Unternehmens sowie der aktuellen Kapitalmarktlage.

Im Gegensatz zur Schuldverschreibung tritt beim Schuldscheindarlehen nicht der anonyme Kapitalmarkt, sondern eine Kapitalsammelstelle, beispielsweise ein privates oder öffentliches Versicherungsunternehmen, als Kreditgeber auf. Auch dieses Finanzierungsinstrument steht meist nur Großunternehmen bzw. nur den großen der mittleren Unternehmen zur Verfügung, wobei der Kreis der Kreditsuchenden bereits weiter als bei der Anleihe ist.¹⁴ Darüber hinaus sind für die Unternehmen aufgrund der geringeren Fungibilität¹⁵ von Schuldscheinen im Gegensatz zu Anleihen und den damit verbundenen Nachteilen für den Kreditgeber, höhere laufende Finanzierungskosten verbunden.

Für den überwiegenden Teil der mittleren Unternehmen jedoch kommt im Bereich der Kreditfinanzierung als langfristiges Finanzierungsinstrument neben der Möglichkeit eines Gesellschafterdarlehens nur der langfristige Bankkredit bzw. die Finanzierung aus Mitteln der öffentlichen Hand in Frage.¹⁶ Fungiert im Gegensatz zum klassischen, langfristigen Bankkredit die öffentliche Hand als Kreditgeber, werden die Kredite der gewährenden Institute, beispielsweise der KfW oder der DtA, in der Regel über eine Geschäftsbank durchgeführt.¹⁷ Investitionskredite aus Förderprogrammen der öffentlichen Hand haben im allgemeinen längere Laufzeiten von ungefähr zehn Jahren.

Traditionelle Festsatzkredite, beispielsweise mit einer einprozentigen Tilgung, einer fünfjährigen Zinsbindung und einer Laufzeit (Endfälligkeit) von gut 30 Jahren, werden immer häufiger von so genannten synthetischen Kreditstrukturen abgelöst.¹⁸ Die Bedingungen dieser langfristigen Kredite müssen periodisch nach Ablauf der Zinsbindung neu verhandelt werden. Ein moderner Festsatz-Kredit läßt sich im wesentlichen in die Bestandteile variabler Kreditzins, variable Kreditziehung, langfristige Liquiditätszusage, langfristig gebundene Marge und Derivat einteilen. Bei dieser Unterteilung wird die Zuordnung der Finanzierung in Kombination mit Zinsderivaten zur Investitionsfinanzierung deutlich.¹⁹ Im Rahmen von synthetischen Finanzierungsstrukturen kommt eine große Anzahl von Zinstermin- und Zinsoptionsgeschäften zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken in Frage, wie beispielsweise alle Arten von Swaps, Forward

¹⁴ Das notwendige Volumen bei einer Schuldscheinfinanzierung beträgt üblicherweise zwischen 10 und 100 Mio. EUR, vgl. Bundesverband deutscher Banken 2003, S. 28

¹⁵ unter Fungibilität eines Wertpapiers wird im allgemeinen seine Handelbarkeit am Markt verstanden.

¹⁶ zu den langfristigen Finanzierungsformen für mittelständische Unternehmen vgl. Zimmermann 1981, S. 44ff

¹⁷ für den Fall der KfW vgl. beispielsweise KfW 1998, S. 10

¹⁸ zu synthetischen Kreditstrukturen vgl. auch Abschnitt 4.2.5

¹⁹ vgl. Abschnitt 2.3

Rate Agreements, Caps, Floors, Collars und Swaptions.²⁰ Die Planungssicherheit für Unternehmen beträgt also nur wenige Jahre, erhöht jedoch gleichzeitig auch deren Flexibilität.

2.2.2 Kurzfristige Kreditfinanzierung

Im Rahmen der kurzfristigen Kreditfinanzierung kommen grundsätzlich institutionalisierte Kredite, insbesondere Bankkredite, und Kredite von Nichtbanken in Betracht. Auf eine umfangreiche Erläuterung einiger Begriffe ist bewußt verzichtet worden, da die kurzfristigen Finanzierungsvarianten für die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung ungeeignet sind.

Im Bereich der Handelskredite (Kredite von Nichtbanken) unterscheidet man Lieferantenkredite und Kundenanzahlungen. Lieferantenkredite sind in der Regel ausgesprochen teuer, was sich bei der Umrechnung der Skontosätze auf den effektiven Jahreszinssatz zeigt.²¹ Diese Kreditform schafft keine zusätzlichen finanziellen Mittel, sie verzögert lediglich den Abgang liquider Mittel aus dem Unternehmen. Kundenanzahlungen dagegen führen im Unternehmen direkt zu einer Erhöhung der liquiden Mittel belasten aber die Bankkreditlinien in der Regel durch Avale.

Die klassische kurzfristige Kreditform im Bereich der Bankkredite (institutionalisierte Kredite) stellt der Kontokorrentkredit dar. Die Abwicklung dieser Kreditart über Kontokorrentkonten, auch als Girokonten bekannt, erlaubt die flexible Inanspruchnahme einer bestimmten Kreditlinie bis zu einem maximalen Überziehungsbetrag. Auch diese Finanzierungsform ist relativ teuer und umfaßt als Kreditkosten neben den Zinsen häufig eine Bereitstellungsprovision. Als Besicherung von Kontokorrentkrediten kommen alle fiduziarischen Sicherheiten wie beispielsweise die Abtretung von Forderungen oder die Verpfändung von Wertpapieren in Betracht.

Der Lombardkredit dagegen wird auch durch ein Faustpfand wie bewegliche Sachen oder Forderungen besichert, sieht jedoch im Gegensatz zum Kontokorrentkredit nach Ablauf Teiner bestimmten Kreditlaufzeit die vollständige Tilgung vor.

²⁰ Obst / Hintner 2000, S. 798

²¹ der effektive Jahreszinssatz errechnet sich wie folgt: $\text{Jahressatz} = (\text{Skontosatz in \%} * 360) / \text{Zahlungsziel in Tagen} - \text{Skontofrist in Tagen}$. So ergibt sich bei einem Skontosatz von zwei Prozent bei Zahlung innerhalb von zehn Tagen und einem Zahlungsziel von 30 Tagen ein effektiver Zinssatz von 36 %)

Unter Wechseldiskontkrediten versteht man den Ankauf von Wechseln vor Fälligkeit unter Abzug von Zinsen. Dabei kommen Solawechsel oder gezogene Wechsel in Betracht.²² Da der Wechseleinreicher der Bank gegenüber verpflichtet bleibt, bis der Bezogene Zahlung geleistet hat, handelt es sich auch hierbei um einen Kredit. Die Einreichung von Wechseln dient jedoch lediglich, ähnlich dem Factoring, der Schaffung von Liquidität und ist als äußerst kurzfristiges Finanzierungsinstrument zu betrachten. In der Praxis schwindet jedoch der Einfluß dieses Finanzierungsinstrumentes mehr und mehr. In jüngster Vergangenheit haben private Kreditinstitute versucht durch ABS-gestützte²³ Wechsel das Wechselgeschäft durch diese Finanzinnovation neu zu beleben.

Die Finanzierung über Commercial Papers oder Euro Notes steht aus Kostengründen lediglich Großunternehmen zur Verfügung und findet daher an dieser Stelle keine weitere Berücksichtigung.

Die Kreditleihe ist durch den Avalkredit ein wesentliches Instrument zur Sicherung von Anzahlungen und deren Finanzierungswirkung. Akzeptkredit und Akkreditivkredit spielen volumensmäßig eine untergeordnete Rolle in der Liquiditätsbeschaffung.

Zusammenfassend wird festgestellt, daß kurzfristige Finanzierungsformen nicht für die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung für KMU geeignet sind, da bei kurzfristigen Kreditformen keine Fristenkongruenz zwischen der Kapitalbindungsdauer des Investitionsprojekts und der Kreditüberlassungsdauer besteht und sie zudem mit höheren Finanzierungskosten für den Kreditnehmer verbunden sind.

2.2.3 Kreditfinanzierung durch Kreditsubstitute

Neben den klassischen Kreditfinanzierungsvarianten haben sich in den zurückliegenden Jahren diverse Kreditsubstitute entwickelt.

Durch Asset Backed Securities (ABS) beispielsweise werden umfangreiche Zahlungsansprüche aus Forderungen innerhalb eines Pools als Treuhandvermögen verbrieft (Securitization) und als handelbare Wertpapiere meist an institutionelle Anleger veräußert.²⁴ Banken, Versicherungen, Fondgesellschaften oder Pensionskassen kaufen die Forderungen der Unternehmen auf und refinanzieren sich durch die Ausgabe von

²² beim Solawechsel sind Aussteller und Bezogener identisch, bei einem gezogenen fallen Aussteller und Bezogener nicht zusammen.

²³ vgl. nächsten Teilabschnitt „Kreditsubstitute“

²⁴ vgl. Perridon / Steiner 2002, S. 448f

Wertpapieren.²⁵ Die Zahlungsströme der ABS sind grundsätzlich durch die zugrundeliegenden Finanzaktiva bestimmt.²⁶ Die Durchführung von ABS-Transaktionen versetzt die Unternehmen ähnlich wie beim Factoring in eine verbesserte Liquiditätssituation. Dies kann zu einem verbesserten Bonitätsrating führen, ist jedoch mit hohen Fixkosten verbunden, die viele mittlere Unternehmen nicht aufbringen können.

Durch den vertraglich festgelegten, laufenden Ankauf von Forderungen im Rahmen des Factoring kann sich ein Unternehmen neben der reinen kurzfristigen Finanzierungsfunktion bei Übernahme der Debitorenbuchhaltung, des Inkasso- und/oder Mahnwesens durch den Factor auch eine Dienstleistungsfunktion, oder bei Übernahme des Bonitätsrisikos durch den Factor eine Kreditversicherungsfunktion erkaufen.

Factoring trägt sich als Finanzierungsinstrument kostenmäßig nur dann, wenn dadurch Lieferantenforderungen unter der Ausnutzung von Skonto zurückgezahlt werden können. Daher spielt diese Finanzierungsalternative für die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung keine entscheidende Rolle.

In den letzten Jahren hat Leasing mehr und mehr an Bedeutung gewonnen. Nach einer Studie von Siemens Financial Services (SFS)²⁷ hat die Leasingfinanzierung den klassischen langfristigen Bankkredit hinsichtlich der Wichtigkeit bereits überholt. Die Gründe hierfür liegen in den zahlreichen Vorteilen der Leasingfinanzierung gegenüber herkömmlichen Finanzierungsformen:²⁸

- Leasing kann so ausgestaltet werden, daß eine Bilanzneutralität erreicht wird, die EK-Quote bleibt unverändert; Kreditspielräume bleiben dann bestehen, wenn sich der Leasinggeber nicht bei den bestehenden Bankverbindungen des Leasingnehmers durch Forfaitierung refinanziert.
- Leasing ermöglicht eine klare Kalkulationsgrundlage aufgrund gleichbleibender Zahlungsströme.
- Es handelt sich um eine Investition ohne Kapitaleinsatz. Dadurch entsteht eine geringere Belastung der Finanzsituation des Leasingnehmers als beim Kauf. Die

²⁵ vgl. Engeser 2002, S. 84

²⁶ vgl. Perridon / Steiner 2002, S. 448

²⁷ vgl. Engeser 2002, S. 81: Im Rahmen dieser Studie wurden 690 Führungskräfte mittelständischer Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Umsatz oder mehr als 500 Mitarbeitern aus den wichtigsten Branchen zu ihren Finanzstrukturen befragt.

²⁸ zu den Besonderheiten, insbesondere den Vorteilen wirtschaftlicher bzw. steuerrechtlicher Art des Leasings vgl. auch Tacke 1989, S. 5ff, Demberg 1986, S.157ff

durch Leasing nicht gebunden Mittel können darüber hinaus anderweitig eingesetzt werden.

- Der „pay-as-you-earn“-Effekt ermöglicht eine gleichmäßige Anpassung der Projektausgaben an die Projekteinnahmen. In diesem Zusammenhang spricht man häufig auch von Kostenkongruenz.
- Leasing bietet mehr Flexibilität, da eine Anpassung der Nutzungsdauer und Vergütung an betriebliche Gegebenheiten erfolgen kann.
- Die Leasingraten sind abzugsfähige Betriebsausgaben.
- Leasing kann der Überalterung von Wirtschaftsgütern entgegenwirken.
- Beim Leasing muß der Leasingnehmer kein Zinsänderungsrisiko tragen.

2.2.4 Überblick über die Finanzierungsvarianten

Nachfolgende Tabelle 1 gibt einen abschließenden Überblick über alle dargestellten Finanzierungsalternativen sowie deren Eignung für KMU im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung.

Abschnitt 2.2 zeigt, daß im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung der klassische langfristige Bankkredit, synthetische Kreditstrukturen sowie Leasing als Finanzierungsalternative für KMU in Frage kommen. Der langfristige Bankkredit in all seinen Varianten und die Leasing-Finanzierung nehmen den zentralen Stellenwert innerhalb der Mittelstandsfinanzierung ein.²⁹ So nutzen innerhalb der Fremdfinanzierung drei von vier KMU die Kreditfinanzierung. Mit Abstand folgen Gesellschafterdarlehen und staatlich geförderte Kredite.³⁰ Die Wichtigkeit mittel- und langfristiger Kredite im Bereich der Investitionsfinanzierung bestätigt sich auch im späteren Verlauf der Arbeit im Rahmen der durchgeführten Studie.

²⁹ vgl. zur Wichtigkeit des Bankkredits für KMU auch Creditreform 2002, S. 25

³⁰ vgl. Geiseler 1999, S. 137 / als KMU wurden Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten analysiert

Tabelle 1: Finanzierungsalternativen sowie deren Eignung für KMU zur Durchführung von Investitionsprojekten

Fristigkeit der Finanzierung	Finanzierungsart	Eignung für KMU im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung
langfristige Finanzierung	Schuldverschreibungen	? hohe Bonitätsanforderung, ? Mindestemissionsvolumina => hohe Finanzierungskosten
	Schuldscheindarlehen	? geringe Fungibilität der Wertpapiere => hohe Finanzierungskosten
	langfristiger Bankkredit	? Fristenkongruenz zwischen Kapitalüberlassungs- und Kapitalbindungsdauer
	langfristiges Darlehen nicht institutioneller Kreditgeber (z.B. Gesellschafterdarlehen)	? aufwendiger und teuer Finanzmittelbeschaffungsprozeß ? häufig begrenzte Volumina => keine Konkurrenz zum klassischen Bankkredit
	synthetische Kreditstrukturen	? gute Finanzierungsalternative zum klassischen Bankkredit ? hohe Flexibilität
kurzfristige Finanzierung	Handelskredite (z.B. Lieferantenkredit, Kundenanzahlung,...)	? keine Fristenkongruenz zwischen Kapitalüberlassungs- und Kapitalbindungsdauer ? höhere Finanzierungskosten als langfristige Kreditformen => insgesamt geringe Relevanz für die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung
	kurzfristige Bankkredite (z.B. Kontokorrent-, Lombard-, Wechseldiskontkredit)	
	Commercial Papers, Euro Notes	? hohe Emissionsvolumina erforderlich ? meist zu hoch für mittelständische Unternehmen => hohe Finanzierungskosten
Kreditsubstitute	Asset Backed Securities	? hohe Fixkosten => ungeeignet für kleinere Unternehmen
	Factoring	? kurzfristiger Charakter => ungeeignet für langfristige Investitionsbelange
	Leasing	? gute Finanzierungsalternative zum klassischen Bankkredit

2.3 Der Begriff der Investitionsfinanzierung

Der Begriff der Investitionsfinanzierung verbindet den Gedanken der Mittelverwendung (Investition) eng mit dem der Mittelherkunft (Finanzierung). Die inhaltliche Verknüpfung von Investition und Finanzierung wird auch bei der Betrachtung der Definition auf Bank- sowie KMU-Seite deutlich.

Aus Banksicht spricht man dann von einer Investitionsfinanzierung, wenn eine Finanzierung wie folgt charakterisiert ist:

- objektbezogene Finanzierung
- schuldnerbezogene Projektfinanzierung
- Cash Flow-bezogene Projektfinanzierung.

Auf Bankseite wird somit dann von einer Investitionsfinanzierung gesprochen, wenn sich die Finanzierung auf ein bestimmtes Investitionsobjekt bezieht, wenn eine Projektfinanzierung auf die Bonität des Schuldners abgestellt wird oder sie sich an der Erzielung des Cash Flows eines bestimmten Projektes orientiert.

Die Objekt- und Cash Flow-Bezogenheit einer Finanzierung wird vor allem im Bereich der Projektfinanzierung von Banken deutlich, bei der die Finanzierung einer selbständigen ökonomischen Einheit auf die nachhaltige Erzielung des Cash Flows aus dem Projekt zur Leistung des Kapaldienstes sowie auf die Aktiva des Projektes – beispielsweise als Sicherheitenunterlegung für die Kapitalgeber – abgestellt wird.³¹ Auch bei der Finanzierung in Kombination mit Zinsderivaten wird die enge Verknüpfung zwischen Investition und Finanzierung deutlich. So richtet sich die individuelle Ausgestaltung einer solchen synthetischen Kreditstruktur nach den Belangen des Kreditnehmers, die wiederum determiniert sind durch die Eigenarten der beabsichtigten Investition (z.B. Liquiditätsfluß oder Exitmöglichkeiten).

Auf Unternehmensseite sind vor allem die nachstehenden Finanzierungsregeln³² eng mit dem Begriff der Investitionsfinanzierung verbunden. In der Literatur werden vertikale und horizontale Regeln unterschieden. Vertikale Finanzierungsregeln stellen Bilanz-Passiva³³ zueinander in Beziehung und sind daher weniger von Interesse für die Investitionsfinanzierung. Die horizontalen Finanzierungsregeln stellen dagegen auf den Zusammenhang zwischen Mittelverwendung (Bilanz-Aktiva) und Mittelherkunft (Bilanz-Passiva) ab.

Die goldene Finanzierungsregel, auch als klassische Finanzierungsregel oder als goldene Bankregel bezeichnet, fordert, daß sich die Überlassungsdauer der Finanzierungsmittel und deren Bindungsdauer entsprechen müssen. Die allgemeine Forderung dieser

³¹ vgl. Obst / Hintner 2000, S. 794ff

³² zu den Finanzierungsregeln vgl. Perridon / Steiner 2002, S. 544ff

³³ eine vertikale Finanzierungsregel (Kapitalstrukturregel) ist z.B. der Verschuldungsgrad V ausgedrückt als Quotient von Fremdkapital und Eigenkapital oder die Eigenkapital- bzw. Fremdkapitalquote.

Fristenkongruenz, wie sie in der goldenen Finanzierungsregel zum Ausdruck kommt, wird durch die goldene Bilanzregel konkretisiert. Bei der goldenen Bilanzregel wird davon ausgegangen, daß die Zuordnung von Vermögensgegenständen zum Anlage- bzw. Umlaufvermögen identisch ist mit lang- bzw. kurzfristiger Kapitalbindung. Das Anlagevermögen soll dann durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital (enge Fassung der goldenen Bilanzregel) gedeckt sein. Bei der weiten Fassung der goldenen Bilanzregel müssen zusätzlich die langfristig gebundenen Teile des Umlaufvermögens gedeckt sein.

Auch wenn die genannten Regeln auf der Bilanzstruktur aufbauen, die aufgrund von Bewertungsvorschriften den tatsächlichen Vermögens- und Kapitalaufbau einer Unternehmung nicht völlig exakt darstellt, ist den Regeln die praktische Anwendbarkeit als grobe Orientierungshilfe nicht abzusprechen.

Die aufgeführten Beispiele, insbesondere auf Bankseite, zeigen, daß die Investitionsfinanzierung als komplexer Prozeß und nicht als einmalige Tätigkeit verstanden werden muß. Die Investitionsfinanzierung ist auch eng mit dem Begriff des Investitionsprozesses verknüpft, was insbesondere in Abschnitt 3.1.3 deutlich wird.

3 Akteure der Investitionsfinanzierung

3.1 Die Unternehmensseite

3.1.1 Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

3.1.1.1 Begriffsabgrenzung und Definitionskriterien von KMU

Die begriffliche Vielfalt im KMU-Bereich erfordert eine Auseinandersetzung mit den in Theorie und Praxis verwendeten Terminologien. Im allgemeinen Sprachgebrauch werden die Begriffe Unternehmen, Unternehmung und Betrieb häufig synonym verwendet. Beim Begriff Unternehmen handelt es sich um eine vor allem in Gesetzestexten und der Wirtschaftszweigsystematik verwendete Bezeichnung für eine Unternehmung. Der Begriff der Unternehmung charakterisiert ein wirtschaftlich-rechtlich organisiertes Gebilde mit dem Ziel der nachhaltig ertragbringenden Leistung. Der Begriff Betrieb bezeichnet hingegen eine örtliche, technische und organisatorische Einheit zum Zweck der Erstellung von Gütern und Dienstleistungen. So kann ein Unternehmen durchaus aus mehreren Betrieben bestehen. Umgekehrtes gilt jedoch nicht.

Im Rahmen dieser Arbeit werden je nach inhaltlicher Bedeutung die Begriffe Unternehmen und Betrieb verwendet.

Auch die Begriffe kleine und mittlere Unternehmen, kleine und mittelgroße Unternehmen, kleine und mittelständische Unternehmen oder ausschließlich mittelständische Unternehmen werden in der wissenschaftlichen Literatur sowie im Sprachgebrauch trotz verschiedener Begriffsinhalte durch unterschiedliche Definitionskriterien häufig synonym verwendet. In der wissenschaftlichen Literatur orientieren sich die verwendeten Begriffe weitgehend am Forschungsinteresse der Autoren oder der Institutionen. Eine weitgehend anerkannte und einheitliche Festlegung von quantitativen und qualitativen Definitionskriterien für den jeweiligen Begriff gibt es jedoch nicht.³⁴ Der Begriff „mittelständisch“ bzw. „Mittelstand“ betont unabhängig von der Unternehmensgröße neben rein wirtschaftlichen Kriterien auch die soziale und psychologische (soziologische) Ebene, also auch quantitativ nicht erfaßbare Kriterien. Ausdrücke wie „klein“, „mittel“ bzw. „mittelgroß“ sind ausschließlich betriebsgrößenbezogene quantitative Begriffe.³⁵

³⁴ vgl. Mugler 1998, S. 19

³⁵ vgl. Hauser 2000, S. 1

Durch die Berücksichtigung von sowohl quantitativen (kardinal meßbaren) als auch qualitativen (nominal meßbaren) Definitionskriterien eines Begriffes wird häufig ein umfassenderer Einblick in das Wesen der Unternehmen ermöglicht, allerdings kann es dadurch auch zu Überschneidungen von Merkmalen mit Großunternehmen kommen.

Neben der begrifflichen Vielfalt im KMU-Bereich ist es jedoch erforderlich, zwischen KMU und Großunternehmen zu unterscheiden. Die Aussage nach Welsh / White „A small business is not a little big business“³⁶ charakterisiert die Notwendigkeit, für kleinere Unternehmen nicht dieselben betriebswirtschaftlichen Prinzipien heranzuziehen wie für Großunternehmen. So nennen die Autoren vor allem fehlende oder mangelhafte Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten innerhalb von KMU oder den größeren Einfluß von externen Veränderungen auf politischer oder wirtschaftlicher Ebene auf die Unternehmensentwicklung von KMU³⁷. Die beiden nachfolgenden Abschnitte unterscheiden aufgrund der Notwendigkeit der Differenzierung nun quantitative und qualitative Merkmale zur Kennzeichnung der Unternehmensgröße.

3.1.1.1 Quantitative Merkmale zur Kennzeichnung der Unternehmensgröße

Quantitative Merkmale sind einfacher als qualitative zu erheben. Aufgrund des hohen verwaltungstechnischen Aufwandes bei der Verwendung von qualitativen Kriterien ist es deshalb wenig verwunderlich, daß viele Institutionen, darunter auch die Großbanken, überwiegend quantitative Kriterien zur Spezifizierung von KMU verwenden. Tabelle 2 stellt eine Auswahl der vielfältigen Definitionskriterien dar.

Ein Vergleich der fünf Kriterienarten nach Busse von Colbe in Tabelle 2 mit den in der Praxis angewandten Definitionen zeigt, daß sich sowohl die Definition nach HGB, die des Statistischen Bundesamtes als auch die der Europäischen Kommission fast ausschließlich aus Merkmalen zur Messung der Leistungswerte zusammensetzen. Die beispielhaft angeführten Abgrenzungen verwenden ausschließlich quantitative Kriterien. In der Literatur existiert eine Vielzahl weiterer Definitionskriterien, die jedoch keinen Beitrag zur Vereinheitlichung einer Definition leisten.³⁸

Definitionen von Unternehmen zur Kennzeichnung der Betriebsgröße können sowohl eindimensional oder auch mehrdimensional sein.³⁹ Bei den in Tabelle 2 dargestellten

³⁶ Welsh / White 1980, S. 18

³⁷ vgl. Welsh / White 1980, S. 18

³⁸ Pleitner beispielsweise listet mehr als 25 Definitionen auf, vgl. Pleitner 1981, S. 24f

³⁹ vgl. Mugler 1995, S. 19

Definitionen handelt es sich ausschließlich um mehrdimensionale Abgrenzungen (Beschäftigungs-, Umsatz-, Bilanzsumme-, oder Unabhängigkeitskriterium). Eindimensionale Kriterien sind zwar leichter erfaßbar, erlauben aber nur unzureichende Aussagen über das Wesen des Betriebes zu treffen. Mehrdimensionale Kriterien dagegen informieren umfassender, erhöhen jedoch auch die Anforderungen an die Erhebung und Auswertung von Daten.

Tabelle 2: Quantitative Definitionskriterien zur Kennzeichnung der Unternehmensgröße

Quelle: siehe Fußnoten innerhalb der Tabelle

Definitionsbegründer	Kriterien	Bewertung und Verwendung
Autoren		
Busse von Colbe ⁴⁰	<ul style="list-style-type: none"> • Einsatzmengen elementarer Produktionsfaktoren (Maschinenstunden, Werkstoffmengen, Arbeitsstunden) • Einsatzwerte elementarer Produktionsfaktoren (Maschinenkosten, Materialkosten, Personalkosten) • Kapitaleinsatz (Gesamtkapital, Eigenkapital) • Leistungsmengen (Produktionsmengen, Absatzmengen) • Leistungswerte (Umsatz, Wertschöpfung) 	<ul style="list-style-type: none"> • sehr spezifische und autorengelundene Definition • Aufwendige Erfassung der Definitionskriterien
Behörden, Institute		
HGB §267 ⁴¹	<p>mindestens zwei der drei Kriterien:</p> <p><u>klein</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bilanzsumme = 3,438 Mio. EUR • Umsatz = 6,875 Mio. EUR • Jahresdurchschnitt der Arbeitnehmer = 50 <p><u>mittelgroß</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kriterien für kleine Unternehmen werden überschritten • Bilanzsumme = 13,75 Mio. EUR • Umsatz = 27,5 Mio. EUR • Jahresdurchschnitt der Arbeitnehmer = 250 <p><u>groß</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kriterien für mittelgroße Unternehmen werden überschritten 	<ul style="list-style-type: none"> • Gültigkeit nur für Kapitalgesellschaften, Bedeutung für den Jahresabschluß
Statistisches Bundesamt	<ul style="list-style-type: none"> • Die Definition für KMU und Großunternehmen des statistischen Bundesamtes richtet sich nach der aktuellen EU-Definition 	<ul style="list-style-type: none"> • siehe Definition der Europäischen Kommission

Fortsetzung nächste Seite

⁴⁰ vgl. Busse von Colbe 1964, S. 29ff

⁴¹ vgl. HGB (Handelsgesetzbuch)

Definitionsbegründer	Kriterien	Bewertung und Verwendung
Europäische Kommission 1996 ⁴²	<p>Das Beschäftigungskriterium ist ein notwendiges Kriterium.</p> <p><u>klein</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • höchstens 50 Beschäftigte • Jahresumsatz von höchstens 7 Mio. EUR oder • Bilanzsumme kleiner als 5 Mio. EUR <p><u>mittel</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • mit höchstens 250 Beschäftigten • Jahresumsatz von höchstens 40 Mio. EUR oder • Bilanzsumme kleiner als 27 Mio. EUR <p><u>groß</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kriterien für mittlere Unternehmen werden überschritten • Das Unternehmen darf nicht zu 25 % oder mehr im Besitz von einem oder mehreren Unternehmen stehen, die diese Kriterien nicht erfüllen (Unabhängigkeitskriterium). 	<ul style="list-style-type: none"> • formal zwar nicht verbindlich, besitzt jedoch eine starke Standardisierungskraft • Verbreitung innerhalb der Kreditinstitute vor allem im Bereich der öffentlichen Förderung und damit auch im Bereich des Corporate Banking
Europäische Kommission 2003 ⁴³	<p>Das Beschäftigungskriterium ist ein notwendiges Kriterium.</p> <p><u>mikro</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • höchstens 10 Beschäftigte • Jahresumsatz von höchstens 2 Mio. EUR oder • Bilanzsumme kleiner als 2 Mio. EUR <p><u>klein</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • höchstens 50 Beschäftigte • höchstens 10 Mio. EUR oder • Bilanzsumme kleiner als 10 Mio. EUR <p><u>mittel</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • höchstens 250 Beschäftigten, • Jahresumsatz höchstens 50 Mio. EUR oder • Bilanzsumme kleiner als 43 Mio. EUR 	<ul style="list-style-type: none"> • formal zwar nicht verbindlich, besitzt jedoch eine starke Standardisierungskraft • Verbreitung innerhalb der Kreditinstitute vor allem im Bereich der öffentlichen Förderung und damit auch im Bereich des Corporate Banking

Erstreckt sich im Bereich der KMU-Forschung eine empirische Analyse darüber hinaus auf unterschiedliche Branchen, ist häufig eine Festlegung der Kriterien für jede Branche sinnvoll. Branchenbezogene Besonderheiten finden sich bei Bayer⁴⁴ oder Thürbach / Menzenwerth.⁴⁵ Die häufig verwendeten Größenklassifizierungen wie Umsatz und / oder Beschäftigung sind oft mit branchenspezifischen Abhängigkeiten behaftet. So können die Umsätze verschiedener Unternehmen bei gleicher Beschäftigtenzahl innerhalb einer

⁴² Europäische Kommission 1996, S. 4-9, Anhang

⁴³ Europäische Kommission 2003, S. 36

⁴⁴ Bayer 1963, S. 31ff

⁴⁵ Thürbach / Menzenwerth 1975, S. 7

Branche beispielsweise durch eine unterschiedliche Auftragsstruktur, Qualifikation der Führungskräfte, maschinelle Ausstattung und Kapazitätsauslastung erheblich voneinander abweichen. Auch eine bestimmte Beschäftigtenzahl kann in einem Wirtschaftszweig auf eine ansehnliche Größe, in einer anderen Branche jedoch auf ein Kleinunternehmen hindeuten.⁴⁶

Die alleinige Verwendung quantitativer Kriterien charakterisiert das Wesen eines Unternehmens oft nur unzureichend. Nachfolgend erfolgt daher einer Diskussion qualitativer Abgrenzungskriterien.

3.1.1.1.2 Qualitative Merkmale zur Kennzeichnung der Unternehmensgröße

Wie umfangreich sich die Klassifizierung von KMU anhand von qualitativen anstatt quantitativer Merkmale gestalten kann, zeigt die Vorgehensweise von Mugler.⁴⁷

Er unterscheidet grundsätzlich zwei mögliche Ansatzweisen:

- Merkmalskataloge: Von einem KMU kann gesprochen werden, wenn eine bestimmte Menge von Merkmalen auf das Unternehmen zutrifft. Keinesfalls ausreichend sind nur einige, wenige Merkmale. Ebenso wenig müssen alle Merkmale des Katalogs erfüllt sein.
- Typologien: Bei dieser Ansatzweise werden aufgrund der Häufigkeit bestimmter Merkmale verschiedene Merkmalsklassen gebildet. Sie geht damit über den einfachen Merkmalskatalog hinaus.

Umfangreiche qualitative Kriterien zur Einordnung von kleinen und mittleren Unternehmen finden sich bei Ganzel.⁴⁸ Der Autor unterscheidet dabei Grund-, Folge- und ergänzende Häufigkeitsmerkmale. In Tabelle 3 sind die Grund- und Folgemerkmale Ganzels beispielhaft aufgeführt. Im Bereich der Grundmerkmale unterscheidet Ganzel nach der Persönlichkeit eines mittelständischen Unternehmens und nach dem vorherrschenden personalen Wirtschaftsprinzip, im Bereich der Folgemerkmale nach Merkmalen, welche den Unternehmer, die Struktur des Unternehmens sowie die Leistung und Wirtschaftsweise des Unternehmens betreffen.

Bei Betrachtung der Grundmerkmale von mittelständischen Unternehmen kann insgesamt eine enge Verflechtung zwischen Unternehmenseigentum und -führung festgestellt

⁴⁶ vgl. Pleitner 1981, S. 22

⁴⁷ vgl. Mugler 1995, S. 19ff

⁴⁸ vgl. Ganzel 1962, S. 279ff

werden.⁴⁹ Ein Großteil der Kriterien trifft auch heute noch auf KMU zu. Dennoch sind einige Kriterien kritisch zu hinterfragen. So ist die überwiegende Eigenfinanzierung heutzutage nicht mehr als Definitionskriterium für KMU geeignet, da KMU in immer stärker werdendem Maße fremdfinanziert sind.⁵⁰

Tabelle 3: Qualitative Definitionskriterien zur Kennzeichnung mittelständischer Unternehmen

Quelle: Ganzel 1962, S. 279ff (eigene Darstellung)

Grundmerkmale
nach der Persönlichkeit eines mittelständischen Unternehmens
<ul style="list-style-type: none"> • Das Unternehmen stellt die dauerhafte Lebensaufgabe des Unternehmers dar. • Die Kapitalrentabilität spielt der Berufsausübung gegenüber eine untergeordnete Rolle. • Das Unternehmen stellt die Existenzgrundlage des Unternehmers dar, im Mittelpunkt steht nicht die Gewinnmaximierung, sondern die Erzielung eines angemessenen Gewinns. • Der Unternehmer vereinigt Kapital und Unternehmensleitung in einer Hand.
nach dem vorherrschenden personalen Wirtschaftsprinzip
<ul style="list-style-type: none"> • Die Struktur und Wirtschaftsweise des Unternehmens werden durch den Unternehmer bestimmt. • Die Bindung zwischen den im Unternehmen Tätigen ist tiefgehend.⁵¹
Folgemerkmale
den Unternehmer betreffend
<ul style="list-style-type: none"> • Der Unternehmer ist ein leistungsfähiger Fachmann. • Bezüglich der Risikobereitschaft ist der Unternehmer vorsichtig. • Der Unternehmer ist eher koalitionsunwillig. • Er betreibt nicht gleichzeitig mehrere Betriebe verschiedener Tätigkeitsgebiete. • Der Unternehmer wirkt ständig in den alltäglichen Geschäften des Unternehmens mit. • Er will das Unternehmen nicht über die Möglichkeit seiner Einflußnahme hinaus ausdehnen.
die Struktur des Unternehmens betreffend
<ul style="list-style-type: none"> • Personale Unternehmensform, theoretisch ist trotzdem jede Rechtsform möglich. • Überwiegende Eigenfinanzierung, der Kapitalmarkt steht dem Unternehmen nicht offen. • Das Unternehmen ist mindestens so groß, daß es dem Unternehmer volle Beschäftigung und ausreichendes Einkommen sichert.
die Leistung und Wirtschaftsweise des Unternehmens betreffend
<ul style="list-style-type: none"> • Das Unternehmen ist auf ein kleindimensioniertes Produkt- und / oder Dienstleistungsprogramm ausgerichtet. • Das Unternehmen ist gekennzeichnet durch kurze Informationswege und beschränkte Möglichkeit zur Arbeitsteilung. • Das Unternehmen ist in vielen Funktionsbereichen anpassungsfähig und flexibel.

⁴⁹ vgl. Pleister 1999, S. 24 und Zimmermann / Wortmann 2001, S. 157 und Horn 2000, S. 27

⁵⁰ vgl. Kapitel 3.1.1.4

⁵¹ vgl. auch Zimmermann / Wortmann 2001, S. 157

Die obigen Darstellungen zeigen, daß qualitative Merkmale einer Begriffsbestimmung für KMU recht umfangreich sein können. Da die genannten Kriterien nur schwer meßbar sind, würde die Einordnung von Unternehmen nach den dargestellten Vorgehensweisen bei der Erhebung von Daten zu großen Schwierigkeiten führen und macht den Einsatz dieser Methoden in der Praxis aufgrund des enormen Erhebungsaufwandes wenig sinnvoll.

3.1.1.2 Untersuchungsbezogene Definition

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, daß es vielfältige Definitionskriterien zur Begriffsabgrenzung von KMU gibt. Aufgrund der Vielfalt im Bereich von quantitativen und qualitativen Definitionskriterien hat sich bis heute keine einheitliche Begriffsverwendung durchgesetzt. Deshalb sollte im Bereich der KMU-Forschung die jeweilige, verwendete Begriffsdefinition vom Untersuchungsgegenstand der Analyse abhängen.

In diesem Zusammenhang sind insbesondere die von Pfohl genannten erhebungsbezogenen Auswahlkriterien betriebsgrößenrelevanter Merkmale wie Erhebungsmöglichkeit, Erhebungsaufwand und Erhebungsgenauigkeit von besonderem Interesse. Sie beeinflussen maßgeblich die Durchführbarkeit und die sachliche Richtigkeit solcher Untersuchungen.⁵²

- ? Die Erhebungsmöglichkeit betrachtet dabei die Schwierigkeiten, die mit der Erhebung der Daten insbesondere bei kleineren Unternehmen verbunden sind. Werden bestimmte zu erfassende Sachverhalte als Betriebsgeheimnis angesehen, sind zuverlässige Informationen nicht zu erwarten. Ob dabei ein bestimmter Sachverhalt als Betriebsgeheimnis betrachtet wird oder nicht, hängt maßgeblich von der Einstellung der Kontaktperson zum Betrieb und der Betriebsgröße selbst ab.⁵³
- ? Der Erhebungsaufwand spiegelt die Problematik der Zumutbarkeit wider. Ist der Aufwand für die Befragten zu hoch, geht dies mit einem deutlichen Qualitätsverlust der erhobenen Daten einher und senkt die Bereitschaft, überhaupt Auskunft zu geben.
- ? Die Erhebungsgenauigkeit beruht auf der Annahme, daß ein gegebener Sachverhalt von verschiedenen Personen unterschiedlich beurteilt werden kann.

⁵² vgl. Pfohl 1997, S.6, S. 13ff

⁵³ Günzel 1975, S. 78f

Aus den Kriterien Erhebungsmöglichkeit und Erhebungsaufwand folgt, daß insbesondere bei KMU Schwierigkeiten bei der Erhebung der Daten entstehen können, die das Ergebnis einer Studie maßgeblich beeinflussen und die Aussagefähigkeit beeinträchtigen können.

Trotz dieser untersuchungsrelevanten Schwierigkeiten ist eine spezifische Begriffsdefinition der betrachteten Unternehmen Voraussetzung für eine Analyse im Bereich der KMU-Forschung, um aussagekräftige und nach Möglichkeit allgemeingültige Ergebnisse zu erhalten. Entscheidend ist vor allem auch die Operationalisierbarkeit der einzelnen Definitionskriterien. Hauser weist bei Durchführung umfassender statistischer Untersuchungen auf die Notwendigkeit hin, die Unternehmen nach ihrer Betriebsgröße zu klassifizieren, zumal bei der Auswertung vorhandenen Zahlenmaterials häufig keine anderen Klassifizierungen vorliegen.⁵⁴ Außerdem sind spätere Vergleiche im Fall der Erhebung eigener Daten nach anderen Kriterien als der Betriebsgröße nur unter Schwierigkeiten möglich.⁵⁵

Die Definition von KMU in dieser Arbeit richtet sich somit nach den Umsatzgrößenklassen der Kunden einer deutschen Großbank, also nach einem quantitativen Definitionskriterium. Im Folgenden werden Unternehmen mit

- 5-250 Mio. EUR Jahresumsatz

als KMU bezeichnet.

Die verwendete Umsatzklassifizierung zeigt, daß sich der Begriff KMU innerhalb dieser Arbeit also eher auf mittlere Unternehmen bezieht. Bei kleineren Unternehmen mit weniger als 5 Mio. EUR Umsatz wird von zu geringen Investitionen ausgegangen, um ausreichend Erfahrungswerte aus der laufenden Geschäftstätigkeit für die Beantwortung der Fragen innerhalb der empirischen Analyse vorweisen zu können. Eine Betrachtung von Unternehmen mit geringeren Umsätzen als 5 Mio. EUR ist daher für die zu untersuchende Problematik im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung nicht notwendig.

⁵⁴ vgl. Hauser 2000, S. 2f

⁵⁵ So weicht auch im Rahmen dieser Arbeit die Klassifizierung bei Verwendung von Sekundärstatistiken teilweise leicht von der verwendeten eigenen ab, da der jeweiligen Kategorisierung der Institute, von denen die Daten erhoben wurden, gefolgt werden muß.

3.1.1.3 Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von KMU

Ungeachtet der bei der Begriffsbestimmung vorhandenen Abgrenzungsprobleme herrscht in Bezug auf die herausragende gesamtwirtschaftliche Bedeutung von KMU weitgehend Einigkeit.

3.1.1.3.1 Die quantitative Bedeutung der KMU für die deutsche Volkswirtschaft

Die in der Öffentlichkeit weit verbreitete Meinung, wonach überwiegend große Konzerne das Bild der Wirtschaft prägen, ist bei der Betrachtung rein quantitativer Daten nicht haltbar. Es sind vor allem KMU, die unsere Volkswirtschaft maßgeblich beeinflussen. Bei der Betrachtung aller Unternehmen in Deutschland zeigt sich, daß 99,7 % aller Unternehmen der Kategorie KMU zuzurechnen sind.⁵⁶ Die große gesamtwirtschaftliche Bedeutung von KMU spiegelt sich auch bei Betrachtung der Beschäftigungssituation wider. Mittelständische Unternehmen beschäftigen etwas mehr als 20 Mio. fest angestellte Arbeitnehmer, die fast 70 % aller Erwerbstätigen in Deutschland ausmachen,⁵⁷ darunter rund 600.000 Führungskräfte, 8,4 Mio. Angestellte, 10,2 Mio. gewerbliche Arbeitnehmer und über eine Mio. Auszubildende.⁵⁸ Die Gründe für die entscheidende Rolle von KMU bei der Beschäftigungssituation liegen nach Hamer im Bereich der Produktionsstruktur.⁵⁹ Während für Großunternehmen aufgrund der überwiegend standardisierten Massenproduktion der dominierende Produktionsfaktor das Anlagekapital (Maschinen) ist, müssen KMU zur Erstellung ihrer individuellen Produkte oder Dienstleistungen überwiegend Mitarbeiter als Produktionsfaktor einsetzen.

Darüber hinaus erzielen mittelständische Unternehmen mit einem Anteil von 43 % auch einen wesentlichen Bestandteil an den steuerpflichtigen Umsätzen.⁶⁰ Hinzu kommt, daß KMU fast 40 % der gesamten deutschen Brutto-Investitionen tätigen.⁶¹

⁵⁶ vgl. IfM Bonn 1997, S. 153ff, als KMU werden in diesem Zusammenhang Unternehmen bezeichnet mit maximal 500 Beschäftigten.

⁵⁷ vgl. Bundesverband deutscher Banken 2003, S. 8, nach dem IfM Bonn sind 76,5% aller Beschäftigten in KMU tätig, vgl. IfM Bonn 1997, S. 153ff

⁵⁸ vgl. Mind Finance Studie (2) 2001, S. 82

⁵⁹ vgl. Hamer 1997, S. 34

⁶⁰ vgl. Bundesverband deutscher Banken 2003, S. 8

⁶¹ vgl. Mind Finance Studie 1999, S. 22; die Angaben differieren unwesentlich, der Bundesverband deutscher Banken spricht von 46% aller Bruttoinvestitionen und bezieht sich dabei auf Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn, vgl. Bundesverband deutscher Banken 2003, S. 8

3.1.1.3.2 Die qualitative Bedeutung der KMU für die deutsche Volkswirtschaft

Neben der quantitativen Relevanz von KMU für die deutsche Volkswirtschaft ist auch die qualitative Bedeutung hervorzuheben. Häufig ist die Diskussion über die qualitative Bedeutung von KMU stark von Interessen behaftet. So verweisen Institutionen, Vereine oder Unternehmen, die sich überwiegend auf KMU fokussiert haben, häufig auf die herausragende Stellung von KMU im Gegensatz zu Großunternehmen, die zweifelsohne logisch als auch empirisch nachweisbar ist. Dennoch lassen sich auch viele Vorteile für die Existenz von Großunternehmen finden. Die folgende Darstellung der Einzeleffekte gibt einen Überblick über die möglichen Einflüsse von KMU auf die Volkswirtschaft. Auf eine umfassende Beurteilung der besprochenen Aspekte wird bewußt verzichtet, da sowohl positive als auch negative logische Argumente wie auch empirische Belege und Widerlegungen gefunden werden können bzw. bereits gefunden worden sind. Vielmehr soll die Notwendigkeit der Existenz beider Unternehmensgruppen, KMU und Großunternehmen, dargestellt werden.

Folgende Aspekte werden betrachtet:

- Wirtschaftlichkeit
- Marktwirtschaft
- Innovationen / technischer Fortschritt
- Angebots- / Versorgungsfunktion
- Leistungsmotivation
- Diversifizierungsfunktion
- Umweltbereich.

Wirtschaftlichkeit

Ein häufig verwendetes Argument für Vorteile von Großunternehmen gegenüber KMU sind meist mit der Produktion verbundene positive Skalenerträge (economies of scale).⁶² Unter dem Begriff der positiven Skalenerträge können mindestens vier verschiedene Konzepte verstanden werden:⁶³

- Das Produktionsergebnis steigt überproportional in Bezug auf eine gleichmäßige Erhöhung aller Einsatzfaktoren bei Konstanz der verwendeten Technik. Dies kann

⁶² zu den verschiedenen Arten von Skalenerträgen vgl. Schumann 1992, S. 148ff

⁶³ vgl. Aiginger / Tichy 1984, S. 24f

mitunter auf die Zwei-Drittel-Regel zurückgeführt werden, nach der bei Vergrößerung des Volumens eines Körpers um eine Einheit seine Oberfläche relativ weniger um nur zwei Drittel Einheiten zunimmt. So führt eine bestimmte Kapazitätserhöhung nur zur relativ geringeren Materialkosten. Häufig sinken auch die durchschnittlichen Betriebskosten (z.B. beim Hochofen) durch einen geringeren Wärmeverlust und damit einen geringeren Einsatz von Zusatzstoffen aufgrund der relativ geringeren Oberfläche. Die Zwei-Drittel-Regel spielt in Branchen wie der Luftfahrtindustrie oder der Stahl-, Eisen- und Glaserzeugung eine entscheidende Rolle. Trotzdem kann das Volumen nicht beliebig vergrößert werden, um Kostendegressionen pro Produkteinheit zu erzielen, da ab einer bestimmten Volumengröße die Investitionskosten überproportional steigen.

- Einige Produktionsfaktoren können erst ab einer bestimmten Mindestmenge eingesetzt werden. Diese Unteilbarkeiten können sich sowohl auf den Einsatz von Material (z.B. Mindestbestellmengen bei Rohstoffen) als auch auf die Mindestgröße von Maschinen oder Fertigungsanlagen beziehen.⁶⁴
- Größere Produktionsmengen können zu geringeren durchschnittlichen Lagerkosten, zu geringerem Service- und Reparaturaufwand und zu relativ geringeren Transportkosten pro Produktionseinheit führen.
- Das Prinzip der Lern- oder Erfahrungskurve⁶⁵ besagt, daß durch eine Spezialisierung der Arbeitsabläufe Lerneffekte erzielt werden, durch die Produktionskosten degressiv abnehmen können. Dies ist auf häufige Wiederholung von manuellen Arbeitsabläufen durch Arbeiter oder Angestellte bei der Arbeit an Maschinen und Fertigungsanlagen sowie auf Koordinationstätigkeiten durch Führungskräfte wie beispielsweise Materialversorgung oder Maschineneinsatz zurückzuführen.

Diese Aufzählung der Vorteile größerer Einheiten ist jedoch kritisch zu beurteilen. Gerade im Bereich der koordinierenden Tätigkeiten von Führungskräften können Organisationsprobleme nicht ausschließlich durch eine Erhöhung der Mitarbeiterzahl behoben werden. Dies ist bei steigender Größe des Unternehmens auf Kontrollverluste

⁶⁴ zum Problem der Unteilbarkeiten vgl. Fritsch / Wein / Ewers 1996, S. 142ff

⁶⁵ vgl. Hadeler / Arentzen 2000, S. 944, 1976

entweder durch Überforderung des einzelnen Managers oder durch Verluste bei der Informationsweitergabe zurückzuführen.⁶⁶

Großunternehmen können darüber hinaus aufgrund ihrer Marktmacht häufig Vorteile gegenüber KMU ausspielen.⁶⁷ Im Lieferantenbereich sind insbesondere günstigere Beschaffungspreise und bessere Lieferbedingungen bezüglich Lieferzeit, Transportbedingungen und Transportkosten zu nennen. Darüber hinaus sind Nebenleistungen wie Montage, Reparatur oder die Einweisung zur Nutzung installierter Maschinen und Fertigungsanlagen häufig umfassender. Im Abnehmerbereich können Großunternehmen höhere Absatzerlöse durch geringere Preiszugeständnisse an ihre Kunden erzielen. Bei Kreditinstituten erhalten sie des öfteren bessere Finanzierungsbedingungen durch beispielsweise günstigere Zinskonditionen und geringere Sicherheitsleistungen, weil sie über einen vorhandenen Kreditwürdigkeitsvorsprung durch ein häufig besseres Bonitätsrating verfügen.

Marktwirtschaft

Die Existenz einer Vielzahl von KMU innerhalb einer Volkswirtschaft fördert den Wettbewerb und beugt Monopolisierungstendenzen vor.⁶⁸ KMU sichern den Konsumenten Auswahlfreiheit bei der Inanspruchnahme von Produkten und Dienstleistungen und halten darüber hinaus den Sanktionsmechanismus am Leben, der leistungsstarke Unternehmen belohnt und leistungsschwache aus dem Markt ausscheiden läßt.⁶⁹

Innovationen / technischer Fortschritt

Großunternehmen betreiben überwiegend Grundlagenforschung, von KMU wird dagegen überwiegend anwendungsorientierte Forschung und Entwicklung (im Folgenden als F&E bezeichnet) betrieben.⁷⁰ Für den Bereich der Innovationen, als Ergebnis eines abgeschlossenen F&E-Prozesses, bestätigen Kulicke et al., daß der langfristige Erfolg einer Volkswirtschaft vom effizienten Zusammenspiel beider Unternehmenstypen abhängt. So gehen von Großunternehmen die Basisinnovationen aus, einschließlich einer breiten Marktdurchdringung im Falle einer Umsetzung. KMU bauen dagegen eher ihre eigenen Innovationen auf diesen Basisinnovationen auf.⁷¹ Gerade in Problemphasen haben KMU

⁶⁶ vgl. Aiginger / Tichy 1984, S. 27

⁶⁷ vgl. Mischon / Robl 1980, S. 65ff, vgl. Burchert / Hering / Hoffjan 1998, S. 245f

⁶⁸ vgl. Hamer 1997, S. 32f

⁶⁹ vgl. Mugler 1998, S. 44

⁷⁰ vgl. Mugler 1998, S.46

⁷¹ vgl. Kulicke et al. 1993, S. 4

gemäß des „do-or-die“-Prinzips oft keine Handlungsalternative, als die Entwicklung neuer Produkte, während große Unternehmen eher den Weg der Diversifizierung durch Zukauf weiterer Unternehmen wählen.⁷² Häufig gelangen auf diese Weise die Wachstumstechnologien in die großen Unternehmen.⁷³ Dies geschieht jedoch nicht ausschließlich durch den beschriebenen Marktkonsolidierungsprozeß, sondern auch indirekt über die Zuliefererfunktion vieler KMU.

Die Vielzahl von Spinoffs (Ausgliederungen von Unternehmensteilbereichen) zeigt, daß das Innovationsklima in KMU häufig günstiger sein kann.⁷⁴ Dennoch sind Untersuchungen hinsichtlich der Effizienz von F&E differenziert zu betrachten. Bei der Messung der F&E-Effizienz wird den F&E-Aufwendungen eines Unternehmens eine Outputgröße wie beispielsweise hervorgebrachte Patente, zur Marktreife entwickelte Produkte oder ähnliches gegenübergestellt. Häufig wird dabei nicht berücksichtigt, daß viele F&E-Projekte in Gemeinschaft zwischen Großunternehmen und KMU durchgeführt werden, wodurch eine genaue Zurechnung des Outputs unmöglich wird. Reine Stückzahlenbetrachtungen, wie beispielsweise eine Studie der National Science Foundation, nach der 1 USD Entwicklungsausgabe bei kleinen Unternehmen 24mal mehr Innovationen erzeugt als bei großen Unternehmen, sind keine ernst zunehmenden Beiträge für die Erfolgsmessung von F&E-Aufwendungen,⁷⁵ da der volkswirtschaftliche Nutzen der Innovationen in keiner Weise Berücksichtigung findet.

Die Ausführungen hinsichtlich Innovationen und technischen Fortschritt zeigen, daß sowohl große Unternehmen wie auch KMU ihren entscheidenden Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung leisten und bestätigen damit die notwendige Existenz beider Unternehmensgruppen.

Angebots-/Versorgungsfunktion

Nach Mugler wird durch die Existenz von KMU die Lebensqualität bei Konsumenten tendenziell positiv beeinflusst. Im Konsumbereich unterscheidet er qualitative, zeitliche sowie räumliche Komponenten:⁷⁶

⁷² vgl. Aiginger / Tichy 1984, S. 110

⁷³ vgl. Kulicke et al. 1993, S. 4

⁷⁴ vgl. Wordell 1981, S.161

⁷⁵ vgl. Wordell 1981, S.160

⁷⁶ vgl. Mugler 1998, S. 50

In qualitativer Hinsicht führt die Existenz von KMU zu einem reichhaltigen, differenzierten Angebot an Gütern und Dienstleistungen, in zeitlicher Hinsicht zu Vorteilen beim Verbraucher, da bei KMU häufig flexiblere Öffnungszeiten die Regel sind. Hinsichtlich der räumlichen Betrachtungsweise wäre ohne die Existenz von KMU die Versorgung von dünnbesiedelten Regionen nicht gewährleistet.

Häufig wird mit KMU auch eine größere Flexibilität in Verbindung gebracht, auf sich ändernde Konsumentenbedürfnisse schneller reagieren zu können, und insgesamt individualisiertere Leistungen - zugeschnitten auf spezifische, individuelle Probleme beim Konsumenten - anzubieten. Im Unternehmensbereich erfüllen KMU die Belieferung von Spezialteilen für Großunternehmen und tragen so zur Sortimentserweiterung bei großen Unternehmen bei. Auch im Bereich des Außenhandels von KMU, der verglichen mit dem von Großunternehmen durch relativ geringe Exporte gekennzeichnet ist, wird häufig vergessen, daß viele Produkte und Dienstleistungen der KMU indirekt über die Zulieferfunktion für Großunternehmen in die zu exportierenden Güter einfließen.⁷⁷ Das Ausmaß dieses indirekten Exports ist kaum zu erfassen.

Leistungsmotivation

Bei der Gunst der Mitarbeiter stehen Großunternehmen gegenüber KMU nicht besser da. Häufig ist die Arbeitszufriedenheit in KMU sogar deutlich höher als in Großunternehmen.⁷⁸ Ohnmachtsgefühle der Mitarbeiter, schwierige Suchprozesse, lange und ineffiziente Informationswege und geringere Lerneffekte in Großunternehmen können die Ursache für das schlechtere Abschneiden gegenüber KMU sein.

Gründe für eine hohe Arbeitszufriedenheit in KMU sind vor allem die immateriellen Werte wie enge, persönliche Kontakte zwischen den Mitarbeitern sowie zwischen Mitarbeitern und Unternehmensleitung, eine spürbare Eigenverantwortung und die Übertragung selbständiger Aufgaben- und Kompetenzbereiche. Großunternehmen bieten ihren Mitarbeitern hingegen meist materielle Arbeitsplatzanreize.⁷⁹

Nach einer Umfrage der Unternehmensberatung Dr. Heissmann bieten Unternehmen ihren Führungskräften überwiegend Vergünstigungen wie Internetzugang am Arbeitsplatz, Mobiltelefone und Firmenparkplätze. Auch Firmenwagen, Altersversorgung und

⁷⁷ vgl. Mugler 1998, S. 46,54

⁷⁸ vgl. Aiginger / Tichy 1984, S. 98

⁷⁹ vgl. Mugler 1998, S. 49

Belegschaftsaktien stehen bei Führungskräften hoch im Kurs.⁸⁰ Pleitner weist auf die insgesamt durchweg positive Grundgestimmtheit von Arbeitnehmern und Unternehmern innerhalb von Unternehmen hin, und betont, daß KMU in Bezug zu Großunternehmen ihren Mitarbeitern hinsichtlich der Arbeitszufriedenheit zumindest vergleichbare Chancen bieten.⁸¹

Diversifizierungsfunktion

Durch die Existenz von KMU kann das gesamtwirtschaftliche Risiko einer Volkswirtschaft diversifiziert werden, vorausgesetzt, die KMU sind in einer Vielzahl von unterschiedlichen Branchen tätig.⁸² So können unter Umständen in wirtschaftlich schwächeren Zeiten die Probleme einzelner, notleidender Branchen durch die Erfolge anderer, florierender Branchen besser kompensiert werden. KMU können so Vorteile gegenüber Großunternehmen aufgrund geringerer Fixkosten und kleinerer Produktionseinheiten ausspielen. Dadurch können sie flexibler auf Nachfrageeinbrüche reagieren und schneller ihre Produktprogramme den Bedürfnissen ihrer Kunden anpassen. Dies sollte jedoch nicht darüber hinweg täuschen, daß gerade in wirtschaftlich schwachen Zeiten viele KMU durch Großunternehmen verdrängt werden, da diese gerade in finanzieller Hinsicht einen längeren Atem haben.

Umweltbereich

Großbetriebe belasten ihre Umwelt zentral und konzentriert. Verkehrs- und Infrastrukturbelastungen, sowie häufig notwendige standortnahe Energieversorgungsanlagen können zu höheren Umweltbelastungen führen als bei KMU. Hamer geht von einer Umweltschädigung und -belastung mit zunehmenden Grenzerträgen bei steigender Mitarbeiteranzahl eines Unternehmens aus.⁸³ Darüber hinaus fügen sich KMU besser in das europäische Landschafts- und Stadtbild ein.⁸⁴

Aus den vielfältigen besprochenen Einzeleffekten kann eine volkswirtschaftliche Gesamtwirkung nicht direkt abgeleitet werden, da die Wirkung der einzelnen Effekte häufig von den vorherrschenden Rahmenbedingungen abhängig ist.⁸⁵ Die Vielzahl der dargestellten Bereiche verdeutlicht, daß sowohl im Bereich von KMU als auch bei

⁸⁰ vgl. Schaudwet 2002, S. 88

⁸¹ vgl. Pleitner 1981, S. 183, 199, 254f

⁸² vgl. Mugler 1998, S. 48

⁸³ vgl. Hamer 1997, S. 35f

⁸⁴ vgl. Mugler 1998, S. 54

⁸⁵ vgl. Mugler 1998, S. 39

Großunternehmen Vor- und Nachteile zu finden sind. Insoweit ist das Herausstellen besonderer Vorteile im KMU-Bereich volkswirtschaftlich immer unter Berücksichtigung der Vorteile von Großunternehmen zu bewerten. Gleichzeitig ist die Wichtigkeit von KMU für die deutsche Volkswirtschaft zweifelsohne erkennbar.

3.1.1.4 KMU und Fremdkapital

Unternehmensgröße und Rechtsform beeinflussen häufig die Finanzierungsmöglichkeiten über den Kapitalmarkt.⁸⁶ Vergleicht man den Eigenkapitalanteil bei Unternehmen innerhalb der Mitgliedstaaten der Europäischen Union, so stellt man fest, daß in Deutschland im Gegensatz zu anderen Staaten wie beispielsweise Frankreich, Belgien oder Portugal, der Eigenkapitalanteil mit durchschnittlich 30 % sehr gering ist und die Unternehmen sich überwiegend mit Fremdkapital finanzieren. Dabei zeigen sich insbesondere bei KMU erhebliche Eigenkapitalschwächen im Gegensatz zu Großunternehmen.⁸⁷ Insgesamt gilt: Je kleiner das Unternehmen ist, desto geringer ist auch der Eigenkapitalanteil.⁸⁸ Im Jahr 2000 lag der Eigenkapitalanteil bei mittelständischen Unternehmen auf dem historischen Tief von gerade einmal 17%.⁸⁹

Dies liegt unter anderem daran, daß Großunternehmen einfacheren Zugang zu den organisierten Kapitalmärkten haben, welche zahlreichen KMU aufgrund finanzieller Belastungen durch direkte Emissionskosten oder indirekte Kosten für den Abbau der Informationsasymmetrien zwischen den Marktteilnehmern nicht als Kapitalquelle offen stehen.⁹⁰ Außerdem können in diesem Zusammenhang innerhalb der Innenfinanzierung bei KMU Nachteile durch eine geringere Diversifikation und die damit zusammenhängende höhere Branchenabhängigkeit genannt werden.⁹¹ Konjunkturelle Schwankungen haben somit einen größeren Einfluß auf KMU, so daß die Möglichkeit aus erwirtschaftetem Gewinn Eigenkapital zu bilden größeren Schwankungen unterworfen ist als bei Großunternehmen. Die dünne Eigenkapitaldecke vieler deutscher Unternehmen ist dabei nicht nur ein Problem der zurückliegenden Jahre, sondern ein kontinuierlicher Zustand, der sich jedoch weiterhin verschlechtert. Dessen Ursprünge gehen in die Mitte des 19. Jahrhunderts zurück, als sich in Deutschland die Transformation vom Agrar- zum

⁸⁶ vgl. Schätzl 2000, S. 753

⁸⁷ vgl. Finsterer / Gulder 2001, S. 10

⁸⁸ vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001, S.8

⁸⁹ vgl. Wartenberg 2002, S. 30

⁹⁰ vgl. Burchert / Hering / Hoffjan 1998, S. 242ff

⁹¹ vgl. Geiseler 1999, S. 20

Industriestaat vollzog und viele Unternehmen aufgrund der raschen Entwicklung der Technik aus eigener Kraft nicht mehr im Stande waren, notwendig gewordene Investitionen zu tätigen.⁹² Weitere Gründe für die hohen Fremdkapitalquoten deutscher Unternehmen sind vielfältiger Natur. Sie sind beispielsweise durch den nach dem zweiten Weltkrieg am Boden liegende Kapitalmarkt, durch die bis 2001 vorherrschende steuerliche Ungleichbehandlung von thesaurierten und ausgeschütteten Gewinnen⁹³ und / oder durch die aus intensivem, aber verzerrtem Bankenwettbewerb resultierenden günstigen Kreditkonditionen entstanden.⁹⁴

Tabelle 4 zeigt die Kreditfinanzierung als einen wesentlichen Bestandteil der Fremdfinanzierung.

Tabelle 4: Finanzierungsalternativen nach dem Kriterium der Rechtsstellung der Kapitalgeber und der Kapitalherkunft

Quelle: Perridon / Steiner 2002 S. 353ff (eigene Darstellung)

Finanzierung				
Eigenfinanzierung		Mischformen	Fremdfinanzierung	
Beteiligungsfinanzierung (Einlagenfinanzierung)	Selbstfinanzierung (Finanzierung aus einbehaltenen Gewinnen)	Finanzierung durch Kapitalfreisetzung	Finanzierung aus Rückstellungs- / Abschreibungsgegenwerten	Kreditfinanzierung

Vor allem die Kreditfinanzierung durch Banken als Teil der Fremdfinanzierung ist für KMU wichtig, da KMU in größerem Maße als Großunternehmen auf Fremdkapital angewiesen sind, was anhand der höheren Fremdkapitalquoten zu ersehen ist.⁹⁵

3.1.2 Das verarbeitende Gewerbe

Im folgenden wird das verarbeitende Gewerbe, insbesondere im KMU-Bereich, eingehender betrachtet. Das verarbeitende Gewerbe ist im Rahmen dieser Arbeit von besonderem Interesse, da die Investitionen in diesem Wirtschaftssegment häufig sehr kapitalintensiv und durch einen mittel- bis langfristigen Charakter geprägt sind.

⁹² vgl. Fürste 1961, S. 7

⁹³ bis 2001 wurden thesaurierte Gewinne von Kapitalgesellschaften mit 40 %, ausgeschüttete Gewinne dagegen mit nur 30 % besteuert, aktuell einheitlich mit 25 %, vgl. Bundesverband deutscher Banken 2003, S. 19

⁹⁴ vgl. Bundesverband deutscher Banken 2003, S. 14

⁹⁵ diese Feststellung bestätigt auch die nachfolgend durchgeführte empirische Studie, vgl. im Anhang Tabelle 21

3.1.2.1 Definition und Struktur des verarbeitenden Gewerbes

Abbildung 1 gibt Auskunft über die Einordnung des verarbeitenden Gewerbes in die Gesamtwirtschaft sowie über die Nebenindustriezweige innerhalb des verarbeitenden Gewerbes.



Abbildung 1: Branchensystematisierung nach Wirtschaftszweigen

Quelle: Statistisches Landesamt Schleswig Holstein 1993 (eigene Darstellung)

In der Abgrenzung der amtlichen Statistik ist das verarbeitende Gewerbe neben den Bereichen Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, Energie-/Wasserversorgung und Baugewerbe eine Unterbranche des produzierenden Gewerbes. Der Begriff des produzierenden Gewerbes ist somit umfassender als der des verarbeitenden Gewerbes und wird demzufolge bei Vergleichen auf höheren Aggregationsebenen herangezogen. Daher wird aus Gründen der Übersicht bei der Branchenklassifizierung des gesamten Unternehmenssektors häufig das produzierende Gewerbe im Vergleich zu anderen Branchen dargestellt.⁹⁶

⁹⁶ so erfolgt die Einordnung im wirtschaftlichen Gesamtvergleich im nachfolgenden Abschnitt auch anhand des produzierenden Gewerbes

Die in Abbildung 1 aufgeführten Nebenindustriestrukturen des verarbeitenden Gewerbes können folgenden Hauptindustriestrukturen zugeordnet werden:

- Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe
- Investitionsgüter produzierendes Gewerbe
- Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe
- Nahrungs- und Genussmittelgewerbe.

Im Rahmen der nachfolgenden empirischen Studie wird auf die jeweils einzelne Betrachtung der in Abbildung 1 dargestellten untergeordneten Nebenindustriestrukturen des verarbeitenden Gewerbes verzichtet. Stattdessen werden im Bereich der Branchenklassifizierung ausschließlich die vier Hauptindustriestrukturen unterschieden. Der Grund für dieses Vorgehen liegt in der recht unterschiedlichen Größe der einzelnen Nebenindustriestrukturen.⁹⁷ Diese Größenunterschiede erschweren einen Vergleich einzelner Nebenindustriestrukturen gerade im Bereich der Investitionstätigkeit. Auf der höheren Aggregationsebene der Hauptindustriestrukturen ist die Vergleichbarkeit der Klassen dagegen eher gegeben. Tabelle 5 gibt einen Überblick über die Zuordnung der einzelnen untergeordneten Nebenindustriestrukturen des verarbeitenden Gewerbes zu den vier Hauptindustriestrukturen.

Tabelle 5: Haupt- und Nebenindustriestrukturen des verarbeitenden Gewerbes
 Quelle: Statistisches Landesamt Schleswig Holstein 1979 (eigene Darstellung)

Verarbeitendes Gewerbe
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe
<ul style="list-style-type: none"> • Chemische Industrie • Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden • Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren • Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln) • Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe
<ul style="list-style-type: none"> • Fahrzeugbau • Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen, Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik • Maschinenbau • Metallherzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallzeugnissen
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe
<ul style="list-style-type: none"> • Herstellung von Möbeln und Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen, Recycling • Ledergewerbe • Papier-, Verlags- und Druckgewerbe • Textil- und Bekleidungsindustrie
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe
<ul style="list-style-type: none"> • Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung

⁹⁷ vgl. Abschnitt 3.1.2.3

3.1.2.2 Zahlen und Fakten des verarbeitenden Gewerbes

Dieser Abschnitt gibt einen Überblick über die volkswirtschaftliche Bedeutung des verarbeitenden Gewerbes als Teil des produzierenden Gewerbes. Abbildung 2 verdeutlicht in Bezug auf Erwerbstätigkeit die entscheidende Rolle des produzierenden Gewerbes.

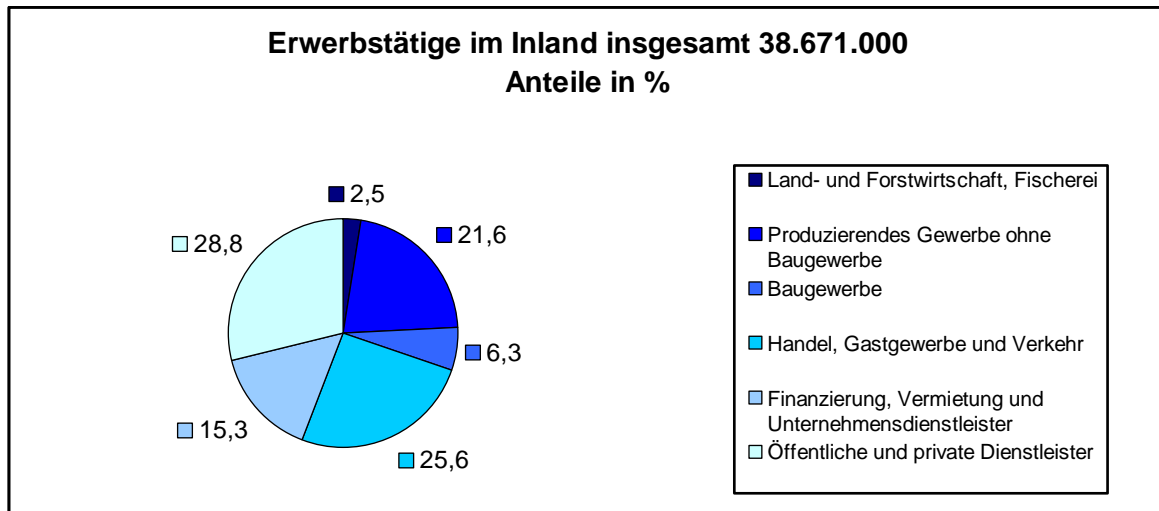


Abbildung 2: Erwerbstätige des produzierenden Gewerbes 2002 im gesamtwirtschaftlichen Vergleich

Quelle: Statistisches Bundesamt 2003, S. 247 (eigene Darstellung)

So sind im Jahr 2000 diesem Sektor knapp 8,4 Mio. Erwerbstätige zuzuordnen und damit 21,6 % aller Erwerbstätigen (38,7 Mio.). Bezogen auf die Anzahl der Unternehmen des produzierenden Gewerbes im Jahr 2000 entfallen 62,4 % der Unternehmen auf das verarbeitende Gewerbe, bezogen auf den Umsatz erbringen die Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes 52,0 % des Gesamtumsatzes des produzierenden Gewerbes.⁹⁸ Dies verdeutlicht, daß das verarbeitende Gewerbe den wesentlichen Teil des produzierenden Gewerbes ausmacht.

Auch zur gesamtdeutschen Bruttowertschöpfung trägt das produzierende Gewerbe als eine der zentralen Säulen der Wirtschaft entscheidend mit bei.

⁹⁸ Da diese Daten aus mehreren Quellen des Statistischen Bundesamtes errechnet wurden, ist aus Gründen der Vergleichbarkeit auf Daten aus dem Jahr 2000 zurückgegriffen worden: vgl. Statistisches Bundesamt 2000, S. 26, Statistisches Bundesamt 2000a (digitales Dokument), Statistisches Bundesamt 2000b (digitales Dokument)

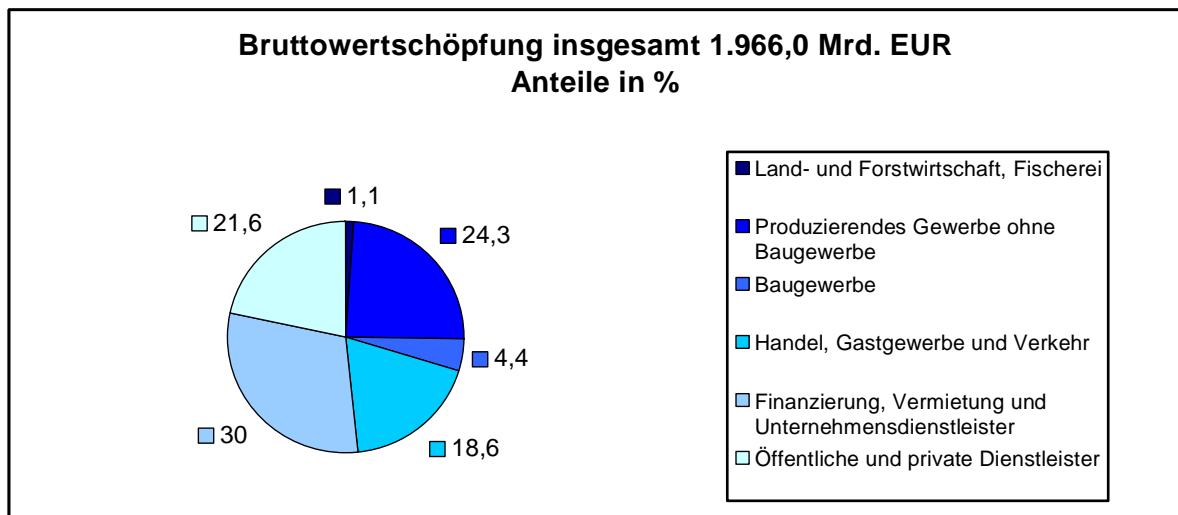


Abbildung 3: Bruttowertschöpfung des produzierenden Gewerbes 2002 im gesamtwirtschaftlichen Vergleich

Quelle: Statistisches Bundesamt 2003, S. 245 (eigene Darstellung)

So erwirtschaftet das produzierende Gewerbe im Jahr 2002 24,3 % (476,9 Mrd. EUR) der gesamtdeutschen Bruttowertschöpfung.

Wird das verarbeitende Gewerbe für sich allein betrachtet, so beschäftigt ein Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes durchschnittlich 168 Mitarbeiter, erzielt 34,9 Mio. EUR Umsatz und tätigt pro Jahr Investitionen in Höhe von 1,4 Mio. EUR, wie aus Tabelle 6 errechnet werden kann.⁹⁹

Seit 1980 stiegen die Umsätze aller Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe um fast 120 % auf 1,33 Bio. EUR. Im gleichen Zeitraum stiegen die Investitionen für Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung lediglich um gut 112 % auf 45,49 Mrd. EUR. Im Bereich der Unternehmen von 20-50 Mio. EUR Umsatz¹⁰⁰ dagegen stiegen die Umsätze um 159 %, die Investitionen für Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung um 175 %. Bei den Angaben ist jedoch zu berücksichtigen, daß sich die Spannweite der Umsatzgrößenklasse 20-50 MIO. EUR im Jahr 2000 von ursprünglich 50-100 Mio. DEM vergrößert hat. Der dargestellte

⁹⁹ die Zahlen sind anhand der Daten aus dem Jahr 2000 berechnet

¹⁰⁰ Das Statistische Bundesamt unterscheidet die Umsatzklassen unter 2 Mio. EUR, 2-5, 5-10, 10-20, 20-50 und über 50 Mio. EUR Umsatz. Um der Definition von KMU dieser Arbeit (Unternehmen von 5-250 Mio. EUR Umsatz) möglichst nahe zu kommen, wäre eine Aggregation der Umsatzklassen 2-5, 5-10, 10-20 und 20-50 Mio. EUR grundsätzlich sinnvoll gewesen. Da jedoch gerade die kleineren der genannten Umsatzklassen häufig Lücken im Zahlenmaterial aufweisen, ist bei Angaben, die sich auf Datenmaterial des statistischen Bundesamtes beziehen, bewußt die Umsatzklasse von 20-50 Mio. EUR gewählt worden.

Umsatzzuwachs sowie die Investitionssteigerung seit 1980 sind kritisch zu betrachten und fallen somit geringer aus. Dennoch bleibt das Ergebnis bestehen, daß die Investitionen von Unternehmen mit 20-50 Mio. EUR Umsatz in diesem Zeitraum stärker gewachsen sind als der Umsatz und als beim Durchschnitt aller Unternehmen. Vergleicht man die Angaben aller Unternehmen mit denen der Umsatzklasse 20-50 Mio. EUR, so ist festzustellen, daß diese Unternehmen seit 1995 gemessen am Umsatz höhere Investitionen tätigen als der Durchschnitt aller Unternehmen. Dies gilt sowohl für alle Bruttoinvestitionen als auch für die Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung. Dies spricht für einen zunehmend hohen Stellenwert von KMU des verarbeitenden Gewerbes im Bereich der Investitionstätigkeit. **Tabelle 6: Zahlen und Fakten des verarbeitenden Gewerbes**

Quelle: Statistisches Bundesamt 2002, S. 36-45 / 1997, S. 34-43 / 1992, S. 36-45 / 1987, S. 36-45 / 1982, S. 30-39 (eigene Darstellung / Berechnung)
Angaben 1995, 1990, 1985 umgerechnet von DM in EUR
Kategorie 20-50 Mio. EUR ursprünglich 50-100 Mio. DEM

	Anzahl	Beschäftigte	Umsatz in 1.000 Euro	Bruttoinvestitionen in 1.000 EUR	% vom Umsatz	Maschinen, maschinelle Anlagen, BGA ¹⁰¹ , 1.000 EUR	% vom Umsatz
2000							
alle Unternehmen	38.101	6.400.081	1.331.175.065	52.196.291	3,9	45.494.336	3,4
20-50 Mio. EUR	4.449	921.165	139.368.125	6.003.819	4,3	5.035.178	3,6
1995							
alle Unternehmen	37.409	6.650.637	1.047.792.066	45.124.063	4,3	38.125.487	3,6
20-50 Mio. EUR	2.839	765.357	101.335.524	4.749.362	4,7	3.888.272	3,8
Umsatz							
1990							
alle Unternehmen	36.539	7.368.512	922.172.007	48.877.291	5,3	40.554.789	4,4
20-50 Mio. EUR	2.327	742.614	82.475.417	4.290.742	5,2	3.454.686	4,2
Umsatz							
1985							
alle Unternehmen	33.407	6.799.896	750.610.604	31.507.348	4,2	26.585.590	3,5
20-50 Mio. EUR	1.785	672.984	63.591.700	2.480.322	3,9	2.013.498	3,2
Umsatz							
1980							
alle Unternehmen	36.545	7.462.689	605.520.118	26.951.986	4,5	21.403.407	3,5
20-50 Mio. EUR	1.544	765.315	53.887.735	2.372.400	4,4	1.829.665	3,4
Umsatz							

Neben dieser entscheidenden Rolle im Investitionsbereich ist außerdem der zwischen 1999 und 2001 gestiegene Arbeitskräftebedarf im verarbeitenden Gewerbe zu nennen. Andere Industriezweige, beispielsweise der Dienstleistungssektor sind innerhalb dieses Zeitraums durch einen geringeren Arbeitskräftebedarf gekennzeichnet.¹⁰²

¹⁰¹ BGA: Betriebs- und Geschäftsausstattung

¹⁰² vgl. Mind Finance Studie 2002, S.82

Dieser Abschnitt hat die zentrale Rolle des produzierenden Gewerbes und des verarbeitenden Gewerbes als wesentlicher Teil davon in der deutschen Volkswirtschaft dargestellt.

Nachfolgender Abschnitt betrachtet nun die Investitionstätigkeit der einzelnen Sektoren des verarbeitenden Gewerbes und bewertet diese im Hinblick auf die Relevanz der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung durch Banken.

3.1.2.3 Die Bedeutung der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung durch Banken für das verarbeitende Gewerbe

Betrachtung der Nebenindustrieweige

Sowohl bei Betrachtung der gesamten Bruttoinvestitionen als auch der Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung fällt auf, daß innerhalb der verschiedenen Nebenindustrieweige des verarbeitenden Gewerbes erhebliche Unterschiede bezüglich des umsatzspezifischen Investitionsanteils bestehen. Der Anteil der getätigten Investitionen bezogen auf den Umsatz wird nachfolgend auch als Investitionsintensität bezeichnet. So schwankt bei der Betrachtung aller Unternehmen die Investitionsintensität hinsichtlich Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung innerhalb der Nebenindustrieweige zwischen 0,8 % (Kokerei, Mineralölverarbeitung sowie Herstellung von Spalt- und Brutstoffen) und 4,9 % (Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden), wie aus Tabelle 7 hervorgeht. Bei den Unternehmen mit Umsätzen zwischen 20-50 Mio. EUR ist die Investitionsintensität hinsichtlich Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung im Bereich des Glasgewerbes, der Keramik sowie der Verarbeitung von Steinen und Erden mit 5,3 % am größten, im Ledergewerbe ist der Anteil mit 1,9 % dagegen am niedrigsten.

Darüber hinaus wird festgestellt, daß in allen Nebenindustrieweigen des verarbeitenden Gewerbes die Investitionen für Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung mit durchschnittlich 87 % bei allen Unternehmen und 84 % bei den Unternehmen mit 20-50 Mio. EUR Umsatz den überwiegenden Teil der gesamten Bruttoinvestitionen einnehmen. Investitionen für bebaute Grundstücke und Bauten sowie Grundstücke ohne Bauten spielen somit eine eher untergeordnete Rolle.

Tabelle 7: Investitionen des verarbeitenden Gewerbes im Jahr 2000 nach Haupt- und Nebenindustriezweigen

Quelle: Statistisches Bundesamt 2000, S. 36-45 (eigene Darstellung / Berechnung)

	Anzahl	Beschäftigte	Umsatz in 1.000 EUR	Bruttoinvestitionen in 1.000 EUR	% vom Umsatz	Maschinen, maschinelle Anlagen, BGA, in 1000 EUR / Anteil an Bruttoinvestitionen in %	% vom Umsatz
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe							
Chemische Industrie							
alle Unternehmen	1.272	483.188	136.226.968	6.963.043	5,1	6.153.405 / 88	4,5
20-50 Mio. EUR Umsatz	254	38.921	7.977.315	332.601	4,2	275.681 / 85	3,5
Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden							
alle Unternehmen	1.960	245.981	36.121.553	2.119.066	5,9	1.770.412 / 84	4,9
20-50 Mio. EUR Umsatz	231	49.306	7.263.054	462.829	6,4	381.157 / 82	5,3
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren							
alle Unternehmen	2.631	356.131	51.430.528	2.658.541	5,2	2.205.373 / 83	4,3
20-50 Mio. EUR Umsatz	307	65.900	9.532.653	539.490	5,7	475.385 / 88	5,0
Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)							
alle Unternehmen	1.296	109.241	16.259.550	905.692	5,6	700.235 / 77	4,3
20-50 Mio. EUR Umsatz	102	17.769	3.127.606	118.515	3,8	90.883 / 77	2,9
Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung von Spalt- und Brutstoffen							
alle Unternehmen	48	22.763	81.124.539	720.185	0,9	679.671 / 94	0,8
20-50 Mio. EUR Umsatz	8	1.400	264.581	6.891	2,6	6.667 / 97	2,5
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe insgesamt							
alle Unternehmen	7.207	1.217.304	321.163.138	13.366.527	4,2	11.509.096 / 86	3,6
20-50 Mio. EUR Umsatz	902	173.296	28.165.209	1.460.326	5,2	1.229.773 / 84	4,4
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe							
Fahrzeugbau							
alle Unternehmen	1.209	968.624	264.194.437	10.255.978	3,9	9.289.277 / 91	3,5
20-50 Mio. EUR Umsatz	170	37.867	5.576.718	236.859	4,3	200.041 / 85	3,6
Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräten und -einrichtungen, Elektrotechnik							
alle Unternehmen	4.460	913.667	186.314.846	7.539.674	4,1	6.778.913 / 90	3,6
20-50 Mio. EUR Umsatz	514	119.826	16.456.249	712.952	4,3	587.959 / 83	3,6
Maschinenbau							
alle Unternehmen	5.866	988.132	151.970.107	4.796.727	3,2	3.944.678 / 82	2,6
20-50 Mio. EUR Umsatz	781	175.200	24.248.209	719.509	3,0	586.418 / 82	2,4
Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen							
alle Unternehmen	7.037	856.203	133.507.479	6.108.668	4,6	5.295.570 / 87	4,0
20-50 Mio. EUR Umsatz	661	146.621	20.520.814	1.048.325	5,1	875.224 / 84	4,3
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe insgesamt							
alle Unternehmen	18.572	3.726.626	735.986.869	28.701.047	3,9	25.308.438 / 88	3,4
20-50 Mio. EUR Umsatz	2.126	479.514	66.801.990	2.717.645	4,1	2.249.642 / 83	3,4

Fortsetzung nächste Seite

	Anzahl	Beschäftigte	Umsatz in 1.000 EUR	Bruttoin- vestitionen in 1.000 EUR	% vom Um- satz	Maschinen, maschinelle Anlagen, BGA, in 1000 EUR / Anteil an Bruttoin- vestitionen in %	% vom Umsatz
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe							
Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, usw.							
alle Unternehmen	1.956	221.422	30.524.440	985.038	3,2	813.455 / 82	2,7
20-50 Mio. EUR Umsatz	237	51.120	7.217.389	254.787	3,5	206.619 / 81	2,9
Ledergewerbe							
alle Unternehmen	223	23.562	3.521.464	82.688	2,4	67.741 / 82	1,9
20-50 Mio. EUR Umsatz	22	4.625	658.646	15.391	2,3	12.336 / 80	1,9
Papier-, Verlags- und Druckgewerbe							
alle Unternehmen	3.443	421.476	75.304.006	4.052.409	5,4	3.526.272 / 87	4,7
20-50 Mio. EUR Umsatz	422	78.324	12.988.169	649.126	5,0	580.843 / 90	4,5
Textil- und Bekleidungsindustrie							
alle Unternehmen	1.598	184.327	26.322.539	772.840	2,9	663.985 / 86	2,5
20-50 Mio. EUR Umsatz	219	44.013	6.984.108	201.045	2,9	180.643 / 90	2,6
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe insgesamt							
alle Unternehmen	7.220	850.787	135.672.449	5.892.975	4,3	5.071.453 / 86	3,7
20-50 Mio. EUR Umsatz	900	178.082	27.848.312	1.120.349	4,0	980.441 / 88	3,5
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe							
Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung (Nahrungs- und Genussmittelgewerbe insgesamt)							
alle Unternehmen	5.102	605.364	138.352.610	4.235.743	3,1	3.605.348 / 85	2,6
20-50 Mio. EUR Umsatz	521	90.273	16.552.613	705.500	4,3	575.320 / 82	3,5
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt							
alle Unternehmen	38.101	6.400.081	1.331.175.065	52.196.291	3,9	45.494.336 / 87	3,4
20-50 Mio. EUR Umsatz	4.449	921.165	139.368.125	6.003.819	4,3	5.035.178 / 84	3,6

Betrachtung der Hauptindustriezweige

Bei Vernachlässigung des Nebenindustriezweigs der Kokerei, Mineralölverarbeitung sowie der Herstellung von Spalt- und Brutstoffen, bei dem aufgrund der starken Abweichung der Investitionsintensität vom Mittelwert von einer Sonderrolle ausgegangen werden kann, werden bei Betrachtung aller Unternehmen im Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe die höchsten Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung gemessen am Umsatz getätigt, gefolgt vom Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbe und dem Investitionsgüter produzierenden Gewerbe. Die Investitionsintensität im Nahrungs- und Genussmittelgewerbe dagegen ist niedriger. Auch im Bereich der Unternehmen mit 20-50 Mio. EUR Umsatz ist im Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe die Investitionsintensität im Bereich von Maschinen, maschinellen Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung am höchsten, gefolgt vom

Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbe und dem Nahrungs- und Genussmittelgewerbe, weniger dagegen im Bereich des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes.

Innerhalb der Hauptindustrieweige schwankt der Anteil der Investitionen für Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung an den gesamten Bruttoinvestitionen nur unerheblich zwischen 85 und 88 % für alle Unternehmen bzw. zwischen 82 und 88 % bei Unternehmen mit 20-50 Mio. EUR Umsatz. Der Durchschnitt von 87 % für alle bzw. 84 % für Unternehmen der Umsatzklasse 20-50 Mio. EUR kann somit als repräsentativ erachtet werden.

Vergleicht man die Unternehmen mit 20-50 Mio. EUR Umsatz innerhalb der Hauptindustrieweige mit dem Durchschnitt aller Unternehmen, so fällt auf, daß bis auf das Verbrauchsgüter produzierende Gewerbe die Investitionsintensität im Bereich der Bruttoinvestitionen mindestens gleichhoch ist wie beim Durchschnitt aller Unternehmen.

Zusammenfassend wird festgestellt, daß KMU des verarbeitenden Gewerbes den Großteil ihrer Investitionen (84 %) in Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung tätigen.¹⁰³ Aufgrund des hohen Anteils solcher kapitalintensiver Investitionen ist davon auszugehen, daß das notwendige Kapital nicht allein durch interne Finanzierungsquellen aufgebracht werden kann. Diese Annahme bestätigt der geringere Eigenkapitalanteil des verarbeitenden Gewerbes im Bezug auf andere Branchen¹⁰⁴ und ist auch im Rahmen der nachfolgend durchgeführten Studie nachgewiesen.¹⁰⁵ Weiterhin sind die Investitionsprojekte im verarbeitenden Gewerbe meist durch einen langfristigen Charakter geprägt. Daher sind sie häufig mit einer langen Amortisationsdauer und mit einer großen Ungewissheit der Investitionsrentabilität verbunden. Die aufgezeigten Besonderheiten im Sektor des verarbeitenden Gewerbes verdeutlichen, daß gerade die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung durch Banken im diesem Segment von zentraler Bedeutung ist.

Nachdem nun der Zusammenhang zwischen KMU des verarbeitenden Gewerbes und der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung verdeutlicht ist, beschäftigt sich

¹⁰³ KMU des verarbeitenden Gewerbes bewerten Investitionen in Maschinen und maschinelle Anlagen auch als wichtigste Investitionsart, wie die durchgeführte Studie belegt, vgl. Tabelle 22

¹⁰⁴ vgl. Mind Finance Studie 1999, S. 20f

¹⁰⁵ vgl. Tabelle 25

nachfolgender Abschnitt mit dem Investitionsprozeß von KMU des verarbeitenden Gewerbes.

3.1.3 Der Investitionsprozeß

In diesem Abschnitt wird der Investitionsprozeß aus Unternehmenssicht sowie deren Partner dargestellt. Der Prozeßablauf spiegelt dabei sowohl die Investitionstheorie der Literatur als auch die Investitionspraxis der Unternehmen wider.

3.1.3.1 Definition des Investitionsprozesses

Im Rahmen der nun folgenden Analyse ist zu berücksichtigen, daß bei der Definition des Investitionsprozesses lediglich KMU Berücksichtigung finden, die zur Umsetzung von Investitionsprojekten auch Fremdkapital verwenden.¹⁰⁶ Aufgrund der bereits nachgewiesenen hohen Fremdkapitalquoten gerade im KMU-Bereich, ist davon jedoch beim überwiegenden Teil der KMU auszugehen.

Die Definition eines umfassenden Investitionsprozesses ist im Rahmen dieser Arbeit von großer Relevanz. Die Darstellung des Investitionsprozesses in der Literatur geschieht häufig ausschließlich auf unternehmensinterner Ebene.¹⁰⁷ Diese Darstellung ist für die Zielsetzung dieser Arbeit nur unzureichend zu verwenden. Für eine vollständige Darstellung des Investitionsprozesses gehören neben der unternehmensinternen Ebene auch die Akteure, die Unternehmen befähigen, Investitionen zu tätigen, bzw. die Unternehmen während des Investitionsprozesses beratend begleiten. Diese Ebene wird im Folgenden aus Unternehmenssicht als unternehmensexterne Ebene bezeichnet. Um der bilateralen Anpassungsstrategie des Investitionsprozesses gerecht zu werden, wird die häufig ausschließlich unternehmensinterne Investitionsprozeßdefinition im nachfolgend dargestellten Investitionsprozeßdiagramm um eine zweite Ebene, die unternehmensexterne Ebene, ergänzt.

¹⁰⁶ vgl. Abschnitt 1.2

¹⁰⁷ vgl. Perridon / Steiner 2002, S. 30ff und Matschke 1993, S. 45

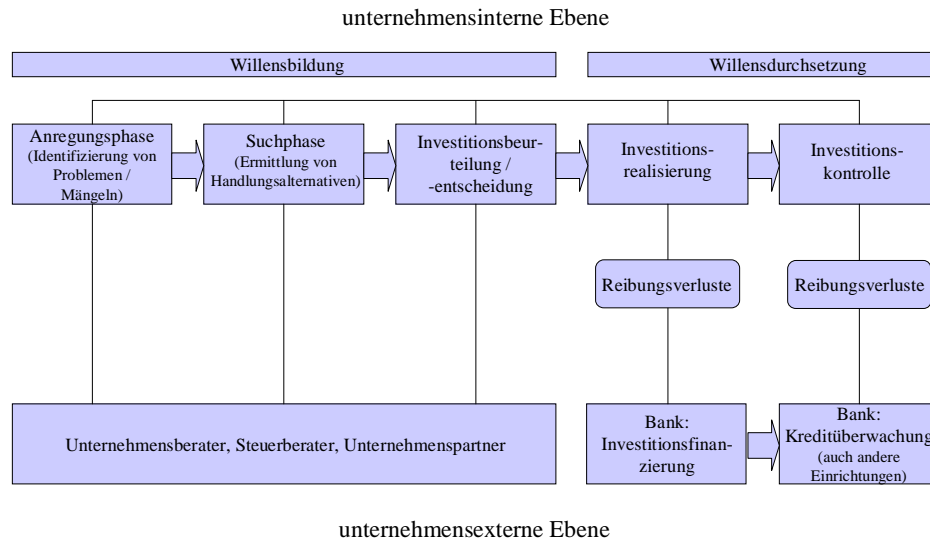


Abbildung 4: Der Investitionsprozeß

Quelle: in Anlehnung an Matschke 1993, S. 45, Perridon / Steiner 1997, S. 31, Schulte 1999, S. 43, Kruschwitz 1987, S. 8, Götze / Bloech 1993, S.18 (eigene Darstellung)

Auf unternehmensinterner Ebene unterscheidet man die Phase der Willensbildung und der Willensdurchsetzung. Die Willensbildung kann weitgehend als eigentliche Investitionsplanung verstanden werden und besteht aus der Anregungsphase, der Suchphase und der Entscheidungsphase. Die Willensdurchsetzung beinhaltet die Realisierungsphase und die Kontrolle. Die einzelnen Phasen des gesamten Prozesses werden in den beiden nachfolgenden Abschnitten 3.1.3.2 und 3.1.3.3 beschrieben. Nach Hofmann beginnt der Investitionsprozeß sogar erst mit der ersten Auszahlung für die Beschaffung einer Anlage.¹⁰⁸ Bei dieser Definition des Investitionsprozesses besteht der Prozeß nur aus Realisierungs- und Kontrollphase. Diese Aussage beinhaltet eine noch begrenztere Sichtweise eines umfassenden Begriffs des Investitionsprozesses.

¹⁰⁸ Hofmann 1993, S. 3

Das Phasenschema des Investitionsprozesses sagt nicht aus, wie Planung und Entscheidung in der Realität ablaufen. Vielmehr können sich die einzelnen Phasen in der Realität überlagern oder simultan ablaufen.¹⁰⁹ Darüber hinaus hängt der genaue Ablauf des Investitionsprozesses auch von der Investitionsart ab und weiterhin müssen Beziehungen zu anderen Investitionen berücksichtigt werden.¹¹⁰ Zusammenfassend wird der Begriff des Investitionsprozesses im Rahmen dieser Arbeit sowohl durch die Abläufe auf unternehmensinterner als auch auf unternehmensexterner Ebene definiert.

3.1.3.2 Die Abläufe im Investitionsprozeß auf unternehmensinterner Ebene

Ausgangspunkt einer Investition ist meist ein nicht zufriedenstellender Zustand innerhalb eines Unternehmens. Die Anregungsphase oder auch Phase der Ideengewinnung dient der Erfassung solcher mangelhafter Zustände. Um derartige Zustände feststellen zu können, muß das Unternehmen zuerst seine Ausgangssituation sorgfältig analysieren.¹¹¹ Diese Phase ist als eigenständiger, ständig fortlaufender Prozeß zu verstehen, der das Unternehmen in die Lage versetzt, Mängel frühzeitig aufzuspüren und ihnen rechtzeitig entgegen zu steuern. In der anschließenden Suchphase geht es um die Ermittlung von Investitionsalternativen sowie deren Konsequenzen für das Unternehmen unter Berücksichtigung rechtlicher, technischer und wirtschaftlicher Restriktionen.¹¹² Innerhalb dieser Phase müssen vom Unternehmen Handlungsalternativen zusammengestellt werden, um die identifizierten Mängel beseitigen zu können.¹¹³ In der anschließenden Beurteilungs- / Entscheidungsphase kommen im Rahmen der Entscheidungsvorbereitung Investitionsrechenverfahren zur Anwendung, um die vorhandenen Investitionsalternativen zu beurteilen und in eine Rangfolge zu bringen. Die Phase der Investitionsbeurteilung / -entscheidung ist beispielsweise bei Kruschwitz oder Schulte in zwei Einzelphasen unterteilt. Die Beurteilungsphase dient dabei der Entscheidungsvorbereitung, die Entscheidungsphase der eigentlichen Entscheidung.¹¹⁴ Im Rahmen dieser Arbeit wurde auf diese Unterteilung zu Gunsten einer besseren Übersicht des Investitionsprozesses auf Unternehmensebene bewußt verzichtet, zumal die Entscheidung im eigentlichen Sinne keine Prozeßphase sondern lediglich einen konkreten Augenblick repräsentiert. Die

¹⁰⁹ Matschke 1993, S. 45

¹¹⁰ vgl. Götze / Bloech 1993, S. 16

¹¹¹ vgl. Kruschwitz 1987, S. 8

¹¹² vgl. Matschke 1993, S. 46

¹¹³ vgl. Kruschwitz 1987, S. 8

¹¹⁴ vgl. Kruschwitz 1987, S. 8 und Schulte 1999, S. 43

Beurteilungs- / Entscheidungsphase endet mit der Auswahl einer geeigneten Investitionsalternative. Mit diesen drei Phasen der Willensbildung¹¹⁵ ist die eigentliche Investitionsplanung abgeschlossen.

Die Willensdurchsetzung beginnt mit der Realisierungsphase. Zu diesem Zeitpunkt erfolgt die eigentliche Durchsetzung der gewählten Investitionsalternative in die betriebliche Praxis mit der Erstellung eines detaillierten Investitionsplanes sowie dessen Umsetzung. Die Realisierungsphase endet mit der Inbetriebnahme des Investitionsobjektes bis zur letztendlichen Stilllegung, dauert also für die Lebensdauer des Investitionsobjektes an. Die Kontrollphase ist notwendig, um beurteilen zu können, inwieweit der Investitionsplan durchgesetzt worden ist. Hier werden die erwarteten Auswirkungen, die zur Durchführung einer bestimmten Investitionsalternative geführt haben, mit den tatsächlich eingetretenen Auswirkungen verglichen.¹¹⁶ Diese Phase hat damit unmittelbaren Einfluß auch auf zukünftige Investitionsentscheidungen. Die Kontrollphase ist nicht unbedingt den vorangegangenen Phasen zeitlich nachgelagert, sondern bezieht sich unmittelbar auf alle vorangegangenen Phasen, was durch die in Abbildung 4 vorhandenen Querverbindungen zwischen den einzelnen Phasen verdeutlicht wird.

Auf Unternehmensseite sollte ein systematischer Investitionsprozeß sowohl eine langfristige Globalplanung zur Bestimmung eines Investitionsprogramms sowie des Investitionsbudgets, als auch eine mittelfristige Detailplanung zur Ausfüllung des Investitionsbudgets mit Einzelobjekten und Terminen umfassen. Doch gerade ein Blick auf die betriebliche Praxis im KMU-Bereich zeigt, daß eine solche detaillierte Planung nur teilweise oder gar nicht vorgenommen wird. Vielmehr werden Investitionen dann getätigt, wenn entsprechender Bedarf gesehen wird und sich die Investition nach der Erfahrung des Managements als vorteilhaft erweist. Diese Aussage wird in nachfolgender Hypothese I formuliert, um im Rahmen der empirischen Studie auf das Zutreffen bei KMU des verarbeitenden Gewerbes untersucht zu werden:

- **Hypothese I: Die Durchführung des Investitionsprozesses auf Unternehmensseite weist Mängel auf**

¹¹⁵ vgl. Abbildung 4

¹¹⁶ vgl. Schulte 1999, S. 44

3.1.3.3 Die Abläufe im Investitionsprozeß auf unternehmensexterner Ebene

Die Erfahrungen der Banken im KMU-Geschäft zeigen, daß dem Investitionsprozeß auf unternehmensinterner Ebene in der betrieblichen Praxis derzeit kein einheitlicher Phasenablauf auf der unternehmensexternen Ebene entspricht. Dies liegt vor allem daran, daß KMU recht unterschiedliche Akteure wie Banken, Unternehmensberater, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer als Ansprechpartner innerhalb einzelner Phasen des Investitionsprozesses haben. Der Investitionsprozeß auf unternehmensexterner Ebene setzt sich also aus dem Einfluß verschiedener Interessengruppen mit jeweils unterschiedlichen Zielsetzungen zusammen, wie aus Abbildung 4 ersichtlich ist. Dabei sind Unternehmensberater, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer überwiegend innerhalb der Willensbildungsphasen tätig, während die Kreditinstitute meist erst mit Beginn der Willensdurchsetzung in der Phase der Investitionsrealisierung durch die Kreditvergabe in den Investitionsprozeß eingreifen. Dies bedeutet, daß die Unternehmen als Kreditnehmer meistens erst nach bereits erfolgter Investitionsplanung mit Kreditgebern in Kontakt treten. Somit werden beide entscheidenden Akteure im Investitionsprozeß, KMU als Kreditnehmer sowie Banken als Kreditgeber häufig mit stark divergierenden Vorstellungen der jeweiligen anderen Vertragsseite hinsichtlich einer mittel- oder langfristigen Investitionsfinanzierung konfrontiert.

Bereits 1961 stellte Fürste den Investitionsprozeß so dar, daß die Unternehmen erst nach Feststellung, welche Investitionsprojekte für die betriebliche Entwicklung von Vorteil sind, die Frage nach der Finanzierung stellen.¹¹⁷ Dieses, für einen reibungslosen Ablauf des Investitionsprozesses äußerst kurzsichtige und im Hinblick auf die Kreditgewährung¹¹⁸ nicht förderliche Verhalten, ist auch heute noch in der betrieblichen Praxis von KMU überwiegend zu beobachten. Um ein optimales Ergebnis einer Investition zu erzielen, sollte die Frage nach einer adäquaten Finanzierung eines Investitionsprojektes unternehmensseitig bereits in den Phasen der Willensbildung, also der eigentlichen Investitionsplanung, gestellt und aktiv mit potentiellen Kapitalgebern diskutiert werden.

¹¹⁷ vgl. Fürste 1961, S. 120

¹¹⁸ Unter Kreditgewährung werden gemäß den Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK) alle bis zur Bereitstellung des Kredits, zur Vertragserfüllung oder Einrichtung einer Linie notwendigen Arbeitsabläufe verstanden. vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht 2002, S. 12

Dieser Aspekt wird in Hypothese II nachfolgend formuliert:

- **Hypothese II: Banken treten zu spät in den Investitionsprozeß ein, um Unternehmen während des Investitionsprozesses intensiver begleiten zu können, und spielen in Bezug auf andere Einrichtungen eine untergeordnete Rolle in der Investitionsplanung.**

Zusammenfassend bleibt festzustellen, daß Banken zu einem Zeitpunkt, an dem die Willensbildung, also die eigentlichen Investitionsabsichten im Unternehmen, bereits feststeht, zu spät in den Investitionsprozeß eingreifen. So werden beide Seiten, sowohl KMU als auch die Kreditinstitute mit unterschiedlichen und meist voneinander abweichenden Interessen konfrontiert, was im Ergebnis zu deutlichen Reibungsverlusten innerhalb des Investitionsprozesses führt. Im Extremfall kommt es sogar zum Scheitern des Investitionsvorhabens, wenn die Bank die erforderlichen Mittel nicht bereitstellt, weil es im Zuge von vorhandenen Informationsasymmetrien für die Kreditinstitute schwierig ist, „gute“ von „schlechten“ Risiken zu unterscheiden.¹¹⁹

3.1.3.4 Steuerberater und Unternehmensberater als Partner der KMU

Um zu verstehen, warum die Unternehmen innerhalb des Investitionsprozesses eher einen Steuerberater bzw. Unternehmensberater konsultieren statt eines Kreditinstitutes, müssen zunächst die Tätigkeitsgebiete der Steuerberater und Unternehmensberater abgesteckt werden.

3.1.3.4.1 Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Zu den Tätigkeitsgebieten eines Steuerberaters in Anlehnung an § 33 Steuerberatungsgesetz (StBerG) zählen:¹²⁰

- Steuerdeklaration: Beratung der Auftraggeber in Steuerangelegenheiten, Aufstellen von Steuerbilanzen und Steuererklärungen
- Steuerdurchsetzung: Vertretung der Belange des Steuerzahlers vor dem Finanzamt oder vor dem Gericht
- Steuergestaltung: Gestaltung wirtschaftlicher Pläne hinsichtlich der steuerlichen Gesetzgebung.

¹¹⁹ vgl. Burchert / Hering / Hoffjan 1998, S. 244

¹²⁰ vgl. Ehleben 1995, S. 22, vgl. Hantschel 1993, S. 68

Insbesondere im letzten Punkt der Steuergestaltung wird deutlich, daß steuerliche Belange eng verzahnt sind mit anderen betriebswirtschaftlichen Entscheidungen. Gerade im Bereich der Investitionsfinanzierung wird die Überschneidung der Gebiete der reinen Steuerberatung und des Kreditgewerbes deutlich. So bezieht der Unternehmer die zu wählende Finanzierungsform unter Steueroptimierungsaspekten, aber auch beispielsweise unter Liquiditäts- und Kostenaspekten des zu leistenden Kapitaldienstes in seine Investitionsentscheidung ein.

Der Aufgabenbereich des Wirtschaftsprüfers ist vor allem in der Wirtschaftsprüferordnung (WPO) geregelt. Danach haben Wirtschaftsprüfer die Aufgabe, betriebswirtschaftliche Prüfungen, insbesondere solche von Jahresabschlüssen wirtschaftlicher Unternehmen, durchzuführen sowie Bestätigungsvermerke über die Vornahme und das Ergebnis solcher Prüfungen zu erteilen.¹²¹ Außerdem sind Wirtschaftsprüfer uneingeschränkt zur gesetzmäßigen Hilfe in Steuersachen befugt.¹²² Entsprechend dürfen sie die gleichen in §33 StBerG aufgeführten Tätigkeiten wie die Steuerberater wahrnehmen. Neben der Abschlußprüfung und Steuerberatung ist auch die betriebswirtschaftliche Beratung zu nennen.¹²³

Die Tätigkeitsgebiete von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern decken sich in weiten Bereichen, wobei das Berufsbild des Wirtschaftsprüfers weiter gefaßt ist als das des Steuerberaters. Während die Qualifikation von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern für ihre Vorbehaltsaufgaben der Steuerberatung und Abschlußprüfung aufgrund der gesetzlich geregelten Anforderungen der Berufsexamina vorausgesetzt werden kann, trifft dies für die betriebswirtschaftliche Beratung nicht ohne weiteres zu.¹²⁴ Als Gründe, die für die Eignung des Steuerberaters in betriebswirtschaftlichen Belangen sprechen, werden genannt:¹²⁵

- enger Zusammenhang zwischen betriebswirtschaftlichen Entscheidungen und steuerlichen Folgen
- Berufspflicht der Unabhängigkeit
- Verschwiegenheit

¹²¹ vgl. WPO, § 2, Abs. 1

¹²² vgl. § 2, Abs. 2, WPO und § 3, Nr. 2 StBerG

¹²³ vgl. § 2, Abs. 3, WPO

¹²⁴ vgl. §§ 35ff., StBerG, §§ 5ff., WPO

¹²⁵ vgl. Hantschel 1993, S. 70

- Eigenverantwortlichkeit und Gewissenhaftigkeit
- Akademisierung, Berufserfahrung
- überbetriebliche Erfahrungen

Diese Gründe implizieren jedoch noch nicht, daß ein Mandant durch einen Steuerberater eine ausreichende, auf seine Bedürfnisse zugeschnittene, betriebswirtschaftliche Beratung erhält. Vielmehr sind steuerliche Belange lediglich als Teil der gesamten Betriebswirtschaftslehre zu sehen. Beispielsweise beeinflußt die Wahl der Finanzierung eines Investitionsprojektes den steuerlichen Gestaltungsspielraum. Dennoch spielen auch andere Gesichtspunkte bei der Wahl einer geeigneten Investitionsfinanzierung, z. B. die Vorteilhaftigkeit einer Investitionsalternative oder die Auswirkungen der Kreditvariante auf betriebliche Faktoren wie Liquidität, eine Rolle.

Kommt also dem Steuerberater per se keine direkte Beratungskompetenz in allgemeinen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen zu, so sollte dies bei Wirtschaftsprüfern wahrscheinlicher sein, da der Wirtschaftsprüfer aufgrund des breiteren Berufsfeldes über mehr praktische Erfahrung bei betriebswirtschaftlicher Beratung verfügen sollte. Dafür sprechen:¹²⁶

- überbetriebliche Erfahrungen
- Dauermandate und das daraus resultierende intensive Vertrauensverhältnis¹²⁷
- Synergieeffekte zwischen Prüfung und Beratung (Beratung als Konsequenz der Prüfung)

Bei einer Befragung von rund 500 Wirtschaftsprüfern, Mandanten und Unternehmensberatern, die Aussagen darüber getroffen haben, für welche Unternehmensberatungsleistungen sie Wirtschaftsprüfer als kompetent erachten, folgt neben den Kernkompetenzfeldern der Unternehmensbewertung und Kostenrechnung direkt der Bereich der Finanzierung.¹²⁸ Auf Platz vier folgt der Investitionsbereich. Dabei ist zu berücksichtigen, daß es sich innerhalb des Finanzierungs- und Investitionsbereichs um eine rechnungswesenorientierte Beratung handelt. Das heißt, die Beratung erfolgt häufig basierend auf dem im Unternehmen vorhandenem Zahlenwerk. Vergleicht man die

¹²⁶ vgl. Hantschel 2003, S. 71

¹²⁷ vgl. hierzu auch Backhaus 1992, S. 173

¹²⁸ vgl. zu den Ergebnissen Backhaus 1992, S. 190

angegebenen Stärken mit den größten Kompetenzschwächen der Wirtschaftsprüfer hinsichtlich betriebswirtschaftlicher Beratungskompetenz in den Bereichen Marketing, Technologie und Logistik, wird klar, daß es sich bei der Finanzierungs- und Investitionsberatung nicht um eine umfassende Beratung handeln kann, da Investitionen häufig Probleme in diesen Feldern der Beratungsinkompetenz aufweisen.

Grundsätzlich sollte gerade aufgrund der Hauptaufgabe der Wirtschaftsprüfer, der Abschlußprüfung, davon ausgegangen werden, daß sich die Beratungskompetenz der Wirtschaftsprüfer im wesentlichen auf das Gebiet des Rechnungswesens und der Kostenrechnung konzentriert.

Zusammenfassend wird festgestellt, daß grundsätzlich weder Steuerberater noch Wirtschaftsprüfer vollständig geeignet sind, alle für ein Unternehmen betriebswirtschaftlich relevanten Aufgabenbereiche durch eine umfassende Unternehmensberatung abzudecken.¹²⁹ Trotzdem lassen Kriterien wie Unabhängigkeit, Verschwiegenheit und ein gewachsenes Vertrauensverhältnis zwischen Steuerberater bzw. Wirtschaftsprüfer und Mandant darauf schließen, daß KMU innerhalb des Investitionsprozesses zunächst Steuerberater und Wirtschaftsprüfer konsultieren, bevor die Bank letztendlich für die eigentliche Beschaffung finanzieller Mittel in den Investitionsprozeß eingeschaltet wird.

3.1.3.4.2 Unternehmensberater

Neben den Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern läßt eine zweite große Gruppe, die Unternehmensberater, einen engen Bezug zu KMU hinsichtlich des Investitionsprozesses vermuten. Die gebräuchlichen Definitionen der Unternehmensberatung sind vielfältiger Natur, für die Zielsetzung dieser Arbeit jedoch von geringem Interesse. Unter Unternehmensberatung soll grundsätzlich eine Hilfestellung unternehmensunabhängiger Personen bzw. Organisationen bei der Lösung betriebswirtschaftlicher Probleme verstanden werden.¹³⁰ Diese recht schlichte Definition bringt jedoch den wesentlichen Punkt zum Ausdruck: Es sind unternehmensunabhängige Personen, welche die Probleme eines Unternehmens analysieren und Lösungsansätze für diese Probleme erarbeiten. Häufig wird die Frage gestellt, warum gerade Großunternehmen Unternehmensberatungsleistungen in Anspruch nehmen, obwohl sie viele Probleme selbst lösen könnten. Die

¹²⁹ für den Wirtschaftsprüfer vgl. zu dieser Aussage Backhaus 1992, S. 197

¹³⁰ vgl. Rüschen 1990, S. 2ff, Bickel 1988, S. 24ff

Unternehmensunabhängigkeit bzw. Externität der Unternehmensberater führt jedoch in der Regel zu einer kritischeren Einschätzung des Unternehmens, und eröffnet so dem Unternehmen eine neue Betrachtungsweise, die für die Lösung vorhandener Probleme zielführender ist. So sind externe Berater bei der Problemanalyse und anschließenden Erstellung von Lösungsalternativen nicht an bestehende Denk- und Verhaltensmuster des jeweiligen Unternehmens gebunden und verfügen zudem über vielfältige Erfahrungen aus bereits beendeten Beratungsprojekten.¹³¹

Sind es beim Steuerberater bzw. Wirtschaftsprüfer Kriterien wie Unabhängigkeit, Verschwiegenheit und ein gewachsenes Vertrauensverhältnis zwischen Steuerberater bzw. Wirtschaftsprüfer und Mandant, so läßt gerade die Unabhängigkeit des Unternehmensberaters darauf schließen, daß KMU, wenn es um Investitionsbelange geht, eher eine Unternehmensberatungsgesellschaft konsultieren, als direkt das Kreditinstitut innerhalb der Investitionsplanung in den Investitionsprozeß einzubeziehen.

Auf die Darstellung der anderen Einrichtungen wie zum Beispiel Rechtsanwälte, politische Institutionen oder wissenschaftliche Institute, die innerhalb des Investitionsprozesses von Unternehmen herangezogen werden, insbesondere der Arbeitsweise und der Struktur der jeweiligen Dienstleistung, wird hier verzichtet, da eine solche Darstellung für das Ergebnis der Arbeit nicht relevant ist. Weiterhin wird in diesem Zusammenhang angemerkt, daß der Steuerberater / Wirtschaftsprüfer sowie der Unternehmensberater die wesentlichen durch KMU in den frühen Phasen des Investitionsprozesses konsultierten Dienstleister sind.

3.2 Akteure der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung auf Finanzierungsseite

Mehr denn je ist der Bankenmarkt derzeit einem strukturellen Wandel ausgesetzt. In diesem Zusammenhang werden häufig Globalisierung und Liberalisierung der Finanzmärkte, zunehmende Technisierung durch fortschrittliche Entwicklungen der Informations- und Kommunikationstechnologien und vor allem ein sich beschleunigender Wandel der Kundenbedürfnisse genannt.¹³² Ursache dieses Wandels sind neben diesen recht allgemeinen Einflußfaktoren vor allem das Bankgeschäft direkt betreffende, spezifischere Faktoren, die nachfolgend eingehender dargestellt werden. Um jedoch eine

¹³¹ vgl. Göhre 2001, S. 9f

¹³² vgl. Müller, B. R. 2000, S. 18, vgl. Köhler 1998, S. 10, vgl. Pleister 1999, S. 24, vgl. Neuber 1998a, S. 39, vgl. Berndt 2000, S. 438, vgl. Bundesverband deutscher Banken 2003, S. 12

objektive Darstellung der Situation der Kreditinstitute in Deutschland zu gewährleisten, wird in einem ersten Schritt die Struktur des Banksektors analysiert. Die sich ändernden Rahmenbedingungen für das Kreditgeschäft der Banken wirken sich aufgrund ihrer Besonderheiten teilweise unterschiedlich auf die verschiedenen Institutsgruppen aus.

3.2.1 Die Rolle der Banken in der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung

In Bezug auf die Struktur des Banksektors wird in Deutschland häufig von einem Drei-Säulen-Prinzip gesprochen.¹³³ Inhaltlich stehen die drei Säulen für die privaten Geschäftsbanken, die Institute des Genossenschaftssektors und die Institute des Sparkassensektors. Diese Gliederung gibt jedoch nur ein recht grobes Bild der Bankenlandschaft wieder. Eine umfassende Darstellung der Akteure des deutschen Bankenmarktes bietet die Systematisierung der Deutschen Bundesbank, wie in Abbildung 5 dargestellt.

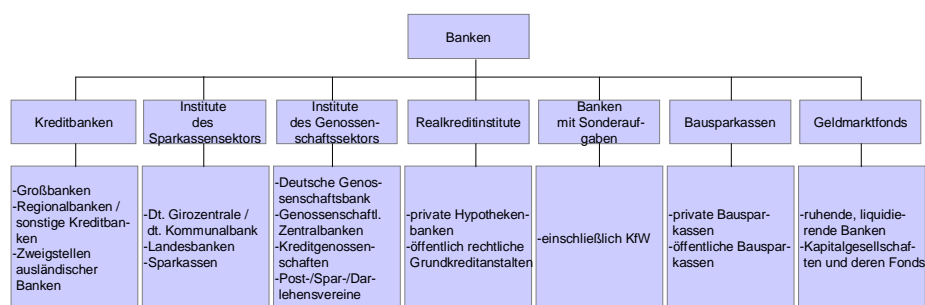


Abbildung 5: Systematisierung des Banksektors

Quelle: Deutsche Bundesbank 2000, S. 337f (eigene Darstellung)

¹³³ vgl. Neuber 1998, S. 102

Die Klassifizierung auf der ersten Hierarchieebene wird auch innerhalb der nachfolgenden Tabellen mit Ausnahme von der Rubrik Geldmarktfonds verwendet. Demnach werden im Folgenden unterschieden:

- Kreditbanken
- Institute des Sparkassensektors
- Institute des Genossenschaftssektors
- Realkreditinstitute
- Banken mit Sonderaufgaben
- Bausparkassen

Die große Anzahl der öffentlich-rechtlichen Institute in Deutschland (Sparkassen und Landesbanken) sowie der Institute des Genossenschaftssektors, die nicht börsennotiert sind, stand bis heute grundsätzlich nicht für Übernahmen oder sektorübergreifende Zusammenschlüsse zur Verfügung und hat bisher dafür gesorgt, daß der Konzentrationsgrad des deutschen Bankenmarktes im Vergleich zu anderen europäischen Bankmärkten sehr gering ist. So nehmen die fünf größten deutschen Banken nur knapp 20 % der gesamtdeutschen Banken-Bilanzsumme ein, während kleinere Länder wie beispielsweise Schweden, die Niederlande, Dänemark oder Finnland Konzentrationsgrade von 70-90 % aufweisen.¹³⁴ Die Verfechter der freien Marktwirtschaft weisen auf die dadurch verursachten Wettbewerbsverzerrungen hin, während die Befürworter der Regulierung von öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten auf die damit verbundene, umfassende Gewährleistung der Kreditversorgung der Wirtschaft verweisen.

Da innerhalb dieser Arbeit insbesondere die mittel- und langfristigen Kredite von Interesse sind, stellt Tabelle 8 diese in Bezug zu den insgesamt ausgereichten Unternehmenskrediten dar. Dabei fällt auf, daß der Anteil der ausgereichten mittel- und langfristigen Kredite je nach Bankengruppe stark schwankt.

So nehmen die mittel- und langfristigen Kredite bei den Banken mit Sonderaufgaben (95,1 %), bei den Realkreditinstituten (94,3 %) und den Bausparkassen (94,0 %) einen wesentlich höheren Anteil an den insgesamt ausgereichten Unternehmenskrediten der jeweiligen Bankengruppe ein, als bei den Instituten des Sparkassensektors (76,7 %), des Genossenschaftssektors (63,3 %) oder gar bei den Kreditbanken (54,1 %). Diese doch

¹³⁴ vgl. Müller, K.-P. 2002, S. 6

erheblichen Abweichungen deuten auf strukturelle Besonderheiten innerhalb der Bankengruppen hin, die nachfolgend eingehender analysiert werden.

Tabelle 8: Mittel- und langfristige Unternehmenskredite nach Bankengruppen (Stand: September 2003)

Quelle: Deutsche Bundesbank 2002, S. 34-41 (eigene Darstellung / Berechnung)

Bankengruppe	Unternehmenskredite insgesamt in Mio. EUR	davon mittel- und langfristig in Mio. EUR	Anteil in %
Kreditbanken	235.436	127.302	54,1
Großbanken	124.839	69.670	55,8
Regionalbanken / sonstige Kreditbanken	91.149	51.418	56,4
Zweigstellen ausländischer Banken	19.448	6.214	32,0
Institute des Sparkassensektors	336.857	258.528	76,7
Landesbanken	202.677	161.517	79,7
Sparkassen	134.180	97.011	72,3
Institute des Genossenschaftssektors	76.976	48.712	63,3
Genossenschaftliche Zentralbanken	21.976	14.193	64,6
Kreditgenossenschaften	55.000	34.519	62,8
Realkreditinstitute	116.725	110.028	94,3
Bausparkassen	1.158	1.088	94,0
Banken mit Sonderaufgaben	53.167	50.558	95,1
Insgesamt	820.319	596.216	72,7

Bei ausschließlicher Betrachtung der mittel- und langfristigen Kredite klassifiziert nach Bankengruppen in Abbildung 6 wird deutlich, daß der Sparkassensektor mit 43,4 % den größten Marktanteil im Bereich der mittel- und langfristigen Kredite hält, gefolgt von den Kreditbanken mit 21,4 % und den Realkreditinstituten mit 18,5 %.

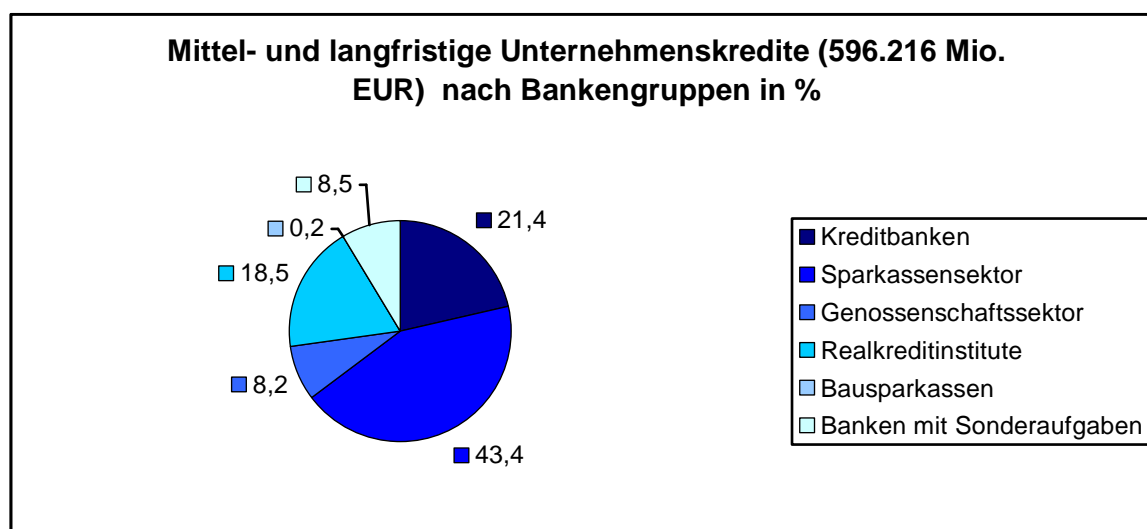


Abbildung 6: Marktstruktur im Bereich mittel- und langfristiger Unternehmenskredite nach Bankengruppen (Stand: September 2003)

Quelle: Deutsche Bundesbank 2004, S. 34-41 (eigene Darstellung / Berechnung)

Die Banken mit Sonderaufgaben und der Genossenschaftssektor spielen mit 8,5 % bzw. 8,2 % eine geringere Rolle. Zu vernachlässigen sind die Bausparkassen mit einem Marktanteil von lediglich 0,2 %.

Bei der bisherigen Darstellung der Unternehmenskredite ist lediglich nach der Fristigkeit unterschieden worden. In den mittel- und langfristigen Krediten sind also auch die für diese Arbeit weniger wichtigen Wohnungsbaukredite enthalten. Die Bundesbank unterscheidet bei den Wohnungsbaukrediten Hypothekarkredite auf Wohngrundstücke und sonstige Kredite für den Wohnungsbau.¹³⁵ Diese Kredite sind nicht auf ein bestimmtes Investitionsobjekt bezogen und sind demnach nicht dem Bereich der Investitionsfinanzierung zuzurechnen, wie aus der Definition der Investitionsfinanzierung in Abschnitt 2.3 hervorgeht.

Tabelle 9 gibt daher einen Überblick über den Anteil der Wohnungsbaukredite bezogen auf die mittel und langfristigen Unternehmenskredite.¹³⁶

Tabelle 9: Mittel- und langfristige Unternehmenskredite und Anteil der Wohnungsbaukredite nach Bankengruppen (Stand: September 2003)

Quelle: Deutsche Bundesbank 2004, S. 34-41 / statistische Sonderauswertung (eigene Darstellung / Berechnung)

Bankengruppe	Mittel- und langfristige Unternehmenskredite Mio. EUR	davon Wohnungsbau in Mio. EUR	Anteil in %
Kreditbanken	127.302	26.356	20,7
Großbanken	69.670	8.433	12,1
Regionalbanken / sonstige Kreditbanken	51.418	17.915	34,8
Zweigstellen ausländischer Banken	6.214	8	0,1
Institute des Sparkassensektors	258.528	50.835	19,7
Landesbanken	161.517	34.060	21,1
Sparkassen	97.011	16.775	17,3
Institute des Genossenschaftssektors	48.712	6.572	13,5
Genossenschaftliche Zentralbanken	14.193	781	5,5
Kreditgenossenschaften	34.519	5.791	16,8
Realkreditinstitute	110.028	41.785	38,0
Bausparkassen	1.088	898	82,5
Banken mit Sonderaufgaben	50.558	14.611	28,9
Insgesamt	596.216	141.057	23,7

¹³⁵ vgl. Deutsche Bundesbank 2002, S. 34

¹³⁶ in der Bankenstatistik der Deutschen Bundesbank werden innerhalb der Bankenklassifizierung die Wohnungsbaukredite im Unternehmenssektor nicht getrennt ausgewiesen (vgl. Deutsche Bundesbank 2004, S. 34-41). Die Daten wurden auf telefonische Anfrage von der deutschen Bundesbank in elektronischer Form bereitgestellt, vgl. Deutsche Bundesbank 2004a (digitales Dokument).

Aus Tabelle 9 geht hervor, daß die Kreditbanken, die Institute des Sparkassensektors und die Institute des Genossenschaftssektors mit jeweils 20,7 %, 19,7 % und 13,5 % eine sehr ähnliche Struktur bezogen auf den Anteil der Wohnungsbaukredite an den mittel- und langfristigen Unternehmenskrediten innerhalb ihres Kreditportfolios aufweisen.

Mit 28,9 % Anteil an den mittel- und langfristigen Unternehmenskrediten haben die Wohnungsbaukredite bei den Banken mit Sonderaufgaben bereits einen höheren Stellenwert. Bei den Realkreditinstituten nehmen die Wohnungsbaukredite bereits 38,0 % aller Kredite ein. Mit 82,5 % Wohnungsbaukrediten sind die Bausparkassen fast ausschließlich in diesem Segment tätig. Realkreditinstitute und Bausparkassen zusammen haben im Bereich der Wohnungsbaukredite einen Marktanteil von fast einem Drittel, gleichzeitig aber nur 18,6 % Marktanteil bezüglich aller mittel- und langfristigen Unternehmenskredite, wie aus Tabelle 8 und 9 errechnet werden kann.¹³⁷ Diese Zahlen verdeutlichen die Wichtigkeit von Realkreditinstituten und Bausparkassen im Wohnungsbaubereich. Für die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung sind die beiden Institutsgruppen jedoch von geringer Relevanz.¹³⁸ Aus diesem Grund wird nachfolgend auf die Darstellung dieser beiden Institutsgruppen verzichtet.¹³⁹

In den folgenden Abschnitten wird nun auf die Besonderheiten der einzelnen Institutsgruppen näher eingegangen. Die Angaben zur Anzahl der Institute jeweils am Anfang der Abschnitte beinhalten alle Institute gemäß §1 KWG in Anlehnung an die Deutsche Bundesbank.¹⁴⁰

3.2.1.1 Kreditbanken

Zu den Instituten im Bereich der Kreditbanken zählen:¹⁴¹

- 4 Großbanken (Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, Commerzbank AG, Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG)
- 250 Regionalbanken und sonstige Kreditbanken

¹³⁷ Wohnungsbaukredite: $(41.785+898)/141.057 = 30,3 \%$

alle mittel- und langfristigen Unternehmenskredite: $(110.028 + 1.088) / 596.216 = 18,6 \%$

¹³⁸ Für den Bereich der Bausparkassen bestätigt dies auch Abbildung 6, aus der hervorgeht, daß Bausparkassen bei den mittel- und langfristigen Unternehmenskrediten lediglich einen Marktanteil von 0,2 % haben.

¹³⁹ Im Anhang ist eine kurze Übersicht über Bausparkassen und Realkreditinstitute enthalten.

¹⁴⁰ vgl. Deutsche Bundesbank 2002a, „Erläuterungen“

¹⁴¹ vgl. Deutsche Bundesbank 2002a, S. 33-59

- 90 Zweigstellen ausländischer Banken (gem. §53 KWG).

Die privatwirtschaftlich organisierten Institute dieses Sektors müssen unabhängig von der Börsennotierung die Anforderungen ihrer Anteilseigner erfüllen. Dafür ist es erforderlich, für die Investoren eine angemessene Rendite zu erwirtschaften. Diese Kapitalmarktorientierung erfordert moderne Steuerungsmechanismen anhand ausgesuchter Kennzahlen des Managements, um den hohen Anforderungen des Kapitalmarktes gerecht werden zu können. Die starke Kapitalmarktorientierung der privaten Geschäftsbanken beeinflusst stark die Produktstruktur innerhalb der Unternehmen. So werden lediglich Produkte angeboten, die einen hinreichend großen Mehrwert für die Anteilseigner erwirtschaften können. Aufgrund des tendenziell schlechter werdenden Bonitätsratings vieler Institute dieses Sektors haben sie große Schwierigkeiten im Refinanzierungsbereich bei der Aufnahme günstiger Mittel. Darüber hinaus leiden die Institute unter einer dünnen Eigenkapitaldecke, da die Ergebnisentwicklung aufgrund sich verändernder Rahmenbedingungen in der letzten Zeit stark gelitten hat. Eine ausführliche Darstellung der Problemsituation innerhalb der Geschäftsbanken erfolgt jedoch erst im Abschnitt 3.2.4.

3.2.1.2 Institute des Sparkassensektors

Zu den Instituten des Sparkassensektors zählen:¹⁴²

- DGZ.DekaBank Deutsche Kommunalbank
- 12 Landesbanken
- 528 Sparkassen (Bezirks-, Gemeinde-, Kreis- und Stadtparkassen, Spar- und Leihkassen, Verbandssparkassen, vereinigte Sparkassen, Zweckverbandssparkassen u.a.)
 - davon 7 freie Sparkassen
 - davon 521 öffentlich-rechtliche Sparkassen.

Die Landesbanken nehmen innerhalb des Sparkassenverbundes mehrere Positionen ein. Sie sind zugleich Geschäftsbanken, Staats- und Kommunalbanken sowie Zentralbanken für die Sparkassen.¹⁴³ Als Zentralbank der Sparkassen stellen die Landesbanken den Sparkassen ein breites Produktangebot zur Verfügung.¹⁴⁴ Die einzelnen Unternehmen des

¹⁴² vgl. Deutsche Bundesbank 2002a, S. 60-86

¹⁴³ vgl. Neuber 1998, S.101, 102, vgl. Zimmermann / Jöhnk 1998, S. 278, Neuber 1998a, S. 38

¹⁴⁴ vgl. Merl 1998, S. 105, vgl. Neuber 1998, S. 102

Sparkassenverbundes verfügen über eine eigenständige Identität und konzentrieren sich dabei jeweils auf ihre Kernkompetenzen.¹⁴⁵ Mit ihren Produkten zielen die Institute im Unternehmenssektor vor allem auf mittelständische Unternehmen.¹⁴⁶ Die Institute des Sparkassenverbundes unterliegen fundamentalen Grundsätzen. Kennzeichen der wirtschaftlich und rechtlich selbständigen Institute¹⁴⁷ mit kommunaler Trägerschaft sind dezentrale Strukturen, insbesondere räumliche Kundennähe und Flexibilität.¹⁴⁸ Durch den Verbund der Institute sollen die Vorteile der dezentralen Strukturen mit den Mengenvorteilen wie beispielsweise kostengünstige Leistungserstellung verknüpft werden.¹⁴⁹ Das Regionalprinzip beschränkt die Geschäftstätigkeit der einzelnen Institute durch Gesetz auf lokale Märkte.¹⁵⁰ Dies hängt unmittelbar mit dem Prinzip der Gewährträgerhaftung durch die Kommunen zusammen, für welche die Sparkassen meist eine Hausbankfunktion einnehmen, da so durch eine regionale Eingrenzung das Haftungsrisiko des Gewährträgers begrenzt wird. Demnach haften die Kommunen unbeschränkt für die Verbindlichkeiten (Einlagen) der Sparkassen. Die Gewährträgerhaftung dient daher auch der Sicherung der Gläubiger. Das Prinzip der Gewährträgerhaftung ist eng verknüpft mit der Anstaltslast, wonach der Gewährträger (Länder, Kommunen) die Eigenkapitalausstattung der Anstalt (Landesbank, Sparkasse) hinreichend genau berücksichtigen muß, um die Erfüllung ihrer laufenden Aufgaben zu gewährleisten.¹⁵¹ Die Anstaltslast beschreibt rechtlich betrachtet das Innenverhältnis, die Gewährträgerhaftung das Außenverhältnis.¹⁵² Die lokalen Märkte der Institute des Sparkassenverbundes sind damit deckungsgleich mit der regionalen Ausdehnung der Kommunen.¹⁵³ Mit der bei den Instituten des Sparkassenverbundes in der Regel vorhandenen öffentlich-rechtlichen Rechtsform ist der öffentliche Auftrag eng verknüpft.

Unter dem Begriff des öffentlichen Auftrags werden die vom Gesetzgeber den Sparkasseninstituten übertragenen Aufgaben für die Wahrung des allgemeinen öffentlichen Interesses zusammengefaßt. In diesem Zusammenhang sind insbesondere die Versorgung

¹⁴⁵ vgl. Köhler 1998, S. 10, vgl. Haasis 1997, S. 72

¹⁴⁶ vgl. Haasis 1997, S. 73

¹⁴⁷ durch die immer noch geltende dritte Reichsnotverordnung von 1931 gelten Sparkassen als Anstalten und damit als juristische Personen des öffentlichen Rechts, vgl. Stern 1999, S. 470

¹⁴⁸ vgl. Wagenmann 2000, S. 20, vgl. Köhler 1998, S. 10, vgl. Gerlach 1999, S.311, vgl. Berndt 2000, S. 438

¹⁴⁹ vgl. Haasis 1997, S. 71

¹⁵⁰ vgl. Neuber 1998, S. 101

¹⁵¹ vgl. Blankenburg 2000, S. 46

¹⁵² vgl. Stern 1999, S. 471

¹⁵³ vgl. Gerlach 1999, S. 311

der Bevölkerung, der öffentlichen Hand und der Wirtschaft mit Geld- und kreditwirtschaftlichen Leistungen, die Förderung des Sparsinnes und der Vermögensbildung sowie der Wirtschaftserziehung der Jugend zu nennen.¹⁵⁴ Die Erfüllung des öffentlichen Auftrags ist jedoch nur als eines von drei Zielen der Unternehmen des Sparkassenverbundes zu verstehen. Darüber hinaus sind sie auf Gewinnerzielung, jedoch nicht Gewinnmaximierung ausgerichtet.¹⁵⁵ Dies ist vor allem für eine gut funktionierende Selbstfinanzierung durch Gewinnthesaurierung notwendig. Ohne die Inanspruchnahme der öffentlichen Hand stellt die Innenfinanzierung somit die einzige Möglichkeit für die Institute des Sparkassenverbundes dar, das haftende Eigenkapital und somit das Volumen der ausgereichten Kredite zu erhöhen.¹⁵⁶ Die öffentlich-rechtliche Rechtsform der Sparkasseninstitute soll in Verbindung mit dem Regionalprinzip einer Konzentration im kreditwirtschaftlichen Bereich entgegenwirken. Das dritte Ziel der Institute des Sparkassensektors besteht in der Erfüllung von Gemeinwohlaufgaben wie beispielsweise Spenden an soziale und / oder gemeinnützige Einrichtungen oder die Gewinnausschüttung an die kommunalen Gewährträger.¹⁵⁷

Bei den drei Zielen - Erfüllung des öffentlichen Auftrags, Gewinnerzielung, Erfüllung von Gemeinwohlaufgaben - wird deutlich, daß sie sich gegenseitig negativ beeinflussen können und damit Zielkonflikte auftreten können.¹⁵⁸ Doch es ist darauf hinzuweisen, daß die Erfüllung von Gemeinwohlaufgaben, also auch die Gewinnausschüttung an die Gewährträger, die ja unmittelbar zu einer Beeinträchtigung der Eigenkapitalbildung führt, dem Hauptziel der kreditwirtschaftlichen Versorgung im Rahmen der Erfüllung des öffentlichen Auftrags sowie dem nachgeordneten Ziel der Gewinnerzielung untergeordnet ist.¹⁵⁹

Bei den Refinanzierungskosten spielt das Bonitätsrating eines Kreditinstituts eine entscheidende Rolle. Bei den Instituten des Sparkassensektors wirken sich der hinter den Instituten stehende Träger und das vorhandene Haftungssystem positiv auf das Bonitätsrating aus, und beeinflußt damit die Refinanzierungsmöglichkeiten der

¹⁵⁴ vgl. Haasis 1998, S. 71, vgl. Zimmermann / Jöhnk 1998, S. 278

¹⁵⁵ vgl. Gerlach 1999, S. 310

¹⁵⁶ zum Zusammenhang zwischen Eigenkapital und ausgereicherter Kreditsumme vgl. Abschnitt 3.2.4.1

¹⁵⁷ vgl. Gerlach 1999, S. 311, vgl. Neuber 1998, S. 101

¹⁵⁸ vgl. hierzu auch Paul/Siewert 1996, S. 15

¹⁵⁹ vgl. Gerlach 1999, S. 311

Sparkasseninstitute.¹⁶⁰ Anstaltslast und Gewährträgerhaftung schließen den Konkurs öffentlich-rechtlicher Banken praktisch aus. Auch dies führt zu günstigen Refinanzierungsbedingungen.¹⁶¹ Die Anstaltslast soll zudem zu einer ausreichenden Eigenkapitaldecke führen, die den laufenden Kreditbetrieb aufrechterhält.

Durch das bessere Bonitätsrating bestehen für die Institute des Sparkassensektors erhebliche Refinanzierungsvorteile gegenüber privatwirtschaftlich organisierten Kreditinstituten. Vertreter der Sparkasseninstitute verweisen darum überwiegend auf die Funktionen und Aufgaben der Sparkasse. Dezentral gefällte Kreditentscheidungen berücksichtigen mehr die individuellen Belange der einzelnen Wirtschaftsregionen und können so gleichwertige Entwicklungschancen schaffen.¹⁶² Durch den öffentlichen Auftrag kann die Existenz des Sparkassensektors zur Stabilisierung der Finanzmärkte beitragen, zumal Sparkassen primär nicht gewinnorientiert, sondern aufgabenorientiert vorgehen.¹⁶³ Somit nehmen die Institute dieses Sektors regulative Funktionen innerhalb des Wettbewerbs ein.¹⁶⁴ Als Vorteil des Regionalprinzips wird häufig auch die durch fehlende Konkurrenz durch Verbundunternehmen des Sparkassensektors nicht mögliche Minderung der Leistungsfähigkeit genannt.¹⁶⁵ Die Ursachen der Refinanzierungsvorteile der Institute des Sparkassensektors und die damit verbunden erheblichen Vorteile im Kreditgeschäft sind deutlich beschrieben worden. Durch die erzielte Einigung zwischen der Europäischen Kommission und der deutschen Bundesregierung über die Abschaffung von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung werden sich jedoch künftig auch die Institute des Sparkassensektors marktgerecht verhalten müssen.¹⁶⁶

Neben den Vorteilen innerhalb der Refinanzierung gegenüber anderen Kreditinstituten können aber gerade im Bereich der Dezentralität Probleme liegen. Bestimmte Leistungen können von einzelnen Sparkassen nur unter enormen Kosten erbracht werden. Das Prinzip der Subsidiarität soll gewährleisten, daß bestimmte Teilaufgaben kostengünstiger von Verbundunternehmen des Sparkassensektors durchgeführt werden.¹⁶⁷ Dabei sollte es sich nach Möglichkeit jedoch um möglichst kundenferne Bereiche wie beispielsweise die

¹⁶⁰ vgl. Berndt 2000, S. 442

¹⁶¹ vgl. Stern 1999, S. 472

¹⁶² vgl. Haasis 1997, S. 73

¹⁶³ vgl. Stern 1999, S. 471

¹⁶⁴ vgl. Neuber 1998, S. 102

¹⁶⁵ vgl. Gerlach 1999, S. 311

¹⁶⁶ vgl. Bundesverband deutscher Banken 2002, S. 55ff, Bundesverband deutscher Banken 2003, S. 13

¹⁶⁷ vgl. Gerlach 1999, S. 312

Produktentwicklung innerhalb der Institute des Sparkassensektors handeln.¹⁶⁸ Aufgrund ihrer öffentlich-rechtlichen Rechtsform besteht für die Sparkasseninstitute nicht die Möglichkeit der Eigenkapitalbeschaffung über die Börse. Ist die Haushaltslage der öffentlichen Hand wie derzeit angespannt, müssen die Institute des Sparkassenverbundes ihr Eigenkapital selbst verdienen.

3.2.1.3 Institute des Genossenschaftssektors

Zu den Instituten des Genossenschaftssektors zählen:¹⁶⁹

- DZ BANK AG Deutsche Zentral- Genossenschaftsbank,
- Genossenschaftliche Zentralbanken (WGZ-Bank)
- 1591 Kreditgenossenschaften (Bankvereine eG, Beamtenbanken eG, Genossenschaftsbanken eG, Raiffeisenbanken eG, Raiffeisenkassen eG, Sparda-Banken eG, Spar- und Darlehnskassen eG, Spar- und Kreditbanken eG, Vereinsbanken eG, Volksbanken eG und andere eingetragene Genossenschaften)
- 19 PSD Banken (ehemals Post-, Spar- und Darlehensvereine)
- 12 Sonstige Kreditinstitute des Genossenschaftssektors.

Die Volks- und Raiffeisenbanken, die als Kernstück des Genossenschaftssektors bezeichnet werden können, sind flächendeckend vertreten, bieten Kundennähe und sind stark eingebunden in die regionale Wirtschaft. Kennzeichnend innerhalb dieses Sektors sind die weitgehend dezentrale Struktur und die Eigenverantwortung der einzelnen Banken vor Ort.¹⁷⁰ Dies geht vor allem auf die Mitte des vorherigen Jahrhunderts vorherrschende Zielsetzung zurück, auf Basis der Selbstverantwortung und -hilfe die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung der Mitglieder einer Genossenschaft zu erreichen.¹⁷¹ Heute können die Dienstleistungen von Genossenschaftsbanken auch von Nicht-Genossenschaftsmitgliedern genutzt werden. Doch gerade die Mitgliedschaft wird bisweilen auch als genossenschaftlicher Grundgedanke angesehen, da die Genossenschaft keinen Selbstzweck innehat, sondern die Förderung der Mitglieder als Kernaufgabe sieht. Die Mitgliedschaft kann als einer der wesentlichen Unterschiede im Vergleich zu den

¹⁶⁸ vgl. Berndt 2000, S. 439

¹⁶⁹ vgl. Deutsche Bundesbank 2002a, S. 87-152

¹⁷⁰ vgl. Pleister 1999, S. 25, vgl. Müller, B. R. 2000, S. 21, vgl. Wagenmann 2000, S. 20, vgl. Rodewald 2000, S. 40, vgl. Manger 1997, S.24

¹⁷¹ vgl. Müller, B. R. 2000, S. 18

Instituten des Sparkassensektors angesehen werden. So bestehen für Genossenschaftsmitglieder Vorteile bei der Inanspruchnahme von Dienstleistungen im Gegensatz zu Nicht-Mitgliedern. Gerade das zahlreiche Entstehen der Genossenschaften in der Vergangenheit zeigt, daß die Genossenschaften ihren Mitgliedern einen Mehrwert bieten.¹⁷² Eng mit der Dezentralität verbunden sind auch kurze Entscheidungswege und transparente Strukturen.¹⁷³ Das Prinzip der Dezentralität verdeutlicht, daß der Genossenschaftssektor somit unmittelbar im Wettbewerb mit den Instituten des Sparkassensektors steht.¹⁷⁴

Wichtigste Zielgruppe des Genossenschaftssektors sind mittelständische Unternehmen ab einem Umsatzvolumen von 15 Mio. EUR, sowie wachstumsstarke, kleinere Unternehmen und Konzerne aus den Bereichen Dienstleistungen, Handel oder verarbeitendes Gewerbe.¹⁷⁵ Für die Institute des Genossenschaftssektors stellt das Kreditgeschäft nach wie vor den Schwerpunkt der Geschäftsaktivitäten dar.¹⁷⁶ Aufgrund des anhaltenden Wettbewerbsdrucks innerhalb dieses Bereiches dürfte sich jedoch die derzeitige Konzentration im genossenschaftlichen Bankensektor weiter fortsetzen.¹⁷⁷ Dabei sollte nicht nur die Möglichkeit der Fusion, sondern auch die der Kooperationen Berücksichtigung finden.¹⁷⁸

Sinkende Margen und erhöhte Kreditausfallrisiken belasten zunehmend die Ergebnisse der Institute des Genossenschaftsverbundes.¹⁷⁹ Eine Verbesserung der Kostensituation ist nach wie vor nicht gelungen. Gerade der dominierende Personalkostenblock trägt zur schlechten Ergebnissituation der Institute des Genossenschaftssektors bei.¹⁸⁰ Insgesamt reichten die Kostensenkungsbemühungen bisher nicht aus, negative Einflüsse auf die Betriebsergebnisse zu kompensieren.¹⁸¹ Im Hinblick auf den zunehmenden Wettbewerb im Kreditgeschäft ist eine strategische Neuausrichtung und Umpositionierung der Geschäftsaktivitäten innerhalb dieses Sektors notwendig, um in Zukunft große

¹⁷² vgl. Pfeifer 2000, S. 10f

¹⁷³ vgl. Rodewald 2000, S. 40

¹⁷⁴ vgl. nachfolgenden Abschnitt 3.2.3

¹⁷⁵ vgl. Pleister 1999, S. 26, vgl. Müller, B. R. 2000, S. 18

¹⁷⁶ vgl. Kirmße / Ehlerding / Putzer 2001, S. 67

¹⁷⁷ vgl. Müller, B. R. 2000, S. 19

¹⁷⁸ vgl. Weber 1999, S. 20

¹⁷⁹ vgl. Kirmße / Ehlerding / Putzer 2001, S. 67

¹⁸⁰ vgl. Hinrichs / Weinkauff 2000, S. 12

¹⁸¹ vgl. Müller, B. R. 2000, S. 19

Schwierigkeiten zu vermeiden. Ohne diese Neuausrichtung würden die angesprochene Kundennähe und die dezentralen Strukturen als Hauptwettbewerbsvorteile in erheblichem Maße verloren gehen.

Die Dezentralität kann sich jedoch auch gerade bei komplexen Finanzprodukten als hinderlich erweisen, da die Schaffung einer effizienten Betriebsgröße erschwert wird. Doch gerade diese notwendige Komplexität der Produkte wird zunehmend im Bereich von KMU ersichtlich, da in diesem Unternehmenssegment mehr und mehr Börsengänge oder Beteiligungsfinanzierungen Aufmerksamkeit finden.¹⁸²

3.2.1.4 Banken mit Sonderaufgaben

Zu den Banken mit Sonderaufgaben zählen:¹⁸³

- 9 Banken in privater Rechtsform (z.B. IKB Deutsche Industriebank AG)
- 7 Banken in öffentlicher Rechtsform (z.B. KfW, DtA).

In diesem Abschnitt wird aufgrund der Größe der jeweiligen Institute sowie der entscheidenden Rolle im Bereich der Investitionsfinanzierung die KfW als Bank in öffentlicher Rechtsform sowie die IKB als Bank in privater Rechtsform besprochen. Bei den Banken mit Sonderaufgaben ist zu beachten, daß viele Institute dieses Sektors einen Großteil ihrer ausgereichten Kredite über eine durchleitende Bank gewähren. So schaltet auch die KfW gemäß §3 des Gesetzes über die KfW bei der Gewährung von Darlehen Kreditinstitute ein.¹⁸⁴

Die KfW wurde 1948 mit Sitz in Frankfurt am Main gegründet. Als Körperschaft des öffentlichen Rechts, an der zu 80 % der Bund und zu 20 % die Länder beteiligt sind, hat die KfW die Aufgabe, für den Wiederaufbau und die Förderung der deutschen Wirtschaft Darlehen zu gewähren, soweit andere Kreditinstitute nicht dazu in der Lage sind. Der Bund haftet für die von der Kreditanstalt getätigten Geschäfte wie beispielsweise aufgenommene Darlehen, begebene Schuldverschreibungen und Termingeschäfte.¹⁸⁵ Sie ist Förderbank für die deutsche Wirtschaft und Entwicklungsbank für Entwicklungsländer.¹⁸⁶

¹⁸² vgl. Wangenmann 2000, S. 20

¹⁸³ vgl. Deutsche Bundesbank 2002a, S. 156-157

¹⁸⁴ vgl. KfW 1998, S. 10

¹⁸⁵ vgl. KfW 1998, S. 6-8

¹⁸⁶ vgl. KfW 2001, S. 1

Zu den Geschäftsfeldern der KfW zählen die Bereiche:¹⁸⁷

- Investitionsfinanzierung
- Export- und Projektfinanzierung
- Förderung der Entwicklungsländer
- Beratung und andere Dienstleistungen.

Der Bereich der Investitionsfinanzierung richtet sich an KMU, Kommunen und Privatpersonen. Die Förderprogramme der KfW unterstützen Unternehmen bei gewerblichen Investitionen, Umweltschutzinvestitionen, Innovationen, bei kommunaler Infrastruktur, sowie im Bereich Risiko- und Beteiligungskapital. Auch die Mittel zur Schaffung von Wohneigentum zählen zur Investitionsfinanzierung.¹⁸⁸ Im Bereich der Export- und Projektfinanzierung finanziert die KfW Exporte deutscher und europäischer Unternehmen sowie Investitionen großer europäischer Unternehmen innerhalb und außerhalb Europas. Bei der Förderung der Entwicklungsländer unterstützt die KfW den Auf- / Ausbau der wirtschaftlichen und sozialen Infrastruktur von Entwicklungs- und Transformationsländern.¹⁸⁹ Darüber hinaus bietet die KfW eine Fülle von weiteren Leistungen beispielsweise Beratung zu bestehenden Fördermittelprogrammen oder zur Übernahme von Auftragsgeschäften des Bundes oder der Länder, der Weltbank oder der Vereinten Nationen an.¹⁹⁰

Das Fördervolumen durch die KfW in Deutschland und Europa belief sich im Jahr 2002 auf 47,4 Mrd. EUR. Darunter nahmen Investitionskredite (einschließlich Avale) mit 27,4 Mrd. EUR den größten Anteil (57,8 %) ein. Das Fördervolumen für Deutschland betrug im Jahr 2002 21 Mrd. EUR. Davon entfielen 6,5 Mrd. EUR (31,0 %) auf den KMU-Bereich. Im KMU-Förderbereich ist insbesondere das KfW- Mittelstandsprogramm zu nennen, welches mit einem Zusagevolumen von 4 Mrd. EUR den Großteil der KMU-Förderung einnimmt.¹⁹¹

Das von der KfW eingeführte Globaldarlehen, welches an Kreditinstitute vergeben wird, dort in maßgeschneiderte Einzelkredite zerlegt und zu günstigen Einstandskonditionen an

¹⁸⁷ die derzeitige Struktur der KfW besteht aus der KfW Förderbank, der KfW Mittelstandsbank, der IPEX-Bank (Import- und Exportfinanzierung), der KfW Entwicklungsbank und der DEG (Finanzierungen in Entwicklungs- und Reformländern)

¹⁸⁸ vgl. KfW 2002, S. 4

¹⁸⁹ vgl. KfW 2002, S. 5

¹⁹⁰ vgl. KfW 2002, S. 6

¹⁹¹ zu den Angaben über die Geschäftstätigkeit der KfW in diesem Abschnitt vgl. KfW 2003, S.39ff

KMU weitergegeben wird, trägt im Gegensatz zu den klassischen Förderprogrammen einer flexibleren Ausgestaltung der Förderung Rechnung. So können die Kreditinstitute, wie im Bereich der Investitionsfinanzierung häufig notwendig, die Finanzierungen Cash-Flow-kongruent vornehmen. Das Globaldarlehen hatte im Jahr 2002 insgesamt einen Anteil von 1,3 Mrd. EUR. Die Betrachtung des Zusagevolumens differenziert nach Branchen zeigt, daß das verarbeitende Gewerbe mit 38,5 % Anteil in Ostdeutschland bzw. 36,2 % Anteil in Westdeutschland eine zentrale Zielgruppe der KfW ist.

Im Bereich der Banken mit Sonderaufgaben in privater Rechtsform ist insbesondere die IKB Deutsche Industriebank zu nennen.

Zu ihren Geschäftsfeldern gehören:¹⁹²

- Unternehmensfinanzierung
- Immobilienfinanzierung
- Strukturierte Finanzierung
- Private Equity.

Weiterhin unterscheidet die IKB zwei Segmente:

- Leasing
- Verbriefungen.

Das Konzernkreditvolumen¹⁹³ im Geschäftsjahr 2002 / 2003 betrug 30,6 Mrd. EUR, wovon 24,8 Mrd. EUR auf Kundenforderungen entfielen.¹⁹⁴ Das Auszahlungsvolumen des Geschäftsfelds Unternehmensfinanzierung betrug im selben Zeitraum 2,7 Mrd. EUR. Die durchschnittliche Zinsmarge betrug 1,27 %.

Bei innovativen Finanzierungsprodukten hat die IKB im Bereich Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand Schuldscheindarlehen in Höhe von 225 Mio. EUR arrangiert. Auch das gemeinsam mit der KfW und anderen Banken entwickelte Globaldarlehen fand bei den Kunden der IKB große Zustimmung.¹⁹⁵ Bei der Struktur nach Branchen nimmt das produzierende Gewerbe mit 70,1 % mehr als zwei Drittel der

¹⁹² vgl. IKB 2003, S. 64ff

¹⁹³ zum Konzernkreditvolumen zählen Forderungen an Kunden, Kredite an Kreditinstitute, Leasinggegenstände und Bürgschaften

¹⁹⁴ zu den Angaben über die Geschäftstätigkeit der IKB in diesem Abschnitt vgl. IKB 2003, S. 49ff

¹⁹⁵ vgl. IKB 2003, S. 78

Auszahlungen des Geschäftsfeldes Unternehmensfinanzierung ein. Dies unterstreicht auch die entscheidende Rolle der IKB für das verarbeitende Gewerbe.

3.2.2 Die Rolle der Leasinggesellschaften in der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung

Leasing hat gegenüber herkömmlichen Kreditfinanzierungen in den vergangenen Jahren mehr und mehr an Bedeutung gewonnen.¹⁹⁶ Aufgrund dessen wird an dieser Stelle neben den Banken auch die Bedeutung der Leasinggesellschaften für die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung analysiert. Neben einer Vielzahl von unabhängigen Leasinggesellschaften fungieren auch viele Tochterunternehmen von Banken als Leasinggesellschaften. Refinanzierten sich die Leasinggesellschaften früher ausschließlich über Bankkredite, so hat sich heute die Forfaitierung von Leasingforderungen als besondere Form des Factoring durchgesetzt.¹⁹⁷ Dabei kauft die refinanzierende Bank Forderungen aus Leasingverträgen regreßlos bis zu einem vereinbarten Gesamtbetrag auf. Der Leasinggesellschaft wird gleichzeitig das Recht eingeräumt, freiwerdende Beträge durch den Verkauf neuer Leasingforderungen in Anspruch zu nehmen. Zur Absicherung des Obligos der refinanzierenden Bank, werden ihr alle Rechte und Ansprüche aus den Verträgen zwischen Leasinggesellschaft und Leasingnehmer und die Versicherungsansprüche aus den für die jeweiligen Verträge abgeschlossenen Versicherungen abgetreten sowie das Eigentum aus den Objekten, die den Leasingverträgen jeweils zugrunde liegen, sicherungshalber übertragen.

Beim Leasing als Finanzierungsform wird der enge Zusammenhang zwischen Finanzierung und Investition deutlich. Die Finanzierung auf Leasinggeberseite im Rahmen eines Leasing-Vertrags bezieht sich immer auf ein bestimmtes Wirtschaftsgut bzw. eine bestimmte Menge an Wirtschaftsgütern auf Leasingnehmerseite. Hinsichtlich des Wirtschaftsgutes als Gegenstand eines Leasingvertrags ist das Mobilienleasing (bewegliches Wirtschaftsgut) vom Immobilienleasing (unbewegliches Wirtschaftsgut) zu unterscheiden.¹⁹⁸ So ist das Risiko einer Finanzierung für die Leasinggesellschaften, insbesondere bei standardisierten Wirtschaftsgütern, wie beispielsweise beim

¹⁹⁶ vgl. Abschnitt 2.2.3

¹⁹⁷ Vgl. Tacke 1989, S. 76ff

¹⁹⁸ vgl. Bordewin 1989, S. 21, zum Mobilienleasing zählt beispielsweise der Software/Hardware-Bereich in der Computerbranche oder das KFZ-Leasing, zum Immobilienleasing das Leasinggeschäft mit Gebäuden.

Computerleasing oder KFZ-Leasing, sehr gut kalkulierbar. Leasinggesellschaften können sich aufgrund des hohen Standardisierungsgrades vieler Leasingobjekte umfangreiches Expertenwissen aufbauen. Im Ergebnis führt dies zu einer guten Beurteilbarkeit eines Kreditengagements.

Beim Spezial-Leasing von bestimmten Maschinen sowie Maschineninfrastruktur ist zwar der Vorteil der Standardisierung nicht gegeben, dennoch erhalten die Leasinggesellschaften auch hier, anders als beim herkömmlichen Kredit, eine Fülle an Informationen über das Investitionsobjekt. Die Bereitschaft und das Verständnis für das notwendige Offenlegen dieser Informationen über das Investitionsobjekt durch den Leasingnehmer ist im Gegensatz zu einem herkömmlichen Kredit gegeben, da die Leasinggesellschaft häufig Eigentümer des Investitionsobjektes ist und so in einer anderen Verhandlungsposition als bei einer herkömmlichen Kreditgewährung ist. Die starke Orientierung der Leasinggesellschaften an den Investitionsprozessen auf Unternehmensseite führt außerdem dazu, daß sie ihren Kunden eine Fülle von zusätzlichen Dienstleistungen rund um die Investition über die eigentliche Finanzierung hinaus anbieten können.

Vorhandenes Expertenwissen aufgrund des häufig hohen Standardisierungsgrades, die gegebene Eigentümerstellung sowie die starke Prozeßorientierung führen zu einer großen Bereitschaft auf Unternehmensseite, Leasinggesellschaften als Partner im Investitionsprozeß zu akzeptieren.

3.2.3 Gesamtbetrachtung der Akteure der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung auf Finanzierungsseite

Die spezifischen Eigenheiten der einzelnen Institutsgruppen sind für die weitere Arbeit, insbesondere für die Auswertung der empirischen Analyse und Darstellung der Lösungsansätze, von großer Wichtigkeit. Tabelle 10 gibt deshalb einen Überblick über die für die Problemstellung wichtigen Merkmale der Bankengruppen.

Die derzeit zu beobachtenden sich verschlechternden Rahmenbedingungen¹⁹⁹ des Bankgewerbes treffen vor allem die privatwirtschaftlich organisierten Kreditbanken aufgrund der dünnen Eigenkapitaldecke und der schwierigen Refinanzierungsbedingungen, was in jüngster Vergangenheit unter anderem an den Ergebnisentwicklungen der deutschen Großbanken abzulesen ist.

¹⁹⁹ vgl. Abschnitt 3.2.4

Tabelle 10: Ausgewählte Charakteristika der einzelnen Bankgruppen

Unternehmensart	Hauptgeschäftsfelder	Auftrag	Schwächen / Nachteile	Stärken / Vorteile
Banken				
Kreditbanken	Universalbank	<ul style="list-style-type: none"> • Gewinnmaximierung 	<ul style="list-style-type: none"> • schlechte Refinanzierungsmöglichkeiten durch schlechteres Rating • dünne Eigenkapitaldecke • hohes Risiko 	<ul style="list-style-type: none"> • wettbewerbs- und zukunftsorientierte Aufstellung • marktnahe / investorenorientierte Ausrichtung
Institute des Sparkassensektors	Universalbank	<ul style="list-style-type: none"> • Erfüllung des öffentlichen Auftrags • Erzielung von Gewinnen (keine Gewinnmaximierung) • Erfüllung von Gemeinwohlaufgaben 	<ul style="list-style-type: none"> • geringe Wettbewerbsorientierung • Vernachlässigung der marktnahen und investorenorientierten Ausrichtung 	<ul style="list-style-type: none"> • gutes Rating durch Anlehnung an den Bund (meist AAA) • günstige Refinanzierungsmöglichkeiten • flächendeckende Präsenz
Institute des Genossenschaftssektors	Universalbank	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der Mitglieder der Genossenschaft 	<ul style="list-style-type: none"> • veraltete Verbundstrukturen • hohe Personalkosten 	<ul style="list-style-type: none"> • flächendeckende Präsenz • Kundennähe
Banken mit Sonderaufgaben	je nach Institut: KfW <ul style="list-style-type: none"> • Investitionsfinanzierung • Export- und Projektfinanzierung • Förderung der Entwicklungsländer • Beratung und andere Dienstleistungen IKB <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensfinanzierung • Immobilienfinanzierung • Strukturierte Finanzierung • Private Equity 	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der Wirtschaft mit Krediten, wenn Kreditinstitute dazu nicht in der Lage sind • Gewinnmaximierung 	<ul style="list-style-type: none"> • geringe Flexibilität im Fördermittelgeschäft aufgrund gesetzlicher Auflagen • siehe Kreditbanken 	<ul style="list-style-type: none"> • gutes Rating durch Anlehnung an den Bund (meist AAA) • => günstige Refinanzierungsmöglichkeiten • siehe Kreditbanken
Leasinggesellschaften				
Leasinggesellschaften	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionsfinanzierung 	<ul style="list-style-type: none"> • Gewinnmaximierung 	<ul style="list-style-type: none"> • unter Umständen geringe Diversifizierung der Geschäftsfelder • mögliche Abhängigkeit von der Entwicklung bestimmter Branchen 	<ul style="list-style-type: none"> • Prozeßorientierung • hohes Expertenwissen aufgrund hohen Standardisierungsgrades • viele Dienstleistungen rund um die Investition

Dabei soll jedoch nicht der Eindruck vermittelt werden, die privaten Geschäftsbanken allein seien durch diese Probleme betroffen. Auch die Landesbanken des Sparkassensektors beispielsweise sehen sich einer Verteuerung der Refinanzierung ausgesetzt, was im Ergebnis zu einem Rückzug aus dem mittel- und langfristigen Kreditgeschäft führt. Aufgrund der genannten Einflüsse ist die Darstellung der langfristigen Investitionsfinanzierung mit ihren Problemen am Beispiel einer deutschen, privatwirtschaftlich organisierten Großbank besonders interessant. Im Folgenden wird ausgehend von der geschilderten Situation an den jeweiligen Stellen auf die Konkurrenzinstitutsgruppen näher eingegangen, sofern dies hinsichtlich der Ergebnisse dieser Arbeit von Relevanz ist.

3.2.4 Die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung privatwirtschaftlich organisierter Kreditbanken im Wandel

Vorangegangene Abschnitte haben gezeigt, daß die Umfeldsituation des Bankgewerbes die privaten Geschäftsbanken in besonderem Maße beeinflusst. Die Analyse des Kreditbankensektors anhand einer deutschen Großbank ist somit von besonderem Interesse. Die Gründe hierfür sowie deren Auswirkungen im einzelnen werden im Abschnitt 3.2.4 erläutert.

3.2.4.1 Das Eigenkapital im Mittelpunkt regulatorischer Veränderungen für das Kreditgeschäft

3.2.4.1.1 Verschiedene Begriffsdefinitionen von Eigenkapital

Im Bereich des Kreditgewerbes ist das Eigenkapital der jeweiligen Institute als der die Kreditvergabe limitierende Faktor besonders zu berücksichtigen. Um diese Relevanz zu verdeutlichen ist es zunächst notwendig, den Begriff des Eigenkapitals aus Banksicht zu definieren. So werden unterschieden:

- bilanzielles Eigenkapital (Buchwert des Eigenkapitals)
- regulatorisches Eigenkapital
- ökonomisches Eigenkapital.

Das bilanzielle Eigenkapital, auch als Buchwert des Eigenkapitals bezeichnet, besteht aus dem gezeichneten Kapital, den Kapitalrücklagen, den Gewinnrücklagen sowie dem

Reingewinn. Der Buchwert des Eigenkapitals zuzüglich der stillen Reserven ergibt den Substanzwert des Eigenkapitals.²⁰⁰

Als regulatorisches Eigenkapital wird die nach bankenaufsichtsrechtlichen Bestimmungen berechnete Kapitalausstattung verstanden. Gemäß §10 KWG müssen die in den Geltungsbereich des Gesetzes fallenden Institute, demnach auch die Kreditinstitute, im Interesse der Erfüllung ihrer Verpflichtungen gegenüber ihren Gläubigern, insbesondere zur Sicherheit der ihnen anvertrauten Vermögenswerte, angemessene Eigenmittel haben. Diese Eigenmittel bestehen aus dem haftenden Eigenkapital und den Drittrangmitteln. Die einzelnen Bestandteile des haftenden Eigenkapitals, namentlich Kernkapital und Ergänzungskapital, sind dabei abhängig von der jeweiligen Institutsart und sollen hier keine weitere Berücksichtigung finden.²⁰¹ Das regulatorische Eigenkapital erfüllt somit die bankenaufsichtsrechtlichen Anforderungen.

Das ökonomische Eigenkapital, welches bankintern unter bestimmten Annahmen ermittelt wird, dient der Deckung unerwarteter Verluste aus Markt-, Adressenausfall- und sonstigen Risiken. Es dient daher der Erfüllung bankbetriebswirtschaftlicher Anforderungen, nämlich der Risikodeckung.

3.2.4.1.2 Status Quo des Kreditgeschäfts: Basel I

1975 haben die Zentralbanken und Aufsichtsbehörden der wichtigsten Industrieländer (G-10-Staaten) den Baseler Ausschuß für Bankenaufsicht ins Leben gerufen. Sein Hauptaugenmerk gilt der Stabilität des internationalen Finanzsystems. Um diese zu sichern, wurden 1988 die heute geltenden Eigenkapitalvereinbarungen getroffen, die auch unter dem Schlagwort Basel I zusammengefasst werden. Über 100 Länder haben diese Vereinbarung anschließend in nationales Recht umgesetzt. In Deutschland wurde die Verankerung dieser Vereinbarung im Kreditwesengesetz (KWG) vorgenommen. So folgt der §10 KWG inhaltlich konkretisierende Grundsatz I über die Eigenmittelausstattung der Kreditinstitute den Eigenkapitalvereinbarungen (Basel I) von 1988²⁰², der EU-Solvabilitätsrichtlinie von 1989 und der EG-Kapitaladäquanzrichtlinie von 1993.²⁰³

Demnach dürfen die mit der entsprechenden Bonitätsklasse risikogewichteten Aktiva nicht mehr als das 12,5fache des haftenden Eigenkapitals ausmachen. Die Risikoaktiva auf

²⁰⁰ vgl. Schierenbeck 2001, S. 24

²⁰¹ vgl. §10 2a,2b Gesetz über das Kreditwesen

²⁰² die Eigenkapitalvereinbarungen (Basel I) traten 1992 in Kraft

²⁰³ zu den weiteren Ausführungen zur Eigenkapitalunterlegung vgl. Deutsche Bundesbank 2001, S. 6ff

Bankseite setzen sich zusammen aus den Bilanzaktiva (z.B. Forderungen, Beteiligungen), den außerbilanziellen Geschäften (z.B. Bürgschaften und Garantien für Bilanzaktiva / Kreditsicherungsgarantien oder die Eröffnung und Bestätigung von Akkreditiven) sowie den Derivaten (z.B. Swap-, Termingeschäften und Optionsrechten). Bezogen auf die insgesamt ausgereichte, risikogewichtete Kreditsumme muß so das haftende Eigenkapital mindestens 8 % betragen. Einen mit 100 % risikogewichteten Unternehmenskredit von 100 EUR muß ein Kreditinstitut derzeit also pauschal mit 8 EUR Eigenkapital unterlegen. Im Gegensatz zu Unternehmenskrediten, die zu 100 % das Eigenkapital (im folgenden auch kurz als EK bezeichnet) der Kreditinstitute belasten - also mit vollen 8 % - müssen Realkredite für Büroräume und vielseitig nutzbare Geschäftsräume für den Darlehensteil bis 60 % Beleihungswert nur mit 50 % gewichtet werden²⁰⁴. Kreditinstitute müssen für derartige Kredite also lediglich 4 % Eigenkapital unterlegen. Kredite an Bund, Länder und Gemeinden dagegen belasten das EK der Kreditinstitute überhaupt nicht. Tabelle 11 gibt einen Überblick über die entsprechenden Bonitätsgewichtungen.

Tabelle 11: Einfluß der Schuldnerqualität auf die Ermittlung der Risikoaktiva

0 % Bonitätsgewichtung	
?	Bund, Länder und Gemeinden
?	Europäische Gemeinschaften
?	Zentralregierungen der Zone A ²⁰⁵
?	Zentralregierungen der Zone B in der Währung des Schuldnerlandes und in dieser refinanziert (Lokalfinanzierung)
?	Regionalregierungen und örtliche Gebietskörperschaften in einem anderen Mitgliedstaat der EU, wenn der Mitgliedstaat eine Nullanrechnung festgelegt hat
?	Kreditanstalt für Wiederaufbau
?	Deutsche Ausgleichsbank
20 % Bonitätsgewichtung	
?	Europäische Investitionsbank
?	Institute mit Sitz in der Länderzone A
?	multinationale Entwicklungsbanken
?	inländische, staatliche Unternehmen ohne Erwerbscharakter
50 % Bonitätsgewichtung	
?	Realkredite für den Wohnungsbau und gewerbliche Realkredite (Kreditbetrag bis zur Beleihungsgrenze)
100 % Bonitätsgewichtung	
?	alle übrigen Schuldner

²⁰⁴ vgl. Schätzl 2000, S. 759

²⁰⁵ zur Zone A im Rahmen der Bonitätsgewichtung zählen neben der Bundesrepublik Deutschland nachfolgende Staaten: Australien, Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien und Nordirland, Irland, Island, Italien, Japan, Kanada, Lichtenstein, Luxemburg, Neuseeland, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Saudi-Arabien, Schweden, Schweiz, Spanien, Süd-Korea, Tschechische Republik, Türkei, Ungarn, USA (vgl. Deutsche Bundesbank 1998, S. 113)

Der Eigenkapitalverbrauch auf Bankseite innerhalb einer bestimmten Bonitätskategorie kann derzeit lediglich durch die Bestellung von Sicherheiten seitens der Schuldner weiter gemindert werden. Welche Sicherheiten dabei anrechnungsfähig sind und welche nicht, zeigt Tabelle 12.

Tabelle 12: Anrechnungsfähigkeit von Sicherheiten gemäß den Vorschriften des Grundsatzes I

anrechnungsfähige Sicherheiten	
?	verpfändete Bareinlagen von Instituten der Zone A
?	verpfändete Schuldverschreibungen emittiert von Instituten der Zone A und von öffentlichen Haushalten
?	verpfändete Bausparguthaben
?	Garantien
?	Grundpfandrechte
nicht anrechnungsfähige Sicherheiten	
?	verpfändete Ansprüche aus Lebensversicherungen
?	Aktien
?	Investmentzertifikate
?	verpfändete Edelmetall-Depots
?	Sicherungsübereignungen von PKW's, Maschinen etc.
?	Abtretung von Arbeitsentgelten etc.
?	Patronatserklärungen
?	Geldmarktfonds

Der dargestellte Zusammenhang zwischen haftendem Eigenkapital und Kreditvolumen zeigt, daß ein Kreditinstitut einerseits mit einem größeren Anteil an besser gestellten Schuldnern oder im Falle einer wertmäßig höheren Besicherung der ausgereichten Kredite aufgrund der geringeren Eigenkapitalbelastung eine, absolut betrachtet, größere Kreditsumme ausreichen kann als bei vergleichsweise schlechteren Schuldnern oder im Falle einer wertmäßig niedrigeren Besicherung der ausgereichten Kredite. Andererseits macht sich die unterschiedliche Belastung der knappen Ressource Eigenkapital in der Preiswirkung der Kredite bemerkbar. Insoweit kommt der Kenngröße Eigenkapital im Kreditgeschäft ein zentraler Stellenwert zu.²⁰⁶

²⁰⁶ vgl. Abschnitt 3.2.4.5

Die Kritik an den derzeitigen Eigenkapitalvorschriften richtet sich im wesentlichen gegen folgende Punkte:

- ? pauschale Gleichbehandlung von Kreditnehmern einer Gruppe (z. B. Unternehmen, Banken, Staaten) trotz tatsächlich erheblicher Risikounterschiede²⁰⁷

Diese pauschale Gleichbehandlung führt zu einer Benachteiligung guter „Risiken“ im Gegensatz zu den schlechten „Risiken“

- ? fehlende Berücksichtigung von operativen Risiken (z.B. Ausfall der bankinternen EDV, Diebstahl, Betrug etc.)

Dieses Defizit führt dazu, daß fortschrittliche Banken neue Risikosteuerungsmethoden zusätzlich in ihren Unternehmen einsetzen.

3.2.4.1.3 Die Zukunft des Kreditgeschäfts: Basel II

Den in Abschnitt 3.2.4.1.2 genannten Kritikpunkten an den derzeitigen Eigenkapitalvorschriften will der Baseler Ausschuss durch eine Neuordnung der Baseler Eigenkapitalvereinbarung im Rahmen von Basel II Rechnung tragen. So wurde im Juni 1999 das erste, im Januar 2001 das zweite und Ende April 2003 das dritte Konsultationspapier zu Basel II zur Revision der bestehenden Eigenkapitalübereinkunft für international tätige Banken vorgestellt. Sie sollen, nach entsprechender Umsetzung in EU-Recht und nationales Recht, für alle international tätigen Banken und für alle europäischen Banken gelten. Basel II verfolgt dabei nachfolgende Ziele:

- ? stärkere Angleichung von ökonomischem und regulatorischem Eigenkapital
- ? Erhöhung der Stabilität des Finanzsektors
- ? Erfassung der wichtigsten bankgeschäftlichen Risiken
- ? Schaffung von Anreizen zur Verbesserung des institutsinternen Risikomanagements
- ? Beseitigung von Anreizen zur Eigenkapitalarbitrage
- ? Schaffung einer internationalen Wettbewerbsgleichheit.

Im Rahmen der neuen Baseler Eigenkapital-Vorschriften wird häufig von drei Säulen gesprochen. Inhaltlich betreffen sie die Mindestkapitalanforderungen (Mindeststandards an

²⁰⁷ vgl. Tabelle 11

die Eigenkapitalausstattung), den bankaufsichtlichen Überprüfungsprozess (qualitative Bankenaufsicht) sowie erweiterte Offenlegungspflichten (Marktdisziplin).

Säule 1: Mindeststandards an die Eigenkapitalausstattung

Unverändert sind zwar mindestens 8 % Eigenkapitalunterlegung erforderlich, jedoch erfolgt eine unterschiedlich hohe Gewichtung der jeweiligen Kredite. Diese Gewichtung ist abhängig vom tatsächlichen Risiko des jeweiligen Kreditnehmers, ausgedrückt in seinem spezifischen „Rating“: Bei den Sicherheiten sollen zukünftig solche stärker anteilig berücksichtigt werden können, die geeignet sind, die Schwere eines eingetretenen Risikos zu mindern und praktische Relevanz im täglichen Geschäft haben, beispielsweise die Forderungszession. Beim Rating benötigt nicht jeder Kreditnehmer zwangsläufig das relativ teure Rating einer „externen“ Ratingagentur. Vielmehr kann er sich auch allein auf das interne Rating seiner Bank stützen. Jedes Ratingverfahren muß zur Sicherung seiner Qualität aufsichtsrechtlich geprüft und abgenommen werden. Zusätzlich und neu ist, daß innerhalb der 8 % Eigenkapitalunterlegung erstmals auch die betrieblichen Risiken der Banken (operative Risiken) mit Eigenkapital zu unterlegen sind.

Säule 2: Qualitative Bankenaufsicht

Der bankaufsichtsrechtliche Überprüfungsprozeß macht die Implementierung von Verfahren, die eine individuelle Beurteilung, Überprüfung, Bewertung und aktive Steuerung des Mindesteigenkapitals des jeweiligen Instituts zulassen, notwendig. Diese Änderung ermöglicht der Aufsicht, bei den jeweiligen Instituten individuell Anpassungen der geforderten Eigenkapitalhöhe vorzunehmen.

Säule 3: Marktdisziplin

An diesem Neuregelungsaspekt von Basel II wird derzeit noch gearbeitet. Von den Banken wird erwartet, daß sie durch eine aussagekräftige Offenlegung Informationen über ihre Risikosituation liefern, was eine wirksame Marktdisziplin fördern soll. Die Absicht dabei ist, die Beurteilung des von Investoren eingegangenen Risikos zu ermöglichen.

Um den neuen Eigenkapitalunterlegungspflichten für das Kreditrisiko zu entsprechen, stehen den Banken vier detaillierte Ansätze zur „Auswahl“:

- ? Standardansatz - einfach / foundation approach (basierend auf externen Ratings)
- ? Standardansatz - umfassend / advanced approach (basierend auf externen Ratings)
- ? IRB²⁰⁸ - Basisansatz (basierend auf internen Ratings)
- ? IRB - fortgeschrittener Ansatz (basierend auf internen Ratings).

Die beiden Standardansätze basieren jeweils auf bankexternen Ratings, die beiden IRB - Ansätze jeweils auf bankinternen Ratings. Die Ansätze haben unterschiedliche Anforderungen und Komplexitäten, aber auch Chancen. Sie erfordern von allen Institutsgruppen im Bankensektor noch umfangreiche Vorbereitungen und letztlich eine individuelle Festlegung, welcher Ansatz für das jeweilige Institut zum Einsatz kommen soll. Die Details, welche mit den jeweiligen Ansätzen verbunden sind, werden an dieser Stelle nicht weiter besprochen, da sie für diese Arbeit nicht relevant sind.

Die Einführung von Basel II hat sich bereits mehrfach verschoben. Ursprünglich ist von einer Einführung im Jahr 2004 ausgegangen worden. Derzeit rechnet man noch immer mit einem Inkrafttreten der neuen Eigenkapitalregeln für Banken zum 01.01.2007 (Parallelrechnung ab 01.01.2006). Das dritte und derzeit letzte Konsultationspapier wurde Ende April 2003 vorgelegt. Es schloß sich eine weitere Konsultationsphase bis 31.07.2003 an. Aufgrund neu vorgetragener Bedenken aus den USA wurden in der Sitzung vom 10. / 11. Oktober 2003 unter anderem wichtige Detailanpassungen vorgenommen, die im Rahmen des nachfolgenden Abschnitts erläutert werden.

Nach einer derzeit laufenden, erneuten Konsultationsphase ist eine Veröffentlichung der Endfassung jetzt für ca. Mitte 2004 zu erwarten. Zur Umsetzung der neuen Eigenkapitalvorschriften in nationales Recht (KWG) und einer damit verbundenen Wirksamkeit für alle Kreditinstitute in Deutschland bedarf es noch der Verabschiedung einer EU-Richtlinie der Europäischen Kommission.²⁰⁹

²⁰⁸ **Internal Rating Based**

²⁰⁹ Am 26.06.2004 haben die Notenbankgouverneure der Zehnergruppe (G10) und die Leiter der Aufsichtsbehörden dieser Länder der vom Baseler Ausschuß für Bankenaufsicht vorgelegten Rahmenvereinbarung über die neue Eigenkapitalempfehlung für Kreditinstitute (Basel II) zugestimmt. Als entscheidende Neuerung ist in die Vereinbarung nun die gesonderte Behandlung von Retailforderungen von Banken aufgenommen worden, die auch Kredite an kleine Unternehmen umfassen. Das einheitliche Risikogewicht von 75 % entspricht einer deutlichen Absenkung der Kapitalunterlegungsanforderungen in diesem Segment. Weitere Details können dem Monatsbericht der Deutschen Bundesbank vom September 2004 entnommen werden.

3.2.4.2 Der Einfluß von Risiko auf das Kreditgeschäft

3.2.4.2.1 Risikobegriffe

Im Kreditbereich des Bankgewerbes spielt neben dem Eigenkapital auch das mit einem Kreditengagement verbundene Risiko eine entscheidende Rolle. Risiko wird verstanden als das maximal mögliche Wertminderungspotential einer Vermögensposition bzw. eines Vermögensportfolios innerhalb eines bestimmten Zeitraums unter Festlegung eines bestimmten Wahrscheinlichkeitsniveaus.²¹⁰

An dieser Stelle erfolgt zunächst eine Abgrenzung der verschiedenen, im Bankgewerbe verwendeten Begriffe, die mit Risiko in Verbindung stehen.²¹¹ Die in Abschnitt 3.2.4.1 beschriebenen bankenaufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen dienen als Puffer für künftige Verluste der Banken. Diese Verluste sind sowohl vom Eintritt als auch von der Höhe her unsichere Ereignisse. Ob es überhaupt zu einem Ausfall eines Kreditnehmers kommt, wird durch den Risikoparameter Ausfallwahrscheinlichkeit (probability of default, im folgenden kurz mit PD bezeichnet) abgebildet. Wie hoch der Verlust für die Bank ist, gibt der Risikoparameter Ausfallschwere (loss given default, im folgenden kurz mit LGD bezeichnet) an.

Beim IRB-Basisansatz müssen die Banken den Risikoparameter PD auf der Grundlage der internen Bonitätseinstufung selbst schätzen. Diejenigen Institute, die die Ausfallschwere nicht schätzen können oder wollen, nutzen für die Ermittlung der Eigenkapitalanforderung festgelegte Prozentsätze der Aufsichtsbehörde für die Verlusthöhe bei Ausfall. Diese Prozentsätze drücken aus, wie hoch der tatsächliche Verlustanteil an einem ausgefallenen Kredit sein wird. Beim fortgeschrittenen IRB-Ansatz schätzen die Institute auch die Verlusthöhe bei Ausfall (LGD). PD und LGD sind auf historischen Daten basierende Erwartungswerte. Die Risikoparameter PD und LGD sind für einen Zeithorizont von einem Jahr und nicht für die gesamte Restlaufzeit des Kredites zu schätzen.

Neben diesen beiden Risikoparametern sind im Bankgewerbe die erwarteten Verluste (expected losses, im folgenden kurz mit EL bezeichnet) von den unerwarteten Verlusten (unexpected losses, im folgenden kurz mit UL bezeichnet) zu unterscheiden. In der Sitzung des Baseler Ausschusses vom 10. / 11. Oktober 2003 wurde hinsichtlich des regulatorischen Eigenkapitals beschlossen, daß künftig im Basel II - Konzept nicht mehr

²¹⁰ vgl. Rolfes 1999, S. 11

²¹¹ zu den nachfolgenden Ausführungen zu den Risikobegriffen vgl. auch Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht 2003, S. 1ff

die erwarteten Verluste sondern nur noch die unerwarteten Verluste mit Eigenkapital hinterlegt werden.

Der erwartete Verlust berechnet sich als Produkt von Ausfallwahrscheinlichkeit, Ausfallschwere und erwartete ausstehende Kreditforderung bei Ausfall (exposure at default, im folgenden kurz mit EaD bezeichnet):

$$(1) EL = PD \times LGD \times EaD$$

Schätzt eine Bank beispielsweise die Ausfallwahrscheinlichkeit für einen Kreditnehmer auf 1,1%²¹², die Ausfallschwere wird im Rahmen des IRB-Basis-Ansatzes mit 50 % durch die Bankenaufsicht vorgegeben und die Beanspruchung des Kredites beträgt 1 Mio. EUR, so beträgt der erwartete Verlust 5.500 EUR.²¹³ Bei dieser Berechnung handelt es sich ausschließlich um erwartete Größen, die im Mittel angenommen werden sollten. Abweichungen der tatsächlichen Ausfälle von den erwarteten Verlusten sind der Regelfall, wobei Abweichungen nach oben gefährlich sind. Diese Abweichungen, die das erwartete Maß übersteigen, werden auch als unerwartete Verluste bezeichnet.

Abbildung 7 verdeutlicht die Wahrscheinlichkeitsverteilung möglicher Verluste eines Kreditportfolios. Die Lage des erwarteten Verlustes ergibt sich für die Stelle, die die Fläche unterhalb der Kurve halbiert. Der Verlust in Höhe von EL stellt damit genau den erwarteten Mittelwert dar. Rechts von EL überstiegen die eingetretenen Verluste den erwarteten Wert, es kommt zu unerwarteten Verlusten.

Banken bilden für das Abmildern der erwarteten Verluste Pauschal- und Einzelwertberichtigungen. Pauschalwertberichtigungen werden bei Risiken gebildet, die in einem Kreditportfolio latent vorhanden, jedoch nicht einem einzelnen Kreditnehmer zuzurechnen sind. Einzelwertberichtigungen werden gebildet, wenn bei einem Engagement Zahlungsstörungen erfolgen oder sehr wahrscheinlich sind.

²¹² häufig werden die Ausfallwahrscheinlichkeiten als Risikoquote (Ausfälle einer Ratingkategorie in der Vergangenheit bezogen auf 1.000 Unternehmen) angegeben.

²¹³ $EL = 1,1\% \times 50\% \times 1 \text{ Mio. EUR}$

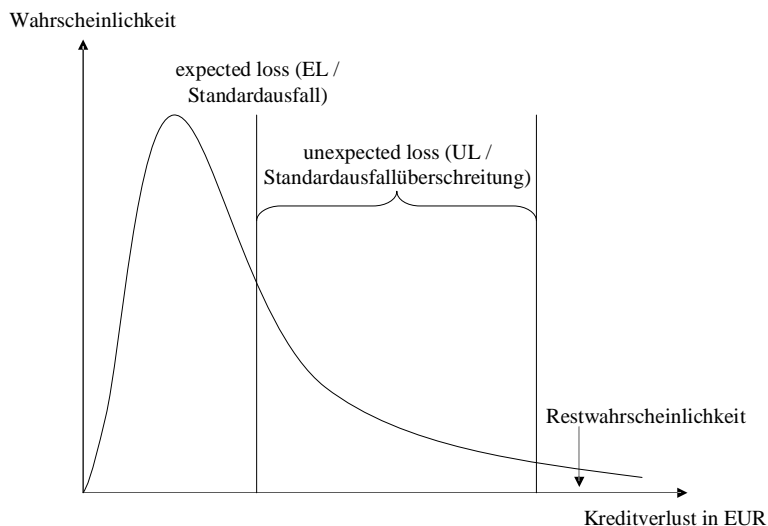


Abbildung 7: Verteilung möglicher Verluste bei Krediten

Quelle: vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht 2003, S. 8 / eigene Darstellung

3.2.4.2.2 Mindestanforderung an das Kreditgeschäft (MaK)

Neben der neuen Eigenkapitalvereinbarung hat der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht im September 2000 die „Principles for the Management of Credit Risk“ verabschiedet. Darin sind Risikokonzentrationen sowie Schwachstellen in den bankspezifischen Prozessen der Kreditvergabe und -überwachung als die häufigste Ursache für Probleme im Kreditgeschäft genannt. Am 20. Dezember 2002 veröffentlichte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht die Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK), die qualitative Standards an die Organisation des Kreditgeschäfts definieren.

Mit der in den MaK verbundenen qualitativen Bankenaufsicht rückt das Kreditrisikomanagement stärker in den Fokus der Aufsicht. Bis 30.06.2004 haben die Kreditinstitute für die Umsetzung der MaK Zeit. Notwendige Anpassungen im IT-Bereich sind in einer zweiten Stufe bis 31.12.2005 umzusetzen. Durch das MaK-Rundschreiben werden die Bestimmungen des §25a Absatz 1 über die organisatorischen Pflichten von Kreditinstituten konkretisiert.

Durch die MaK sind Kreditinstitute verpflichtet, für eine angemessene und sachgerechte Aufbau- und Ablauforganisation des Kreditgeschäfts sowie für die Entwicklung von Verfahren zur Identifizierung, Steuerung und Überwachung der Kreditrisiken Sorge zu tragen. Die MaK zählen Bereiche auf, für die ausdrücklich Regelungen durch die Kreditinstitute getroffen werden müssen. Dazu zählen zum Beispiel:²¹⁴

- ? Aufgabenzuweisungen, Kompetenzordnung und Kontrollaufgaben
- ? Verfahren zur zeitnahen Risikobewertung von Kreditengagements, auch im Hinblick auch eventuell erforderliche Risikovorsorge
- ? Risikoklassifizierungsverfahren zur Beurteilung des Adressenausfallrisikos und gegebenenfalls des Objekt- / Projektrisikos
- ? Verfahren zur frühzeitigen Identifizierung und zur Steuerung und Überwachung der Risiken aus dem Kreditgeschäft
- ? Vorgehensweise bei Einführung neuartiger Produkte und der Aufnahme von Aktivitäten in neuen Märkten.

Ein weiteres Kernelement der MaK ist die aufbauorganisatorische Funktionstrennung der Prozesse im Kreditgeschäft in „Markt“ und „Marktfolge“. Der Bereich „Markt“ ist derjenige, in welchem die Geschäfte initiiert werden. Das Kreditrisikocontrolling beinhaltet die unabhängige Überwachung der Risiken auf Portfolioebene sowie das unabhängige Berichtswesen. Es ist außerhalb („Marktfolge“) des Bereiches „Markt“ durch die Kreditinstitute wahrzunehmen, um zu einer Erhöhung der Transparenz von Kreditentscheidungen sowie zu einer Reduzierung teilweise noch bestehender Schwächen in der Kreditrisikoidentifizierung und im Kreditrisikomanagement beizutragen.

Diese Zweiteilung findet sich auch im Bereich der Votierung wieder. So fordern die MaK zusätzlich zum Votum aus dem Bereich „Markt“ ein marktunabhängiges Votum als maßgebliche Grundlage einer Kreditentscheidung.

Abschnitt 3.2.4.1.3 hat gezeigt, daß auch Basel II darauf abzielt, daß Kreditrisikomanagement der Kreditinstitute zu verbessern. Während die MaK qualitative Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft aller Kreditinstitute stellt, gelten die quantitativen und qualitativen Mindestanforderungen der IRB-Ansätze nur für die Institute,

²¹⁴ Deutsche Bundesbank 2003, S.47

die diese Ansätze freiwillig anwenden bzw. anwenden werden.²¹⁵ Nach der Darstellung der MaK, welche die Rahmenbedingungen des Kreditgeschäfts der Kreditinstitute charakterisieren, werden im nachfolgenden Abschnitt risikoorientierte Verfahren aus der Bankpraxis vorgestellt.

3.2.4.2.3 Risikoorientierte Verfahren und traditionelle Kennzahlen in der bankbetrieblichen Praxis

Während in den siebziger Jahren in der deutschen Kreditwirtschaft durch umfangreiche Marketingaktionen überwiegend ein starkes Wachstum fokussiert wurde, setzte sich in den achtziger und neunziger Jahren mehr und mehr ertragsorientiertes Denken durch.²¹⁶ Der Schritt, weg vom ausschließlich „volumenorientierten Denken“ hin zur Ertragsorientierung²¹⁷, setzte vor allem durch steigenden Wettbewerbsdruck und die daraus resultierenden, rückläufigen Margen ein. Dieser mehr an der Rentabilität der einzelnen Geschäfte orientierte Managementansatz wird bis heute weiter verfolgt und ist in den letzten Jahren durch Ausrichtung der Ertragsorientierung am Risiko immer weiter verfeinert worden. Dabei müssen insbesondere privatwirtschaftlich organisierte Banken ertrags- und risikoorientierte Ansätze verfolgen, da sie für ihre Anteilseigner eine hinreichende Kapitalrendite erwirtschaften müssen. Ein nur auf Wachstum ausgerichtetes Geschäft fokussiert nicht automatisch die Interessen der Anteilseigner, wenn dabei nicht zugleich auf Profitabilität und Risikogesichtspunkte geachtet wird.

Zu den ertragsorientierten aber mittlerweile auch traditionellen Performancemaßen zählen die Eigenkapitalrendite (return on equity, im folgenden kurz mit ROE bezeichnet) und die Gesamtkapitalrendite (return on assets, im folgenden kurz mit ROA bezeichnet). Da Eigenkapital im Banksektor ein Engpaß ist, für dessen Nutzung Opportunitätskosten zu berechnen sind, ist es im Kreditgeschäft erforderlich, den Einfluß des Risikos sowohl auf das regulatorische als auch auf das ökonomische Eigenkapital zu berücksichtigen. ROE und ROA können diesen Anforderungen nicht gerecht werden. Ein wesentlicher Nachteil beim ROE ist beispielsweise die zusätzlich notwendige, getrennte Risikosteuerung.²¹⁸

²¹⁵ zu den Mindestanforderungen der IRB-Ansätze gemäß Basel II zählen beispielsweise die Schätzung von Ausfallwahrscheinlichkeit (probability of default), Ausfallschwere (loss given default) oder der erwarteten Höhe der ausstehenden Forderung im Zeitpunkt des Ausfalls (exposure of default)

²¹⁶ vgl. Paul/Siewert 1996, S. 14, Rolfes 1999, S. 1

²¹⁷ zur Ertragsorientierung des Bankcontrolling vgl. Schierenbeck 1994, S. 1ff

²¹⁸ vgl. Pfaff 2003 (Vorlesung)

Risikoadjustierte Kennzahlen betrachten dagegen Eigenkapital explizit als Risikopuffer, auf den eine hinreichende Rendite erwirtschaftet werden muß. Sie dienen der Erfüllung aufsichtsrechtlicher (regulatorisches Eigenkapital) und bankeninterner Anforderungen (ökonomisches Eigenkapital). Als wesentliche risikoorientierte Kennzahlen können genannt werden:²¹⁹

- ? RAROC (risk adjusted return on capital)
- ? RORAC (return on risk adjusted capital)
- ? VaR (value at risk)
- ? RAPM (risk adjusted performance measures)

Diese risikoorientierten Kennzahlen folgen dem Grundkonzept, daß Bankgeschäfte sequentiell und in unterschiedlichen Organisationseinheiten abgeschlossen werden. Neue Geschäfte verändern somit eine bestehende Risikosituation und verbrauchen die knappe Ressource Eigenkapital (ökonomisches oder regulatorisches). Die dargestellten Kennzahlen berechnen sich wie folgt:

$$(2) \quad RAROC = \frac{\text{risikobereinigter Überschuß}}{\text{Kapitaleinsatz}} = \frac{\text{Economic Value Added}}{\text{Capital}}$$

$$(3) \quad RORAC = \frac{\text{Überschuß}}{\text{Risikokapital}}$$

$$= \frac{[\text{Erträge} - \text{Refinanzierungskosten} - \text{Betriebskosten} - \text{Expected Loss}]}{\text{Risikokapital}}$$

Die Formeln zeigen, daß im Gegensatz zu den traditionellen Kennzahlen der Überschuß bzw. Kapitaleinsatz um das Risiko bereinigt wird. Kapitaleinsatz im Sinne von Risikokapital für unerwartete Verluste ist der VaR. Aus der Formel für den RORAC ist erkennbar, daß diese Kennzahl für risikofreie Geschäfte (VaR = 0) nicht definiert ist.

²¹⁹ zu den risikoorientierten Kennzahlen vgl. Siegert 2003 (Vorlesung), Rolfes 1999, S. 17ff

$$\begin{aligned}
(4) \quad RAPM &= \frac{\textit{return}}{\textit{risk}} \\
&= \frac{[\textit{Net Return} - \textit{Expected Loss} - \textit{Cost Of Tied Up Capital}]}{\textit{Risk Capital}} \\
&= \frac{\textit{Excess Return Over Expected Loss}}{\textit{Unexpected Loss}}
\end{aligned}$$

Der erwartete Verlust (expected loss) sollte im Kredit eingepreist sein. Er verbraucht demnach kein Risikokapital. Die Position „cost of tied up capital“ beinhaltet den regulatorischen oder ökonomischen Kapitalverbrauch, je nach Berechnungsziel. Der unerwartete Verlust (unexpected loss) ist durch Risikokapital zu decken.

Die Anwendung der Risikokennzahl RORAC verlangt zwingend die Berechnung von VaR-Werten. Dazu muß für jedes zu bewertende Geschäft die Verteilung möglicher Rückflüsse bekannt sein. Weiterhin müssen die Marktfaktoren (Renditen, Volatilitäten), das Konfidenzniveau, die Haltedauer sowie der Beobachtungszeitraum festgelegt werden.

Das Konfidenzniveau gibt an, mit welcher Wahrscheinlichkeit der berechnete VaR nicht überschritten werden soll. Je länger der Beobachtungszeitraum ist, desto zuverlässiger ist die Schätzung der Parameter. Die Bestimmung von VaR-Werten erfolgt mittels historischer Simulation, eines Varianz-Kovarianz-Ansatzes oder einer Monte-Carlo-Simulation, soll aber im einzelnen nicht weiter vertieft werden.

Als wesentliche Vorteile des RORAC können genannt werden:²²⁰

- Kapitalzuordnung gemäß Risikoprofil
- einheitliche Methode für alle Geschäftsfelder
- Verbindung zwischen Eigenkapital und Risikounterlegung.

Neben diesen Vorteilen existieren jedoch auch Nachteile:

- VaR Messung basiert auf vergangenheitsorientierten Werten
- notwendige Zahlenreihen stehen häufig nicht zur Verfügung und müssen nachträglich erfaßt werden
- Einperiodigkeit

²²⁰ zu den Vor- und Nachteilen vgl. Pfaff 2003 (Vorlesung)

- die Maximierung einer Renditezahl muß nicht zur Marktwertmaximierung führen.

Die risikoorientierten Kennzahlen zeigen, daß sie die Realität, insbesondere den Zusammenhang zwischen Eigenkapital und Risiko, im Gegensatz zu den traditionelleren Verfahren besser abbilden können. Dennoch gibt es bisher noch keine empirischen Ergebnisse über den Erfolg dieser Konzepte sowie deren Eignung für die Portfoliosteuerung, da sie erst seit kurzer Zeit von den Banken eingesetzt werden.

Die Abschnitte 3.2.4.1 und 3.2.4.2 haben Eigenkapital sowie Risiko als wesentliche Einflußfaktoren auf das Kreditgeschäft beschrieben. Abschnitt 3.2.4.3 wendet sich nun der Refinanzierungssituation privater Geschäftsbanken zu, die auch maßgeblichen Einfluß auf das Pricing von Krediten hat.

3.2.4.3 Die Refinanzierungssituation privater Kreditbanken

Neben dem Eigenkapital und dem Risiko beeinflussen auch die Refinanzierungsmöglichkeiten eines Kreditinstituts das Kreditgeschäft. Als Refinanzierungsinstrumente der privatwirtschaftlichen Kreditinstitute kommen beispielsweise in Frage:

- Kapitalmarkt (Anleihen, Pfandbriefe, etc.)
- Geldmarkt
- Spareinlagen, Termingelder, Sichteinlagen
- Zentralbankfinanzierung
- Finanzierung von Banken (Interbankengelder)
- Finanzmittel öffentlicher Förderinstitute
- Eigenkapital.

Die Refinanzierung am Kapitalmarkt ist stark abhängig vom Bonitätsrating der betroffenen Kreditinstitute. Verschlechtert sich beispielsweise in Folge eines wirtschaftlich schwächeren Umfeldes oder bankeninterner Schwierigkeiten das Bonitätsrating einer Großbank, so wird automatisch die Refinanzierung am Kapitalmarkt teurer und knapper, da Investoren von einer Bank mit schlechterem Rating eine höhere Verzinsung verlangen als von denen mit einem tendenziell besseren Rating. Oder sie sind überhaupt nicht mehr bereit, in Wertpapiere des jeweiligen Instituts zu investieren. Für die Kapitalgeber am Kapitalmarkt ist ein Investment in ein Unternehmen mit einem schlechteren Bonitätsrating mit einem höheren Risiko verbunden als ein Investment in ein Institut mit vergleichsweise

besserem Bonitätsrating. Im Bereich der Refinanzierung hatten bisher vor allem die Institute des Sparkassensektors enorme Vorteile, weil aufgrund der Prinzipien der Gewährträgerhaftung und der Anstaltslast das Risiko für Investoren relativ gering war. Dieser Vorteil wird jedoch im Zuge der erzielten Einigung zwischen der Europäischen Kommission und der deutschen Bundesregierung über die Abschaffung von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung verschwinden.²²¹

Neben den relativ ungünstigeren Refinanzierungsmöglichkeiten am Kapitalmarkt vieler privatwirtschaftlich organisierter Kreditinstitute ist diese Institutsart mit einer Stagnation bzw. Abnahme der Spar-, Termin- und Sichteinlagen konfrontiert. Das Austrocknen dieser günstigen Refinanzierungsmöglichkeit der Kreditinstitute wurde durch diese selbst im Zuge der Umschichtung zugunsten des Wertpapiergeschäfts jahrelang stark gefördert. Dabei wurden im Zuge der Börsenentwicklung viele Spar- und Termingelder insbesondere in Aktien, Aktienfonds und ähnliche Produkte umgeschichtet, um das renditeträchtige Provisionsgeschäft zu fördern. Im Zuge dessen gingen den Kreditinstituten günstige und wettbewerbsfähige Refinanzierungsmöglichkeiten verloren. Gemessen am volkswirtschaftlichen Sparaufkommen insgesamt hat sich zudem der Anteil der Banken innerhalb der letzten Jahrzehnte stark zugunsten der Versicherungen vermindert.²²² Auch die starke Verbreitung von Geldmarktfonds hat zu einer weiteren Reduzierung der Spar- und Termineinlagen geführt.

Eigenkapital als wichtiges Refinanzierungsinstrument ist sowohl aus regulatorischer als auch aus ökonomischer Sicht relevant, wie aus Abschnitt 3.2.4.1 bereits hervorgeht. Zum Ergänzungskapital, Bestandteil beispielsweise des regulatorischen Eigenkapitals, zählen auch sogenannte hybride Finanzierungselemente, die sowohl Eigenkapital- als auch Fremdkapitalelemente enthalten (z.B. Genußrechte oder stille Einlagen mit weniger als zehn Jahren Ursprungslaufzeit).²²³ Es ist daher nicht verwunderlich, daß solche Kapitalinstrumente zunehmende Beachtung seitens der Kreditinstitute finden.²²⁴

Aufgrund der erschwerten Refinanzierungsbedingungen am Kapitalmarkt suchen die Kreditinstitute zunehmend nach alternativen Refinanzierungsmöglichkeiten. In diesem

²²¹ vgl. hierzu Abschnitt 3.2.1.2

²²² vgl. Endres 1995, S. 54f

²²³ vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht 2003, S. 9f

²²⁴ vgl. Böger / Heidorn / Waldstein 2000, S. 602

Zusammenhang sind zum Beispiel die Mittel öffentlicher Förderbanken oder die zunehmende Tendenz der Verbriefung zu nennen.

3.2.4.4 Einflüsse der ökonomischen Rahmenbedingungen auf das Kreditgeschäft

Vorangegangene Abschnitte haben gezeigt, daß die Eigenkapitalsituation eines Kreditinstituts, das Risiko sowie die Refinanzierungsbedingungen maßgeblich die Profitabilität eines Kreditengagements beeinflussen. Da Unternehmensinsolvenzen in der Regel zu Kreditausfällen führen, können Insolvenzdaten zur Bestimmung des Ausfallrisikos herangezogen werden. Im Hinblick auf die Ausfallwahrscheinlichkeit von Krediten sind gerade Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes interessante Kunden für die Kreditinstitute. So lag die Risikoquote in Deutschland im Jahr 2002 mit 106 Insolvenzen auf 10.000 Unternehmen (1,06 %) beim verarbeitenden Gewerbe im Vergleich zu den anderen Branchen wie Baugewerbe (2,70 %), Handel (1,20 %) oder Dienstleistungen (1,10%) auf dem niedrigsten Niveau.²²⁵ Das Ausfallrisiko ist einerseits von der individuellen Situation des Kreditnehmers abhängig. Andererseits wird die jeweilige Unternehmenslage auch durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflusst. So führt ein ökonomisch schwaches Umfeld zu höheren Insolvenzraten als zu Zeiten eines wirtschaftlichen Booms.²²⁶

Die für die meisten Banken durchaus nicht zufriedenstellende Situation kann nicht ausschließlich auf bankinterne Probleme zurückgeführt werden, sondern ist mitunter eine Folge der derzeit äußerst schwachen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland. Die Geschäftsfelder der Banken sind im wesentlichen durch die Situation ihrer Kunden, hauptsächlich Unternehmen sowie private Haushalte, aber auch staatliche Institutionen, betroffen. So wirken sich in einem Land mit der Wirtschaftsordnung einer sozialen Marktwirtschaft, wie in Deutschland der Fall, Einflüsse der Sozialgesetzgebung und arbeitsrechtliche Regelungen sowohl auf den Staat selbst als auch auf die Situation des einzelnen sowie auf die Kostenrechnung der Unternehmen aus. Unter sozialer Marktwirtschaft wird dabei die Verbindung einer freien Marktwirtschaft mit einem Staat, der wirtschafts- und ordnungspolitische Rahmenbedingungen schafft und sozial

²²⁵ vgl. Creditreform 2002, S. 23

²²⁶ zu aktuellen Insolvenzstatistik in Deutschland vgl. Creditreform 2002

ausgleichend wirkt, verstanden. Die beiden erstgenannten Einflüsse, auf den Staat selbst sowie auf Privatpersonen, sind nicht Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit. Nachfolgend wird auf die Situation der Unternehmensseite vertiefend eingegangen.

Bei der Analyse der Verwendung des Bruttoinlandsprodukts²²⁷ ist im Unternehmenssektor ein deutlicher Rückgang der Bruttoinvestitionen im Jahr 2001 um 8,3 % von 444,0 Mrd. EUR auf 406,9 Mrd. EUR sowie ein weiterer Rückgang im Jahr 2002 in Höhe von 6,1 % auf 382,3 Mrd. EUR zu erkennen. Damit ist das Investitionsvolumen unter das Niveau von 1992 gefallen. Auch ein Blick auf den Anteil der Bruttoinvestitionen am gesamten Bruttoinlandsprodukt zeigt die derzeitige schwache Situation. So sank der Anteil seit 1993 von 22,5 % auf 18,1 % im Jahr 2002. Im verarbeitenden Gewerbe nahmen die Bruttoinvestitionen von Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 20-50 Mio. EUR im Jahr 2001 gegenüber dem Vorjahr von 6,0 Mrd. EUR auf 5,8 Mrd. EUR um 3,3 % ab.²²⁸ Innerhalb derselben Umsatzklasse verringerten sich die Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung sogar von 5,0 Mrd. EUR auf 4,8 Mrd. EUR um 4,2 %.

Weiterhin erhöhten sich im Zeitraum von 1993 bis 2002 die Sozialbeiträge der Arbeitgeber insgesamt um 30,1 %, sowie die Bruttolöhne um 18,6 %. Im selben Zeitraum erhöhten sich die Nettolöhne jedoch nur um 12,6 %.

Demgegenüber steht im selben Zeitraum zwischen 1993 bis 2002 ein Anstieg der Unternehmensinsolvenzen in West-Deutschland um 107,5 %, in Ost-Deutschland um 377,0 %. Die Unternehmensinsolvenzen haben mit 26.600 (West-Deutschland) bzw. 11.100 (Ost-Deutschland) jeweils neue Höchststände erreicht.²²⁹

Zusammenfassend wird festgestellt, daß die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zur schlechten Bankensituation mit beitragen. Gestiegene Refinanzierungskosten insbesondere im langfristigen Laufzeitbereich sowie größere Unsicherheit in der Prognose der Risikoentwicklung belasten speziell die mittel- und langfristige Kreditfinanzierung.

²²⁷ zu den statistischen Zahlen vgl. Statistisches Bundesamt 2003, S. 247ff

²²⁸ vgl. Statistisches Bundesamt 2001 (digitales Dokument), die Umsatzklasse von 20-50 Mio. EUR gilt hier stellvertretend für KMU, zur längerfristigen Entwicklung der Investitionen des verarbeitenden Gewerbes vgl. Tabelle 6

²²⁹ vgl. Creditreform 2002, S. 4f, 12

3.2.4.5 Die Kreditpreiskalkulation unter Berücksichtigung ertrags- und risikoorientierter Aspekte

Vielfach ist der Kreditpreis ein entscheidendes Kriterium für die Inanspruchnahme eines Kredites durch einen Kunden.²³⁰ Dieser für die Kreditnehmerseite nicht transparente Preis scheint subjektiv betrachtet häufig willkürlich durch die Kreditinstitute festgesetzt zu werden. Dieses Kapitel soll daher anhand der oben beschriebenen Aspekte Eigenkapital, Risiko und Refinanzierung den Einfluß dieser Parameter auf den Kreditpreis veranschaulichen.

In der bankbetrieblichen Praxis bestimmt sich der Kreditpreis durch die Parameter:²³¹

- Estandkosten für Fremdkapital / Refinanzierungskosten
- Kosten der Kreditbearbeitung sowie Vertriebskosten
- Risikokosten (erwarteter Verlust)
- Eigenkapitalbindungskosten (regulatorisch / ökonomisch).

Für die Bereitstellung von Krediten greifen die Kreditinstitute überwiegend auf Fremdkapital zurück, wie beispielsweise in Form von Spar-, Termin- und Sichteinlagen oder durch das Emittieren von Anleihen am Kapitalmarkt.²³² Dafür müssen die Kreditinstitute Zinsen bezahlen, die sich nach der Laufzeit und dem Bonitätsrating des emittierenden Kreditinstituts richten. Diese Refinanzierungskosten nehmen den größten Teil des Kreditpreises ein.²³³

Zu den Bearbeitungskosten zählen Kosten der Kreditinstitute für die Prüfung von Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit. Darüber hinaus finden hier Kosten der Kreditinstitute für die Entwicklung bedarfsgerechter Finanzierungslösungen Berücksichtigung. Weiterhin werden in dieser Position Vertriebskosten berücksichtigt. So müssen beispielsweise die Personalkosten der Firmenkundenbetreuer auf die Kreditpreise umgelegt werden.

In den Standardrisikokosten wird der erwartete Verlust eines Kreditengagements berücksichtigt. Dieser errechnet sich durch das Produkt von Ausfallwahrscheinlichkeit,

²³⁰ vgl. hierzu auch Strutz 1995, S. 12, weiterhin wurde auch im Rahmen der nachfolgenden empirischen Studie nachgewiesen, daß der Kreditpreis als das entscheidende Kriterium bei der Wahl einer Finanzierungslösung gilt, vgl. Tabelle 29

²³¹ vgl. Commerzbank 2001, S. 8f, auch zu den nachfolgenden Ausführungen

²³² vgl. auch Abschnitt 3.2.4.3

²³³ vgl. die Determinanten des Kreditpreises in Abbildung 8

Ausfallschwere und der Kreditanspruchnahme bei Ausfall.²³⁴ Wichtiger Baustein bei der Ermittlung der Standardrisikokosten ist das Bonitätsrating des Kreditnehmers. Neben den kalkulatorischen Risikokosten zum Zeitpunkt der Kreditgewährung muß auch die latente Ausfallrisikoveränderung durch Verschlechterung des Risikos des Schuldners und damit seines Bonitätsratings während der Laufzeit der Finanzierung berücksichtigt werden.²³⁵ Die Ausfallschwere kann durch entsprechende Sicherheiten und Finanzierungsformen gemindert werden. Allerdings können auch die Wiedergewinnungswerte von Sicherheiten während der Finanzierungslaufzeit in ihrer Höhe schwanken. Abschnitt 3.2.4.2.1 hat gezeigt, daß im Falle eines Kreditausfalls der tatsächliche Verlust vom erwarteten Verlust abweichen kann.²³⁶ Die Höhe des unerwarteten Verlustes ist zum Zeitpunkt der Kreditgewährung nicht abzusehen und muß durch das ökonomische Eigenkapital gedeckt werden. An dieser Stelle wird die Überschneidung der Einflußfaktoren Risiko und Eigenkapital auf den Kreditpreis deutlich.

Die Kreditvergabe geht unmittelbar mit einem Eigenkapitalverbrauch einher. So muß ein Kreditinstitut aufsichtsrechtliche (regulatorisches Eigenkapital) sowie unternehmerische Anforderungen (ökonomisches Eigenkapital) erfüllen.²³⁷

Nachfolgende Abbildung 8 veranschaulicht eine Kreditpreiskalkulation anhand eines Beispiels. Ein mittelgroßes Maschinenbauunternehmen benötigt einen Kredit in Höhe von einer Million EUR mit einer Laufzeit von zehn Jahren. Die von den Eigenkapitalgebern geforderte Mindestrendite vor Steuern beträgt 15 %. Das Kreditinstitut muß derzeit diesen Kredit, der als Unternehmenskredit zu 100 % gewichtet wird,²³⁸ mit 80.000 EUR (8 %) unterlegen. Eine angenommene Eigenkapitalforderung vor Steuern von 15 % auf diesen Betrag ergibt 12.000 EUR, die durch das kreditgewährende Institut erwirtschaftet werden müssen. Dies entspricht 1,20 % bezogen auf die ausgereichte Kreditsumme. Einstandpreis (3,60 %), Standardstückkosten (0,10 %), Standardrisikokosten (0,40 %) und Eigenkapitalkosten (1,20 %) ergeben in der Summe somit Kreditkosten für die Bank in Höhe von 5,30 %. Während die Standardrisikokosten die erwarteten Verluste eines Kreditengagements abdecken, müssen die unerwarteten Verluste über das ökonomische Eigenkapital gedeckt werden.

²³⁴ vgl. Abschnitt 3.2.4.2.1 Formel (1)

²³⁵ vgl. Abschnitt 3.2.4.6

²³⁶ übersteigt der tatsächliche den erwarteten Verlust, kommt es zu einem unerwarteten Verlust.

²³⁷ vgl. Abschnitt 3.2.4.1

²³⁸ zur Eigenkapitalunterlegung von Krediten sowie deren Gewichtung vgl. Abschnitt 3.2.4.1

Kreditvolumen:	1 Mio. EUR
Laufzeit:	10 Jahre
Ratingeinstufung:	A
Geforderte Eigenkapitalrendite vor Steuern (erwartet):	15 %
Regulatorische Kapitalbindung bei Kreditinstitut:	80.000 EUR (8 %)
15 % geforderte Eigenkapitalrendite vor Steuern (erwartet):	12.000 EUR
Anteil EK-Forderung am Kreditvolumen:	1,20 %

Kreditkalkulation

Markteinstandszins:	3,60 %
(Zinssatz, für den sich die Bank refinanziert)	
+Standardstückkosten (1.000 EUR):	0,10 %
(Kosten für Kreditbearbeitung, -verwaltung, Vertriebskosten)	
+Standardrisikokosten:	0,40 %
(Entgelt für erwarteten Verlust)	
+Eigenkapital(-bindungs)kosten auf regulatorisches EK:	1,20 %
= Kreditkosten der Bank	5,30 %

Abbildung 8: Determinanten des Kreditpreises

In den 5,30 % ist noch kein Gewinn für die Bank enthalten. Berechnet man diesen anteilig zum Kreditpreis hinzu (zum Beispiel 0,30 %), erhält man die Kreditkondition für den Kreditnehmer. Die 0,30 % beinhalten die Wertschöpfung des Kreditengagements ausgedrückt in der Kennzahl economic value added (im Folgenden kurz auch als EVA bezeichnet).

3.2.4.6 Besondere Problemsituation des mittel- und langfristigen Kreditgeschäftes

Vorangegangene Abschnitte haben gezeigt, daß traditionelle Denkmuster auf Bankseite den stetig zunehmenden Herausforderungen durch bankinterne sowie regulatorische Anforderungen nicht mehr gewachsen sind. Dies hat auf Bankseite einen radikalen Umdenkprozeß im Kreditgeschäft in Gang gesetzt²³⁹. Dabei ist insbesondere das mittel- und langfristige Kreditgeschäft betroffen. Investitionskredite haben gleichzeitig durch ihren mittel- bis langfristigen Charakter in der Beziehung zwischen KMU und Banken eine

²³⁹ vgl. Beutler 2001, S. 7

besondere Bedeutung. Im Unterschied zu kurzfristig variablen Kreditlinien binden sie die Partner in der Regel langfristig aneinander und ermöglichen so, das notwendige Vertrauen auf beiden Seiten aufzubauen. Durch dieses wachsende Vertrauensverhältnis können Kreditinstitute häufig Cross-Selling-Chancen besser nutzen. Das Kreditgeschäft als solches darf also nicht isoliert betrachtet werden, sondern im gesamten Kunden-Bank-Kontext.

Neben diesen positiven Aspekten eines mittel- oder langfristigen Kreditengagements für ein Kreditinstitut sind damit auch erhebliche Schwierigkeiten und Risiken verbunden. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten und in Zeiten zunehmenden Wettbewerbs hängt die Zukunft eines Kreditinstitutes stark von der Fähigkeit ab, Kreditrisiken zu managen.²⁴⁰ Im Rahmen dessen kommt der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung ein besonderer Stellenwert zu. Die sich verändernden Rahmenbedingungen sowie die starke Konkurrenzsituation drücken insbesondere im mittel- und langfristigen Kreditgeschäft auf die Zinsmarge²⁴¹ der Kreditinstitute. Dieser zunehmende Druck hat im Ergebnis zur Beurteilung der Kreditengagements anhand rendite- und risikoorientierter Kennzahlen geführt. Allein durch diese Neuorientierung wurden ursprünglich attraktiv scheinende Kreditengagements für das jeweilige Kreditinstitut per Saldo zu - zumindest aus kalkulatorischer Sicht - nachteiligen Geschäften, da viele unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten betrachtete Kreditmargen nur äußerst gering oder sogar negativ sind und nicht der veränderten Risikosituation angepaßt werden können.

Eine weitere Besonderheit in der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung liegt im Bereich der Liquiditätskosten. Darunter fallen die von Risiko und Rating abhängigen Zusatzkosten einer Bank verglichen mit den Refinanzierungskosten eines Instituts bester Bonität, die das jeweilige Institut für die Refinanzierung aufgrund der Bereitstellung von Liquidität in Abhängigkeit der Laufzeiten zahlen muß. Die Liquiditätskosten, die in Form von Liquiditätsaufschlägen bei den Refinanzierungskosten innerhalb der Kreditpreiskalkulation Berücksichtigung finden, wirken sich insbesondere im mittel- und langfristigen Kreditgeschäft aus. Bei Kreditlaufzeiten von nur einigen Monaten betragen die Aufschläge nur wenige Basispunkte, im Bereich von zehn- bis dreißigjährigen Krediten können die Aufschläge eine Höhe von bis zu 50 Basispunkten (0,50 %) erreichen.

²⁴⁰ vgl. Pleister 1999, S. 26

²⁴¹ vgl. Paul/Siewert 1996, S. 36: Die Autoren definieren die Zinsmarge als Differenz zwischen dem effektiven Ertragszins (Kundenseite) und dem kalkulatorischen Kostenzins (Bewertungsseite), vgl. Schierenbeck 1994, S. 39

Bei Betrachtung der bereits dargestellten Komponenten des Kreditpreises (Einstandspreis, Standardstückkosten, Standardrisikokosten und Eigenkapitalkosten) wird deutlich, daß der einem Kreditnehmer langfristig zugesagte Zinssatz mit erheblichen Risiken für die Bank verbunden ist. Verschlechtert sich während der Vertragslaufzeit das Bonitätsrating des Kreditnehmers, so erhöhen sich automatisch die Standardrisikokosten, da der erwartete Verlust eines solchen Kreditengagements steigt. Eine Verschlechterung des Bonitätsratings kann auch zusätzlich einhergehen mit einem Wertverfall der bereitgestellten Sicherheiten. Bei unverändertem Kreditpreis für das betroffene Engagement sinkt zunächst der kalkulierte Gewinn. Ist die Verschlechterung der Risikosituation für das jeweilige Kreditinstitut eklatant, kann die Gewinnmarge vollkommen aufgezehrt werden, so daß der Kreditpreis nicht einmal ausreicht, die Risikokosten oder die Eigenkapitalbindungskosten zu decken.

Gemäß den künftigen Regelungen von Basel II, wonach der Eigenkapitalverbrauch ratingabhängig gesteuert werden soll, werden sich vor allem die Eigenkapitalkosten innerhalb einer Kreditkalkulation je nach Bonität des Kreditnehmers analog zu den Risikokosten verändern. So werden Unternehmen mit guter Bonität in Zukunft einen geringeren Kreditpreis zahlen als Unternehmen mit schlechter Bonität. Eine Verschlechterung der Bonitätssituation eines Kreditnehmers bringt dann die Marge der Kreditinstitute in zweifacher Hinsicht unter Druck. Zum einen erhöhen sich die Standardrisikokosten, zum anderen steigen der Eigenkapitalverbrauch und dadurch die Eigenkapitalbindungskosten.

Nachfolgendes Beispiel eines Kredits dient der Veranschaulichung dieser theoretisch dargestellten Aspekte.²⁴² Der Kredit eines mittelgroßen Maschinenbauunternehmens in Höhe von einer Million EUR mit einer Laufzeit von zehn Jahren ist anfänglich mit einer Marge von 0,30 % kalkuliert. Verschlechtert sich das Bonitätsrating des Kreditnehmers werden sich nach den künftigen Regeln von Basel II der Eigenkapitalverbrauch und die Standardrisikokosten erhöhen. Im Beispiel wird eine Erhöhung der Standardrisikokosten von 0,4 % auf 0,6 % angenommen. Der Eigenkapitalverbrauch steigt aufgrund der Bonitätsabstufung von ursprünglich 8 % auf beispielsweise 10 %. Bezogen auf dies Kreditengagement muß nun die Eigenkapitalrendite von 15 % vor Steuern auf 100.000 Euro Eigenkapitalbindung erwirtschaftet werden. Bezogen auf die Kreditsumme wirkt sich die Bonitätsabstufung mit 1,5 % Eigenkapitalbindungskosten statt ursprünglich 1,2 % aus.

²⁴² vgl. Abbildung 9

Insgesamt müßte der Kreditzins für den Kreditnehmer innerhalb eines variablen Kredites von den ursprünglichen 5,6 % auf 6,1 % erhöht werden. Kann der Kreditpreis nicht nach oben angepaßt werden, sinkt die Marge des Kreditinstitutes um 0,5 %, also auf -0,2 %.

Kreditvolumen:	1 Mio. EUR
Laufzeit:	10 Jahre
Ratingeinstufung:	A
Geforderte Eigenkapitalrendite vor Steuern (erwartet):	15 %
Regulatorische Kapitalbindung bei Kreditinstitut:	80.000 EUR (8 %)
15 % geforderte Eigenkapitalrendite vor Steuern (erwartet):	12.000 EUR
Anteil EK-Forderung am Kreditvolumen:	1,20 %

Kreditkalkulation zum Zeitpunkt der Kreditgewährung / Bonitätsrating sinkt auf B

Markteinstandszins:	3,60 %	/	3,60 %
+Standardstückkosten (1.000 EUR):	0,10 %	/	0,10 %
+Standardrisikokosten:	0,40 %	/	0,60 %
+Eigenkapital(-bindungs)kosten:	1,20 %	/	1,50 %
=Kreditkosten der Bank	5,30 %	/	5,80 %
<hr/>			
Kreditpreis:	5,60 %	/	5,60 %
Marge/Beitrag zum EVA:	0,30 %	/	-0,20 %
:			

Abbildung 9: Auswirkungen einer Bonitätsverschlechterung des Kreditnehmers auf die Marge des Kreditgebers

3.2.4.7 Die Rolle der Hausbankbeziehung für die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung

Bankinterne Studien belegen, daß KMU häufig mehrere Bankbeziehungen pflegen. Dabei wird zwischen Haupt- und Nebenbank unterschieden. Der Begriff Haupt- und Hausbank werden häufig synonym verwendet. Im Rahmen der nachfolgenden empirischen Studie wird so auch häufig der Begriff Hauptbank verwendet. Daher ist eine Definition des Hausbankbegriffs notwendig. Nachfolgend gilt dasjenige Kreditinstitut als Hausbank, mit dem das entsprechende Unternehmen ausschließlich oder zumindest überwiegend seine

Bankgeschäfte abwickelt.²⁴³ Eine Hausbankbeziehung ist dabei meist durch eine langfristige und partnerschaftliche Ausrichtung gekennzeichnet, die auf beiderseitigem Vertrauen aufbaut.

Viele KMU unterschätzen den Zusammenhang zwischen einer Investition und der dazugehörigen Darlehenskonstruktion sowie die damit verbundene Wirkung auf die Geschäftsentwicklung. So führen viele Kreditkonstruktionen, beispielsweise die häufig in den neuen Bundesländern angewendeten langfristigen Finanzierungen mit Eigenkapitalhilfe, Eigenkapitalergänzungsdarlehen und annuitätischen Hypothekendarlehen, im fortgeschrittenen Stadium durch nachlassende Steuervorteile, steigende Zinssätze sowie durch spät einsetzenden Tilgungsbeginn zu einem erheblichen Liquiditätsentzug.²⁴⁴ Diese Beispiele zeigen die Notwendigkeit einer detaillierten Investitions- und Finanzplanung auf Unternehmensseite und einer umfassenden, partnerschaftlichen Kreditbeziehung zwischen Unternehmen und Kreditinstitut.

In einer gefestigten, langfristig gewachsenen Kreditbeziehung werden notwendige Anschlußfinanzierungen zur Überbrückung von Liquiditätsproblemen innerhalb bestimmter Investitionsprojekte aufgrund der für die Banken besseren Einschätzbarkeit der Unternehmenssituation durch ein erhöhtes Maß an Transparenz mit größerer Wahrscheinlichkeit gewährt. Auch die Wahrscheinlichkeit der Bereitstellung von Krediten in schwierigen Zeiten, die mit einer Verschlechterung der Risikosituation des Kreditnehmers einhergehen, ist im Falle einer gefestigten Kreditbeziehung größer.

Die Vorteile einer vertieften Hausbankbeziehung bestehen nicht nur auf Unternehmensseite.²⁴⁵ Auch die Kreditinstitute profitieren in besonderem Maße durch eine langfristige Kundenbindung, was vor allem im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung deutlich wird. So erhält die Bank im Rahmen eines langfristigen Kreditengagements umfangreichere und detaillierte Informationen über den jeweiligen Kreditnehmer. Diese ermöglichen der Bank, sich ein realitätsnahes Bild über den Kunden zu bilden. Aus der umfangreicheren Datenbasis durch eine intensive Hausbankbeziehung ergeben sich somit häufig Cross-Selling-Potentiale, weil die Bank den entsprechenden Kunden maßgeschneiderte Problemlösungen bieten kann.

²⁴³ vgl. Rüschen 1990, S. 4

²⁴⁴ vgl. Bukel 2000, S. 44ff

²⁴⁵ vgl. Wyman Studie 2004, S. 7

3.2.4.8 Auswirkungen der veränderten Rahmenbedingungen auf das Kreditgeschäft der Banken

Nach den bisher dargestellten, veränderten Rahmenbedingungen des deutschen Bankgewerbes, ist die derzeitige Situation charakterisiert durch:

- signifikant gestiegene Risiko- und Finanzierungskosten
- abnehmende Kreditnachfrage
- keine kostendeckenden und risikoadäquaten Kreditpreise („Spreads“)
- gestiegenes Anspruchsniveau von KMU.

Die Risikokosten sind aufgrund gestiegener Insolvenzzahlen und Insolvenzschäden höher. Abbildung 10 veranschaulicht die Auswirkungen der gestiegenen Risikokosten anhand der Risikovorsorge der Kreditinstitute und setzt diese in Bezug zum Teilbetriebsergebnis. So zehrte 2002 die Risikovorsorge das Teilbetriebsergebnis der Banken erstmals auf.

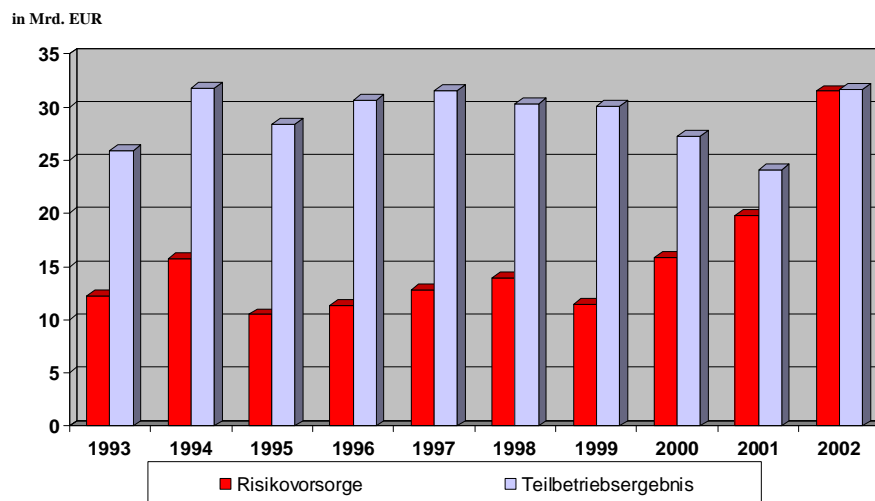


Abbildung 10: Deutsche Banken: Risikovorsorge im Vergleich zum Teilbetriebsergebnis

Quelle: Commerzbank 2003 (Vortrag)

Die Finanzierungskosten nehmen aufgrund zugenommener regulatorischer Anforderungen und der damit verbundenen Notwendigkeit aufwendiger Risikomeß- und Steuerungsinstrumente sowie aufgrund organisatorischer Rahmenbedingungen (z.B. Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft - MaK²⁴⁶) zu. Außerdem ist die Refinanzierung vieler Banken wegen gesunkener Bonitätsratings teurer geworden.

Die derzeitigen großen Herausforderungen, vor denen das Bankgewerbe steht und die es zu meistern gilt, hat das Kreditvergabeverhalten der Banken verändert und läßt vermuten, daß es sich auch in Zukunft weiter verändern wird. Abbildung 11 zeigt die Abnahme der ausgereichten mittel- und langfristigen Kredite an das verarbeitende Gewerbe über die letzten Quartale.

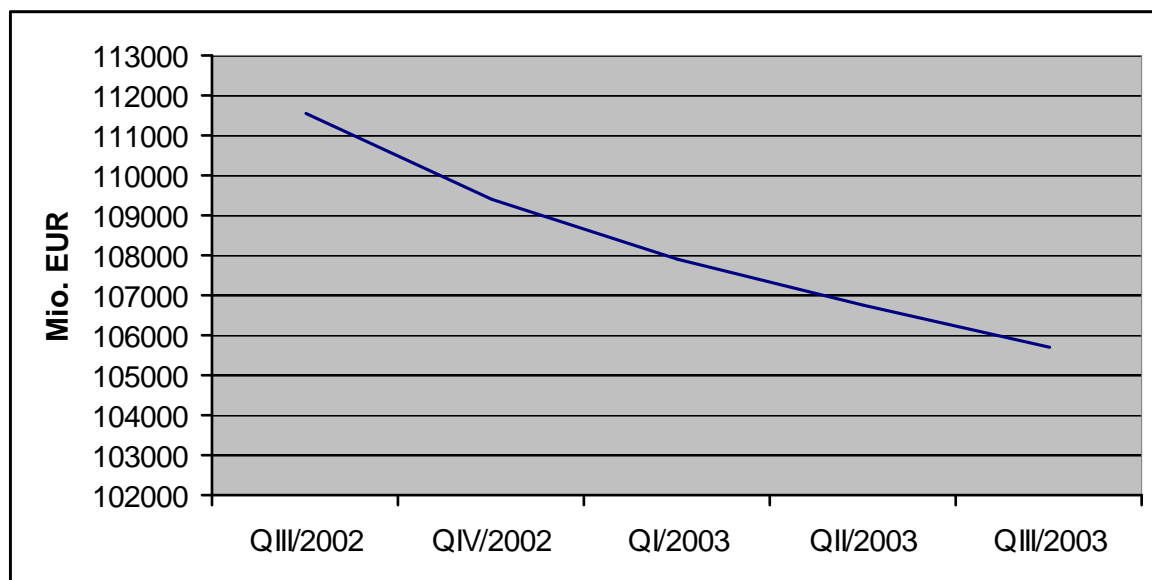


Abbildung 11: Entwicklung mittel- und langfristiger Kredite an das verarbeitende Gewerbe (inländische Unternehmen und wirtschaftlich selbständige Personen) (Stand: September 2003)

Quelle: Deutsche Bundesbank 2004, S. 42 (eigene Darstellung / Berechnung)

Diese ausschließliche Betrachtung der Finanzierungsseite würde die Frage nach der derzeitigen aktuellen Kreditbereitschaft der Banken einfach und schnell beantworten. Zu einer umfassenden Betrachtung gehört jedoch auch die Berücksichtigung der Nachfrage- bzw. Investitionsseite. Abschnitt 3.2.4.4 hat gezeigt, daß sich auch die Unternehmensinvestitionen, vor allem auch die des verarbeitenden Gewerbes, verringert haben. Aufgrund des hohen Anteils der Fremdfinanzierung am Investitionsvolumen würde

²⁴⁶ vgl. Deutsche Bundesbank 2003, S. 45ff

dies zwangsläufig mit einer Abnahme der Kreditnachfrage einhergehen. Eine Gesamtaussage hinsichtlich der Kreditbereitschaft der Banken kann somit allein anhand dieser Angaben nicht gemacht werden. Daher wird nachfolgende Hypothese III über die Kreditbereitschaft der Banken aus negativer Sicht aufgestellt, die es im Rahmen der nachfolgenden empirischen Studie zu überprüfen gilt:

- **Hypothese III: Die derzeitige Kreditbereitschaft der Banken ist schlecht**

Neben der Zunahme des Risikos und den verschlechterten Refinanzierungsbedingungen vieler deutscher Banken ist zu beachten, daß die Zinsspannen deutscher Kreditinstitute im internationalen Vergleich deutlich niedriger sind als in anderen Ländern, wie aus Abbildung 12 hervorgeht.

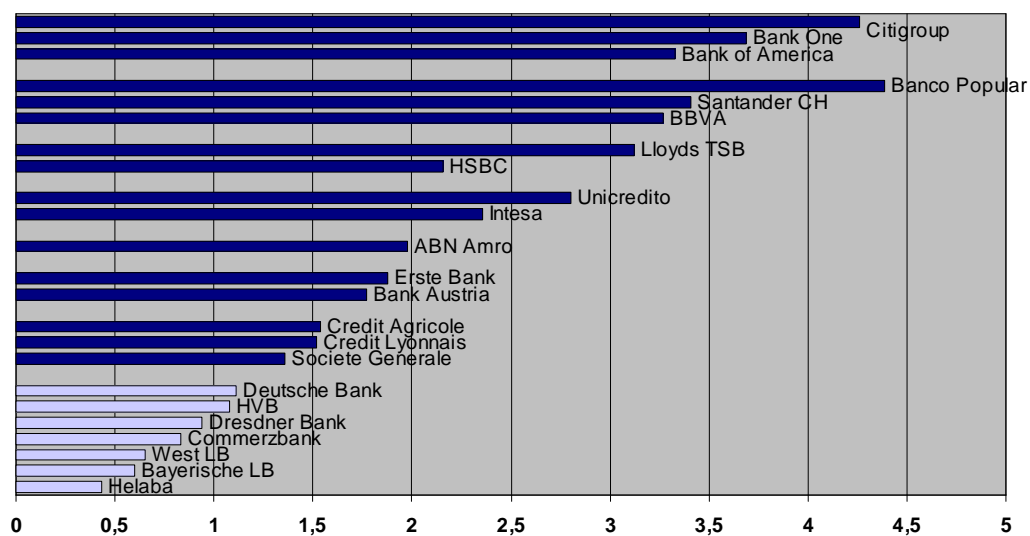


Abbildung 12: Zinsspannenvergleich in %: Schlußlicht Deutschland

Quelle: Commerzbank 2003 (Vortrag)

Der Zinsüberschuß der durchschnittlich zinstragenden Aktiva liegt bei den deutschen Kreditinstituten selten über 1 %, während amerikanische Banken teilweise 4 % Zinsspanne vorweisen können. Dies läßt eine Anlage von Finanzmitteln in das deutsche Kreditgeschäft verhältnismäßig unattraktiv erscheinen.

Zu den dargestellten Aspekten signifikant gestiegene Finanzierungskosten, abnehmende Kreditnachfrage sowie keine kostendeckenden und risikoadäquaten Kreditpreise kommt ein gestiegenes Anspruchsniveau von KMU hinzu.²⁴⁷ Die Erfüllung dieses gestiegenen Anspruchsniveaus von KMU durch Banken setzt voraus, daß die KMU-Seite Verständnis für das Vorgehen der Banken aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen hat. Ob dieses notwendige Verständnis auf Seite der KMU vorhanden ist oder nicht, wird in nachfolgender empirischer Studie geklärt. Hypothese IV formuliert diesen Aspekt aus der negativen Sicht heraus:

- **Hypothese IV: KMU wissen nicht, wie die Banken denken, und haben kein Verständnis für ihr Vorgehen. Banken werden nicht wie gewollt wahrgenommen.**

Die Bankseite muß jedoch auch die veränderten Anforderungen der KMU durch ein geeignetes Produkt- und Dienstleistungsprogramm erfüllen können. Aus dieser Notwendigkeit heraus wird im Hinblick auf den zu untersuchenden Investitionsprozeß die Hypothese V formuliert:

- **Hypothese V: Banken sind mit ihren Dienstleistungen derzeit nicht optimal positioniert, um Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses begleiten zu können.**

Anschließend der Abschnitt 4 bewertet nun die dargestellten veränderten Rahmenbedingungen im Banksektor sowie das gestiegene Anspruchsniveau vieler KMU im Hinblick auf den Investitionsprozeß.

²⁴⁷ vgl. nachfolgenden Abschnitt 4

4 Reibungsverluste in der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung von KMU des verarbeitenden Gewerbes

Der radikale, aber notwendige Umbruch im Bankensektor läßt vor allem im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung einen Interessenkonflikt zwischen KMU und Banken aufkommen. Abschnitt 4 dieser Arbeit stellt die Ursachen dieses Interessenkonfliktes in den Zusammenhang veränderter Rahmenbedingungen von KMU und Banken und beschreibt die daraus entstehenden Konsequenzen für beide Parteien. Weiterhin werden Anpassungsstrategien der Banken auf die veränderten Rahmenbedingungen aufgedeckt und im Hinblick auf die Schaffung von Interessenkonvergenz zwischen KMU und Banken bei der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung bewertet.

4.1 Der Interessenkonflikt zwischen KMU und Banken

4.1.1 Veränderte Rahmenbedingungen auf Bank- und KMU-Seite als Ursache eines Interessenkonflikts

Die veränderten Rahmenbedingungen des Kreditgeschäfts, die bereits in Abschnitt 3.2.4 genannt worden sind, haben zu den derzeitigen Herausforderungen für die Banken geführt. Die in Abbildung 13 genannten Herausforderungen auf Bankseite liegen überwiegend im Bereich des Risikos, des Eigenkapitals sowie der Refinanzierung. Sie zwingen die Banken zu einem von der Vergangenheit abweichenden Verhalten. Dieses veränderte Verhalten ist geprägt durch eine risikoorientiertere Ausrichtung des Kreditgeschäfts mit dem Ziel, Risikoaspekte, den Eigenkapitalverbrauch sowie die Refinanzierungsbedingungen gleichzeitig auch im Verhältnis zum Ertrag zu optimieren.

Bankseite	Unternehmensseite
<ul style="list-style-type: none"> • hoher Eigenkapitalverbrauch • hohe Risikokosten aufgrund gesteigener Insolvenzen und Insolvenzscha'den • Aufbau teurer und aufwendiger Risikome'asssysteme und Kreditorganisationen • sinkende Werte der Sicherheiten • unterdurchschnittlicher RORAC, RAROC, VaR • geringe Margen, geringe Wertsch'opfung (EVA) • gestiegene Refinanzierungskosten 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausreichung von Krediten auch in schwierigen Zeiten • Ver'anderte Kundenbed'urfnisse, k'urzere Produktlebenszyklen => Problem der Restwertrisiken fremdfinanzierter Produktionsanlagen • zunehmende Forderung von alternativen, individuellen Finanzierungsl'osungen • Verfall der Werte der Sicherheiten • Ver'anderung gesetzlicher Auflagen => erfordert h'ochstes Ma'ass an Flexibilit'at im Hinblick auf Finanzierungsl'osungen

Abbildung 13: Aktuelle Herausforderungen auf Bank- und KMU-Seite

Den ver'anderten Rahmenbedingungen des Bankwesens stehen die Anforderungen der Kreditnehmer, im vorliegenden Fall die der KMU des verarbeitenden Gewerbes, gegen'uber. Nach der traditionellen Sichtweise vieler KMU wird eine Bank in den meisten F'allen lediglich als Investitionsbef'ahiger durch Ausreichung notwendiger Kredite betrachtet. Die Ausreichung von Krediten f'ur notwendige Investitionsprojekte wird von den jeweiligen Kreditnehmern jederzeit erwartet. Sie sollte z'ugig und unb'urokratisch durchf'uhrbar sein sowie durch g'unstige Bedingungen wie beispielsweise einen niedrigen Kreditpreis oder geringe zu erbringende Sicherheitsleistungen charakterisiert sein.²⁴⁸

Zu diesem traditionellen Verstandnis der KMU von einer Bank kommen ver'anderte Rahmenbedingungen auf KMU-Seite sowie ein gestiegenes Anspruchsniveau der KMU im Hinblick auf ihre Finanzierungsbed'urfnisse. Ver'anderte Marktbedingungen, denen KMU derzeit ausgesetzt sind, liegen beispielsweise im Bereich ver'anderter Kundenbed'urfnisse und den damit h'aufig immer k'urzer werden Produktlebenszyklen. So mu'ass sich eine Investition in immer k'urzerer Zeit amortisieren. Daf'ur wiederum ist es notwendig, da'ass das

²⁴⁸ vgl. hierzu auch Tabelle 29

aus der Investition hervorgehende Produkt einen hinreichend großen Absatz in den Zielmärkten findet. Die kürzer werdenden Produktlebenszyklen sind auch eng verknüpft mit dem Problem der Restwertrisiken fremdfinanzierter Produktionsanlagen sowie deren Infrastruktur. Im Rahmen der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung stellt sich die Frage, welche der beiden Parteien, KMU oder Banken, das Restwertrisiko einer Investition durch Fremdmittel zu tragen hat. Einige Leasinggesellschaften haben sich bereits auf die Übernahme und die anschließende Vermarktung dieser Restwertrisiken spezialisiert und bieten KMU für dieses Problem maßgeschneiderte Lösungen.

Ein weiteres Beispiel für die gewandelten Kundenbedürfnisse ist die zunehmende Verlagerung der notwendigen Investitionen in der Automobilbranche von den Herstellern auf die Zuliefer-Unternehmen. So verlangen mit zunehmender Tendenz viele Automobilhersteller bereits heute von ihren Zulieferern, sich am Risiko der Automobilentwicklung zu beteiligen. Auch dies erfordert auf Zuliefererseite neue Finanzierungslösungen seitens der Banken.

Ein weiterer Aspekt auf Unternehmensseite liegt im Verfall der Werte der Sicherheiten. Gerade in wirtschaftlich schwächeren Zeiten können bestehende Sicherheiten für vorhandene Kreditspielräume an Wert verlieren und so weiterem Kreditbedarf im Wege stehen bzw. sogar einen bestehenden Kredit gefährden.

Neben den wirtschaftlichen Aspekten kommen mitunter auch politische Aspekte hinzu. So können zum Beispiel neue, kurzfristig durchgesetzte Umweltschutzaufgaben die gesamte Investitionsplanung eines Investitionsprojektes beeinflussen, wenn die Installation eines Produktionskonzeptes diesen Auflagen zuwiderlaufen würde. Davon betroffen ist auch der sich aus der Investitionsplanung ergebende Kreditbedarf. Diese veränderten wirtschaftlichen sowie politischen Rahmenbedingungen führen mitunter dazu, daß KMU flexible, schnelle und auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Problemlösungen in Form von Finanzierungsvarianten benötigen. So ist das Anspruchsniveau von KMU im Hinblick auf Finanzierungsalternativen in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Darüber hinaus besteht auf KMU-Seite, häufig auch gerade in wirtschaftlich schwächeren Zeiten, ein erhöhter Kapitalbedarf, weil Innenfinanzierungsquellen häufig versiegen und dadurch eher entstehende Liquiditätsengpässe überbrückt werden müssen.

Zusammenfassend wird festgestellt, daß sich das Bankgewerbe einem drastischen, aber notwendigen Veränderungsprozeß unterzieht und damit diverse Herausforderungen meistern muß. Die derzeitigen Veränderungen führen zu einer selektiveren Vergabe von Krediten. Bestehende Kreditengagements werden systematisch unter den neuen Rendite-,

Risiko-, Eigenkapital- und Refinanzierungsgesichtspunkten bewertet. Die KMU-Seite verharnt noch in traditionellen Denkmustern. Sie betrachtet eine Bank ausschließlich als Investitionsbefähiger. Weiterhin sehen sich KMU gleichzeitig veränderten wirtschaftlichen sowie politischen Rahmenbedingungen gegenüber, die zu einem gestiegenen Anspruchsniveau im Bereich der Finanzierung geführt haben.

4.1.2 Konsequenzen aus dem Interessenkonflikt für KMU und Banken

Die derzeitigen Veränderungen und die daraus resultierenden Herausforderungen auf KMU- sowie Bankseite führen dazu, daß der Investitionsprozeß im Falle eines Fremdkapitalbedarfs ins Stocken geraten kann und auch häufig gerät, da die unterschiedlichen Interessen beider Parteien auf einen Nenner gebracht werden müssen, was in der Regel viel Zeit in Anspruch nimmt. Dieser Zeitverlust ist speziell auf Unternehmensseite nicht akzeptabel, da verzögerte Investitionen sowohl im Ersatz- als auch im Erweiterungsbereich schnell zu einer Schieflage des Unternehmens führen können. Auf der anderen Seite macht die Vergabe eines unter Rendite-, Risiko-, Eigenkapital- und Refinanzierungsaspekten nicht rentablen Kredites betriebswirtschaftlich keinen Sinn. Diese aufgezeigten Probleme verdeutlichen, daß durch den derzeitigen Ablauf des Investitionsprozesses die verschiedenen Interessen der Banken und Unternehmen nicht in jedem Fall in Einklang gebracht werden können.

Gerade der Sektor des verarbeitenden Gewerbes, Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit, ist auf Fremdkapital durch Bankkredite angewiesen. Dies liegt vor allem an den im Gegensatz zu anderen Sektoren zu tätigen kapitalintensiven Investitionen in Maschinen und maschinelle Anlagen.²⁴⁹ Da kapitalintensive Investitionen meist eine lange Amortisationsdauer haben, kommt der Investitionsfinanzierung von KMU des verarbeitenden Gewerbes durch Banken gerade im mittel- und langfristigen Bereich ein besonderer Stellenwert zu.²⁵⁰ Dies bestätigt, daß grundsätzlich beide Seiten, KMU und Banken, ein Interesse an einem reibungslosen Verlauf der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung haben.

Um den in Abschnitt 4.1.1 dargestellten Interessenkonflikt zwischen KMU und Banken im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung zu minimieren, bedarf es geeigneter Lösungsansätze. Auf Bankseite werden diverse Anpassungsstrategien verfolgt,

²⁴⁹ vgl. Abschnitt 3.1.2.3

²⁵⁰ vgl. hierzu auch die Tabellen 25 und 26

um auf die veränderten Rahmenbedingungen zu reagieren. Diese Anpassungsstrategien werden anschließend in Abschnitt 4.2 dargestellt und im Hinblick auf Problemlösungseignung analysiert.

4.2 Anpassungsstrategien auf Bankseite

Die nachfolgend dargestellten Anpassungsstrategien der Banken auf die veränderten Rahmenbedingungen haben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie sollen dem Betrachter einen Eindruck des Veränderungspotentials dieses Segments vermitteln sowie ihm einen Vergleich zur nachfolgend eingehend analysierten Anpassungsstrategie „bilateraler Investitionsprozess“ ermöglichen.

4.2.1 Strategien der Eigenkapitalschonung

Erhöhung des Eigenkapitals

Um künftige Flexibilität und Spielräume bei der Vergabe von Krediten zu erhalten, besteht für die Kreditinstitute im Bereich des Eigenkapitals die Möglichkeit der Erhöhung des bilanziellen Eigenkapitals. Für eine Erhöhung des bilanziellen Eigenkapitals kommen nur die Selbstfinanzierung oder die Einlagenfinanzierung in Betracht. Läßt man die Einlagenfinanzierung einmal außer acht, ist für eine Erhöhung der Eigenkapitalbasis die Erzielung von Unternehmensgewinnen erforderlich. Derzeit durchlaufen die deutschen Kreditinstitute vor dem Hintergrund einer schwachen wirtschaftlichen Lage und einer sich im Umbruch befindlichen Finanzwelt einen Umstrukturierungsprozeß innerhalb dessen keine oder nur geringe Unternehmensgewinne erzielt werden. Darum ist es nicht verwunderlich, daß derzeit innovative Möglichkeiten zur Erhöhung des Eigenkapitals wie beispielsweise hybride Kapitalinstrumente in Form einer stillen Beteiligung oder einer der Vorzugsaktie ähnlichen Struktur Beachtung finden.²⁵¹

Verbriefung (ABS)

So wie für größere Unternehmen im Non-Financial-Bereich Asset Backed Securities eine Form der Liquiditätsbeschaffung beinhalten,²⁵² machen zunehmend auch viele Kreditinstitute von der Verbriefung von Kreditforderungen Gebrauch.

Im Rahmen von ABS-Transaktionen verkauft der Asset-Verkäufer (Originator) einen Forderungspool an eine Zweckgesellschaft (Special Purpose Vehicle / SPV), die diesen

²⁵¹ vgl. Abschnitt 3.2.4.3

²⁵² vgl. Abschnitt 2.2.3

Kauf durch eine Wertpapieremission bei hauptsächlich institutionellen Investoren refinanziert. Als Kaufpreis dient die noch ausstehende Darlehensvaluta ohne Zinsanspruch abzüglich der Provisionen und anderer Kosten. Auf der Seite des Originators steht häufig auch ein sogenannter Servicer, der den Forderungseinzug, das Forderungsreporting, die datentechnische Bearbeitung, die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen durchführt und kontrolliert.

ABS-Transaktionen bringen je nach Ausgestaltung für das jeweils durchführende Institut eine Reihe von Vorteilen mit sich:

- Liquiditätsbeschaffung / -verbesserung
- aktives Bilanz-Risikomanagement (Risikotransfer)
- Erhöhung der Eigenkapitalquote / Eigenkapitalschonung im Rahmen der Kreditwesengesetz-Grundsätze
- Diversifizierung von Refinanzierungsmöglichkeiten (führt zu mehr Flexibilität und Unabhängigkeit) / Erschließung neuer Investorenkreise
- Verringerung der bankaufsichtlichen Kreditbegrenzung
- Verbesserung der Bilanzkennzahlen (geschaffene Liquidität als Rückführung von Fremdkapital).

ABS-Strategien sind für die Kreditinstitute zwar positiv jedoch auch kritisch zu betrachten. Sie führen bei dem Forderungsverkäufer zu einer Risikoentlastung und damit geringeren regulatorischen bzw. ökonomischen Eigenkapitalbindung. Gleichzeitig werden von den durchführenden Kreditinstituten potentiell erwirtschaftbare Erträge abgegeben. Die Risikoentlastung findet lediglich durch einen Risikotransfer statt. Das Ausfallrisiko eines Kreditengagements bleibt jedoch grundsätzlich erhalten und wird im System nur verlagert; eventuell auf nicht aufsichtsrechtliche Bereiche. Im Ernstfall eines Kreditausfalls ist die Frage zu stellen, ob nur die SPV für den entstandenen Schaden aufkommt, oder nicht doch das jeweilige Kreditinstitut, um seine gute Reputation zu bewahren und auch Folgegeschäfte durchführen zu können.

Optimierung der Kreditportfoliostuktur

Im Bereich des ökonomischen bzw. regulatorischen Eigenkapitals sind Banken bestrebt, die durch die einzelnen Kreditengagements verursachte Eigenkapitalbindung möglichst gering zu halten. Die dargestellten regulatorischen Anforderungen (Basel I, Basel II und MaK) zeigen, daß die Bereiche Eigenkapital und Risiko im Kreditgeschäft sehr eng

miteinander verknüpft sind. So betrifft der Aspekt der Kreditportfoliosteuerung über das Kreditrisikomanagement sowohl Eigenkapital- als auch Risikoaspekte.

Das Kreditrisikomanagement, welches maßgeblich durch die Mindestanforderungen an das Kreditwesen (MaK) beeinflusst wird, dient der Optimierung der Kreditportfoliostruktur.²⁵³

Im Rahmen des Kreditrisikomanagements kommt insbesondere durch die in den MaK vorgeschriebene Trennung der Bereiche „Markt“ und „Marktfolge“ der Entscheidungskompetenz auf der marktunabhängigen Ebene eine besondere Rolle zu. So kann ein bestimmtes Kreditengagement aus Marktsicht durchaus für ein Kreditinstitut lohnenswert erscheinen, aus Portfoliogesichtspunkten (Bereich der „Marktfolge“) jedoch nicht durchführbar sein. Die Gründe für die Ablehnung eines Kreditengagements durch den Bereich „Marktfolge“ sind in der Notwendigkeit der selbst auferlegten und durch die MaK geforderten Kreditrisikostategie begründet. So muß sich ein einzugehendes Kreditengagement beispielsweise im Hinblick auf Branchen- oder Regionenrisiken in eine bestehende Kreditportfoliostruktur einfügen, ohne die vom jeweiligen Kreditinstitut verfolgte Kreditrisikostategie negativ zu beeinflussen.

Da das mit einem Kreditengagement verbundene Risiko auch den Eigenkapitalverbrauch eines Kreditinstituts beeinflusst²⁵⁴, wird über das Kreditrisikomanagement gleichzeitig auch die Eigenkapitalbindung gesteuert. So sollte ein optimiertes Kreditrisikomanagementsystem sowohl das Portfoliorisiko eines Kreditinstituts diversifizieren als auch den Eigenkapitalverbrauch minimieren.

Differenzierung

Unter dem Aspekt der Differenzierung werden alle Tätigkeiten einer Bank verstanden, die darauf abzielen, neben dem reinen Kreditgeschäft, durch Schaffung von Marktnischen, ein Zusatzgeschäft zu erschließen. Unter dem Begriff „add-ons“ wird dies durch Banken in Form von zusätzlichen Diensten, wie beispielsweise einer kostenpflichtigen Beratung, mit dem Ziel, dem Kunden einen Mehrwert zu bieten, bereits praktiziert. Dazu ist es erforderlich, daß die Bank auf Unternehmensseite nicht ausschließlich als Kapitalgeber, sondern als umfassender Dienstleister gesehen wird.

²⁵³ zu den MaK vgl. Abschnitt 3.2.4.2.2

²⁵⁴ vgl. Abschnitt 3.2.4.5

Vermittlungsgeschäft

Im Vermittlungsgeschäft sind die Banken vor allem im Bereich der Versicherungen, Hypothekenbanken bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen und im Leasinggeschäft engagiert. Dabei sind die Leasinggesellschaften häufig Töchter der betreffenden Bank. Anders als beim direkten Kreditgeschäft belastet die reine Vermittlung eines Kunden nicht das Eigenkapital der Kreditinstitute. So stehen dem Ertrag aus dem Vermittlungsgeschäft, beispielsweise in Form einer Vermittlungsprovision, keine Eigenkapitalbindungs- sowie Risikokosten gegenüber.

4.2.2 Risikosteuerung

Vorangegangene Abschnitte haben gezeigt, daß sowohl bankinterne als auch aufsichtsrechtliche Anforderungen zu einer verstärkten ertrags- und risikoorientierten Ausrichtung des Kreditgeschäfts geführt haben. Die Strategien der Risikosteuerung sind eng verknüpft mit den Strategien zur Eigenkapitalschonung. So führen beispielsweise aus bankaufsichtsrechtlicher Sicht anerkannte Sicherheiten im Rahmen eines Kreditengagements zu einer Reduzierung der Eigenkapitalbindung sowie über die Verminderung der Ausfallsschwere zu einer Reduzierung des erwarteten Verlustes und damit der Standardrisikokosten.

Kreditrisikomanagement

Da Kreditrisiken einen großen Teil des Gesamtrisikos der Banken einnehmen, ist dem Kreditrisikomanagement ein zentraler Stellenwert zuzugestehen. Dem Bereich des Kreditrisikomanagements sind vor allem nachfolgende Bereiche zuzuordnen:²⁵⁵

- ? Entwicklung adäquater Instrumente zur zeitnahen Messung von Kreditrisiken - auch im Hinblick auf eventuell erforderliche Risikovorsorge
- ? Verfahren zur frühzeitigen Identifizierung und zur Steuerung und Überwachung der Risiken aus dem Kreditgeschäft
- ? Analyse von Regionen und Branchen im Hinblick auf Krisenpotential
- ? Entwicklung von Methoden zur Bonitätsbewertung der Kunden
- ? Hereinnahme und Bewertung von Kreditsicherheiten
- ? Vergabe von Limits für Kunden oder Portfoliosegmente

²⁵⁵ hier finden sich auch die MaK wieder, vgl. Krumnow 2002, S. 846, vgl. Deutsche Bundesbank 2003, S. 47, 57

- ? Formulierung / Durchsetzung einheitlicher Kreditgrundsätze
- ? gestaffelte Kreditvergabekompetenzen an Mitarbeiter nach deren Qualifikation
- ? systematische Schulung der Mitarbeiter
- ? Vorgehensweise bei Einführung neuartiger Produkte und der Aufnahme von Aktivitäten in neuen Märkten.

Die verschiedenen Aspekte zeigen, daß das Kreditrisikomanagement viele Aufgabenbereiche eines Kreditinstituts abdeckt. Im Abschnitt 4.2.1 ist der Einfluß auf die Portfoliostruktur bereits erläutert worden. Auch im Rahmen der MaK im Abschnitt 3.2.4.2.2 sind bereits einige der genannten Aspekte des Kreditrisikomanagements besprochen worden. Auf eine weitere ausführliche Darstellung der Aspekte wird verzichtet, da diese Thematik nicht Aufgabe dieser Arbeit ist. Nachfolgend wird ein einzelner weiterer Aspekt, der gerade innerhalb der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung zu Problemen führt und der, wie gezeigt, Einfluß auf das Risiko sowie die Eigenkapitalbindung hat, eingehender betrachtet: Die Hereinnahme und Bewertung von Sicherheiten.

Grundsätzlich beeinflußt im Rahmen eines Kreditengagements das Erbringen einer wertmäßigen Sicherheitsleistung durch den jeweiligen Schuldner die Anrechnung der Risikoaktiva und damit der regulatorischen bzw. ökonomischen Eigenkapitalbindungskosten. Dies stellt eine wesentliche Komponente bei der Kreditpreiskalkulation dar.²⁵⁶ Am Beispiel der Sicherheitsleistungen im Rahmen eines Kreditengagements wird deutlich, daß dieser Aspekt unmittelbar weitere Aspekte des Kreditrisikomanagements beeinflußt. So ist die Besicherung eines Kredits auch immer mit der Frage der Bewertung einer Sicherheit verknüpft. Für den wertmäßigen Ansatz einer Sicherheit bestehen innerhalb der Kreditinstitute umfangreiche Bewertungsgrundsätze. Dabei findet häufig der Wert Berücksichtigung, der für den Fall, daß das Engagement während des Zeitraums bis zur nächsten Prolongation²⁵⁷ notleidend wird, nach vorsichtiger aber realistischer Einschätzung mit großer Wahrscheinlichkeit im Falle einer Verwertung realisiert werden kann. So werden derzeit gemäß den Bestimmungen von Basel I beispielsweise Guthaben und liquide Werte überwiegend mit 100 % angesetzt,

²⁵⁶ vgl. Abbildung 8

²⁵⁷ in der Regel ein Jahr

Grundpfandrechte bei Wohnimmobilien mit 60-80 % und Grundpfandrechte bei Gewerbeimmobilien mit 40-70 %.

Die Ausführungen verdeutlichen, daß das Erbringen von Sicherheiten sowohl das Eigenkapital der Kreditinstitute entlastet,²⁵⁸ als auch wesentlich den durch den Schuldner zu erbringenden Kreditpreis beeinflusst.²⁵⁹

Risikotransfer/-entlastung durch öffentliche Bürgschaften

Der Risikotransfer dient primär der Risikoentlastung eines Kreditinstituts. Im Rahmen dieser Anpassungsstrategie übernimmt eine Bürgschaftsbank die Ausfallbürgschaft eines Kredites. Aufgabe der Bürgschaftsbanken ist die Förderung von betriebswirtschaftlich sinnvollen und vertretbaren Vorhaben - beispielsweise von Krediten -, die andernfalls, aufgrund von Eigenkapitalmangel und / oder des Fehlens bankmäßiger Sicherheiten, scheitern würden. Trägt das Ausfallrisiko eines Kreditengagements nicht die kreditgewährende Bank, sondern eine Bürgschaftsbank, ist der jeweilige Kredit mit der Risikogewichtung der Bürgschaftsbank (20 %) anstatt der Risikogewichtung des Kreditnehmers (100 % bei Unternehmen) zu unterlegen.²⁶⁰ Die Risikoentlastung führt infolgedessen zu einer Reduzierung der Eigenkapitalbindung.

Syndizierung / Clubdeals

Eine weitere Möglichkeit der Risikosteuerung im Kreditgeschäft ist die Syndizierung von Krediten. Dabei wird der jeweilige Kredit von einem Konsortium mindestens zweier nationaler oder internationaler Banken bereitgestellt. Das Konsortium wird dabei von einem so genannten „Arranger“ gebildet. Jede teilnehmende Bank hat dabei die Möglichkeit, zu vereinbarten Konditionen an der Transaktion in Höhe eines von ihr gewählten Beteiligungsbetrags teilzunehmen. Das Verteilen der Kredittranche auf mehrere Kreditinstitute führt bei dieser Anpassungsstrategie zu einer Verteilung des Ausfallrisikos. Dieses bleibt jedoch in seiner Höhe erhalten. Der Vorteil auf Bankseite liegt darin, daß ein unter Kreditportfolioaspekten nicht einzugehendes Kreditengagement, beispielsweise aufgrund eines zu hohen Klumpenrisikos, durch die Syndizierung doch eingegangen werden kann. Von dieser Entwicklung profitiert auch die Unternehmensseite, für die noch weitere Vorteile mit der Syndizierung verbunden sind. Im Bereich der Flexibilität sind insbesondere die freie Wahl der Zinsperioden und Währungen zu nennen, die flexible

²⁵⁸ vgl. insbesondere Abschnitt 3.2.4.1

²⁵⁹ vgl. insbesondere Abschnitt 3.2.4.5

²⁶⁰ vgl. Tabelle 11

Inanspruchnahmemöglichkeit sowie die Möglichkeit der vorzeitigen Rückzahlung. Hinsichtlich der Sicherheit ist anzumerken, daß der „Arranger“ häufig eine Platzierungsgarantie übernimmt und der Kreditbetrag über die gesamte Laufzeit gesichert ist. Der Begriff der Syndizierung bezieht sich auf größere Kreditbeträge ab ungefähr 50 Mio. EUR. Die Syndizierung von Krediten wird jedoch von vielen Banken auch für kleinere Volumina im Rahmen von Clubdeals bereitgestellt.

4.2.3 Risiko- / Ertragsadjustiertes Pricing

Die veränderten Rahmenbedingungen im Kreditgeschäft zwingen die Banken zu tiefgreifenden Veränderungen. Früher wurden - und werden teilweise immer noch - unter Risikogesichtspunkten ertragsschwache Kreditbeziehungen mit KMU durch andere Geschäfte ausgeglichen. Auf Dauer kann jedoch ein defizitäres Kreditgeschäft auf Bankseite nicht tragfähig sein. Die Banken müssen gerade auch im Kreditgeschäft im KMU-Bereich Geld verdienen. Dies bedeutet, daß zunehmend ein risiko- und ertragsorientiertes Pricing bei der Kreditkalkulation zum Einsatz kommt. Für die Erfüllung dieser bankeninternen Anforderungen sowie im Zuge der Beschlüsse von Basel II, die ab 2007 zur Anwendung kommen, ist es erforderlich, geeignete Methoden und Systeme zur Risikoerfassung zu entwickeln. Dieser Prozeß ist bei vielen Kreditinstituten noch im vollen Gang. Entscheidend für die Bereitschaft einer Bank, ein Kreditengagement einzugehen, wird künftig sein, ob das Geschäft im Einklang mit den vorab definierten Unternehmenszielen steht. Konkret bedeutet dies, daß ein Kredit im KMU-Firmenkundengeschäft einen bestimmten Ertrag bezogen auf das risikoadjustierte Kapital generieren muß, andernfalls wird das Geschäft seitens der Bank nicht durchgeführt. Wie in Abschnitt 3.2.4.2 erläutert, fließt derzeit in die Beurteilung der Wertschöpfung eines Kreditengagements und in den Kreditpreis im Gegensatz zu früheren Kalkulationsmodellen das Risiko wesentlich stärker ein. Dies führt beim Zugrundelegen der derzeitigen Konditionen im Ergebnis dazu, daß viele Kredite die neuen Erfordernisse auf Bankseite nicht mehr erfüllen, da die risikoadjustierten Margen vieler mittel- und langfristiger Kredite zu niedrig sind. Teilweise führen die Kreditinstitute sogar Kredite im Portfolio, deren Margen unter risiko- und ertragsorientierten Gesichtspunkten negativ sind. Das bedeutet für die Banken, daß sie per Saldo bei diesen Kreditengagements, die überwiegend bei Kunden schlechteren Bonitätsratings anzutreffen sind, für die Aufrechterhaltung dieses Geschäfts Werte vernichten.

4.2.4 Verbesserung der Refinanzierungsmöglichkeiten

Die Refinanzierungsinstrumente eines Kreditinstituts sind bereits im Abschnitt 3.2.4.3 beschrieben worden. Nachstehend werden daraus folgende Aspekte besprochen:

- Kapitalmarkt (Anleihen, Pfandbriefe, etc.)
- Geldmarkt
- Spareinlagen, Termingelder, Sichteinlagen
- Finanzmittel öffentlicher Förderinstitute.

Die Verbesserungsmöglichkeiten eines Kreditinstituts innerhalb des Refinanzierungsbereichs sind im wesentlichen abhängig vom Bonitätsrating. Um als Bank eine verbesserte Refinanzierungssituation am Kapitalmarkt oder Geldmarkt zu erlangen, sollte das Erreichen eines guten Bonitätsratings hohe Priorität besitzen. Grundsätzlich gilt: Eine Bank mit einem besserem Bonitätsrating kann sich am Kapitalmarkt günstiger refinanzieren als eine Bank mit vergleichsweise schlechterem Bonitätsrating. Dies liegt daran, daß Investoren, die als Kapitalgeber fungieren, an eine Geldanlage mit besserem Bonitätsrating aufgrund des geringeren Risikos eine geringere Renditeanforderung stellen als an eine Geldanlage mit schlechterem Bonitätsrating.²⁶¹ Die Verbesserung des Bonitätsratings setzt in erster Linie eine verbesserte Gewinnsituation voraus. Viele Kreditinstitute haben, ausgelöst durch die mehr als 2 Jahre anhaltende schwache ökonomische Situation in Deutschland, begonnen, Restrukturierungsmaßnahmen einzuleiten. Darunter fallen die Verschlankung des Unternehmens durch das Zusammenlegen von Geschäftszweigen und damit häufig verbundene Personalkürzungen, Neudefinition von Strategien und Zielen sowie gezielte vertriebssteigernde Maßnahmen. Bleibt innerhalb eines Marktes die Nachfrage aus, haben die Unternehmen mit sinkenden Umsätzen zu kämpfen. Als Reaktion darauf wird nicht mehr versucht, ausschließlich auf Wachstum zu achten, sondern mehr und mehr auf Profitabilität. Hierfür sind insbesondere auch Kostensenkungsmaßnahmen erforderlich.

Neben der Verbesserung des Bonitätsratings ist auch die Erhöhung der Spar-, Termin- und Sichteinlagen als günstige Refinanzierungsmöglichkeit in Betracht zu ziehen.

Eine weitere Möglichkeit ist die Refinanzierung über öffentliche Förderbanken. Durch die schlechten Rahmenbedingungen des Refinanzierungsgeschäfts betrachten die

²⁶¹ vgl. Abschnitt 3.2.4.3

Kreditinstitute öffentliche Fördermittel auch unter dem Aspekt der Liquiditätsbeschaffung. Einen ersten Schritt stellt das von der KfW offerierte Globaldarlehen dar.²⁶² Dabei können die Kreditinstitute innerhalb einer vertraglich vereinbarten Gesamtsumme Tranchen zu bestimmten Konditionen abrufen, die im Rahmen der vertraglichen Vereinbarungen dann in neues Kreditgeschäft investiert werden. Diese Finanzierungsmöglichkeit steht den Kreditinstituten seit längerem auch durch die Europäische Investitionsbank (EIB) zur Verfügung. So vergab die EIB im Jahr 2000 zur Förderung von KMU finanzielle Mittel in Höhe von 5,7 Mrd. EUR.²⁶³ Private Geschäftsbanken können öffentliche Mittel nicht nur von der KfW und der EIB, sondern auch durch zahlreiche Landesförderinstitute erhalten. Das Globaldarlehen der KfW zeigt, daß die Förderinstitute verstanden haben, daß auf Dauer das bisherige Fördermittelgeschäft für viele Geschäftsbanken nicht mehr interessant ist, was an rückläufigen Fördermittelvolumina abzulesen ist. Gerade im KMU-Bereich ist so zwischen 1999 und 2001 die Anzahl der Unternehmen, die öffentliche Fördermittel beantragt haben, zurückgegangen, was auf die Kürzung oder das Auslaufen zahlreicher Fördermittelprogramme zurückzuführen ist.²⁶⁴

Auch Schuldscheindarlehen als Refinanzierungsinstrument finden bei vielen Kreditinstituten mehr und mehr Anklang. Dieses langfristige anleiheähnliche Finanzierungsinstrument für Darlehensnehmer stellt für die Darlehensgeber eine Form der Kapitalanlage dar.²⁶⁵ Als Darlehensgeber fungieren häufig Kapitalsammelstellen wie Versicherungen oder Realkreditinstitute bzw. Universalbanken.

Aufgrund der angespannten Lage der Kreditinstitute innerhalb der Kapitalbeschaffung ist davon auszugehen, daß sich die dargestellten Tendenzen in Zukunft voraussichtlich weiter verstärken werden.

4.2.5 Flexibilitätsstrategien

Synthetische Strukturen

Synthetische Kreditstrukturen, im wesentlichen bestehend aus einem variablem Kreditzins, einer variablen Kreditziehung, einer langfristigen Liquiditätszusage, einer langfristig gebundenen Marge und einem Derivat, sind bereits in Abschnitt 2.2.1 dargestellt worden. Die Finanzierung in Kombination mit Zinsderivaten bringt sowohl für die Bank als auch

²⁶² vgl. Abschnitt 3.2.1.4

²⁶³ Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001, S. 11

²⁶⁴ vgl. Mind Finance Studie 2001, S. 60

²⁶⁵ vgl. van Gisteren 1999, S. 1672

für den Kunden erhebliche Vorteile mit sich. Auf Bankseite ist vor allem das Zusatzgeschäft des Derivates zu nennen. Außerdem verbessern sich die Reaktionsmöglichkeiten auf das Risiko einer Bonitätsverschlechterung des Kreditnehmers gegenüber einem herkömmlichen, mittel- oder langfristigen Kredit.²⁶⁶ Auf Kundenseite ist mit einer synthetischen Struktur ein hoher Grad an Flexibilität verbunden. So paßt sich eine synthetische Kreditstruktur durch die variable Kreditziehung direkt an die Liquiditätsbedürfnisse des Kreditnehmers an. Darüber hinaus kann die Bank unter Zuhilfenahme von Derivaten zahlreiche individuelle Sonderwünsche der Kunden abbilden, da sie mit einer Vielzahl von Finanzierungen kombiniert werden können. Dem Kreditnehmer steht zudem im Falle einer synthetischen Kreditstruktur die Möglichkeit offen, für die variable Kreditziehung sowie das Derivat unterschiedliche Kreditinstitute in Anspruch zu nehmen. Dies kann mitunter zu einer Minimierung der Kosten auf Seiten des Kreditnehmers führen und sorgt gleichzeitig für mehr Wettbewerb unter den Banken.

Vertragsgestaltung: Increased Cost Klausel

Eine weitere Möglichkeit, die Flexibilität der Bank im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung zu erhöhen, ist die Ausgestaltung einer „increased-cost-Klausel“ im Rahmen des gesamten Kreditvertrags. Die „increased-cost-Klausel“; als Umsetzung der genannten Reaktionsmöglichkeit auf das Risiko einer Bonitätsverschlechterung, ermöglicht der Bank, bei Veränderung der Situation eines Kreditengagements die veränderten Kosten an den Kunden weitergeben zu können. Eine Verschlechterung der Bankposition kann dabei beispielsweise durch eine Verschlechterung des Bonitätsratings des Kunden und einer damit einhergehenden Erhöhung des Eigenkapitalverbrauchs oder der Risikokosten entstehen. Die daraus resultierenden Mehrkosten können durch eine „increased-cost-Klausel“ an den Kreditnehmer weitergeleitet werden. Eine Verbesserung des Bonitätsratings des Kreditnehmers führt entsprechend zu einer Weitergabe der Kostenvorteile auf Bankseite und somit zu einer Reduzierung des Kreditpreises. Durch die „increased-cost-Klausel“ werden Risikokosten der Banken steuerbarer. Außerdem kann diese Art der Vertragsgestaltung auch die Probleme der Kapitalkosten gemäß Basel II lösen, die ja risikoabhängig werden.

Fokussierung auf kurzfristige Kreditstrukturen

Die in Abschnitt 3.2.4.6 bereits beschriebenen besonderen Herausforderungen im mittel- und langfristigen Bereich der Investitionsfinanzierung können im Ergebnis zu einem

²⁶⁶ vgl. Abschnitt 3.2.4.6

Rückzug der Banken in diesem Kreditsegment führen. Gleichzeitig könnte dabei aufgrund der vorhandenen Probleme eine zunehmende Verlagerung auf kurzfristige Kreditstrukturen stattfinden, da das mittel- und langfristige Kreditgeschäft im Gegensatz zum kurzfristigen Kreditgeschäft zunehmend uninteressanter wird.

4.2.6 Rating orientierte Beratung

Innerhalb eines Bonitätsratings wird neben dem reinen Bilanzrating, auch ein Branchenrating sowie ein Erfolgspotential-Rating durchgeführt.²⁶⁷ In diesem Abschnitt wird im Hinblick auf den Investitionsprozeß untersucht, inwieweit eine ratingorientierte Beratung die Bank befähigt, künftige Investitionen eines KMU besser zu terminieren und damit frühzeitiger in den Investitionsprozeß eintreten zu können.

Nachdem den Banken von Unternehmensseite häufig das Verstecken hinter einem intransparenten Zahlenwerk des Ratings vorgeworfen wird, haben die großen Kreditinstitute begonnen, die Probleme fehlender Kommunikation zu beseitigen. Unter dem Schlagwort ratingorientierte Beratung werden alle Ansätze verstanden, die der gemeinsamen Erfassung, Auswertung und anschließenden Erläuterung ratingrelevanter Tatbestände dienen. Dabei wird von einer auf gleicher Ebene zwischen Unternehmen und Bank ablaufenden Kommunikation ausgegangen. Der von den Banken häufig auch als „Rating-Dialog“ bezeichnete Prozeß hat das Ziel, Unternehmen mehr für die Voraussetzungen einer reibungslosen Kreditvergabe zu sensibilisieren, und umgekehrt das Know How auf Bankseite für branchenspezifische und betriebsbedingte Besonderheiten zu erhöhen. Um diesen Dialog zu fördern, ist es jedoch erforderlich, daß sowohl Bank als auch Unternehmen bereit sind, die dafür erforderlichen Daten zur Verfügung zu stellen. Hierfür notwendig ist ein erhöhtes Maß an Transparenz auf Unternehmensseite, welches nur dann vorhanden ist, wenn der Bank genügend Vertrauen entgegengebracht wird. Die nachfolgenden Ergebnisse der empirischen Studie bestätigen die ratingorientierte Beratung als geeignetes Mittel, das Verständnis auf Bank- sowie Unternehmensseite für die jeweils andere Seite zu erhöhen. Somit kann die ratingorientierte Beratung als Ausgangspunkt für die nachfolgend ausführlich erläuterte Anpassungsstrategie des bilateralen Investitionsprozesses verstanden werden.

²⁶⁷ vgl. im Anhang Exkurs: Rating am Beispiel Codex

4.2.7 **Schlußfolgerungen für Banken und KMU**

Die besprochenen Aspekte der derzeit durch Banken verfolgten Anpassungsstrategien aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen dienen dem Ziel, die künftige Durchführung der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung für den Kunden durch Banken zu gewährleisten. Tabelle 13 gibt aufgrund der Vielzahl der Anpassungsstrategien einen abschließenden Überblick sowie eine kurze Bewertung der Einflußnahme der jeweiligen Strategien auf KMU.

Die Bewertung der Auswirkungen von Anpassungsstrategien der Banken auf KMU in der rechten Spalte zeigt, daß die dargestellten Maßnahmen sowohl positive als auch negative Auswirkungen haben. Ein pauschales Urteil über die Auswirkungen dieses Anpassungsprozesses ist aufgrund der Vielzahl und Komplexität der unterschiedlichen Strategien nicht möglich. Weiterhin kann die jeweilige Einflußschwere pauschal unter keinen Umständen beurteilt werden, da sie auf verschiedene Unternehmensgruppen ebenfalls unterschiedlich einwirken kann. Abschließend wird festgestellt, daß auf Bankseite eine Vielzahl von Anpassungsstrategien aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen umgesetzt wird. Die endgültigen Auswirkungen auf KMU können jedoch derzeit nicht bewertet werden, da der Anpassungsprozeß noch nicht ausreichend weit fortgeschritten ist.

Tabelle 13: Auswirkungen der Anpassungsstrategien der Banken auf die KMU-Seite

Anpassungsstrategie der Banken (Maßnahmen)	Auswirkungen auf KMU	Bewertung für KMU (positiv, neutral, negativ)
Eigenkapitalschonung		
Erhöhung des Eigenkapitals	=> Schaffung zusätzlichen Kreditvergabevolumens	positiv
Asset Backed Securities (ABS)	=> Risikotransfer und damit verbundene Senkung der Eigenkapitalbindung kann unter Umständen zu günstigeren Finanzierungskonditionen für KMU führen.	neutral / positiv
Optimierung der Kreditportfoliostuktur	=> unter Umständen können Kredite an bestimmte Kreditnehmer nicht vergeben werden, da sie nicht zur Strategie des Kreditrisikomanagements passen.	neutral / negativ
Differenzierung	=> Mehrwert für den Kunden durch zusätzliche Dienste	positiv
Vermittlungsgeschäft	=> eventuell zusätzliche Finanzierungsalternativen	neutral / positiv

Fortsetzung nächste Seite

Anpassungsstrategie der Banken (Maßnahmen)	Auswirkungen auf KMU	Bewertung für KMU (positiv, neutral, negativ)
Risikosteuerung		
Kreditrisikomanagement (insbesondere Sicherheitenunterlegung)	=> Auch akzeptable Bonität ist unter Umständen kein Garant für Kreditgewährung (Portfoliogedanke) => Problem der Bewertbarkeit von Sicherheiten durch Banken	negativ
Risikotransfer / -entlastung durch öffentliche Bürgschaften	=> Schaffung zusätzlichen Kreditvergabe Volumens	positiv
Syndizierung / Clubdeals	=> mehr Flexibilität, Sicherheit => Berücksichtigung des Portfoliogedanken	positiv
Verbesserung der Refinanzierungsmöglichkeiten		
Verbesserung des Bonitätsratings	=> Möglichkeit günstiger Kreditkonditionen bei Weitergabe der Vorteile durch verbesserte Kapitalaufnahmebedingungen der Bank	neutral / positiv
Akquirieren von Spar- / Termin- / Sichteinlagen	=> Möglichkeit günstiger Kreditkonditionen bei Weitergabe der Vorteile durch verbesserte Kapitalaufnahmebedingungen der Bank => Schaffung zusätzlichen Kreditvergabe Volumens	positiv
Refinanzierung über öffentliche Mittel	=> Möglichkeit günstiger Kreditkonditionen bei Weitergabe der Vorteile durch verbesserte Kapitalaufnahmebedingungen der Bank	neutral / positiv
Flexibilitätsstrategien		
synthetische Kreditstrukturen	=> variable Kreditziehung ermöglicht Anpassung an die tatsächlichen Liquiditätsbedürfnisse => Minimierung der Kosten durch Möglichkeit verschiedener Banken für variablen Kredit und Derivat	positiv
Vertragsgestaltung: Increased-Cost-Klausel	=> Möglichkeit der Weitergabe veränderter Kreditkosten im Falle einer Veränderung der Risikosituation	positiv (Verbesserung des Bonitätsratings) negativ (Verschlechterung des Bonitätsratings)
Fokussierung auf kurzfristige Kreditstrukturen	=> fehlende mittel- und langfristige Kredite	negativ
Ratingorientierte Beratung	=> Offenlegen von Stärken/Schwächen => Handlungsanweisungen zur Erlangung eines verbesserten Ratings => offener Dialog zwischen Banken und Kreditnehmern	positiv

4.3 Der Investitionsprozeß als bilaterale Anpassungsstrategie

Die bisher dargestellten Anpassungsstrategien betreffen ausschließlich die Handlungsmaßnahmen der Bankseite. Strategien zur Eigenkapitalschonung, die Strategien zur Risikosteuerung, die Verbesserung der Refinanzierungssituation sowie die Flexibilitätsstrategien haben das primäre Ziel, die Situation der Kreditinstitute direkt zu verbessern. Wie aus Abschnitt 4.2.7 hervorgeht, ist die Unternehmensseite von diesen

Anpassungsstrategien teilweise positiv, jedoch lediglich auf indirekte Art und Weise, betroffen. Im Gegensatz zu diesen einseitigen Strategien erscheint eine bilaterale Anpassungsstrategie auf Unternehmens- und Bankseite interessanter, bei der Banken und KMU gemeinsam auf ein vorher vereinbartes Ziel hinarbeiten. Dieses Ziel muß ein reibungslos ablaufender Investitionsprozeß auf KMU-Seite im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung sein, der die dargestellten Herausforderungen der Banken berücksichtigt und das gestiegene Anspruchsniveau von KMU erfüllt.

Derzeit ist der Investitionsprozeß weitgehend auf Ebene der Unternehmen als Kreditnehmer beschränkt. Dabei betrachten die Unternehmen die Banken häufig als reine Kapitalgeber und nicht als umfassenden Beratungspartner. Wie in vorherigen Abschnitten besprochen und aus nachfolgender empirischer Studie resultiert,²⁶⁸ tritt die Bank häufig erst sehr spät, nämlich mit der eigentlichen Kreditfinanzierung in der Realisierungsphase, in den Investitionsprozeß ein. Auf Unternehmensseite bedeutet dies, daß viele Unternehmen erst nach Abschluß der gesamten Investitionsplanung zu einem Zeitpunkt zur Bank gehen, in welchem die Finanzierungsvorstellungen und -bedürfnisse bereits sehr konkret sind. Durch dieses späte Einschalten der Bank in den Investitionsprozeß kommt es jedoch zwangsläufig oder zumindest häufig zu Diskrepanzen zwischen den Vorstellungen der Unternehmen und Vorstellungen der Banken.

Würden Banken und Unternehmen im Rahmen einer bilateralen Anpassungsstrategie als Reaktion auf die beidseitig veränderten Rahmenbedingungen enger als Partner zusammenarbeiten, könnten diese Probleme minimiert, im Optimalfall sogar beseitigt werden. Diese Optimierung des Investitionsprozesses als bilaterale Anpassungsstrategie erfordert ein Umdenken auf Bank- und Unternehmensseite.

Erkennt die betroffene Bank künftigen Investitionsbedarf ihrer Kunden, ist sie dadurch in der Lage, dem Kreditnehmer für ein bestimmtes Investitionsobjekt rechtzeitig zutreffende, individuell strukturierte Finanzierungsvarianten als Alternative anzubieten. Beispielsweise können so für ein Investitionsprojekt relevante Fördermittel optimal genutzt werden sowie auf KMU-Seite zu beachtende Antragsfristen bereits in der Investitionsplanung berücksichtigt werden.

²⁶⁸ vgl. Abschnitt 5.2.4

Gleichzeitig ist es notwendig, daß der Kreditnehmer Entscheidungen der Bank mitträgt und diese durch ein hinreichendes Maß an Transparenz nachvollziehen kann. Dies kann nur im Rahmen einer intensiven und offenen Zusammenarbeit geschehen.²⁶⁹

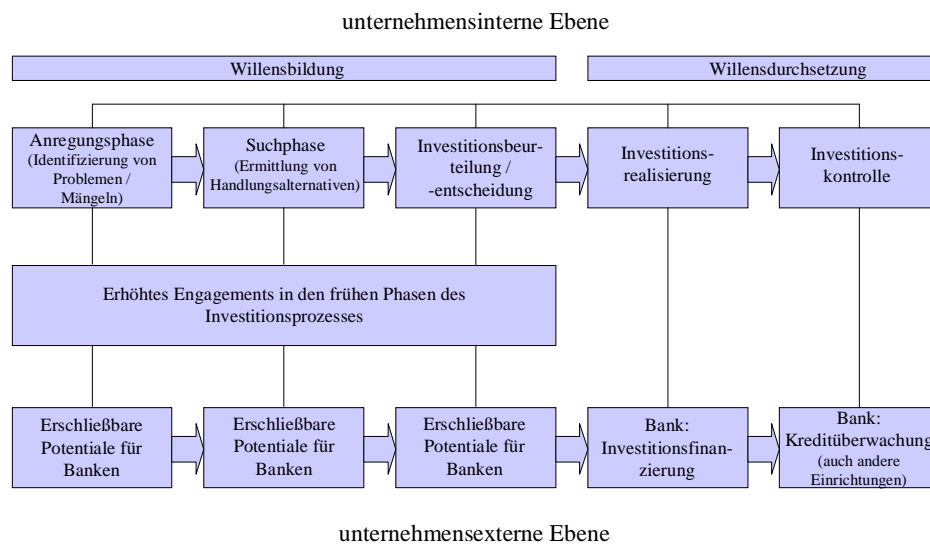


Abbildung 14: Der Investitionsprozess als bilaterale Anpassungsstrategie

Quelle: in Anlehnung an Matschke 1993, S. 45, Perridon / Steiner 1997, S. 31, Schulte 1999, S. 43, Kruschwitz 1987, S. 8, Götze / Bloech 1993, S.18 (eigene Darstellung)

Wie aus Abbildung 14 hervorgeht, könnten insbesondere die Schwierigkeiten innerhalb des Investitionsprozesses zwischen Banken und Unternehmen durch ein erhöhtes Engagement der Banken in den Willensbildungs-Phasen des Investitionsprozesses verringert oder sogar beseitigt werden.²⁷⁰

Ein Blick auf die vergangenen Jahrzehnte zeigt, daß Banken und Unternehmen im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung trotz der genannten Schwierigkeiten meistens zueinander gefunden haben. Teilweise war die Zusammenarbeit beider Parteien als positiv und zielführend einzustufen, teilweise gab es große Diskrepanzen, was die

²⁶⁹ zur Notwendigkeit der Transparenz vgl. KfW-Studie 2004, S. 15ff

²⁷⁰ vgl. hierzu auch Abbildung 4

Belange der jeweiligen Beteiligten anging. So führt ein erhöhter Abschreibungsbedarf auf ausgefallene Kreditengagements auf Bankseite immer zu einer bremsenden Wirkung im Bereich der Kreditvergabe und einem selektiveren Vorgehen in der Zukunft. Andererseits führten wirtschaftliche Blütezeiten zu einer erhöhten Kreditbereitschaft der Banken. Die veränderten Rahmenbedingungen im Banksektor haben jedoch einen tiefer gehenden Einfluß als wirtschaftliche Entwicklungen und werden das Bankgewerbe, insbesondere das Kreditgeschäft, grundlegend ändern. Die bilaterale Anpassungsstrategie im Investitionsprozeß kann nun zu einer neuartigen Form der Zusammenarbeit führen und damit zu einer Interessenkonvergenz zwischen Unternehmen und Banken, wenn beide Seiten die Chancen, die mit dieser Strategie verbunden sind, wahrnehmen. Die daraus entstehende mögliche win-win-Situation ist für beide Seiten mit erheblichen Vorteilen verbunden.

Auf Unternehmensseite führt die bilaterale Anpassungsstrategie des Investitionsprozesses aufgrund erhöhter Transparenz und einer vertrauensvolleren Zusammenarbeit in den meisten Fällen zu einer erhöhten Kreditvergabebereitschaft auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten des Kreditnehmers. Denn das jeweilige Kreditinstitut kann so das mit dem Kreditengagement verbundene Risiko besser einschätzen sowie bereits bei der Kreditpreiskalkulation berücksichtigen. Die Bank kann zudem ein beabsichtigtes Investitionsprojekt aus Sicht eines objektiven Dritten betrachten und unter Umständen Anreize zu Optimierung bieten. Vorteile einer offenen Kommunikation liegen auch im Bereich einer umfassenden Stärken-Schwächenanalyse des Kreditnehmers, die bei der Umsetzung von identifiziertem Handlungsbedarf zu einer Verbesserung der Finanzierungssituation des KMU beiträgt.

Die mit dieser Strategie verbundenen Vorteile auf KMU-Seite im einzelnen sind folgende:

- ? Erhöhung der Kreditvergabewahrscheinlichkeit
- ? Bank als zuverlässiger Partner auch in schwierigen Zeiten
- ? Bewertung einer Investition aus der objektiven Sicht eines Dritten
- ? Erkennen von Verbesserungspotentialen im Unternehmen
- ? qualitativ bessere Beratung
- ? relative Vorteile im Bereich der Konditionen (Kreditpreise) bezüglich anderer Unternehmen
- ? Erhalt von zielführenden Verbesserungsvorschlägen für eine erhöhte Kreditvergabebereitschaft, beispielsweise im Rahmen eines Bonitätsratings.

Auch die Bankseite profitiert von einer derartigen Anpassungsstrategie. Der Hauptvorteil liegt in der besseren Abschätzbarkeit des Risikos, welches mit einem Kreditengagement verbunden ist. Kennt eine Bank ihren Kreditnehmer umfassend, so ist die Ausfallwahrscheinlichkeit als Teil des erwarteten Verlustes besser zu kalkulieren. Durch die Bereitstellung umfangreicher Informationen durch den Kreditnehmer können vor Kreditgewährung alle notwendigen Faktoren in den Kreditpreis einfließen und so über die gesamte Laufzeit des Kreditengagements eine positive Marge wahrscheinlicher machen. Zumindest kann das Risiko fehlender Rentabilität eines Kreditengagements reduziert werden. Die Nutzung der gewonnenen Informationen bedingt jedoch auf Bankseite auch das Vorhandensein geeigneter Systeme, welche die Informationen aufnehmen und verarbeiten. Steht eine Bank in engem Kontakt mit ihrem Kreditnehmer, ergeben sich zwangsläufig auch Cross-Selling-Möglichkeiten, da der Bedarf bankspezifischer Produkte durch Experten erkannt werden kann. Gleichzeitig eignet sich die Bank branchen- sowie unternehmensspezifisches Expertenwissen an, wovon andere Kreditnehmer wiederum profitieren können. Die mit dieser Strategie verbundenen Vorteile auf Bankseite sind nachfolgend genannt:

- ? Bessere Einschätzbarkeit des Risikos einzugehender und vorhandener Kreditengagements
- ? Aneignung von Expertenwissen
- ? Entstehen bzw. Steigerung der Cross-Selling-Potentiale
- ? Steigerung risikoadjustierter Margen.

Die Realisierung dieser zahlreichen mit der bilateralen Anpassungsstrategie des Investitionsprozesses verbundenen Vorteile setzt voraus, daß die Bank auf Unternehmensseite als Partner und nicht als reiner Investitionsbefähiger durch die ausschließliche Kreditvergabe wahrgenommen wird sowie den Anforderungen der Unternehmensseite genügt. Nachfolgende empirische Studie überprüft daher, ob die Voraussetzungen für diese Veränderung vorhanden sind, bzw. wenn dies nicht sein sollte, inwieweit die Voraussetzungen durch bestimmte Maßnahmen durch die Bank und die Unternehmen selbst gefördert bzw. erzeugt werden können.

5 Empirische Untersuchung zur Neuausrichtung des Investitionsprozesses im Rahmen einer bilateralen Anpassungsstrategie

5.1 Materialien und Methoden

5.1.1 Zielsetzung der empirischen Untersuchung

In der vorliegenden Arbeit sind aufgrund der dargestellten Gegebenheiten des Investitionsprozesses im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung fünf Hypothesen aufgestellt worden, die nachfolgend noch einmal zusammenfassend dargestellt werden:

- **Hypothese I: Die Durchführung des Investitionsprozesses auf Unternehmensseite weist Mängel auf.**
- **Hypothese II: Banken treten zu spät in den Investitionsprozeß ein, um Unternehmen während des Investitionsprozesses intensiver begleiten zu können und spielen in Bezug auf andere Einrichtungen eine untergeordnete Rolle in der Investitionsplanung.**
- **Hypothese III: Die derzeitige Kreditbereitschaft der Banken ist schlecht.**
- **Hypothese IV: KMU wissen nicht, wie die Banken denken, und haben kein Verständnis für ihr Vorgehen. Banken werden nicht wie gewollt wahrgenommen.**
- **Hypothese V: Banken sind mit ihren Dienstleistungen derzeit nicht optimal positioniert, um Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses begleiten zu können.**

Die nachfolgende empirische Studie wird durchgeführt, um die aufgestellten Hypothesen entweder zu belegen oder zu widerlegen. Die Erkenntnisse der Studie sollen dazu dienen, einerseits aufzudecken, ob die Voraussetzungen für die bilaterale Anpassungsstrategie des Investitionsprozesses auf KMU- und Bankseite vorliegen, andererseits die Ableitung von Lösungsansätzen aus den Ergebnissen der Studie zu gewährleisten.

Die Durchführung einer empirischen Untersuchung mit dem Ziel der Schaffung von Interessenkonvergenz im Investitionsprozeß zwischen Banken und KMU ist notwendig, weil es innerhalb der Zielgruppe des verarbeitenden Gewerbes keine empirischen Studien

gibt, die explizit die Brücke zwischen Investitionsprozeß auf KMU-Seite und Finanzierungssituation auf Bankseite mit dem Ziel der Schaffung von Interessenkonvergenz schlagen.

5.1.2 Das Erhebungsinstrument schriftliche Befragung

Grundsätzlich stehen als Befragungsinstrumente drei Möglichkeiten zur Auswahl: die schriftliche Befragung, die persönliche Befragung und die telefonische Befragung.²⁷¹

Eine telefonische Befragung stand aufgrund des Umfangs des Fragebogens, der Komplexität bestimmter Fragen sowie der Größe der Grundgesamtheit von 3711 Unternehmen nicht zur Diskussion. Auch von einer persönlichen Befragung wurde aufgrund des hohen Aufwandes finanzieller sowie personeller Art Abstand genommen. Auf einen elektronischen Versand des Fragebogens per Email bzw. einer Datenbank gestützten internetfähigen Version der Befragung wurde bewußt verzichtet, da gerade bei der derzeit starken zeitlichen Belastung vieler KMU und aufgrund der noch größeren Anonymität dieser Medien ein geringer Rücklauf zu erwarten gewesen wäre. Insoweit wurde auf das klassische Medium der schriftlichen Befragung zurückgegriffen. Die Vorteile einer schriftlichen Befragung liegen vor allem in:²⁷²

- ? einer größeren Offenheit und damit realitätsnäheren Antworten.

Diese ist insbesondere im Hinblick auf das sensible Thema der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Banken wichtig.

- ? einer räumlichen und zeitlichen Ungebundenheit der Befragungssituation.

Gerade die befragte Zielgruppe (Geschäftsführer bzw. Unternehmensinhaber) steht unter enormem Zeitdruck, welches beispielsweise die Durchführung persönlicher Befragungen nur schwer möglich macht.

- ? einer relativ kostengünstigen Durchführung.

Die persönliche Befragung von 3711 Unternehmen im Rahmen einer Studie wäre nicht nur mit einem enormen Zeitaufwand sondern auch mit enormen Kosten verbunden gewesen.

²⁷¹ vgl. Bruhn 1999, S.102ff

²⁷² vgl. Bruhn 1999, S. 103

Neben diesen Vorteilen existieren wie bei den anderen Durchführungsmedien auch Nachteile. Die Hauptargumente, die gegen eine schriftliche Befragung sprechen sind folgende:

- ? mangelnde Kontrolle der Befragungssituation und die damit verbundene Gefahr der Mißinterpretation der Fragen.

Um diese Gefahr zu minimieren, ist ein Pretest durchgeführt worden.²⁷³

- ? Beantwortung der Fragen durch die tatsächlich ausgewählte Auskunftsperson.

Aufgrund der Komplexität der Fragen kann davon ausgegangen werden, daß gerade bei KMU lediglich die Zielgruppe (Geschäftsführer, Vorstände, Unternehmensinhaber, Finanzprokuristen) dieser Befragung in der Lage ist, die Beantwortung der Fragen vorzunehmen.

- ? längerer Durchführungszeitraum durch die zeitliche Verteilung der Rücksendungen und häufig geringe Rücklaufquoten.

Um die Rücklaufquote zu erhöhen und den Durchführungszeitraum begrenzt zu halten, ist bei der Befragung nach zwei Wochen eine Nachfaßaktion durchgeführt worden.²⁷⁴

Die dargestellten Nachteile einer schriftlichen Befragung sind in der vorliegenden Studie also weniger schwerwiegend und soweit wie möglich minimiert worden.

5.1.3 Die Konstruktion des Erhebungsbogens

Um das in Abschnitt 4.3 beschriebene Ziel der bilateralen Anpassungsstrategie im Investitionsprozeß, eine gegenseitige, vertrauensvolle Zusammenarbeit, die sowohl die Belange der Unternehmensseite als auch die der Bankseite berücksichtigt, zu erreichen, sind im Rahmen dieser Arbeit die bereits genannten fünf Hypothesen entwickelt worden. Der Fragebogen²⁷⁵ wurde so konzipiert, daß die Fragen neben den Eingangsfragen sowie den Fragen zum aktuellen Verhalten von KMU im Bereich der Investitionsfinanzierung nachfolgenden fünf Hypothesen zugeordnet werden können:²⁷⁶

²⁷³ vgl. Abschnitt 5.1.4

²⁷⁴ vgl. Abschnitt 5.1.5.1

²⁷⁵ zum Aufbau des Fragebogens vgl. Anhang

²⁷⁶ Die fünf Hypothesen werden an dieser Stelle bewusst noch einmal genannt, um die Einprägungskraft zu erhöhen, da sie für den weiteren Verlauf und die Struktur der Arbeit von sehr großer Wichtigkeit sind.

- Hypothese I: Die Durchführung des Investitionsprozesses auf Unternehmensseite weist Mängel auf (Fragen 12-25, insbesondere 15-19).
- Hypothese II: Banken treten zu spät in den Investitionsprozess ein, um Unternehmen während des Investitionsprozesses intensiver begleiten zu können und spielen in Bezug auf andere Einrichtungen eine untergeordnete Rolle in der Investitionsplanung (Fragen 9-11).
- Hypothese III: Die derzeitige Kreditbereitschaft der Banken ist schlecht (Fragen 36-42).
- Hypothese IV: KMU wissen nicht, wie die Banken denken, und haben kein Verständnis für ihr Vorgehen. Banken werden nicht wie gewollt wahrgenommen (Fragen 43-49).
- Hypothese V: Banken sind mit ihren Dienstleistungen derzeit nicht optimal positioniert, um Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses begleiten zu können (Fragen 26-35).

Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Grenzen zwischen den fünf Hypothesen fließend sind, und einige Fragen nicht ausschließlich einer Hypothese, sondern mehreren zugeordnet werden können. Die Zuordnung der fortlaufend nummerierten Fragen zu den fünf Hypothesen ist für die befragten Unternehmen nicht ersichtlich gewesen, um ein dann eventuell abweichendes Antwortverhalten zu verhindern. Die Fragen 1-6 enthalten Angaben zu statistischen Zwecken und dienen der in Abschnitt 5.1.7 vorgenommenen Klassifizierung nach bestimmten Merkmalen wie Unternehmensgröße (Umsatz- und Mitarbeiterklassifizierung), Branchen- oder Rechtsformzugehörigkeit. Die Fragen 7 und 8 dienen als Eisbrecherfragen dazu, dem Beantwortenden den Einstieg in die Problematik zu erleichtern und ihm die Scheu vor der Beantwortung späterer sensiblerer Themenaspekte zu nehmen.

Die Fragen 1-6, 8, 10-11, 15-16, 20b, 20c, 22, 36-38, 40-43, 45-46 und 48 sind, bezogen auf die Antwortmöglichkeit, der Kategorie Einfachnennung zugeordnet, die Fragen 9, 12-13, 18-19, 20a, 21, 23, 28-31, 35, 39 und 48-49 der Kategorie Mehrfachnennung. Die Fragen 10, 20b und 20c waren ursprünglich als Fragen der Kategorie Einfachnennung geplant, wurden jedoch von den Befragten als eine Frage der Kategorie Mehrfachnennung interpretiert. Diese Fragen wurden demnach dem Antwortverhalten der Befragten angepaßt und sind im Rahmen der Auswertung als Frage mit Mehrfachnennung zu interpretieren. Die Fragen 7, 14, 24-27, 34 und 47 sind in der Form einer bipolaren Skala von -3 bis +3 als

Antwortform gestellt wobei -3 die Ablehnung eines Sachverhalts bedeutet („sehr schlecht“, „sehr unwichtig“,...) und +3 die Zustimmung zu einem bestimmten Sachverhalt („sehr gut“, „sehr wichtig“,...). An den nachfolgenden, jeweiligen Stellen wird auf die genaue Bedeutung nochmals verwiesen. Der Fragebogen beinhaltet auch offene Fragen: 17, 32-33, 44a, 44b. Durchweg ist bei diesen Fragen eine geringere Antworthäufigkeit festzustellen. Dies macht sich insbesondere auch an den im Vergleich zu den geschlossenen Fragen deutlich niedrigeren Prozentzahlen bemerkbar. Die Unternehmen, die jedoch geantwortet haben, nannten häufig umfangreiche und vielfältige Aspekte. Bei der Auswertung der offenen Fragen wurden durch den Autor unter Berücksichtigung der Fragestellung und des Antwortverhaltens sinnvolle Antwort-Cluster gebildet, denen die individuellen Antworten zugeordnet wurden. In den nachfolgenden Abschnitten wird im Falle einer offenen Frage noch einmal an den entsprechenden Stellen darauf verwiesen.

5.1.4 Durchführung eines Pretests

Um möglichst aussagekräftige Ergebnisse zu erhalten, wurde ein qualitativer Pretest durchgeführt. Dazu sind 10 KMU des verarbeitenden Gewerbes mit einer Umsatzgröße zwischen 5 und 250 Mio. EUR aus der Grundgesamtheit ausgewählt worden. Sie wurden insbesondere zur Formulierung und zum Verständnis der einzelnen Sachverhalte des Fragebogens in persönlichen Einzelgesprächen befragt. Die Auswahl dieser Unternehmen aus der Grundgesamtheit geschah zufällig. Als Ansprechpartner dienten im wesentlichen Geschäftsführer sowie Unternehmensinhaber. Wie Tabelle 30²⁷⁷ zeigt, sind Geschäftsführer sowie Unternehmensinhaber mit 56,6 % auch die größte Gruppe der antwortenden Personen innerhalb des Untersuchungssamples S_{Gesamt} .

Tabelle 14 : Position des Ansprechpartners im Unternehmen (befragte Person)
(Einfachnennung)

	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
Geschäftsführer / Unternehmensinhaber	452	56,6	56,6
Finanzleiter / Finanzprokurist	209	26,2	87,1
Leiter Rechnungswesen	65	8,1	95,2
Vorstand / Finanzvorstand	35	4,4	61,0
sonstiges	34	4,3	99,5
keine Angabe	4	0,5	100
Total	799	100,1	

²⁷⁷ vgl. im Anhang Tabelle 1 (Frage 1)

Nach diesen Gesprächen sowie zahlreichen Anregungen von Seiten mehrerer Mitarbeiter der deutschen Großbank wurden alle notwendigen Änderungen vorgenommen, um einen möglichst reibungslosen Ablauf der Befragung zu gewährleisten.

5.1.5 Repräsentativität einer Stichprobe bezüglich der Grundgesamtheit

Im Rahmen empirischer Untersuchungen wird immer die Frage nach der Repräsentativität gestellt. Für die weitere Diskussion dieser Problematik ist es hilfreich, zunächst den Begriff der Repräsentativität einer Stichprobe bezogen auf die Grundgesamtheit zu klären. Nachfolgend gilt eine Stichprobe vom Umfang n nur dann als repräsentativ für eine Grundgesamtheit mit N Elementen, wenn sie möglichst hinsichtlich vieler Merkmale, eingeschlossen die Untersuchungsmerkmale, ein verkleinertes, getreues Modell der Grundgesamtheit darstellt.²⁷⁸

Nach der Erhebungsart unterscheidet man die Vollerhebung bzw. Totalerhebung von der Teilerhebung bzw. Stichprobenerhebung.²⁷⁹ Für beide Erhebungsarten lassen sich sowohl Vor- als auch Nachteile finden. Als wesentliche Vorteile von Stichprobenerhebungen können genannt werden:²⁸⁰

? Kosten

Aus ökonomischen Gesichtspunkten ist eine Stichprobenerhebung einer Totalerhebung vorzuziehen. So sind Stichprobenverfahren mit geringeren Erhebungs- und Aufbereitungskosten verbunden.

? Zeit

Häufig ist auch der Faktor Zeit innerhalb bestimmter Untersuchungen relevant. Dauert eine Totalerhebung über einen hinreichend langen Zeitraum an, kann dies unter Umständen zu einer Veränderung der Aussagen während dieses Zeitraums führen, da sich die Grundgesamtheit während des Erhebungszeitraums in ihrer Zusammensetzung und der Charakteristik der einzelnen Merkmale verändert.

²⁷⁸ vgl. Barghoorn 1975, S. 9f.

²⁷⁹ in der Statistik werden häufig die Begriffe der Vollerhebung und Totalerhebung sowie die Begriffe der Teilerhebung oder Stichprobenerhebung synonym verwendet, vgl. Bamberg / Baur 1996, S. 5

²⁸⁰ zu den Vor- und Nachteilen der Stichprobenverfahren im Vergleich zur Totalerhebung vgl. Barghoorn, M. 1975, S. 8f.

? Genauigkeit

Weiterhin kann bei einer verminderten Anzahl von Einheiten mit gleichem Aufwand eine intensivere Erforschung der Einheiten erfolgen. So können auch komplizierte Sachverhalte ermittelt werden.

Doch auch eine Stichprobenerhebung ist mit Nachteilen verbunden:

? Auswahlfehler

Die durch den Stichprobenfehler hervorgerufene Ungenauigkeit der Ergebnisse steht im Widerspruch zu den Anforderungen.

? Besetzung der Untergruppen / Verlässlichkeit der Ergebnisse

Im Falle einer Stichprobenerhebung wächst der Grad der Unsicherheit über die Verlässlichkeit der erzielten Daten bei einer Klassifizierung der Stichprobenergebnisse in verschiedene Untergruppen, weil die Untergruppen in derartigen Fällen oft nur schwach besetzt sind. So ist nach Koch beispielsweise aus methodischer Sicht die Vollerhebung einer Teilerhebung vorzuziehen, da sie eine größere Sicherheit der Ergebnisse garantiert.²⁸¹

Zusammenfassend wird festgestellt, daß sowohl die Totalerhebung als auch die Teilerhebung mit Vor- bzw. Nachteilen behaftet sind. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wird vor allem aufgrund des mit einer Stichprobenerhebung verbundenen Nachteils der geringen Verlässlichkeit im Falle einer umfangreichen Klassifizierung der zu erhebenden Daten auf eine Vollerhebung zurückgegriffen.²⁸²

Als Grundgesamtheit wurden alle aktiven Firmenkunden einer deutschen Großbank innerhalb des verarbeitenden Gewerbes ausgewählt, die im Jahr 2002 einen Umsatz von 5 bis 250 Mio. EUR erzielt haben. Die ausgewählte Grundgesamtheit besteht aus 3711 Unternehmen. Diese Befragung ist somit als Vollerhebung geplant. Auf die Ziehung einer Zufallsstichprobe wurde daher verzichtet. Da es sich im Rahmen von Vollerhebungen nicht vermeiden läßt, daß einige Befragte nicht antworten, können nicht alle Befragten in die Auswertung einbezogen werden.²⁸³ Die Unternehmen, die sich an der Befragung beteiligt haben und die in die Auswertung mit einbezogen wurden, bestimmen das Untersuchungssample S_{Gesamt} . S_{Gesamt} besteht aus insgesamt 799 Unternehmen. Das

²⁸¹ vgl. Koch 1997, S. 28

²⁸² vgl. die Größenklassifizierung (nach Umsatz und Mitarbeitern), die Branchenklassifizierung und Rechtsformklassifizierung im Anhang

²⁸³ vgl. hierzu das nonresponse-Problem in Kapitel 5.1.5.1

vorliegende Untersuchungssample hat sich gemäß dem Antwortverhalten der befragten Unternehmen selbst ausgewählt. Bei S_{Gesamt} liegt, wie bei der Durchführung von Vollerhebungen überwiegend der Fall, keine Zufallsstichprobe, sondern eine Pseudo-Zufallsstichprobe vor. Das Vorliegen einer Pseudo-Zufallsstichprobe erfordert zur Untermauerung der Repräsentativität des Untersuchungssamples bezogen auf die Grundgesamtheit eine statistische Überprüfung der gewonnenen Daten. Diese Überprüfung wird in nachfolgenden Abschnitten vorgenommen.

An dieser Stelle wird auch auf die bekannten Probleme umfangreicher Unternehmensdatenbanken verwiesen. So hängt die Qualität dieses Datenmaterials im wesentlichen von der Pflege der verantwortlichen Personen ab. Im vorliegenden Fall ist die Firmenkundenbetreuung²⁸⁴ der deutschen Großbank für die Pflege des verwendeten Datensystems verantwortlich. Die Schwierigkeiten liegen vor allem im Bereich der Aktualität der hinterlegten Daten sowie in der inhaltlichen Zuordnung innerhalb der Struktur der Datenbank. Diese Probleme sind jedoch grundsätzlich schwierig zu vermeidende Merkmale größerer Datenbanken und werden daher nicht weiter vertieft.

5.1.5.1 Der Rücklauf der Befragung und das nonresponse-Problem

Von den 3711 befragten KMU beteiligten sich 813 an der Befragung. Davon konnten 799 Fragebögen in die Auswertung der Ergebnisse einbezogen werden. Die Rücklaufquote, definiert als Quotient aus den ordnungsgemäßen und damit verwertbaren beantworteten Fragebögen und den angeschriebenen KMU beträgt 21,53 %. 14 zurückgesandte Fragebögen, bei denen Teile der gestellten Fragen nicht beantwortet wurden, sind nicht in die Auswertung miteinbezogen worden, um eine Verzerrung der Ergebnisse zu vermeiden. Um in die Auswertung der Fragebögen miteinbezogen zu werden, mußten die Unternehmen mindestens 45 der 49 Fragen beantworten. Abbildung 15 zeigt die zeitliche Verteilung des Rücklaufs gemessen am Posteingangsstempel der Universität.

²⁸⁴ unter dem Begriff Firmenkundenbetreuung sind nachfolgend alle Personen zusammengefaßt, die in engem Kontakt zu den Firmenkunden stehen, z.B. die Firmenkundenbetreuer selber oder die Produktspezialisten.

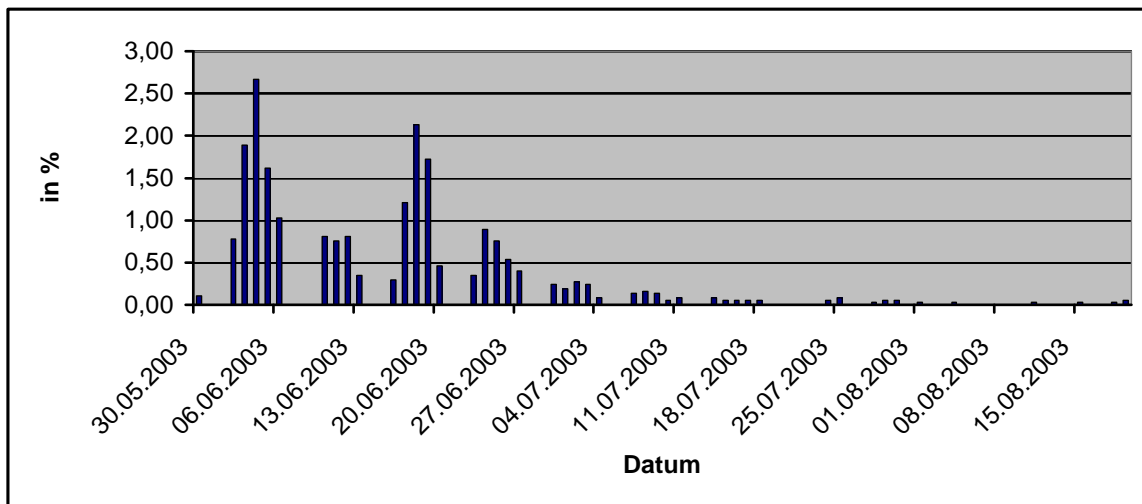


Abbildung 15 eS: Zeitliche Verteilung des Rücklaufs

Eine Woche nach Versand kam es zu den ersten Rückläufen. Diese erreichten mit einer Tagesrücklaufquote von 2,67 % (99 Unternehmen) bereits eine Woche später ihr Tageshoch. Anschließend nahm der Rücklauf pro Tag leicht aber stetig ab. Zwei Wochen nach der Versendung des erstens Schreibens wurde im Rahmen einer Nachfaßaktion das zweite Schreiben versandt. Die Nachfaßaktion führte im Ergebnis zu einer erneuten Belebung des Rücklaufs mit einer erneuten Spitze von 2,13 % (79 Unternehmen) als Tagesrücklaufquote vier Wochen nach Beginn der Befragung. Nach einer Woche konstant hoher Tagesrücklaufquoten zwischen 0,50 und 0,75 % nahm der Rücklauf dann wieder ab. 12 Wochen nach Versendung wurde dann kein nennenswerter Rücklauf mehr festgestellt. Beantwortete Fragebögen nach dieser Frist fanden keine Berücksichtigung. Trotz der ungewöhnlich hohen Rücklaufquote im Bereich bankspezifischer Befragungen von 21,53 % bleibt die Frage nach dem Antwortverhalten der restlichen 78,47 % der befragten Unternehmen bestehen. Diese Problematik ist in der Statistik unter dem Begriff nonresponse-Problem bekannt.²⁸⁵

²⁸⁵ vgl. Cochran 1977, S. 359ff.

Die Gründe für das nonresponse-Verhalten können nachfolgenden Bereichen zugeordnet werden:

? Abdeckung (coverage)

Einige Elemente (KMU) einer Grundgesamtheit bzw. einer Stichprobe werden im Rahmen einer empirischen Studie überhaupt nicht erreicht. Die Gründe hierfür können beispielsweise durch falsche Adreßdaten entstehen, mangelhafte Zustellung durch die Post oder Fehler bei der maschinellen Erstellung der Anschreiben.

? Verfügbarkeit (not-at-home)

Einige KMU sind schwierig zu erreichen. Möglicherweise ist die Ansprechperson im Unternehmen gerade im Urlaub oder auf Geschäftsreise.

? Unfähigkeit (unable to answer)

Einige Ansprechpersonen sind nicht in der Lage, die geforderten Angaben leisten zu können. So finanzieren sich beispielsweise einige Konzerntöchter ausschließlich über die Konzernmütter, so daß insbesondere Fragen, die Bankseite betreffend, nicht beantwortet werden können. Auch dort, wo die Investitionsentscheidungen ausschließlich durch die Konzernmütter getroffen werden, konnten die erforderlichen Angaben nicht gemacht werden.

? Verweigerung (the „hard-core“)

In diese Gruppe fallen die Unternehmen, die grundsätzlich nicht an wissenschaftlichen Befragungen teilnehmen. Diese Gruppe kann auch durch mehrere Anschreiben nicht dazu bewegt werden, an der Befragung teilzunehmen. Die Gründe für dieses Verhalten können im Bereich knapper personeller, zeitlicher oder finanzieller Ressourcen liegen oder von schlechten Erfahrungen durch die Teilnahme an früheren Befragungen herrühren.

An dieser Stelle ist anzumerken, daß die Beschreibung der Ursachen für das nonresponse-Problem hier ausschließlich für den vorliegenden Fall der schriftlichen Befragung durch einen Fragebogen dargestellt ist. Die genannten Probleme können im Rahmen einer schriftlichen Befragung nicht verhindert werden. Man wird nie erfahren, wie die anderen 78,47 % der KMU geantwortet hätten. Um jedoch ein wenig mehr Gewissheit zu erlangen ist das Untersuchungssample nachfolgend aufgeteilt worden.

Tabelle 15 eS: Antwortverhalten in Abhängigkeit der beiden Schreiben

	Anzahl der beantworteten und verwertbaren Fragebögen	% der Grundgesamtheit
Antwort 1. Schreiben	378	10,19
Antwort 2. Schreiben	421	11,34
Nonresponse nach 2 Schreiben	2912	78,47
Summe Grundgesamtheit	3711	100,0

Dabei dienen alle verwertbaren Fragebögen bis zum Zeitpunkt der Nachfaßaktion (zwei Wochen nach Beginn der Befragung) als Stichprobe S_I mit einem Umfang von $n_I = 378$ Fragebögen. Stichprobe S_{II} beinhaltet alle der Nachfaßaktion nachfolgenden verwertbaren beantworteten Fragebögen mit einem Umfang von $n_{II} = 421$. Es ist davon auszugehen, daß die Unternehmen aus S_{II} die Beantwortung der Fragen unter einem gewissen Druck ausgeführt haben, weil durch das zweite Anschreiben der Wichtigkeit der Befragung Nachdruck verliehen wurde. Insofern ist es interessant, im Rahmen des nonresponse-Problems die Ergebnisse von S_I mit denen von S_{II} zu vergleichen. Weicht das Antwortverhalten innerhalb der beiden Untersuchungssamples nicht voneinander ab, so ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß auch die anderen 2912 Unternehmen im nonresponse-Bereich ähnlich geantwortet hätten. Im Rahmen der Analyse der Umfrageergebnisse sind die Ergebnisse aller Fragen ohne Berücksichtigung einer Klassifizierung der Daten²⁸⁶ der Stichprobe S_I mit denen der Stichprobe S_{II} verglichen worden. Dabei sind innerhalb der Antwortmöglichkeiten keine großen Abweichungen festzustellen. Auffällig ist jedoch, daß bei einem Großteil der Fragen die Anzahl der Unternehmen, die keine Angabe zu dem jeweiligen Sachverhalt gemacht haben, in S_{II} gegenüber S_I leicht erhöht ist. Dies bedeutet, daß die Unternehmen aus S_{II} weniger gewillt waren, Auskunft zu den jeweiligen Aspekten zu erteilen. Aufgrund der geringen Abweichungen insgesamt kann aber gefolgert werden, daß die übrigen 78,46 % der Unternehmen ähnlich geantwortet hätten. Tabelle 16 bestätigt abschließend die geringen Abweichungen innerhalb der beiden Untersuchungssamples am Beispiel der Branchenklassifizierung.

²⁸⁶ in n_I und n_{II} wurden die Ergebnisse aller Unternehmen aggregiert betrachtet. Die Klassifizierung nach Umsätzen, Mitarbeitern, Rechtsformen und Branchen wurde nicht betrachtet.

Tabelle 16 eS: Aufteilung der Unternehmen innerhalb der Stichproben S_I und S_{II} nach Branchen

Branche	Untersuchungssample S_I (1. Schreiben)		Untersuchungssample S_{II} (2. Schreiben)	
	Häufigkeit	in %	Häufigkeit	in %
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	90	23,8	81	19,2
• Chemische Industrie	33	8,7	26	6,2
• Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	19	5,0	16	3,8
• Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	33	8,7	31	7,4
• Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	4	1,1	6	1,4
• Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt und Brutstoffen	1	0,3	2	0,5
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	199	52,6	224	53,2
• Fahrzeugbau	9	2,4	7	1,7
• Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen, Elektrotechnik Feinmechanik und Optik	43	11,4	51	12,1
• Maschinenbau	63	16,7	73	17,3
• Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen	84	22,2	93	22,1
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	57	15,1	60	14,3
• Herstellung von Möbeln und Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen, Recycling	11	2,9	11	2,6
• Ledergewerbe	2	0,5	0	0,0
• Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	31	8,2	34	8,1
• Textil- und Bekleidungsgewerbe	13	3,4	15	3,6
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	14	3,7	20	4,8
• Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	14	3,7	20	4,8
sonstiges	16	4,2	34	8,1
keine Angabe	2	0,5	2	0,5
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt:	378	100	421	100

5.1.5.2 Subsampling

Da sich die Stichprobe S_{Gesamt} nicht zufällig ergeben hat, sondern sich selbst ausgewählt hat, ist die Repräsentativität des Untersuchungssamples S_{Gesamt} bezüglich der Grundgesamtheit weiter zu überprüfen. So wurden aus S_{Gesamt} im Rahmen der Auswertung weitere fünf zufällig gezogene Stichproben S_{III} , S_{IV} , S_V , S_{VI} und S_{VII} mit einem Umfang von $n_{III} = n_{IV} = n_V = n_{VI} = n_{VII} = 200$ entnommen. Die einzelnen Zufallsstichproben wurden jeweils getrennt nach allen Fragen ausgewertet. Die Ergebnisse wurden anschließend miteinander verglichen. Dabei sind bei den Ergebnissen der Auswertung von S_{III} , S_{IV} , S_V , S_{VI} und S_{VII} bezogen auf die Ergebnisse von S_{Gesamt} keine deutlichen Abweichungen festgestellt worden. Dieses Ergebnis spricht dafür, daß die Pseudo-Zufallsstichprobe S_{Gesamt} , die sich selbst ausgewählt hat, trotzdem zufällig entstanden ist und damit als repräsentativ für die Grundgesamtheit angesehen werden kann.

5.1.5.3 Struktur der Grundgesamtheit, des Untersuchungssamples S_{Gesamt} sowie gesamtdeutsche Struktur des verarbeitenden Gewerbes

In Tabelle 17 ist die Struktur der Grundgesamtheit sowie die des Untersuchungssamples S_{Gesamt} jeweils mit Häufigkeiten und Anteilen in % dargestellt.

Tabelle 17 ^{eS}: Aufteilung der Grundgesamtheit und des Untersuchungssamples S_{Gesamt} nach Branchen

Branche	Grundgesamtheit		Untersuchungssample S_{Gesamt}	
	Häufigkeit	in %	Häufigkeit	In %
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	777	20,9	171	21,4
• Chemische Industrie	244	6,6	59	7,4
• Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	176	4,7	35	4,4
• Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	268	7,2	64	8,0
• Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	78	2,1	10	1,3
• Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt und Brutstoffen	11	0,3	3	0,4
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	2.147	57,9	423	52,9
• Fahrzeugbau	204	5,5	16	2,0
• Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen, Elektrotechnik Feinmechanik und Optik	589	15,9	94	11,8
• Maschinenbau	618	16,7	136	17,0
• Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen	736	19,8	177	22,2
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	566	15,3	117	14,6
• Herstellung von Möbeln und Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen, Recycling	109	2,9	22	2,7
• Ledergewerbe	11	0,3	2	0,3
• Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	287	7,7	65	8,1
• Textil- und Bekleidungsindustrie	159	4,3	28	3,5
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	221	6,0	34	4,3
• Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	221	6,0	34	4,3
sonstiges			50	6,3
keine Angabe			4	0,5
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt:	3.711	100	799	100

Im Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe entspricht der Anteil der Unternehmen, die geantwortet haben mit 21,4 % fast exakt ihrem Anteil der Grundgesamtheit mit 20,9 %. Auch im Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbe ergibt sich mit 14,6 % gegenüber 15,3 % ein ähnliches Bild. Lediglich im Investitionsgütergewerbe sind größere Abweichungen mit 52,9 % gegenüber 57,9 % innerhalb der Grundgesamtheit sowie im Nahrungs- und Genussmittelgewerbe mit 4,3 % gegenüber 6,0 % festzustellen. Diese Diskrepanz ist vermutlich aufgrund der Antwortstruktur²⁸⁷ und der damit verbundenen Möglichkeit, sonstiges anzukreuzen, entstanden. Davon machten insgesamt 50 Unternehmen Gebrauch. Viele Unternehmen fanden sich in der doch recht stark aggregierten Wirtschaftszweigesystematik des verarbeitenden Gewerbes nicht wieder. Darüber hinaus sind eventuelle Ungenauigkeiten der Schlüsselung innerhalb der Datenbank der deutschen Großbank zu bedenken. Solche Datenbanken spiegeln nicht immer die Realität exakt wider, da sie in erhöhtem Maße von der Pflege durch die verantwortlichen Personen abhängig sind.

In Tabelle 18 ist die Struktur des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland insgesamt anhand der Anzahl der Unternehmen in den jeweiligen Industriezweigen dargestellt, um die Repräsentativität der Ergebnisse dieser Studie bezüglich aller deutschen KMU des

²⁸⁷ vgl. im Anhang die Fragebogenstruktur Frage 6

verarbeitenden Gewerbes zu überprüfen. Dabei sind sowohl alle Unternehmen als auch die mit einem Umsatz von 5-50 Mio. EUR dargestellt. Da an dieser Stelle auf Daten des Statistischen Bundesamtes zurückgegriffen wird, konnte keine Übereinstimmung mit der KMU-Definition der empirischen Studie (5-250 Mio. EUR Umsatz) erzielt werden, da die höchste Umsatzklasse des Statistischen Bundesamtes 50 und mehr Mio. EUR Umsatz lautet.

Tabelle 18: Struktur des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland nach Branchen, alle Unternehmen und Unternehmen mit 5-50 Mio. EUR Umsatz

Quelle: Statistisches Bundesamt 2001, S. elektronisches Dokument (eigene Darstellung / Berechnung)

Branche	Deutschland (alle Unternehmen)		Deutschland (5-50 Mio. EUR Umsatz)	
	Häufigkeit	in %	Häufigkeit	in %
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	7012	18,6	3607	20,7
• Chemische Industrie	1281	3,4	736	4,2
• Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	1849	4,9	1002	5,8
• Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	2650	7,0	1368	7,9
• Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	1185	3,1	480	2,8
• Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt und Brutstoffen	47	0,1	21	0,1
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	18709	49,5	8771	50,4
• Fahrzeugbau	1232	3,3	598	3,4
• Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen, Elektrotechnik Feinmechanik und Optik	4491	11,9	1962	11,3
• Maschinenbau	5883	15,6	3086	17,7
• Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen	7103	18,8	3125	18,0
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	7078	18,7	3365	19,3
• Herstellung von Möbeln und Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen, Recycling	1906	5,0	894	5,1
• Ledergewerbe	217	0,6	104	0,6
• Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	3450	9,1	1622	9,3
• Textil- und Bekleidungsindustrie	1505	4,0	745	4,3
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	4964	13,1	1650	9,5
• Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	4964	13,1	1650	9,5
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt:	37763	100	17393	100

Trotzdem zeigen die Ergebnisse des Untersuchungssamples S_{Gesamt} eine weitgehende Übereinstimmung mit der gesamtdeutschen KMU-Struktur des verarbeitenden Gewerbes. Die leicht abweichenden Ergebnisse ergeben sich zum Teil aus der Fokussierung der Großbank auf bestimmte Branchen. So ist das Investitionsgüter produzierende Gewerbe innerhalb von S_{Gesamt} im Bankportfolio etwas stärker vertreten, das Verbrauchsgüter produzierende Gewerbe sowie das Nahrungs- und Genussmittelgewerbe dagegen etwas schwächer bezogen auf die gesamtdeutsche Struktur des verarbeitenden Gewerbes. Trotzdem kann bei der nachfolgenden Untersuchung von einer gesamtdeutschen Repräsentativität gesprochen werden.

5.1.5.4 Signifikanztests

Voraussetzung für die Verwendung statistischer Testverfahren zur Untermauerung der Repräsentativität einer Stichprobe bezogen auf die Grundgesamtheit ist das Vorliegen einer Zufallsstichprobe. Im Rahmen der vorliegenden Studie ist bewußt auf die Verwendung statistischer Tests verzichtet worden, weil:

- ? S_{Gesamt} keine Zufallsstichprobe, sondern eine Pseudo-Zufallsstichprobe ist
- ? die Aussagen aus Daten gewonnen sind und nicht mit den gleichen Daten überprüft werden können.

In Abschnitt 5.1.5 ist dargelegt, daß es sich bei S_{Gesamt} um eine Pseudo-Zufallsstichprobe handelt, die zwar als repräsentativ für die Grundgesamtheit angesehen werden kann, jedoch die Verwendung statistischer Testverfahren grundsätzlich verbietet.

Durch Signifikanztests werden Hypothesen, die über die Verteilung der Grundgesamtheit vorliegen, anhand der Ergebnisse einer Stichprobe überprüft.²⁸⁸ In der Hypothese können beispielsweise Erfahrungen, Vermutungen oder theoretische Überlegungen formuliert werden. Die Hypothese wird abgelehnt und gilt als statistisch widerlegt, wenn das Stichprobenergebnis in signifikantem Gegensatz zu ihr steht. Bei der vorliegenden Studie lagen Hypothesen über die Verteilung der Grundgesamtheit vor Beginn der Befragung nicht vor. Nach dem Vorliegen der Ergebnisse die Hypothesen im Nachhinein entsprechend zu formulieren und auf Signifikanz zu überprüfen, führt im Zweifel immer zum gewünschten Ergebnis ändert jedoch nichts am Aussagegehalt der Ergebnisse.

5.1.5.5 Zusammenfassung

Im Abschnitt 5.1.5 sind die im Rahmen dieser empirischen Studie auftretenden Probleme der Repräsentativität der Stichprobe bezogen auf die Grundgesamtheit dargelegt. Da es sich bezüglich der Erhebungsart (Vollerhebung) bei S_{Gesamt} nicht um eine Zufallsstichprobe handelt, sondern um eine Pseudo-Zufallsstichprobe, die sich selbst ausgewählt hat, ist die Repräsentativität der Stichprobe bezogen auf die Grundgesamtheit überprüft worden. Um das nonresponse-Problem zu minimieren, wurden zunächst die Ergebnisse zweier zeitlich verschiedener Untersuchungssamples miteinander verglichen. Weiterhin sind aus dem Untersuchungssample S_{Gesamt} fünf Zufallsstichproben gezogen worden. Sowohl der Vergleich der beiden zeitlich verschiedenen Untersuchungssamples als auch der fünf

²⁸⁸ vgl. Bamberg / Baur 1996, S. 173

Zufallsstichproben zeigte keine nennenswerten Unterschiede bei den Ergebnissen der empirischen Studie. Auch ein Vergleich der Struktur der Stichprobe S_{Gesamt} anhand der Umsatzklassifizierung mit der gesamtdeutschen Struktur des verarbeitenden Gewerbes zeigt eine große Übereinstimmung. Insoweit ist von einer großen Repräsentativität der Stichprobe S_{Gesamt} bezogen auf die Grundgesamtheit sowie auf die gesamtdeutsche Struktur des verarbeitenden Gewerbes auszugehen. Trotzdem handelt es sich bei S_{Gesamt} so wie bei der Durchführung jeder Vollerhebung, bei der nicht alle Befragten antworten, um eine Pseudo-Zufallsstichprobe.

5.1.6 Qualitative Aspekte der Befragung

Dem ersten Anschreiben auf Geschäftspapier der Universität wurden der achtseitige Fragebogen sowie ein nicht frankiertes Antwortcouvert mit dem Aufdruck von Schriftzug und Logo der deutschen Großbank beigelegt.²⁸⁹ Das Antwortcouvert trug als Empfängeradresse die Anschrift der Universität, um den wissenschaftlichen Hintergrund dieser empirischen Studie für die Zielgruppe zu verdeutlichen. Dabei sollte nicht ein unbegründeter Verdacht einer reinen Bankumfrage entstehen, der unter Umständen zu verfälschten Ergebnissen und zu einer geringeren Rücklaufquote geführt hätte. Das Versandcouvert trug ebenfalls Firmenschriftzug wie Logo der deutschen Großbank, um die Wahrscheinlichkeit der Öffnung des Briefes seitens der Unternehmen zu erhöhen. Um den Rücklauf weiter zu optimieren sowie den Durchführungszeitraum zu begrenzen, wurde zwei Wochen nach dem ersten Anschreiben, eine Nachfaßaktion gestartet. Aufgrund der Wahrung der Anonymität wurden alle 3711 Unternehmen nochmalig angeschrieben, ebenfalls unter erneuter Beilegung des Fragebogens,²⁹⁰ da aus dem bisherigen Rücklauf nicht ersichtlich war, welche Unternehmen bereits geantwortet hatten. Das zweite Anschreiben führte teilweise zu Verwirrung seitens einiger Befragter. Es beginnt mit den Worten: *„Gerne würden wir Ihre Erfahrungen in unsere Analyse des Investitionsprozesses einbeziehen. Leider fehlt bis heute Ihre Antwort.“*, um dem Anliegen einer raschen Beantwortung Nachdruck zu verleihen. Erst am Ende des Schreibens wird mit dem Satz: *„Um Ihre Anonymität zu wahren, läßt es sich nicht vermeiden, alle Unternehmen - unabhängig davon, ob sie bereits geantwortet haben oder nicht - nochmals anzuschreiben.“* auf die Durchführung der Befragung im Hinblick auf die Anonymitätswahrung verwiesen. Auf das zweite Anschreiben folgte eine große Anzahl

²⁸⁹ vgl. im Anhang Anschreiben I

²⁹⁰ vgl. im Anhang Anschreiben II

von Emails, Telefaxen und Briefen, in denen die jeweiligen Unternehmen darauf hinwiesen, an der Befragung bereits teilgenommen zu haben. Die Ursache dieser Korrespondenz liegt nicht nur in der Absicht der Unternehmen, eine nochmalige Bestätigung zu übersenden, sondern könnte auch im Bereich von Mißverständnis auf Befragenseite zu suchen sein. Einige Unternehmen äußerten gegenüber der Universität, den Posteingang besser zu kontrollieren, da es sich schließlich um sensible Daten handele. Die Interpretation dieses Sachverhalts wird jedoch dem Leser überlassen. Die geschilderten Umstände bedeuten jedoch nicht, daß Fragebögen doppelt in die Auswertung einbezogen worden sind.

Im ersten Anschreiben wurde auch die Möglichkeit der Ergebnisbereitstellung angeboten. 16 Unternehmen forderten die Ergebnisse an. Dies entspricht einer Quote von 1,97 % bezogen auf das gesamte Untersuchungssample S_{Gesamt} . Weiterhin ist auch das zahlreiche Feedback in Form von umfangreichen Briefen zu erwähnen, in denen die Probleme von KMU insbesondere bei der Zusammenarbeit mit Banken im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung dargestellt sind. Das umfangreiche Feedback und die Höhe des Rücklaufs von 799 Unternehmen bzw. 21,53 % bezogen auf die Grundgesamtheit bestätigen das starke Interesse an der Problematik des Investitionsprozesses im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung durch Banken. Viele Unternehmen legten zudem keinen Wert auf Wahrung ihrer Anonymität. Dies machte sich vor allem an zahlreichen beigelegten Kurzbriefen sowie Visitenkarten bemerkbar. Im Bereich des qualitativen Feedbacks kam es zudem zu mehreren teilweise lang andauernden, telefonischen Diskussionen über die Problematik der Kreditvergabe bei Banken sowie einigen Angeboten zu persönlichen Gesprächen, die jedoch aufgrund des zeitlichen Umfangs keine weitere Berücksichtigung finden konnten. Insgesamt ist nach den zahlreichen, telefonischen Diskussionen von einer sehr ablehnenden Haltung der Unternehmen gegenüber Banken zu berichten. Das generelle Bild ist durch pauschale Werturteile, wie auch häufig in den Medien zu beobachten, geprägt. Dabei kann teilweise von großen Mißverständnissen auf Seiten der Unternehmen, was die Funktionsweise einer Bank sowie die Notwendigkeit bestimmter Maßnahmen im Kreditgeschäft betrifft, berichtet werden. Diese Problematik wird nachfolgend eingehender untersucht.

5.1.7 Die Klassifizierung der befragten Unternehmen

Nachdem nun die Frage nach der Repräsentativität der Ergebnisse geklärt wurde und im Ergebnis positiv bezüglich aller befragten KMU des verarbeitenden Gewerbes sowie bezüglich der KMU des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland insgesamt beantwortet werden kann, folgt nun ein Überblick über die Struktur der befragten Unternehmen.

Abbildung 16 zeigt die Struktur der befragten Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen. Die Klassen unter 5 Mio. EUR und über 250 Mio. EUR beinhalten nur wenige Unternehmen, die mit ihrer Umsatzleistung die entsprechende Grenze unter- bzw. überschritten haben, dies jedoch noch nicht in der Datenbank der deutschen Großbank erfaßt wurde. Die recht hohe Anzahl von Unternehmen mit unter 5 Mio. EUR spricht vermutlich dafür, daß im Zuge des wirtschaftlich schwierigen Umfeldes viele kleine KMU mit rückläufigen Umsätzen zu kämpfen haben. Bei der Verteilung innerhalb der übrigen Umsatzklassen nimmt die Anzahl der Unternehmen mit zunehmender Umsatzgrößenklasse stetig ab. Fast jedes zweite befragte Unternehmen erzielt Umsätze zwischen 5 und 25 Mio. EUR.

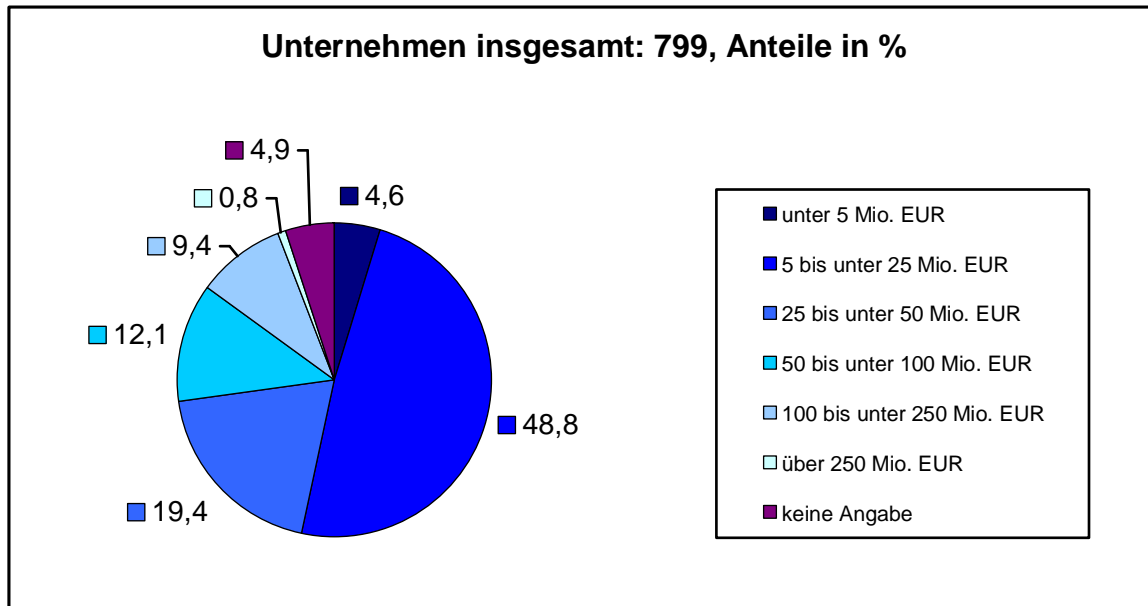



Abbildung 16 : Aufteilung des Untersuchungssamples nach Umsatzgrößenklassen, (Einfachnennung)

Bei der Systematisierung nach Mitarbeitergrößenklassen zeigt sich ein anderes Bild, was die Verteilung der Unternehmen innerhalb der einzelnen Klassen angeht. Mehr als jedes dritte Unternehmen beschäftigt zwischen 100 und 250 Mitarbeiter, knapp ein Viertel der

Unternehmen 50 bis 100 Mitarbeiter. In den übrigen Mitarbeiterklassen sind jeweils gut 10 % der Unternehmen vertreten, lediglich 4,5 % der Unternehmen beschäftigen weniger als 25 Mitarbeiter, wie aus Abbildung 17 hervorgeht.

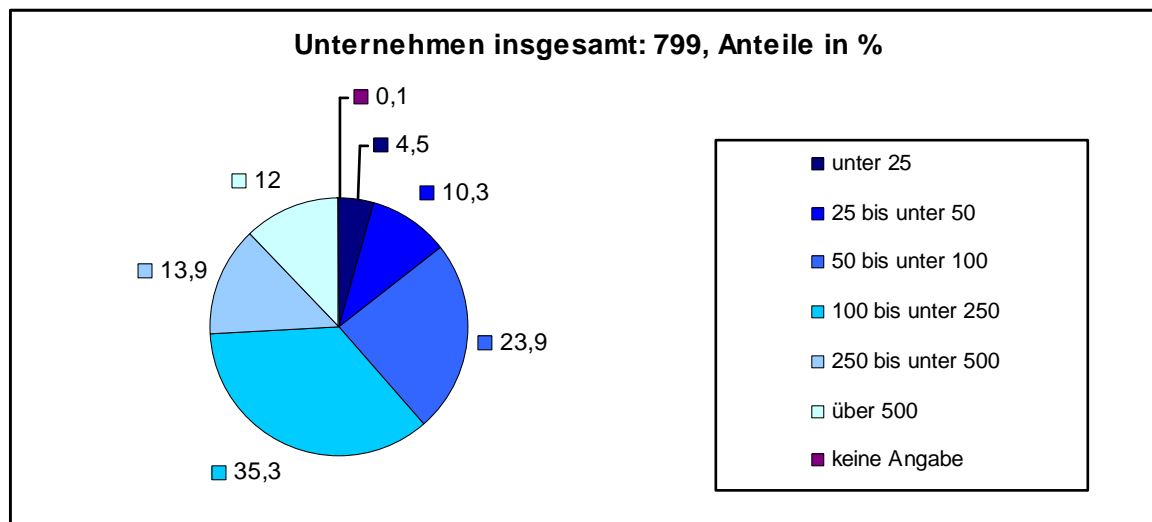


Abbildung 17 eS: Aufteilung des Untersuchungssamples nach Mitarbeitergrößenklassen (Einfachnennung)

Bei Betrachtung der Klassifizierung nach Rechtsformen in Tabelle 19 zeigt sich, daß die befragten Unternehmen überwiegend Kapitalgesellschaften sind (63,3 %). Die GmbH nimmt mit 57,2 % aller Unternehmen den größten Anteil für sich in Anspruch, während Aktiengesellschaften (AG) mit 6,1 % eine wesentlich geringere Rolle spielen. Bei den Aktiengesellschaften handelt es sich zudem überwiegend um größere Unternehmen.²⁹¹ Innerhalb der Personengesellschaften, die mit 7,4 % vertreten sind, ist die Kommanditgesellschaft (KG) mit 5,3 % aller Unternehmen am häufigsten vertreten. Bei den sonstigen Rechtsformen fällt die GmbH & Co. KG mit 28,4 % aller befragten Unternehmen ins Gewicht.

²⁹¹ vgl. im Anhang gekreuzte Fragemerkmale Tabelle 2.1 und 2.2

Tabelle 19 eS: Aufteilung des Untersuchungssamples klassifiziert nach Rechtsformen (Einfachnennung)

	Häufigkeit	in %
Personengesellschaften	59	7,4
GbR	8	1,0
OHG	9	1,1
KG	42	5,3
Kapitalgesellschaften	506	63,3
GmbH	457	57,2
AG	49	6,1
Weitere	234	29,3
GmbH & Co. KG	227	28,4
KGaA	3	0,4
Körperschaft öffentlichen Rechts	1	0,1
sonstiges	3	0,4
keine Angabe	0	0
Total	799	100

Die Antworten der insgesamt 13 nicht in die Analyse einbezogenen zurückgesandten Fragebögen verdeutlichen die Schwierigkeit für bestimmte Unternehmen, Angaben zum Investitionsprozeß zu machen. Diese Schwierigkeiten treten dort auf, wo die Finanzierung einer Konzerntochter überwiegend durch die Konzernmutter vollzogen wird, sowie Investitionsprojekte grundsätzlich durch die Konzernmutter durchgeführt werden. Die Struktur der in die Analyse eingeflossenen Unternehmen in Abbildung 18 zeigt, daß 70,7 % der befragten KMU unabhängige Einzelunternehmen sind, lediglich 20,4 % ordnen sich als Tochtergesellschaft eines Konzerns zu.

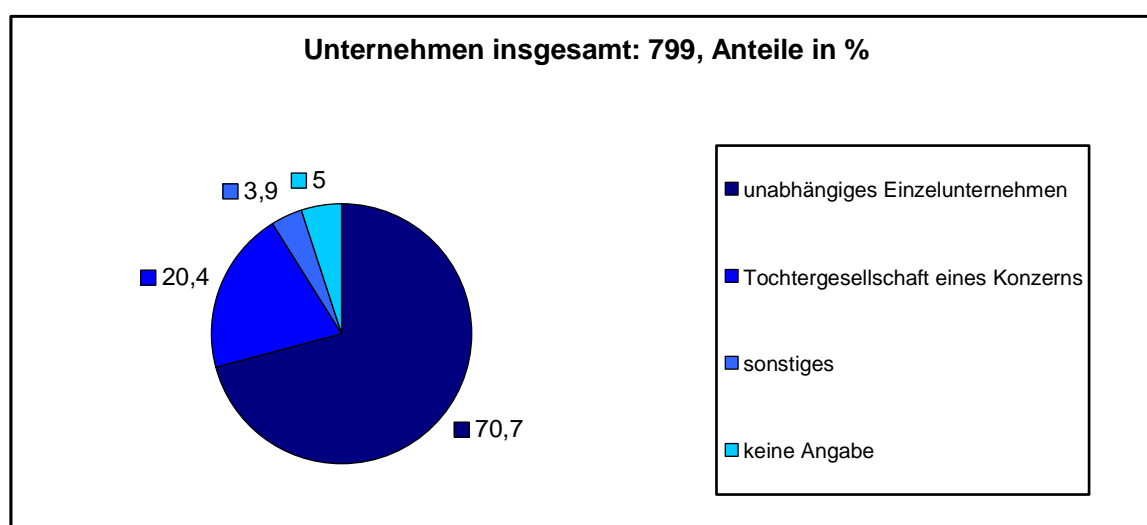


Abbildung 18 eS: Art der befragten Unternehmen (Einfachnennung)

5.2 Darstellung der Ergebnisse

5.2.1 Systematik der Ergebnisdarstellung

Die Ergebnisse der 49 Fragen des Fragebogens sind vollständig in tabellarische Form im Anhang wiedergegeben. Dabei ist neben der Darstellung aller Unternehmen mit Ausnahme der Klassifizierungsfragen 1-6 selbst bei jeder Frage eine Klassifizierung nach Umsatz- und Mitarbeitergrößen, nach Branchen sowie Rechtsformen vorgenommen worden. Die Tabellen im Anhang sind entsprechend der jeweiligen Fragennummer auf dem Fragebogen durchnummeriert, um ein schnelles Auffinden im Anhang zu gewährleisten. Die Umsatz-, die Mitarbeiter-, die Branchen- und die Rechtsformklassifizierung sind jeweils im Unterpunkt 1, 2, 3 bzw. 4 der Haupttabelle auffindbar. Die für die Arbeit relevanten Tabellen bzw. Abbildungen in diesem Abschnitt sind im Einklang mit den Tabellen und Abbildungen der übrigen Abschnitte fortlaufend arabisch durchnummeriert, um dem Leser einen besseren Überblick zu gewährleisten. Eine Fußnote verweist jeweils auf die entsprechende Anhangsnummer der Tabelle sowie die dazugehörige Fragebogennummer.

Bei der Darstellung der Ergebnisse werden grundsätzlich alle Unternehmen betrachtet. Nur dort, wo deutliche Unterschiede innerhalb der Umsatz-, Mitarbeiter-, Branchen- bzw. Rechtsformklassifizierung aufgetreten sind, werden diese gesondert genannt und besprochen. Der interessierte Leser wird ansonsten an die entsprechende Stelle im Anhang verwiesen. Dort also, wo lediglich die Ergebnisse aller Unternehmen insgesamt dargestellt sind, sind keine nennenswerten Besonderheiten bei der Unternehmensgröße, der Branche oder Rechtsform festzustellen. Werden innerhalb bestimmter Tabellen zwei Zahlen mit einem Schrägstrich voneinander getrennt angegeben, gibt die erste den Prozentwert, die zweite die Häufigkeit innerhalb der jeweiligen Klasse an. Die Häufigkeit wurde angegeben, um die Aussagefähigkeit der jeweiligen Prozentwerte besser beurteilen zu können. Weiterhin ist bei der Interpretation der Ergebnisse zu beachten, daß innerhalb der Umsatzklassifizierung die Klassen unter 5 Mio. EUR und über 250 Mio. EUR nur geringe Häufigkeiten aufweisen und daher schwierig oder kaum zu Analysenzwecken taugen. Die geringen Häufigkeiten innerhalb dieser Klassen resultieren aus der beabsichtigten Zielgruppe der befragten Unternehmen zwischen 5 und 250 Mio. EUR Umsatz.

Nachfolgende Begriffe „kleine Unternehmen“ bzw. „kleine KMU“ sowie „große Unternehmen“ bzw. „große KMU“ oder ähnliche Bezeichnungen beziehen sich ausschließlich auf die Zielgruppe dieser Studie und sind in diesem Kontext zu betrachten.

In den folgenden Abschnitten sind die jeweiligen Fragen, auf die sich eine Tabelle bezieht jeweils in kursiver Form in den Text integriert. Zunächst wird nun die derzeitige Situation von KMU im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung dargestellt, bevor die Ergebnisse der den fünf Hypothesen entsprechend zugehörigen Fragen folgen.

5.2.2 Derzeitige Situation der Investitionsfinanzierung auf Unternehmensseite

Um die derzeitige Situation von KMU im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung beurteilen zu können, muß sowohl die Investitionsseite als auch die Finanzierungsseite betrachtet werden. Auf Unternehmensseite sind daher die Investitionsziele bzw. -motive deutscher KMU des verarbeitenden Gewerbes erfragt worden. Unter den Investitionszielen werden nachfolgend die Absichten, die Unternehmen mit einer Investition bezwecken, verstanden, unter den Investitionsmotiven sind die Investitionsursachen zusammengefaßt.

Im Bereich der Unternehmensziele wird die Erhaltung und Erweiterung der Wettbewerbsfähigkeit auf einer bipolaren Skala von -3 bis +3 im Mittel mit 2,70 gewertet, wobei -3 „sehr unwichtig“ und +3 „sehr wichtig“ bedeutet.²⁹² Auch Gewinn- und Rentabilitätsstreben werden mit 2,49 sehr hoch gewertet. Umsatzsteigerung und Erweiterung des Marktanteils (1,77) sowie die Sicherheit und Unabhängigkeit des Unternehmens (1,71) werden fast gleich gewichtet. Die soziale Absicherung und Zufriedenheit der Mitarbeiter (1,04) spielt bereits eine deutlich weniger wichtige Rolle. Das Unternehmensimage (-0,13) stufen die Unternehmen bereits als leicht unwichtig ein, wie aus Tabelle 20 zu ersehen ist.

Tabelle 20 eS: Strategische Unternehmensziele einer Investition

	Mittelwert / Häufigkeit
Erhaltung und Erweiterung der Wettbewerbsfähigkeit	2,70 / 796
Gewinn- / Rentabilitätsstreben	2,49 / 794
Umsatzsteigerung und Erweiterung des Marktanteils	1,77 / 789
Sicherheit / Unabhängigkeit des Unternehmens	1,71 / 795
soziale Absicherung / Zufriedenheit der Mitarbeiter	1,04 / 793
Unternehmensimage	-0,13 / 784

Investitionsmotive von KMU des verarbeitenden Gewerbes bestehen überwiegend in einer notwendigen Verbesserung der Produktqualität (2,34) und in Rationalisierungsmaßnahmen

²⁹² vgl. hierzu vor allem im Anhang Frage 7 sowie den Fragebogen, die Abstufung der bipolaren Skala von -3 („sehr unwichtig“) bis +3 („sehr wichtig“) gilt auch für die Ergebnisse der Tabellen 21 und 22

(2,12). Auch die Erhaltung und Erweiterung der Innovationsfähigkeit (1,79) sowie die notwendige Veränderung der Produktpalette (1,79) spielen eine wichtige Rolle. Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen werden mit 1,54 bzw. 1,28 bewertet. Vorhandener Arbeitskräftemangel (-0,18) sowie das Angebot öffentlicher Investitionsförderung (-0,20) führen selten zu Investitionsanreizen.

Tabelle 21 eS: Investitionsmotive

	Mittelwert / Häufigkeit
Verbesserung / Steigerung der Produktqualität	2,34 / 789
Rationalisierungsinvestition	2,12 / 785
Erhaltung und Erweiterung der Innovationsfähigkeit	1,79 / 785
notwendige Veränderung der Produktpalette	1,72 / 788
Ersatzinvestition	1,54 / 776
Erweiterungsinvestition	1,28 / 765
Umweltschutzauflagen	0,53 / 784
sonstige behördliche Auflagen / Gesetzes- und Normänderungen	0,15 / 755
Behebung Arbeitskräftemangel	-0,18 / 782
öffentliche Investitionsförderung	-0,20 / 767

Bei den Investitionsarten erachten KMU des verarbeitenden Gewerbes Investitionen in Maschinen bzw. maschinelle Anlagen (2,32) wichtiger als alle anderen Investitionsarten, wie aus Tabelle 22 anhand der Mittelwerte zu ersehen ist. Auf Platz zwei befinden sich die Absatzinvestitionen (1,35), gefolgt von Forschungs- & Entwicklungsinvestitionen (1,20). Weit weniger wichtig werden Investitionen in das Umlaufvermögen (0,20) gesehen.

Tabelle 22 eS: Investitionsarten

	Mittelwert / Häufigkeit
Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen	2,32 / 792
Absatzinvestitionen	1,35 / 788
Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen	1,20 / 785
Investitionen für Betriebs- / Geschäftsausstattung	1,04 / 787
Personalinvestitionen	1,02 / 784
Investitionen in das Umlaufvermögen	0,20 / 776

Für eine funktionierende Investitionsfinanzierung durch Banken ist einerseits der Investitionsbedarf auf Unternehmensseite, andererseits ein daraus entstehender Fremdfinanzierungsbedarf notwendige Voraussetzung für das Zustandekommen einer Kreditnachfrage. Nachfolgend ist daher in Tabelle 23 zunächst der Investitionsbedarf und in Tabelle 24 die Kreditnachfrage dargestellt. 36,9 % der Unternehmen bekunden einen steigenden Investitionsbedarf im Jahr 2003 gegenüber dem Vorjahr. Ein weiteres gutes Drittel (34,8 %) gibt an, der Investitionsbedarf bleibe unverändert. Fast ein Viertel der

befragten Unternehmen rechnet mit sinkendem Investitionsbedarf. Lediglich 2,8 % geben an, keinen Investitionsbedarf zu haben.

Tabelle 23 eS: Investitionsbedarf (Einfachnennung)

	Häufigkeit	In %	kumuliert in %
steigender Investitionsbedarf 2003	295	36,9	
davon um unter 10%	53	6,6	6,6
davon um 10 bis unter 25%	127	15,9	22,5
davon um 25 bis 50%	53	6,6	29,1
davon um über 50%	62	7,8	36,9
sinkender Investitionsbedarf 2003	198	24,8	
davon um unter 10%	37	4,6	4,6
davon um 10 bis unter 25%	75	9,4	14,0
davon um 25 bis 50%	48	6,0	20,0
davon um über 50%	38	4,8	24,8
unveränderter Investitionsbedarf 2003	278	34,8	
kein Investitionsbedarf 2003	22	2,8	
keine Angabe	6	0,8	
Total	799	100,1²⁹³	

Bei der Kreditnachfrage zeigt sich ein leicht abweichendes Bild. 29,7 % der Unternehmen sehen steigenden, lediglich knapp jedes fünfte Unternehmen sinkenden Kreditbedarf. Bei über einem Drittel (35,9 %) bleibt der Kreditbedarf unverändert. 14,0 % sehen gar keinen Kreditbedarf.

Tabelle 24 eS: Kreditnachfrage (Einfachnennung)

	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
steigender Kreditbedarf 2003	237	29,7	
davon um unter 10%	53	6,6	6,6
davon um 10 bis unter 25%	120	15,0	21,6
davon um 25 bis 50%	35	4,4	26,0
davon um über 50%	29	3,6	29,7
sinkender Kreditbedarf 2003	155	19,4	
davon um unter 10%	39	4,9	4,9
davon um 10 bis unter 25%	65	8,1	13,0
davon um 25 bis 50%	30	3,8	16,8
davon um über 50%	21	2,6	19,4
unveränderter Kreditbedarf 2003	287	35,9	
kein Kreditbedarf 2003	112	14,0	
keine Angabe	8	1,0	
Total	799	100,0	

²⁹³ Der Wert 100,1 ergibt sich überwiegend aufgrund der hohen Rundungsdifferenzen in der Rubrik kein Investitionsbedarf sowie keine Angabe

Weiterhin wurde im Rahmen der Situation der mittel und langfristigen Investitionsfinanzierung die Kapitalherkunft von KMU des verarbeitenden Gewerbes erfragt. Wie aus Tabelle 25 hervorgeht, finanziert sich fast jedes Unternehmen (84,3 %) aus einbehaltenen Gewinnen.²⁹⁴ Als zweithäufigste Finanzierungsquelle wird die mittel- und langfristige Kreditfinanzierung (60,4 %) angegeben. Ebenfalls groß ist der Anteil der Unternehmen, die eine Finanzierung über kurzfristige Kreditformen (41,9 %) nutzen. Daneben spielen staatliche Fördermaßnahmen (35,7 %) sowie Gesellschafterdarlehen (35,6 %) eine Rolle, wenn auch eine weniger wichtige. Andere Kapitalquellen als die genannten spielen gemäß den Untersuchungsergebnissen bei der Durchführung von Investitionen keine entscheidende Rolle.

Tabelle 25 eS: Kapitalherkunft (Mehrfachnennung)

	in %
einbehaltene Gewinne / Selbstfinanzierung	84,3
mittelfristige / langfristige Kreditformen (Kredite ab 1 Jahr Laufzeit)	60,4
kurzfristige Kreditformen	41,9
staatliche Fördermaßnahmen	35,7
Gesellschafterdarlehen	35,6
Aufnahme neuer Kapitalgeber/Kapitalerhöhung	11,2
Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens/Kapitalfreisetzung	8,8
sonstiges	5,4

Die durch KMU genutzten Produkte im Bereich der Fremdfinanzierung durch Banken bestätigen die Wichtigkeit der mittel- und langfristigen Kreditfinanzierung für diesen Bereich. Aus Tabelle 26 geht hervor, daß fast zwei Drittel der befragten Unternehmen (66,1 %) mittel- und langfristige Festsatzkredite von ihrer Hauptbank nutzen. Auch von ihrer Nebenbank beziehen sie am häufigsten (36,9 %) derartige Kreditformen. An zweiter Stelle folgen mit Abstand die kurzfristigen Kreditformen (55,3 %). Auch die öffentlichen Förderdarlehen, die mit 29,8 % an dritter Stelle folgen, sind mit ihren Laufzeiten von häufig 10-15 Jahren eindeutig dem langfristigen Bereich zuzuordnen. Weiterhin werden häufig Leasing-Finanzierungen (24,8 % von der Hauptbank, 26,5 % von Nebenbanken) sowie Bürgschaften / Garantien (23,7 % von der Hauptbank, 12,8 % durch Nebenbank) genutzt. Andere Produkte spielen eine geringere Rolle. Die Hauptbank spielt bei allen Produkten außer bei Leasing-Finanzierungen eine wichtigere Rolle als die Nebenbank/-en.

²⁹⁴ auch die KfW-Studie 2004 identifiziert die Innenfinanzierung als wichtigste Kapitalquelle, vgl. KfW-Studie 2004, S. 44ff

Tabelle 26 eS: Produkte im Bereich der Fremdfinanzierung durch Banken
(Mehrfachnennung)

Produkt	Hauptbank in %	Nebenbank / -en in %
Festsatzkredite (mittel- / langfristig)	66,1	36,9
kurzfristige Kredite	55,3	35,9
öffentliche Förderdarlehen	29,8	13,6
Leasing-Finanzierungen	24,8	26,5
Bürgschaften, Garantien	23,7	12,8
Wechselgeschäfte	13,9	7,0
Zinsderivate	8,8	5,7
Roll-Over-Kredite	6,4	4,8
Forfaitierung	3,6	2,9
strukturierte Finanzierungen	2,7	1,5
Factoring	2,5	2,6
Eigenkapital-Vermittlung	2,2	0,7
ABS-Transaktionen	0,7	0,6
sonstiges	2,4	2,4

Nachdem bisher geklärt wurde, worin die Investitionsursachen und die Investitionsziele bestehen sowie auf welche Finanzmittel die Unternehmen dabei zurückgreifen, wird nachfolgend erläutert, was Unternehmen dazu veranlaßt, in vermindertem Maße oder gar nicht zu investieren. Eine Analyse dieses Aspekts im Rahmen dieser Arbeit ist notwendig, beträgt doch der Anteil der Unternehmen die sinkenden oder keinen Investitionsbedarf benennen immerhin 27,6 %.²⁹⁵

Tabelle 27 eS: Investitionshemmnisse

	Mittelwert / Häufigkeit
wirtschaftliche Faktoren	1,45 / 766
hohe Fixkostenbelastung der Zukunft, ungewisser Break-Even	0,79 / 759
zurückhaltende Kreditvergabe durch Kreditinstitute allgemein	0,67 / 762
geringfügige Eigenkapitalausstattung	0,50 / 764
zunehmende nationale / internationale Konkurrenz	0,44 / 757
fehlende Sicherheiten für benötigten Kreditbedarf	0,34 / 759
Änderung von technischen Standards	0,09 / 747
Abhängigkeit der Investitionsprojekte von einzelnen Personen	-1,02 / 746

Im Bereich der Investitionshemmnisse bewerten die befragten Unternehmen die derzeitigen wirtschaftlichen Faktoren²⁹⁶ mit 1,45 mit Abstand als schwerwiegendstes Investitionshemmnis.²⁹⁷ Auch das zweitwichtigste Hindernis, hohe Fixkostenbelastung der

²⁹⁵ vgl. Tabelle 23


²⁹⁶ unter wirtschaftlichen Faktoren ist die gesamte volkswirtschaftliche Situation in Deutschland sowie den Exportländern zusammengefaßt, also der Situation von privaten Haushalten, Unternehmen und Staat.

²⁹⁷ auch hier mußten die befragten KMU auf einer bipolaren Skala von -3 bis +3, bei der -3 „sehr unwichtig“ und +3 „sehr wichtig“ bedeutet, ihre Antwort abstufen.

Zukunft / ungewisser Break-Even (0,79), ist direkt dem Bereich der Unternehmen zuzuordnen. An dritter Stelle wird die mangelnde Kreditbereitschaft der Banken (0,67) genannt. Dabei ist jedoch zu erwähnen, daß die kleineren der befragten Unternehmen durch dieses Hemmnis eher betroffen sind als größeren.²⁹⁸ Investitionshemmnisse wie geringfügige Eigenkapitalausstattung (0,50) und zunehmende nationale / internationale Konkurrenz (0,44) sind wiederum ausschließlich auf Unternehmensseite angesiedelt. An sechster Stelle wird mit fehlenden Sicherheiten für den benötigten Kreditbedarf (0,34) ein Aspekt genannt, der sowohl die Bank- als auch die Unternehmensseite betrifft. Dieser Aspekt trifft die kleineren der befragten Unternehmen mehr als die größeren.²⁹⁹ Die Änderung technischer Standards wird von Unternehmen mit 0,09 als neutral eingestuft. Die Abhängigkeit der Investitionsprojekte von einzelnen Personen (-1,02) wird im Hinblick auf Investitionshemmnisse als sehr unwichtig eingestuft.

Insgesamt wird festgestellt, daß die Investitionshemmnisse nicht ausschließlich auf die zurückhaltende Kreditvergabebereitschaft der Banken zurückzuführen sind, sondern auch auf Unternehmensseite und in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen begründet sind.

Darüber hinaus sind die Unternehmen zu vorgegebenen Kriterien der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung sowie zu beeinflussenden Faktoren bei der Entscheidungsfindung von Finanzierungsangeboten nach deren Wichtigkeit befragt worden.

Tabelle 28 : Kriterien der mittel- / langfristigen Investitionsfinanzierung

	Mittelwert / Häufigkeit
Verfügbarkeit von Liquidität	2,61 / 779
langfristige Kreditzusage	2,00 / 758
langfristige Zinssicherung	1,58 / 749
Flexibilität / Gestaltungsmöglichkeiten während der Laufzeit	1,17 / 722
langfristige Margenzusage	0,79 / 682
strukturkongruente Rückzahlung	0,65 / 681

Das Vorhandensein von Liquidität wird von KMU als wichtigstes Kriterium der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung bewertet (2,61).³⁰⁰ Weiterhin werden die langfristige Kreditzusage (2,00) und die langfristige Zinssicherung (1,58) genannt. Relevant ist auch der Gestaltungsspielraum während der Laufzeit (1,17). Andere Aspekte

²⁹⁸ vgl. im Anhang Tabelle 14.1 und 14.2 (Frage 14)

²⁹⁹ vgl. zu dieser Angabe auch hier im Anhang Tabelle 14.1 und 14.2 (Frage 14)

³⁰⁰ auch hier mußten die befragten KMU auf einer bipolaren Skala von -3 bis +3, bei der -3 „sehr unwichtig“ und +3 „sehr wichtig“ bedeutet, ihre Antwort abstufen.

spielen eher eine untergeordnete Rolle und werden als nur leicht wichtig eingestuft, wie aus Tabelle 28 hervorgeht.

Tabelle 29 eS: Kriterien bei der Entscheidungsfindung von Finanzierungsangeboten

	Mittelwert / Häufigkeit
Kreditpreis	2,52 / 784
kein externer Eingriff in die Geschäftspolitik	2,30 / 753
einfache Handhabung / einfache Abwicklung	2,02 / 764
Zuverlässigkeit/Seriosität / „Name“ der Bank	1,75 / 775
zu erbringende Sicherheiten	1,73 / 754
Beratungsleistungen / -angebot	1,42 / 744
Expertenwissen / Branchenkenntnisse der Bank	1,35 / 754
steuerliche Aspekte	1,13 / 747
Bilanz-Aspekte	0,90 / 736
innovative Produktgestaltung / Produktvarianten	0,63 / 735

Muß sich ein KMU zwischen zwei Kreditangeboten entscheiden, so ist der Kreditpreis das wichtigste Kriterium bei der Entscheidungsfindung (2,52).³⁰¹ Darüber hinaus ist den Unternehmen wichtig, daß kein externer Eingriff in die Geschäftspolitik vorgenommen werden kann (2,30). An dritter Stelle wird die unkomplizierte und unbürokratische Abwicklung von Geschäften genannt (2,02). Die Zuverlässigkeit / Seriosität bzw. der „Name“ der Bank (1,75) werden fast gleich wichtig bewertet wie die für eine Kreditaufnahme aufzubringenden Sicherheitsleistungen (1,73). Das Beratungsangebot (1,42) sowie das Expertenwissen der Bank (1,35) werden bei der Entscheidungsfindung für ein Kreditangebot lediglich im unteren Drittel genannt.³⁰² Steuerliche Aspekte (1,13), Bilanzaspekte (0,90) sowie innovative Produktvarianten (0,63) werden auch als leicht wichtig eingestuft, spielen jedoch in Bezug auf bereits genannte Kriterien eine weniger entscheidende Rolle.

³⁰¹ auch hier mußten die befragten KMU auf einer bipolaren Skala von -3 bis +3, bei der -3 „sehr unwichtig“ und +3 „sehr wichtig“ bedeutet, ihre Antwort abstufen.

³⁰² im Hinblick auf eine umfassende Begleitung während des Investitionsprozesses durch Banken wird das Expertenwissen als wichtigstes Kriterium genannt, vgl. Tabelle 45

5.2.3 Hypothese I: Mangelhafter Investitionsprozeß auf Unternehmensseite

Dieser Abschnitt gibt die Ergebnisse derjenigen Fragen wieder, die inhaltlich der Hypothese I zugeordnet sind:

- Hypothese I: Die Durchführung des Investitionsprozesses auf Unternehmensseite weist Mängel auf.

Insbesondere sind dieser Hypothese die Fragen 15 bis 19 des Fragebogens zugeordnet.

Bei Frage 15

- *Ab welcher Investitionssumme führen Sie einen systematischen Investitionsprozeß durch und konsultieren dafür unternehmensinterne und -externe Einrichtungen?*

antworten über ein Viertel (27,2 %) „grundsätzlich immer“, ein weiteres, gutes Viertel (28,8 %) „ab ungefähr EUR 50.000“ und 18,1 % der befragten Unternehmen „ab ungefähr EUR 100.000“. Nur 5,6 % geben an „grundsätzlich nie“, wie aus Tabelle 30 zu ersehen ist.

Tabelle 30 : Systematischer Investitionsprozeß (Einfachnennung)

	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
grundsätzlich immer	217	27,2	27,2
ab ungefähr EUR 50.000	230	28,8	55,9
ab ungefähr EUR 100.000	145	18,1	74,1
ab ungefähr EUR 250.000	67	8,4	82,5
ab ungefähr EUR 500.000	45	5,6	88,1
grundsätzlich nie	45	5,6	93,7
keine Angabe	50	6,3	100
Total	799	100	

Tendenziell wird weiterhin festgestellt, daß mit zunehmender Unternehmensgröße innerhalb der befragten Unternehmen auch die Investitionssumme steigt, ab der das jeweilige Unternehmen einen systematischen Investitionsprozeß durchführt, sowie der Anteil derer, die „grundsätzlich immer“ antworten, abnimmt.³⁰³

Die Ergebnisse der Frage 16

- *Wie häufig setzen Sie nachfolgende Investitionsprozeßbestandteile in Ihrem Unternehmen ein?*

sind in Tabelle 31³⁰⁴ dargestellt.

³⁰³ vgl. im Anhang Tabelle 15.1 und 15.2 (Frage 15)

³⁰⁴ Vgl. im Anhang Tabelle 16 (Frage 16)

Tabelle 31 eS: Einsatz von Investitionsprozeßbestandteilen (Einfachnennung)

Investitionsprozeßbestandteil	Durchschnittswert ³⁰⁵	Anteil „immer“ in %
Aufstellen eines Investitionsplans	4,38	60,1
Durchführung einer Liquiditätsplanung	4,18	49,9
Suche nach Investitionsalternativen	4,10	38,5
Zuweisung eines Investitionsbudgets	4,05	50,6
Überprüfung der Investition nach Planvorgaben	3,87	34,5
Durchführung einer Kapitalbedarfsrechnung	3,81	34,5
Dokumentation der Unternehmensprozesse (Ist-Analyse)	3,44	20,4
Einsetzen von Investitionsrechenverfahren	3,33	17,4
Durchführung von SWOT-Analysen	2,77	7,8
Simulation von Szenarien	2,64	5,0

Aus der Tabelle ist ersichtlich, daß knapp zwei Drittel (60,1 %) der befragten Unternehmen einen Investitionsplan aufstellen. Der hohe Durchschnittswert von 4,38 verdeutlicht, daß die Aufstellung eines Investitionsplans als Teil eines systematischen Investitionsprozesses am häufigsten eingesetzt wird. Auch die Durchführung einer Liquiditätsplanung (4,18), die Suche nach Investitionsalternativen (4,10) und die Kalkulation und Zuweisung eines Investitionsbudgets (4,05) werden sehr häufig vorgenommen. Der bei der Suche nach Investitionsalternativen relativ hohe Durchschnittswert (4,10) in Bezug auf den prozentualen Anteil von Unternehmen, die mit „immer“ geantwortet haben (38,5 %), entsteht, wie ein Blick auf Tabelle 16 im Anhang zeigt, weil ein fast ebenso großer Teil der Unternehmen mit „meistens“ geantwortet hat. Dies ist bei den anderen Investitionsprozeßbestandteilen mit hohem Durchschnittswert nicht der Fall. Eine Überprüfung der Investitionen auf Planvorgaben (3,87) wird weniger häufig vorgenommen, was auch am Anteil derjenigen Unternehmen zu entnehmen ist, die „immer“ antworten (34,5 %). Auch der Durchführung einer Kapitalbedarfsrechnung (3,81) wird von Seite der KMU ein weniger wichtiger Stellenwert beigemessen. Eine Dokumentation der Unternehmensprozesse / Ist-Analyse (3,44) sowie das Einsetzen von Investitionsrechenverfahren (3,33) kommen deutlich weniger häufig zum Einsatz. Die Durchführung von SWOT-Analysen (Strengths/Weaknesses-Opportunities/Threats, Stärken/Schwächen-Chancen/Risiken-Analysen) (2,77) sowie die Simulation von

³⁰⁵ bei der Berechnung des Durchschnittswertes erhielt die Antwortmöglichkeit „nie“ den Wert 1, „selten“ den Wert 2, „manchmal“ den Wert 3, „meistens“ den Wert 4 und „immer“ den Wert 5. Je höher der Wert ist, desto umfangreicher wird also der entsprechende Investitionsprozeßbestandteil eingesetzt. Diejenigen Unternehmen, welche die entsprechende Unterfrage nicht ankreuzten wurden nicht berücksichtigt.

Szenarien (2,64) werden von KMU am seltensten zur Beurteilung von Investitionen herangezogen.³⁰⁶

Tabelle 32³⁰⁷ gibt die Ergebnisse der Frage 18 wieder:

- *Welche der nachfolgenden Investitionsrechenverfahren setzen Sie zur Beurteilung einer Investitionsalternative ein?*

Innerhalb der verschiedenen Investitionsrechenverfahren, die grundsätzlich seltener Verwendung finden, kommen meist die statischen Verfahren - durchschnittlich werden hier von den befragten Unternehmen 2,0 Nennungen gemacht - und insbesondere die Amortisationsrechnung (71,7 %) sowie die Kosten- und Rentabilitätsvergleichsrechnung (52,8 % bzw. 51,9 %) zum Einsatz. Andere statische Verfahren spielen in diesem Zusammenhang eine untergeordnete Rolle. Bei den dynamischen Verfahren, die weniger häufig zum Einsatz kommen - durchschnittlich werden hier von den befragten Unternehmen nur 1,3 Nennungen gemacht - wird meistens die Kapitalwertmethode (48,5 %), gefolgt von der Annuitätenmethode (38,0 %) und der Methode des internen Zinsfußes (27,5 %) verwendet. Andere dynamische Verfahren gelangen weit weniger häufig zur Anwendung.

Tabelle 32 eS: Verwendung von Investitionsrechenverfahren (Mehrfachnennung)

Statische Verfahren (durchschnittlich 2,0 Nennungen)		Dynamische Verfahren (durchschnittlich 1,3 Nennungen)	
Verfahren	in %	Verfahren	in %
Amortisationsrechnung	71,7	Kapitalwertmethode	48,5
Kostenvergleichsverfahren	52,8	Annuitätenmethode	38,0
Rentabilitätsvergleich	51,9	Methode des internen Zinsfußes	27,5
Gewinnvergleichsverfahren	18,2	Sollzinssatzmethode	7,8
sonstiges	0,8	Vermögensendwertmethode	5,6
		sonstiges	3,4

Aus der Rechtsformklassifizierung geht hervor³⁰⁸, daß Aktiengesellschaften die statischen Verfahren tendenziell weniger oft benutzen als Unternehmen anderer Rechtsformen. Dynamische Verfahren, darunter insbesondere die Kapitalwertmethode, werden von AGs tendenziell öfter eingesetzt.

³⁰⁶ Für die weitere Interpretation der Ergebnisse im Anhang der Frage 16 kann, wie aus Tabelle 31 hervorgeht, der Anteil derjenigen, die „immer“ antworten, als grobe Indikation für die Häufigkeit herangezogen werden, da er mit sinkenden Durchschnittswert ebenfalls tendenziell abnimmt.

³⁰⁷ vgl. im Anhang Tabelle 18 (Frage 18)

³⁰⁸ vgl. im Anhang Tabelle 18.4 (Frage 18)

Die Ergebnisse in Tabelle 33 der Frage 19

- *Wenn Sie an Ihre bisherige Investitionstätigkeit und deren Finanzierung zurückdenken, was würden Sie anders machen?*

geben Aufschluß über die Selbsteinschätzung von KMU des verarbeitenden Gewerbes hinsichtlich der bisherigen Investitionstätigkeit. So geben 53,3 % der befragten Unternehmen an, nichts anders zu machen. Mehr als ein Viertel (27,3 %) beklagt eine mangelhafte Planung, die es schwierig macht, Erfolg bzw. Mißerfolg von Investitionsprojekten zu messen. 19,5 % würden sich im Nachhinein besser über Finanzierungsmöglichkeiten informieren, jedes zehnte Unternehmen sich intensiver mit Banken / Finanziers unterhalten. Lediglich 5,8 % geben an, die Bank früher über Investitionsvorhaben informieren zu wollen.

Tabelle 33 eS: Die Mängel der bisherigen Investitionsplanung (Mehrfachnennung)

	in %
nichts anders machen	53,3
eine umfassende bzw. umfassendere Planung durchführen, um Erfolg / Mißerfolg besser kontrollieren zu können	27,3
sich besser über Finanzierungsmöglichkeiten informieren	19,5
sich intensiver mit Banken / Finanziers beraten	10,0
die Bank früher über Investitionsvorhaben informieren	5,8
sonstiges	3,2
Seminare besuchen	1,7

Der Anteil der Unternehmen, die im Nachhinein nichts anders machen würden, steigt mit zunehmender Umsatzgröße und Mitarbeiteranzahl tendenziell an, der Anteil derer die Mängel, wie beispielsweise das zu geringe Informieren über Finanzierungsmöglichkeiten, einräumen, nimmt dagegen mit zunehmender Umsatz- und Mitarbeitergröße tendenziell ab.³⁰⁹

Nach diesem Ergebnis ist es interessant einen Blick darauf zu werfen, wie Unternehmen notwendigen Investitionsbedarf identifizieren. Die Ergebnisse der offen gestellten Frage 17

- *Wie erkennen Sie künftigen substantiellen Investitionsbedarf für Ihr Unternehmen?*
- geben darüber in Tabelle 34 Aufschluß. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die dargestellten Antworten durch den Autor in sinnvollen Clustern zusammengefaßt wurden.

Fast jedes vierte Unternehmen gibt an (24,3 %), daß der Investitionsbedarf durch die Entwicklung und Bedürfnisse des Marktes bestimmt ist. Als Indikatoren werden von den

³⁰⁹ vgl. im Anhang Tabelle 19.1 und 19.2 (Frage 19)

befragten Unternehmen meist Reklamationshäufigkeiten von Kunden, veränderte Kundenbedürfnisse sowie Kundenanfragen genannt. 17,0 % leiten ihren Investitionsbedarf aus ihrer Unternehmens- sowie Investitionsplanung ab. Weitere wichtige Investitionsgründe liegen im Bereich der Ersatzinvestitionen. Zum einen geben technische Neuerungen Investitionsanreize (14,3 %), zum anderen werden Ersatzinvestitionen aufgrund des Maschinenalters vorgenommen (12,6 %). Deutlich weniger Unternehmen geben an, der Investitionsbedarf leite sich aus bestehendem Rationalisierungsbedarf aufgrund geringer Margen, zu hoher Kosten oder ähnlichem ab (6,4 %). 3 % der Unternehmen benennen eigene Erfahrung oder „*Feeling*“ als Investitionsindikator.

Tabelle 34 eS: Erkennen von Investitionsbedarf (offene Frage, Mehrfachnennung)

Erkennen von Investitionsbedarf	in %
Markt	24,3
Unternehmensplanung, Investitionsplanung	17,0
Ersatzinvestitionen (innovationsbedingt)	14,3
Ersatzinvestitionen (altersbedingt)	12,6
Rationalisierungsbedarf	6,4
Erweiterungsinvestition	6,3
Wettbewerb	5,3
Anträge von unternehmensinternen Abteilungen	4,9
Mitarbeiterbefragung	3,9
Erfahrung, Beobachtung	3,0
Qualität	2,0
Befragungen Dritter	1,8
gesetzliche Auflagen	0,9
sonstiges	4,1

Sowohl bei der Umsatz- als auch Mitarbeiterklassifizierung zeigt sich, je größer das Unternehmen, desto eher wird der notwendige Investitionsbedarf an der Investitions- bzw. Unternehmensplanung erkannt.³¹⁰

Innerhalb der Rechtsformklassifizierung erkennen Aktiengesellschaften den notwendigen Investitionsbedarf eher anhand ihrer Investitions- bzw. Unternehmensplanung als Unternehmen anderer Rechtsformen.³¹¹

³¹⁰ vgl. im Anhang Tabelle 17.1 und 17.2 (Frage 17)

³¹¹ vgl. im Anhang Tabelle 17.4 (Frage 17)

5.2.4 Hypothese II: Banken treten zu spät in den Investitionsprozeß ein

Dieser Abschnitt gibt die Ergebnisse derjenigen Fragen wieder, die inhaltlich der Hypothese II zugeordnet sind:

- Hypothese II: Banken treten zu spät in den Investitionsprozeß ein, um Unternehmen während des Investitionsprozesses intensiver begleiten zu können und spielen in Bezug auf andere Einrichtungen eine untergeordnete Rolle in der Investitionsplanung.

Insbesondere sind dieser Hypothese die Fragen 9, 10 und 11 des Fragebogens zugeordnet.

Die Ergebnisse von Frage 9

- *In welcher Phase des Investitionsprozesses nimmt Ihr Unternehmen nachfolgende Einrichtungen / Dienstleister in Anspruch?*

sind in Tabelle 35³¹² dargestellt und zeigen, welche Einrichtungen / Dienstleister KMU in welcher Phase des Investitionsprozesses in Anspruch nehmen. Dabei zeigt sich, daß KMU innerhalb des Investitionsprozesses unabhängig von der Phase hauptsächlich auf kaufmännische und technische Mitarbeiter, somit auf betriebsinternes Know How, zurückgreifen. Technische Experten werden vermehrt in den Phasen der Willensbildung, kaufmännische Experten dagegen eher im Bereich der Willensdurchsetzung, insbesondere zur Kontrolle von Investitionsprojekten, eingesetzt.³¹³ Nachfolgend werden nun ausschließlich unternehmensexterne Einrichtungen analysiert, da diese nicht mit unternehmensinternen verglichen werden können. In der Anregungsphase³¹⁴ werden häufig Partnerunternehmen (15,4 %), Unternehmensberater (13,0 %), Steuerberater / Wirtschaftsprüfer (12,5 %), wissenschaftliche Institute (11,0 %) sowie Verbände (9,0 %) konsultiert. Banken, Anwälte und die übrigen Einrichtungen spielen in diesem frühen Stadium des Investitionsprozesses eine untergeordnete Rolle. Ein ähnliches Bild der Dominanz von Partnerunternehmen und Unternehmensberater zeigt sich innerhalb der Suchphase. Wissenschaftliche Institute (7,3 %), Steuerberater (6,9 %) und Verbände (5,3 %) werden jedoch weniger, Banken (10,0 %) dagegen häufiger als in der Anregungsphase einbezogen. Zur Beurteilung von Investitionsprojekten ziehen KMU

³¹² im Anhang Tabelle 9 (Frage 9)

³¹³ vgl. Abbildung 4, zu den Phasen der Willensbildung gehören die Anregungs-, die Such- und die Beurteilungs-/Entscheidungsphase, die Willensdurchsetzung besteht aus der Realisierungs- und Kontrollphase.

³¹⁴ Zur Systematisierung des Investitionsprozesses in einzelnen Phasen vgl. Abschnitt 3.1.3

überwiegend Steuerberater / Wirtschaftsprüfer (22,4 %), Banken (16,1 %) und Unternehmensberater (11,8 %) heran. Die mit fortlaufendem Investitionsprozeß stetig zunehmende Inanspruchnahme von Banken erreicht in der Realisierungsphase (35,2 %) ihren Höhepunkt, während Banken in der Kontrollphase (4,3 %) keine Rolle mehr spielen. Hier zeigt sich eindeutig die Stärke der Steuerberater / Wirtschaftsprüfer (22,3 %). Sowohl politische Institutionen als auch Kammern, wie beispielsweise die Industrie- und Handelskammer (IHK), spielen während des gesamten Investitionsprozesses eine eher untergeordnete Rolle. Der Anteil der Unternehmen, der diese Frage nicht beantwortet hat, liegt je nach Phase des Investitionsprozesses zwischen 19,4 und 25,6 %.

Der Anteil der Unternehmen, der bei Frage 9 nicht geantwortet hat ist damit im Vergleich zu anderen Fragen sehr hoch, was auf die Komplexität und den damit verbundenen hohen zeitlichen Beantwortungsaufwand zurückzuführen ist.

Tabelle 35 eS: **Inanspruchnahme von Einrichtungen während des Investitionsprozesses (Mehrfachnennung)**

Angaben in %	Anregung	Suche	Beurteilung/Entscheidung	Realisierung	Kontrolle
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	48,1	45,7	67,1	54,8	76,5
Mitarbeiter (technische Experten)	69,1	61,6	64,2	61,1	57,5
Steuerberater / Wirtschaftsprüfer	12,5	6,9	22,4	9,6	22,3
Banken, banknahe Einrichtungen	6,5	10,0	16,1	35,2	4,3
Anwälte	3,8	1,5	7,0	5,0	3,5
Unternehmensberater	13,0	10,0	11,8	4,9	5,5
Partnerunternehmen / -unternehmer	15,4	13,6	8,6	4,3	1,8
IHK / andere Kammern	5,9	3,9	1,6	0,4	0,5
Verbände	9,0	5,3	1,9	0,5	0,5
politische Institutionen (Ministerien, etc.)	3,5	1,9	1,0	1,4	0,5
wissenschaftliche Institute	11,0	7,3	4,1	1,0	0,7
sonstiges	2,3	2,3	2,4	2,1	3,0
keine Angabe	21,7	20,3	19,4	19,4	25,6

Der Schwerpunkt der Banken innerhalb des Investitionsprozesses liegt somit in der Realisierungsphase, während in vorgelagerten Phasen überwiegend Partnerunternehmen, Steuerberater / Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater, Verbände sowie wissenschaftliche Institute, in nachgelagerten Phasen überwiegend Steuerberater / Wirtschaftsprüfer das Feld dominieren.

Dies bestätigt auch das Ergebnis der Frage 10:

- *Wann schaltet Ihr Unternehmen die Banken erstmalig in den Investitionsprozeß ein?*

Tabelle 36³¹⁵ zeigt deutlich, daß KMU Banken überwiegend bei der Suche nach Finanzierungsalternativen (57,5 %) in den Investitionsprozess einschalten und wenn es um die eigentliche Umsetzung (32,9 %) des Investitionsprojektes geht. Der Anteil derjenigen KMU, die die Bank unmittelbar nach Auftreten eines Investitionsgrundes konsultieren beträgt lediglich 15,9 %. 14,6 % der befragten Unternehmen geben an, dies zu tun, wenn es um die Preisgestaltung der gewählten Finanzierungsstruktur geht. Andere Zeitpunkte wie bei der Suche nach Investitionsalternativen (8,1 %), bei deren Bewertung (6,7 %) oder erst bei der Überprüfung des Erfolgs / Mißerfolgs eines Investitionsprojektes (0,5 %) spielen eine untergeordnete Rolle.

Tabelle 36 : Einschaltung der Bank in den Investitionsprozeß (Mehrfachnennung)

Zeitpunkt	in %
bei der Suche nach Finanzierungsalternativen	57,5
wenn es um die eigentliche Umsetzung der Investition geht	32,9
sofort / unmittelbar nach Auftreten eines Investitionsgrundes	15,9
bei der Preisgestaltung der gewählten Finanzierungsstruktur	14,6
bei der Suche nach Investitionsalternativen	8,1
bei der Bewertung der Investitionsalternativen sowie bei der Entscheidung für die beste Alternative	6,7
wenn es um die Überprüfung des Erfolgs / Mißerfolgs der Investition geht	0,5

Dieses Ergebnis bedeutet jedoch nicht, daß Finanzierungsaspekte erst bei der Realisierung von Projekten relevant werden. Vielmehr geben über die Hälfte der KMU im Rahmen von Frage 11

- *Welche der beiden Aussagen trifft eher auf Ihr Unternehmen zu?*

an (55,1 %), Finanzierungsaspekte würden bereits in der Investitionsplanung eine Rolle spielen.³¹⁶ Deutlich weniger dagegen als die Hälfte (40,1 %) sagen aus, daß Finanzierungsaspekte erst bei der eigentlichen Umsetzung relevant werden. Darüber hinaus nimmt mit zunehmender Größe der befragten Unternehmen der Anteil derjenigen, bei denen Finanzierungsaspekte schon in der Investitionsplanung eine Rolle spielen, tendenziell ab. Der Anteil derjenigen, bei denen Finanzierungsaspekte erst bei der

³¹⁵ im Anhang Tabelle 10 (Frage 10)

³¹⁶ vgl. im Anhang Tabelle 11 (Frage 11)

eigentlichen Umsetzung der Investition eine Rolle spielt, nimmt tendenziell zu.³¹⁷ Dies zeigt sich sowohl bei der Umsatzgrößen- als auch Mitarbeitergrößenklassifizierung.

5.2.5 Hypothese III: Schlechte Kreditbereitschaft der Banken

Dieser Abschnitt gibt die Ergebnisse derjenigen Fragen wieder, die inhaltlich der Hypothese III zugeordnet sind:

- Hypothese III: Die derzeitige Kreditbereitschaft der Banken ist schlecht.

Insbesondere sind dieser Hypothese die Fragen 36 bis 42 des Fragebogens zugeordnet.

Im Rahmen dieser Hypothese sind nachfolgend in Tabelle 37 und 38 die Ergebnisse der Frage 36

- *Wie viele Kreditanträge hat Ihr Unternehmen 2002 an Banken / banknahe Einrichtungen (Leasinggesellschaften, Finanzierungsgesellschaften, etc.) gestellt?*

und von Frage 37

- *Wie viele davon sind abgelehnt worden?*

dargestellt. Bei der Anzahl der gestellten Kreditanträge nennen jeweils zwischen 14 und 19 % der Unternehmen null, einen, zwei bzw. drei Kreditanträge. Wesentlich geringer ist die Zahl derer, die vier und fünf Kreditanträge gestellt haben (8,6 % bzw. 3,8 %). Die Anzahl der Unternehmen, die mehr als fünf Kreditanträge gestellt haben ist mit 13,6 % dagegen recht hoch. 7,1 % der befragten Unternehmen machten bei dieser Frage keine Angabe. Weiterhin wird innerhalb der Umsatz- und Mitarbeiterklassifizierung festgestellt: Je größer das befragte Unternehmen ist, umso mehr Kreditanträge stellt es.³¹⁸

Tabelle 37 : Anzahl der gestellten Kreditanträge 2002 (Einfachnennung)

Kreditanträge 2002	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
0	125	15,6	15,6
1	149	18,6	34,3
2	145	18,1	52,4
3	115	14,4	66,8
4	69	8,6	75,5
5	30	3,8	79,2
mehr als 5	109	13,6	92,9
keine Antwort	57	7,1	100
Total	799	100	

³¹⁷ vgl. im Anhang Tabelle 11.1, 11.2

³¹⁸ vgl. im Anhang Tabelle 36.1 und 36.2 (Frage 36)

67,3 % der Unternehmen geben im Rahmen der Befragung an, daß kein Kreditantrag abgelehnt worden ist. Zieht man davon diejenigen ab, die gar keinen Kreditantrag gestellt haben (15,6 %), so erhält man den Anteil der Unternehmen, die mindestens einen Kreditantrag gestellt haben, wovon keiner abgelehnt wurde (51,7 %). Bei lediglich jedem fünften Unternehmen (19,3 %) ist mindestens ein Kreditantrag abgelehnt worden, wie aus Tabelle 38 errechnet werden kann. 13,4 % gaben keine Antwort. Unternehmen, bei denen kein Kreditantrag abgelehnt worden ist, sind tendenziell eher in den höheren Umsatz- sowie Mitarbeiterklassen zu finden.³¹⁹

Tabelle 38 eS: Anzahl der abgelehnten Kreditanträge 2002 (Einfachnennung)

Abgelehnte Kreditanträge 2002	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
0	538	67,3	67,3
1	80	10,0	77,3
2	36	4,5	81,9
3	18	2,3	84,1
4	6	0,8	84,9
5	1	0,1	85,0
mehr als 5	13	1,6	86,6
keine Antwort	107	13,4	100
Total	799	100	

Diese Ergebnisse lassen für den nachfolgenden Abschnitt noch keinen direkten Rückschluß auf die tatsächliche Kreditbereitschaft aus Unternehmenssicht zu.

Die Ergebnisse in Tabelle 39 von Frage 41

- *Trifft es zu, daß sich die Kreditbereitschaft der Banken / banknahen Einrichtungen bezogen auf Ihr Unternehmen im Jahr 2002 gegenüber den Vorjahren verschlechtert hat?*

geben jedoch hierüber Auskunft. Mehr als jedes vierte Unternehmen (27,9 %) gibt an, die Kreditbereitschaft habe sich unter keinen Umständen verschlechtert. 31,3 % antworten mit „grundsätzlich ja“ bzw. „voll und ganz“. Tendenziell bewerten die kleineren der befragten Unternehmen die Verschlechterung der Kreditvergabebereitschaft als wesentlich bedeutsamer als die größeren Unternehmen.³²⁰ Je höher die Anzahl der abgelehnten Kreditanträge bei Unternehmen ist,³²¹ desto schlechter wird die Kreditbereitschaft der Banken bewertet. Bewertet man die Antwortmöglichkeit „voll und ganz“ mit dem Wert

³¹⁹ vgl. im Anhang Tabelle 37.1 und 37.2 (Frage 37)

³²⁰ vgl. im Anhang Tabelle 41.1 und 41.2 (Frage 41)

³²¹ vgl. im Anhang gekreuzte Fragemerkmale Tabelle 6

eins, „grundsätzlich ja“ mit zwei, „teils, teils“ mit drei, „eher weniger“ mit vier und „überhaupt nicht / unter keinen Umständen“ mit fünf so ergibt sich als Mittelwert ein Wert von 3,33.

Tabelle 39 eS: Kreditbereitschaft aus KMU-Sicht (Einfachnennung)

Kreditbereitschaft	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	223	27,9	27,9
eher weniger	129	16,1	44,1
teils, teils	127	15,9	59,9
grundsätzlich ja	162	20,3	80,2
voll und ganz	88	11,0	91,2
keine Angabe	70	8,8	100
Total	799	100	

Im Falle abgelehnter Kreditanträge antworten auf die Frage 38

- *Kennen Sie die Ablehnungsgründe?*

53,6 % der KMU mit ja, lediglich 6,4 % mit nein.³²² Dabei ist zu berücksichtigen, daß gut zwei Drittel der Unternehmen bei dieser Frage nicht in die Ergebnisse einbezogen werden, da sie entweder gar keinen Kreditantrag gestellt haben oder bei ihnen kein Kreditantrag abgelehnt wurde.

Die Ergebnisse der Frage 39 in Tabelle 40

- *Wenn ja, welche waren es?*

geben Auskunft über die Ablehnungsgründe aus Unternehmenssicht.

Tabelle 40 eS: Ablehnungsgründe von Kreditanträgen aus KMU-Sicht (Mehrfachnennung)

Ablehnungsgrund	in %
Kreditpolitik der Bank	61,4
unzureichendes Rating (Probleme Ertragsseite, Bilanzstruktur)	47,6
fehlende Sicherheiten	40,7
Kreditvolumen zu hoch	15,2
unterschiedliche Preisvorstellungen	6,2
Kreditvolumen zu gering	6,2
fehlendes Cross-Selling	2,1
sonstige	9,0

61,4 % der Unternehmen machen die Kreditpolitik der Bank für die Ablehnung verantwortlich. 47,6 % der befragten Unternehmen nennen in diesem Zusammenhang ein unzureichendes Rating, 40,7 % fehlende Sicherheiten. Ein zu hohes (15,2 %) oder zu

³²² vgl. im Anhang Tabelle 38 (Frage 38)

geringes (6,2 %) beantragtes Kreditvolumen spielen dagegen eine weniger wichtige Rolle. Weitere 6,2 % der befragten Unternehmen nennen unterschiedliche Preisvorstellungen von Unternehmen und Bank als Ablehnungsgrund. Mangelndes Cross-Selling, ein auf Bankseite häufig benutztes Instrument, um defizitäre Kredite von KMU zu rechtfertigen, nennen lediglich 2,1 %.

Im Bereich des Cross-Selling sind immerhin 51,9 % der Unternehmen bereit, der Bank in anderen Bereichen Umsätze zuzuweisen, wenn dadurch die Kreditvergabe-wahrscheinlichkeit steigen würde, wie aus den Ergebnissen von Frage 42 hervorgeht:³²³

- *Wären Sie bereit, über das Kreditengagement hinaus weitere Produkte / Finanzdienstleistungen Ihrer Bank in Anspruch zu nehmen, wenn dadurch die Kreditgewährung wahrscheinlicher würde?*

37,4 % der Unternehmen verneinen diese Frage und signalisieren damit keine Bereitschaft. Auffallend niedrig ist die Cross-Selling-Bereitschaft im Nahrungsmittel- und Genussmittelgewerbe. Gleichzeitig übersteigt im Gegensatz zu den anderen Branchen, die Anzahl der Unternehmen, die nicht bereit sind, der Bank andere Erträge zuzuweisen, die Anzahl der dazu positiv eingestellten.³²⁴

Weiterhin wird festgestellt, daß die Cross-Selling-Bereitschaft tendenziell umso größer ist, je höher die Anzahl der abgelehnten Kreditanträge ist.³²⁵

5.2.6 Hypothese IV: Fehlendes Verständnis und falsche Wahrnehmungen auf Unternehmensseite

Dieser Abschnitt gibt die Ergebnisse derjenigen Fragen wieder, die inhaltlich der Hypothese IV zugeordnet sind:

- Hypothese IV: KMU wissen nicht, wie die Banken denken, und haben kein Verständnis für ihr Vorgehen. Banken werden nicht wie gewollt wahrgenommen.

Insbesondere sind dieser Hypothese die Fragen 43 bis 49 des Fragebogens zugeordnet.

Im Rahmen der Frage 43

- *Könnten Sie sich Banken als umfassenden Partner während des gesamten Investitionsprozesses vorstellen?*

³²³ vgl. im Anhang Tabelle 42 (Frage 42)

³²⁴ vgl. im Anhang Tabelle 42.3 (Frage 42)

³²⁵ vgl. im Anhang gekreuzte Fragemerkmale Tabelle 7

antworten im Hinblick auf die derzeitige Positionierung der Banken 21,4 % mit „grundsätzlich ja“ und „voll und ganz“. Fast 75 % fehlt die Vorstellungskraft bzw. ist demgegenüber skeptisch, wie aus Tabelle 41a hervorgeht. Bewertet man die Antwortkategorie „überhaupt nicht / unter keinen Umständen“ mit dem Wert eins, „eher weniger“ mit zwei, „teils, teils“ mit drei, „grundsätzlich ja“ mit vier und „voll und ganz“ mit fünf, so erhält man als Mittelwert den Wert 2,54. Auch hier zeigt sich klar eine zumindest unentschlossene und eher skeptische Grundeinstellung gegenüber einer Begleitung während des gesamten Investitionsprozesses bei der derzeitigen Positionierung der Banken.

Tabelle 41a eS: Die Bank als Partner im Investitionsprozeß bei der derzeitigen Positionierung (Einfachnennung)

Bank als Partner	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	82	10,3	10,3
eher weniger	370	46,3	56,6
teils, teils	132	16,5	73,1
grundsätzlich ja	157	19,6	92,7
voll und ganz	14	1,8	94,5
keine Angabe	44	5,5	100
Total	799	100	

Tabelle 41b stellt die Ergebnisse dar, inwieweit die Bank unter den von den Unternehmen genannten Voraussetzungen in Frage 32 als Partner bewertet wird.³²⁶ Hier ergibt sich bei gleicher Wertvergabe für die jeweiligen Antwortmöglichkeiten als Mittelwert ein leicht erhöhter Wert von 2,79, also eine leicht erhöhte Bereitschaft der KMU, die Bank als Partner des Investitionsprozesses zu akzeptieren.

Tabelle 41b eS: Die Bank als Partner im Investitionsprozeß unter den Voraussetzungen von Frage 32 (Tabelle 45) (Einfachnennung)

Bank als Partner (Vor. Frage 32)	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	58	7,3	7,3
eher weniger	150	18,8	26,0
teils, teils	88	11,0	37,0
grundsätzlich ja	131	16,4	53,4
voll und ganz	20	2,5	55,9
keine Angabe	352	44,1	100
Total	799	100	

³²⁶ vgl. im Anhang den Fragebogen Frage 32, zu den Voraussetzungen vgl. auch Tabelle 45

Auf die Frage 45

- *Könnten Banken innerhalb des Investitionsprozesses Ihre anderen in Anspruch genommenen Partner unter den von Ihnen o.g. Voraussetzungen (Frage 32) ersetzen?*

antworten 58,9 % mit nein, lediglich 14,1 % mit ja, der Rest gibt keine Antwort.³²⁷

Um den Sensibilisierungsgrad der Unternehmen für eine intensive Begleitung der Banken während des Investitionsprozesses weiter zu evaluieren, werden nachfolgend Vor- und Nachteile eines frühzeitigeren Eintretens der Bank in den Investitionsprozeß dargestellt.

Die Ergebnisse der Frage 44

- *Welche Vor- und Nachteile bringt ein frühzeitigeres Eingreifen der Hauptbank in den Investitionsprozeß Ihres Unternehmens mit sich?*

sind, nach Vor- und Nachteilen getrennt, in Tabelle 42a und 42b dargestellt. Bei dieser Frage handelt es sich um eine offene Frage.

Tabelle 42a eS: Vorteile eines frühzeitigeren Eintretens der Bank in den Investitionsprozeß (offene Frage, Mehrfachnennung)

Vorteile	in %
Finanzierungsvorteile	10,6
keine	8,4
Informationsvorteile	8,1
Optimierungsvorteile	6,5
Risikominimierung	4,4
Zeitvorteile	2,0
sonstiges	3,0

Wesentliche Vorteile auf Unternehmensseite werden klar im Bereich der Finanzierung gesehen. So gehen 10,6 % der befragten Unternehmen davon aus, daß eine intensive Betreuung der Bank während des gesamten Investitionsprozesses die Finanzierungswahrscheinlichkeit deutlich erhöht und es dadurch zu größerer Planungssicherheit auf Unternehmensseite kommt. Weitere Vorteile werden bei der Informationsgewinnung (8,1 %) gesehen. So kann die Bank als Partner zusätzliche Anregungen und damit eine differenziertere Betrachtungsweise in die Investitionsplanung mit einbringen. 6,5 % der Unternehmen sehen zudem eine bessere Beratung durch die Bank und das damit verbundene Offerieren günstiger Finanzierungsalternativen. Im Bereich des Risikos sehen 4,4 % der befragten Unternehmen Vorteile durch eine bessere

³²⁷ vgl. im Anhang Tabelle 45 (Frage 45)

Beurteilung der Investitionsalternativen und eine damit verbundene Vermeidung von Fehlentwicklungen. Zeitvorteile (2,0 %) sehen nur wenige Unternehmen.

Tabelle 42b eS: Nachteile eines frühzeitigeren Eintretens der Bank in den Investitionsprozeß (offene Frage, Mehrfachnennung)

44b _____ alle

Nachteile	in %
Zeitverlust	9,1
keine	7,6
höhere Kosten	6,4
Abhängigkeit	5,1
kein Expertenwissen	5,0
Mangelnde Flexibilität	3,5
Risikoaversion	1,1
fehlende Neutralität	0,9
sonstiges	1,5

So wird der Zeitverlust als größter Nachteil empfunden (9,1 %), wie aus Tabelle 42b ersichtlich ist. Viele Unternehmen denken dabei an verlängerte Entscheidungswege und einen langwieriger verlaufenden Investitionsprozeß. Außerdem nennen 6,4 % erhöhte Kosten. Die Unternehmen gehen davon aus, daß sich zum einen die Banken das frühzeitige Engagement vergüten lassen, zum anderen entstehen den Unternehmen in ihren Augen erhöhte Kosten aufgrund eines größeren Verwaltungsaufwands. Weitere Probleme werden in der starken Abhängigkeit von einer Bank gesehen (5,1 %). An dieser Stelle wird auf die große Anzahl an Bankverbindungen vieler deutscher KMU verwiesen. Im Zusammenhang mit dieser Frage geben auch hier die Unternehmen das Problem des mangelnden Expertenwissens an (5,0 %). 8,4 % der Unternehmen sehen keine Vorteile und 7,6 % keine Nachteile.

Fragt man KMU nach der am ehesten zutreffenden Bezeichnung des Verhältnisses zu ihren Bankpartnern wie in Frage 47

- Welche Bezeichnung trifft das derzeitige Verhältnis a) Ihres Unternehmens zu Ihrer Hauptbank und b) Ihres Unternehmens zu Ihrer / Ihren Nebenbank / -en am ehesten?

geschehen, so bezeichnen 52,6 % der befragten Unternehmen die Hauptbank als „Ansprechpartner in Finanzierungsfragen“. 47,2 % bezeichnen die Hauptbank als „umfassender Partner diverser Belange“. 30,3 % der Unternehmen betrachten ihre Hauptbank lediglich als reinen „Kapitalvermittler“. Nur 6,1 % sehen die Banken als „Partner im Investitionsprozeß“, wie aus Tabelle 43 hervorgeht.

Tabelle 43 eS: Verhältnis von KMU zur Hauptbank (Mehrfachnennung)

Verhältnisbezeichnung	in %
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	52,6
umfassender Partner diverser Belange	47,2
Kapitalvermittler	30,3
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	6,1

Bei den Nebenbanken ist der Anteil der Unternehmen, die die Nebenbank als umfassenden Partner für diverse Belange sehen, mit 34,2 % deutlich geringer.³²⁸

Nach diesen doch recht pauschalen Beurteilungen, ist es interessant zu analysieren, in welchen Belangen Unternehmen glauben, Banken könnten ihnen weiterhelfen.

Die Ergebnisse der Frage 49

- *In welchen Fragen können Banken Ihnen rund um den Investitionsprozeß weiterhelfen?*

sind in Tabelle 44 dargestellt. Hier bestätigen 84,4 % der befragten Unternehmen den Banken Kompetenz in Finanzierungsfragen. Ratingaspekte benennen 62,7 % der befragten Unternehmen. An dritter Stelle folgt die Stärken-Schwächenanalyse des Unternehmens mit 29,1 %, die natürlich auch im Rahmen eines Bonitätsratings auf Bankseite vollzogen werden muß.

Die Wichtigkeit eines Stärken-Schwächengesprächs zeigt sich zudem auch anhand der Ergebnisse von Frage 46:

- *Haben Sie mit Ihrer Hauptbank bereits einmal über Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens gesprochen?*

So geben 81,7 % der Unternehmen an, ein solches Gespräch mit ihrer Bank bereits geführt zu haben.³²⁹ Weitere Aspekte bezüglich der Hilfe durch Banken im Investitionsprozeß, die nicht ausschließlich die Realisierungsphase des Investitionsprozesses betreffen, sondern eher die Anfangsphasen der Anregung bzw. Suche, wie beispielsweise „Suche nach Investitionsalternativen“ (19,0 %), „Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen“ (5,9 %) oder „Bewertung / Beurteilung von Investitionsalternativen“ (15,5 %) werden deutlich seltener genannt. Lediglich bei der Vermittlung von Beratungsleistungen (22,4 %)

³²⁸ vgl. im Anhang Tabelle 48b (Frage 48)

³²⁹ vgl. im Anhang Tabelle 46 (Frage 46)

scheint die Bank eine gewichtigere Rolle zu spielen. Die Aspekte „rund ums Rating“ werden tendenziell häufiger von den größeren der befragten Unternehmen genannt.³³⁰

Tabelle 44 eS: Hilfe durch Banken im Investitionsprozeß (Mehrfachnennung)

Aspekt	in %
Finanzierungsfragen	84,4
„rund ums Rating“ / ratingorientierte Beratung	62,7
Stärken- / Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	29,1
Vermittlung von Beratungsleistungen	22,4
Suche nach Investitionsalternativen	19,0
Unterstützung bei Marktanalysen und Prognosen	16,8
Bewertung / Beurteilung von Investitionsalternativen	15,5
Fragen zur Unternehmensorganisation und -führung	9,2
Versorgung mit Informationen über technische Entwicklungen und Innovationen	6,3
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	5,9
Sonstiges	2,0

5.2.7 Hypothese V: Keine zielführende Positionierung der Banken hinsichtlich ihrer angebotenen Dienstleistungen

Dieser Abschnitt gibt die Ergebnisse derjenigen Fragen wieder, die inhaltlich der Hypothese V zugeordnet sind:

- Hypothese V: Banken sind mit ihren Dienstleistungen derzeit nicht optimal positioniert, um Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses begleiten zu können.

Insbesondere sind dieser Hypothese die Fragen 26 bis 35 des Fragebogens zugeordnet.

Die Ergebnisse der offen gestellten Frage 32

- *Nennen Sie Voraussetzungen dafür, daß Banken Ihr Unternehmen innerhalb des gesamten Investitionsprozesses begleiten können*

sind in Tabelle 45 dargestellt. Festzustellen ist, daß sowohl branchenspezifisches Expertenwissen (13,5 %) als auch betriebsspezifisches Expertenwissen (11,5 %) als wichtigste Bedingungen aus Unternehmenssicht für eine intensive Begleitung durch die Bank während des gesamten Investitionsprozesses erwartet werden. Unter unternehmensspezifischem Expertenwissen verstehen die befragten Unternehmen meist fundamentale Kenntnisse der Betriebsabläufe ihres Unternehmens und technisches Fachwissen.

³³⁰ vgl. im Anhang Tabelle 49.1 und 49.2 (Frage 49)

Zuverlässigkeit und Vertrauen nennen 4,5 % der befragten Unternehmen. Eine bessere und umfangreichere Beratung wünschen sich 2,8 %. Antworten wie „*Interesse*“, „*Wille*“ oder „*Kooperation*“ sind in der Praxis schwierig meßbar und häufig subjektiv behaftet und spielen hinsichtlich der bereits genannten Voraussetzungen eine untergeordnete Rolle. Mehr als jedes zehnte Unternehmen gibt an (10,1 %), sich nicht vorstellen zu können, die Bank als umfassenden Partner im Investitionsprozeß zu akzeptieren.

Tabelle 45 eS: Voraussetzungen für eine intensive Begleitung aus KMU-Sicht (offene Frage, Mehrfachnennung)

Voraussetzungen für intensive Begleitung	in %
Expertenwissen Branche	13,5
Kenntnisse der Betriebsabläufe, Expertenwissen	11,5
nicht notwendig / vorstellbar	10,1
Zuverlässigkeit / Vertrauen	4,5
bessere umfangreichere Beratung	2,8
Unkompliziertheit	2,8
persönlicher Kontakt	2,6
Interesse	2,0
Individualität	1,8
keine	1,6
Offenheit	1,1
Kooperation	0,9
Wille	0,6
Klarheit	0,6
gute Erreichbarkeit	0,5
Fairness	0,5
sonstiges	6,4

Der Anteil der Unternehmen, die sich eine intensive Begleitung durch die Bank nicht vorstellen können, steigt tendenziell mit zunehmender Unternehmensgröße innerhalb der befragten Unternehmen an.³³¹ Weitere Besonderheiten ergeben sich aus der Branchenklassifizierung im Bereich des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes. So bewerten wesentlich mehr Unternehmen dieser Branche das branchenspezifische Expertenwissen der Bank als auch das unternehmensspezifische als notwendige Voraussetzung für eine intensive Begleitung im Investitionsprozeß als Unternehmen anderer Branchen.³³²

³³¹ vgl. im Anhang Tabelle 32.1 und 32.2 (Frage 32)

³³² vgl. im Anhang Tabelle 32.3 (Frage 32)

Nachfolgend sind im Rahmen der Hypothese V die Ergebnisse von Frage 35

- *Wo liegen die Schwächen Ihrer Hauptbank und Ihrer Nebenbank / -en?*

und Frage 28

- *Wo liegen die Stärken Ihrer Hauptbank und Ihrer Nebenbank / -en?*

jeweils in den Tabellen 46 und 47 dargestellt.

Jedes vierte Unternehmen wirft seiner Haupt- bzw. Nebenbank fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe bzw. mangelndes Expertenwissen (23,7 % bzw. 23,4 %) vor.

Tabelle 46 eS: Schwächen der Banken (Mehrfachnennung)

Schwächen	Hauptbank in %	Nebenbank/-en in %
aufwendige / hohe Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	34,7	32,9
bürokratische / komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	23,7	26,2
fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe, mangelndes Expertenwissen	23,7	23,4
fehlende Berücksichtigung der individuellen, betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	19,3	22,9
fehlende individuelle / problembezogene Beratung	11,2	13,7
fehlende Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	3,8	4,2
sonstiges	4,5	4,5

Damit folgt das fehlende Expertenwissen direkt den Hauptschwächen „aufwendige und hohe Sicherheitenbestellung“ (34,7 % Hauptbank bzw. 32,9 % Nebenbank) und „bürokratische / komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung“ (23,7 % Hauptbank bzw. 26,2 % Nebenbank). Daneben bemängelt fast jedes vierte Unternehmen die fehlende Berücksichtigung der individuellen, betrieblichen Situation. Die Kritik einer zu hohen und aufwendigen Sicherheitenbestellung ist umso größer, je weniger Umsatz das jeweilige befragte Unternehmen erzielt.³³³ Insgesamt betrachtet sind die Schwächen der Nebenbanken meist gravierender als die der Hauptbanken, mit Ausnahme des Bereichs der Sicherheitenbestellung für Kredite und des betrieblichen Verständnisses.

Bei den Stärken der Banken spielt vorhandenes Expertenwissen auf Bankseite im Gegensatz zu anderen Stärken eine untergeordnete Rolle, wie aus Tabelle 47 hervorgeht. Sie liegen vielmehr im Bereich der individuellen / problembezogenen Beratung (59,1 % Hauptbank bzw. 38,9 % Nebenbank), einer unkomplizierten Kapitalbeschaffung (52,0 % Hauptbank bzw. 39,0 % Nebenbank) sowie in der Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation (48,7 % Hauptbank bzw. 26,5 % Nebenbank). Eine vorhandene Unterstützung in der Investitionsplanung der Unternehmen durch die Bank bewerten die

³³³ vgl. im Anhang Tabelle 35.1 (Frage35)

befragten Unternehmen im Rahmen der Stärken der Banken lediglich mit 17,3 % bei der Hauptbank und mit 8,3 % bei der Nebenbank. Grundsätzlich schneiden die Hauptbanken in allen Bereichen der Stärken besser ab als die Nebenbanken.

Tabelle 47  Stärken der Banken (Mehrfachnennung)

Stärke	Hauptbank in %	Nebenbank/-en in %
individuelle / problembezogene Beratung	59,1	38,9
unbürokratische / unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	52,0	39,0
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	48,7	26,5
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	27,6	15,5
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	26,4	15,3
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	17,3	8,3
Sonstiges	3,6	1,1

Tabelle 45 verdeutlicht zweifelsohne die Wichtigkeit des Expertenwissens der Bank hinsichtlich der Absicht, KMU während des gesamten Investitionsprozesses intensiver zu begleiten. Das Ergebnis der Frage 26:

- *Wie bewerten Sie das Branchen- / Expertenwissen a) Ihrer Hauptbank und b) Ihrer Nebenbank / -en?*

gibt Aufschluß über die derzeitige Qualität des Expertenwissens der Banken aus Unternehmenssicht. Auf einer bipolaren Skala von -3 bis +3, wobei -3 „sehr schlecht“ und +3 „sehr gut“ bedeutet, bewerten die befragten Unternehmen das Branchen- / Expertenwissen ihrer Hauptbank mit 1,29, das ihrer Nebenbank dagegen mit 1,04.³³⁴

Darüber hinaus bewerten KMU im Rahmen der Frage 27

- *Sind Sie mit dem vorhandenen Beratungsangebot der Banken zufrieden?*

das derzeitige Beratungsangebot mit 1,28.³³⁵ Auch hier ist die Antwort bezogen auf eine bipolare Skala von -3 bis +3, wobei -3 „sehr unzufrieden“ und +3 „sehr zufrieden“ bedeutet, zu verstehen.

Sowohl bei der Bewertung des Expertenwissens als auch bei der Qualität des Beratungsangebotes bekommen die Banken von größeren der befragten Unternehmen tendenziell bessere Noten als von den kleineren Unternehmen.³³⁶ Innerhalb der Bewertung des Expertenwissens tritt dieser Aspekt sowohl bei der Haupt- als auch bei der Nebenbank

³³⁴ zur Verteilung der Häufigkeiten vgl. im Anhang Frage 26

³³⁵ zur Verteilung der Häufigkeiten vgl. im Anhang Frage 27


³³⁶ vgl. im Anhang Tabelle 26.1, 26.2 (Frage 26) sowie 27.1, 27.2 (Frage 27)

auf. Darüber hinaus schätzt gerade das Nahrungs- und Genussmittelgewerbe das Expertenwissen der Banken sowie die Beratungsqualität wesentlich schlechter als andere Branchen ein.³³⁷

Der Anspruch einer Bank, Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses intensiver begleiten zu wollen, setzt Kompetenzen in vielen Bereichen voraus. Tabelle 48 stellt die von Unternehmen nachgefragten Dienstleistungen auf Bankseite dar. Sie zeigt, in welchen Bereichen Banken derzeit ihre Kernkompetenzen haben. Fast jedes Unternehmen (93,7 %) nennt im Rahmen der Frage 29

- *Für welche der nachfolgenden Aufgaben / Tätigkeiten nimmt Ihr Unternehmen Banken in Anspruch?*

die Gewährung der erforderlichen Finanzmittel. Weiterhin wird die Ermittlung des Kapitalbedarfs (12,2 %), Stärken-Schwächen-Analysen (11,3 %), Suche nach Investitionsalternativen (10,9 %), die Bewertung / Beurteilung von Investitionsalternativen (8,1 %) sowie die Durchführung einer Finanzplanung (7,1 %) angegeben. Bei der Durchführung von Marktanalysen / Marktprognosen (2,1 %), der Aufstellung des Investitionsplans (2,1 %), der Informationsbeschaffung über technische Entwicklungen / Innovationen (1,7 %) sowie andere investitionsrelevante Faktoren, spielen Banken eine zu vernachlässigende Rolle.

Tabelle 48 : Inanspruchnahme von Bankdienstleistungen durch KMU
(Mehrfachnennung)

	in %
Gewährung der erforderlichen Finanzmittel	93,7
Ermittlung des Kapitalbedarfs	12,2
Stärken- / Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	11,3
Suche nach Investitionsalternativen	10,9
Bewertung / Beurteilung von Investitionsalternativen	8,1
Durchführung einer Finanzplanung	7,1
sonstiges	3,1
Durchführung von Marktanalysen und Prognosen	2,1
Aufstellen eines Investitionsplans	2,1
Informationsbeschaffung / -bewertung über technische Entwicklungen und Innovationen	1,7
Erfolgs- / Mißerfolgskontrolle des Investitionsvorhabens	1,0
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	0,8

³³⁷ vgl. im Anhang Tabelle 26.3 (Frage 26) und 27.3 (Frage 27)

Verknüpft man die Aussage der Hypothese II „Banken treten zu spät in den Investitionsprozess ein, um Unternehmen während des Investitionsprozesses intensiver begleiten zu können und spielen in Bezug auf andere Einrichtungen eine untergeordnete Rolle in der Investitionsplanung“ mit der Aussage von Hypothese V: „Banken sind mit ihren Dienstleistungen derzeit nicht optimal positioniert, um Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses begleiten zu können“ so stellt sich die Frage, worin für Unternehmen innerhalb des Investitionsprozesses ein Mehrwert durch das Hinzuziehen anderer Einrichtungen bzw. Dienstleister im Gegensatz zu Banken entsteht.

In Tabelle 49 sind die Ergebnisse der Frage 31

- *Was bieten Ihnen andere Einrichtungen innerhalb des Investitionsprozesses, was Ihnen Ihre Hauptbank nicht bzw. nur in geringerem Maße bietet?*

dargestellt. Fast jedes zweite Unternehmen (49,8 %) gibt an, daß andere Einrichtungen bzw. Dienstleister innerhalb des Investitionsprozesses wie beispielsweise Unternehmensberater oder Steuerberater / Wirtschaftsprüfer über außerordentliches Expertenwissen verfügen. Darüber hinaus beraten sie objektiver (33,2 %) und bemühen sich intensiver um den Betrieb (29,2 %). Weitere Aspekte wie persönlicher Kontakt (22,3 %), gute Erreichbarkeit (13,1 %) oder Vertrauen gegenüber dieser Einrichtung (7,4 %) spielen eine geringere Rolle.

Tabelle 49 eS: Vorteile anderer Einrichtungen im Investitionsprozeß im Vergleich zur Bank (Mehrfachnennung)

	in %
außerordentliches Expertenwissen	49,8
Objektivität der Beratung	33,2
intensive Bemühung um den Betrieb	29,2
persönlicher Kontakt	22,3
gute Erreichbarkeit	13,1
meiste Vertrauen zu dieser Einrichtung	7,4

Weiterhin wurde im Zusammenhang mit Hypothese V durch Frage 34

- *Halten Sie eine engere Zusammenarbeit Ihres Unternehmens mit Banken für wichtig oder unwichtig?*

geklärt, wie wichtig KMU die Zusammenarbeit mit Banken auf einer bipolaren Skala von -3 bis +3, wobei -3 „*sehr unwichtig*“ und +3 „*sehr wichtig*“ bedeutet, einschätzen. Das Ergebnis von 1,45 fällt deutlich positiv aus.³³⁸

Weiterhin wird festgestellt, daß die Bewertung dieser Wichtigkeit mit steigender Anzahl abgelehnter Kreditanträge tendenziell ansteigt.³³⁹

³³⁸ zur Verteilung der Häufigkeiten vgl. im Anhang Frage 34

³³⁹ vgl. im Anhang gekreuzte Fragemerkmale Tabelle 5

6 Diskussion der Ergebnisse und Entwicklung von Lösungsansätzen

6.1 Diskussion der Probleme im Investitionsprozeß

6.1.1 Mangelhafter Investitionsprozeß auf Unternehmensseite

Dieser Abschnitt gibt einen abschließenden Überblick über die Ergebnisse derjenigen Fragen des Fragebogens, die inhaltlich der Hypothese I zugeordnet sind:

- Hypothese I: Die Durchführung des Investitionsprozesses auf Unternehmensseite weist Mängel auf.

Anschließend werden die Ergebnisse im Hinblick auf die Hypothese I analysiert und bewertet. Dabei wird geklärt, ob die Durchführung des Investitionsprozesses auf Unternehmensseite Mängel aufweist, und wenn ja, welchen Einfluß dies auf das Verhalten der Banken, insbesondere auf die Kreditvergabe hat.

Zusammenfassung

Im Hinblick auf Hypothese I wird zusammenfassend festgestellt, daß der überwiegende Teil der befragten Unternehmen von sich behauptet, einen systematischen Investitionsprozeß ab einem bestimmten Investitionsvolumen durchzuführen. Dabei steigt das Investitionsvolumen, von dem an ein systematischer Investitionsprozeß durchgeführt wird, mit zunehmender Unternehmensgröße an. Werden jedoch die einzelnen Komponenten, die in jedem systematischen Investitionsprozeß einen festen Stellenwert haben sollten, betrachtet, muß dieses Ergebnis relativiert werden. Vor allem der Einsatz von Investitionsrechenverfahren zur Beurteilung der Durchführbarkeit einer Investition, die Durchführung von Stärken-Schwächen/Chancen-Risiken-Analysen zur Abschätzung des Potentials einer Investition oder aber die Dokumentation der Unternehmensprozesse zur späteren Beurteilung von Fehlentwicklungen werden durch KMU des verarbeitenden Gewerbes nicht in ausreichendem Maße eingesetzt. Die Unternehmen, die Investitionsrechenverfahren zur Beurteilung der Durchführbarkeit einer Investition einsetzen, greifen überwiegend auf statische Verfahren zurück. Bei den dynamischen Verfahren, die insgesamt weniger häufig zum Einsatz kommen, wird überwiegend die Kapitalwertmethode verwendet. Insbesondere die Aktiengesellschaften nutzten diese Bewertungsmethode zur Berechnung der Vorteilhaftigkeit von Investitionen. Dieses Ergebnis verwundert jedoch nicht, da Aktiengesellschaften aufgrund ihrer

Kapitalmarktnähe häufig wertorientierter vorgehen als Unternehmen anderer Rechtsformen. Über diese Mängel hinaus stellt mehr als ein Viertel der KMU fest, eine mangelhafte Planung hinsichtlich der bisherigen Investitionstätigkeit durchgeführt zu haben, die eine Kontrolle von Erfolg bzw. Mißerfolg hinsichtlich der durchgeführten Investitionsprojekte unmöglich macht.³⁴⁰ Fast jedes fünfte KMU will sich in Zukunft besser über Finanzierungsalternativen informieren. Lediglich 5,8 % sehen die Notwendigkeit, die Bank früher über Investitionsvorhaben zu informieren. Weiterhin gestehen sich die kleineren der befragten Unternehmen tendenziell häufiger Mängel in der bisherigen Investitionstätigkeit ein. Notwendiger Investitionsbedarf wird überwiegend anhand der Markterfordernisse erkannt. Lediglich 17,0 % der KMU leiten ihren Investitionsbedarf aus ihrer Investitions- bzw. Unternehmensplanung ab. Je größer das Unternehmen, desto eher wird notwendiger Investitionsbedarf an der Investitions- bzw. Unternehmensplanung erkannt. Auch Aktiengesellschaften erkennen ihren Investitionsbedarf eher an der Investitions- bzw. Unternehmensplanung als Unternehmen anderer Rechtsformen.

Interpretation

So sehr auch die oben dargestellten sehr umfangreich eingesetzten Investitionsprozeßbestandteile wie beispielsweise das Aufstellen eines Investitionsplans oder die Durchführung einer Liquiditätsplanung, positiv zu bewerten sind, so müssen sie dennoch im Ergebnis relativiert werden. Es ist selbstverständlich, daß nicht jede Investition auf Unternehmensseite unter der Prämisse rationalen Verhaltens der betroffenen Personen ablaufen muß. Gerade kleinere Investitionen sollten unter Berücksichtigung des Aufwands und den damit verbundenen Faktoren Zeit und Kosten kurzfristig ohne Zuhilfenahme des Schemas des systematischen Investitionsprozesses getroffen werden. Dennoch muß ab einer bestimmten zu definierenden Investitionshöhe ein systematischer Investitionsprozeß durchgeführt werden, um im Falle von Fremdkapitalbedarf dem Kreditgeber plausibel und nachvollziehbar die Ursache der Investition sowie die Auswirkung auf das Unternehmen darlegen zu können. Dabei sollten Bankinstitute auf Unternehmensseite nicht als reine Befähiger einer Investition gesehen werden, sondern als Partner, die die Vorteilhaftigkeit der Investition aus einer anderen Perspektive beurteilen, und so eine objektive Sichtweise zum Gesamtkonzept beisteuern können. Ist diese Beurteilung nicht möglich, weil die

³⁴⁰ auch was die Durchführung einer detaillierten Finanzplanung auf KMU-Seite betrifft, sind durch empirische Studien unbefriedigende Ergebnisse festgestellt worden, vgl. z. B. AGA / Hansmann-Studie 2002, S. 18

Investitionsplanung auf Unternehmensseite nicht ausgereift ist, wird die Bank im Zweifel das notwendige Fremdkapital nicht bereitstellen können.

Die große Anzahl von Unternehmen, die eine umfangreiche Investitionsplanung nicht durchführen und somit den Erfolg oder Mißerfolg einer Investition im Nachhinein nicht kontrollieren können, verdeutlicht jedoch die erheblichen Mängel bei KMU des verarbeitenden Gewerbes. Auch der Einsatz von Investitionsrechenverfahren, der überhaupt eine Beurteilung der Vorteilhaftigkeit einer Investition ermöglicht, oder der Einsatz von Stärken-Schwächen/Chancen-Risiken-Analysen, die dem Anwender einen Überblick über das Potential einer Investition vermitteln, finden zu selten Verwendung.

Ein Blick auf die Größenklassifizierung sowohl im Umsatz- als auch im Mitarbeiterbereich zeigt, daß die Mängel in kleinen der befragten KMU größer sind als die bei größeren KMU. Dies bedeutet im Ergebnis für kleinere Unternehmen grundsätzlich größere Probleme im Hinblick auf die Beurteilung ihrer Investitionstätigkeit und damit auf eine unter Umständen notwendige Kreditgewährung durch Banken. Hinzu kommt, daß nur ein geringer Teil der Unternehmen die Bank in Zukunft früher über anstehende Investitionsvorhaben informieren will. Die Schwächen in der Investitionsplanung, insbesondere der kleineren Unternehmen, offenbaren sich auch, wenn man bedenkt, daß nur ein geringer Teil der befragten Unternehmen den Investitionsbedarf anhand seiner Investitions- bzw. Unternehmensplanung erkennt. Im Hinblick auf einen reibungslos verlaufenden bilateralen Investitionsprozeß bestätigt sich damit die in Hypothese I formulierte Aussage, daß auf Unternehmensseite erhebliche Mängel im Bereich der Investitionsplanung vorliegen. Diese Mängel tragen mit dazu bei, daß die Beurteilung der Vorteilhaftigkeit einer Investition und des damit verbundenen Kreditengagements durch eine Bank häufig nicht oder nur unter erschwerten Bedingungen möglich ist. Dies führt im Zweifel zu einer Ablehnung eines Kreditengagements, da privatwirtschaftlich organisierte Geschäftsbanken aufgrund ihrer Kapitalmarktorientierung Ziele, wie zum Beispiel die Generierung von Ertrag unter Berücksichtigung von Risikoaspekten, zu erfüllen haben. Das Eingehen von Risiken gehört zwangsläufig zur Geschäftstätigkeit der Banken. Dennoch sollten die einzugehenden Risiken überschaubar und nach Möglichkeit auch berechenbar sein.

6.1.2 Banken treten zu spät in den Investitionsprozeß ein

Dieser Abschnitt gibt einen abschließenden Überblick über die Ergebnisse derjenigen Fragen des Fragebogens, die inhaltlich der Hypothese II zugeordnet sind:

- Hypothese II: Banken treten zu spät in den Investitionsprozeß ein, um Unternehmen während des Investitionsprozesses intensiver begleiten zu können und spielen in Bezug auf andere Einrichtungen eine untergeordnete Rolle in der Investitionsplanung.

Anschließend werden die Ergebnisse im Hinblick auf die Hypothese II analysiert und bewertet. Dabei wird geklärt, ob Banken im Gegensatz zu anderen Einrichtungen wie beispielsweise Steuerberater oder Unternehmensberater erst mit der eigentlichen Kreditvergabe in den Investitionsprozeß eintreten und ob dies hinsichtlich der Absicht der Banken, KMU intensiver während des gesamten Investitionsprozesses begleiten zu wollen, ein zufriedenstellendes Ergebnis darstellt.

Zusammenfassung

Im Hinblick auf Hypothese II wird zusammenfassend festgestellt, daß Banken überwiegend in der Realisierungsphase erstmals in den Investitionsprozeß eintreten. In den Phasen der Willensbildung (Anregungsphase, Suchphase, Beurteilungs- / Entscheidungsphase) des Investitionsprozesses ziehen KMU überwiegend kaufmännische und technische Experten, also betriebsinternes Know How, heran. Im Bereich der externen Einrichtungen, mit denen sich Banken vergleichen müssen, kommen überwiegend Partnerunternehmen, Steuerberater / Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater zum Einsatz. Dabei steigt mit zunehmendem Fortschreiten des Investitionsprozesses die Inanspruchnahme von Banken an, in der Kontrollphase dagegen dominieren eindeutig die Steuerberater / Wirtschaftsprüfer. Beim Eintritt in den Investitionsprozeß haben Banken überwiegend die Aufgabe, bei der Suche nach Finanzierungsalternativen zu helfen, um damit die eigentliche Umsetzung der Investitionsprojekte voranzutreiben. Lediglich ein kleiner Teil (15,9 %) der befragten Unternehmen informiert die Bank unmittelbar nach Auftreten eines Investitionsgrundes über eventuell daraus entstehenden künftigen Kreditbedarf. Somit werden der Bank im Rahmen des Investitionsprozesses lediglich klassische Bankaufgaben wie die Kreditvergabe zuteil.

Trotz des späten Einschaltens der Bank in den Investitionsprozeß spielen Finanzierungsaspekte auf Unternehmensseite meist in der Investitionsplanung eine Rolle. Bei den größeren der befragten Unternehmen steigt der Anteil derer, bei denen Finanzierungsaspekte erst bei der eigentlichen Umsetzung eine Rolle spielen. Grund hierfür ist sicher nicht das unsystematischere Vorgehen größerer Unternehmen, sondern vielmehr die Besonderheit, daß größere Unternehmen weniger stark auf Fremdmittel angewiesen sind. Dadurch wird der Fremdmittelbeschaffung ein wesentlich geringerer

Stellenwert beigemessen. Ein weiterer Grund liegt darin, daß größere Unternehmen vermehrt auf internes Know How durch kaufmännische sowie technische Experten zurückgreifen können. Dies zeigt sich tendenziell durch alle Phasen des Investitionsprozesses.³⁴¹

Interpretation

Wie aus den vorangegangenen Abschnitten hervorgeht, führen die veränderten Rahmenbedingungen der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung auf Bankseite zu tiefgehenden Änderungen im Kreditgeschäft. Davon ist auch die Unternehmensseite bereits derzeit betroffen und wird dies auch weiterhin in Zukunft sein. Der bilaterale Investitionsprozeß als Anpassungsstrategie der Banken auf die veränderten Rahmenbedingungen hat zum Ziel, Unternehmen innerhalb des Investitionsprozesses intensiver zu begleiten. Die Ergebnisse im Rahmen der Hypothese II haben bestätigt, daß Banken hinsichtlich der bereits dargestellten Absicht, die Unternehmen auch in den frühen Phasen der Willensbildung des Investitionsprozesses zu begleiten, derzeit zu spät in den Investitionsprozess eintreten, um diese Absicht erfüllen zu können. Auch von Unternehmensseite kommt hinsichtlich dieses Vorhabens keine große Unterstützung. Lediglich ein kleiner Teil der Unternehmen geht unmittelbar nach Entstehen eines Investitionsgrundes aktiv auf die Banken zu. Dieses Ergebnis macht ein aktives Vorgehen der Bankseite erforderlich, um das angestrebte Ziel zu erreichen.

6.1.3 Die Kreditbereitschaft der Banken

Dieser Abschnitt gibt einen abschließenden Überblick über die Ergebnisse derjenigen Fragen des Fragebogens, die inhaltlich der Hypothese III zugeordnet sind:

- Hypothese III: Die derzeitige Kreditbereitschaft der Banken ist schlecht.

Anschließend werden die Ergebnisse im Hinblick auf die Hypothese III analysiert und bewertet. Dabei wird geklärt, ob die tatsächliche Kreditbereitschaft der Banken in der Realität tatsächlich so schlecht ist, wie häufig in den Medien dargestellt und von den Äußerungen vieler KMU zu entnehmen ist.

Zusammenfassung

84,4 % der befragten Unternehmen haben einen Kreditantrag (Neukredit oder Prolongation) gestellt. Größere Unternehmen haben meist mehr Kreditanträge gestellt als

³⁴¹ vgl. im Anhang Tabelle 9.1 und 9.2 (Frage 9)

die kleineren der befragten Unternehmen. Jedes fünfte Unternehmen hat mindestens einmal die Erfahrung mit einer Kreditablehnung gemacht. Trotzdem bekundet jedes zweite Unternehmen keine Kreditabsage im Jahr 2002 bekommen zu haben. Bei den Unternehmen ohne abgelehnten Kreditantrag handelt es sich tendenziell um die größeren der befragten Unternehmen.³⁴²

Die Kreditbereitschaft der Banken wird aus diesem Grund auch von kleineren Unternehmen deutlich schlechter bewertet als von großen Unternehmen. Besonders schlechte Noten erhalten die Banken von den Unternehmen, bei denen viele Kreditanträge abgelehnt wurden. Insgesamt gesehen, ist bei der Beurteilung der tatsächlichen Kreditbereitschaft der Banken eine differenzierte Betrachtung notwendig.

Ablehnungsgründe werden von mehr als jedem zweiten Unternehmen angegeben. Die meisten Unternehmen, fast zwei Drittel, machen die Kreditpolitik der Bank für die Ablehnung verantwortlich. Erst dann werden ein unzureichendes Rating oder fehlende Sicherheiten genannt. Fehlendes Cross-Selling spielt in diesem Zusammenhang keine wichtige Rolle. Insgesamt zeigt sich eine große Cross-Selling-Bereitschaft, die mit steigender Anzahl der abgelehnten Kreditanträge umso größer wird. Lediglich im Bereich des Nahrungsmittel- und Genussmittelgewerbes ist die Cross-Selling-Bereitschaft auffallend niedrig.

Interpretation

Die Ergebnisse im Rahmen der Hypothese III haben gezeigt, daß die tatsächliche Kreditbereitschaft der Banken im Firmenkundengeschäft im KMU-Bereich nicht so schlecht ist, wie in den Medien und von einzelnen Unternehmen oft berichtet. Vielmehr ist in diesem Zusammenhang eine differenzierte Sichtweise sinnvoll und notwendig.³⁴³ Wird eine gesamtwirtschaftliche Betrachtung durchgeführt, so muß im Zuge des rückläufigen ausgereichten Kreditvolumens durch Banken auch das rückläufige Investitionsvolumen der Unternehmensseite betrachtet werden.³⁴⁴ So kann ein sinkendes Investitionsvolumen gleichzeitig und auch in zeitlich nachgelagerten Perioden durchaus zu einem sinkenden Kreditvolumen führen, da die Nachfrage nach Krediten auf Unternehmensseite insgesamt sinkt. Die ausschließliche Betrachtung der Kreditseite führt ansonsten zu einem verzerrten

³⁴² dieses Ergebnis wird auch in der AGA / Hansmann-Studie bestätigt: So bevorzugen Kreditinstitute bei der Kreditvergabe große Unternehmen, vgl. AGA / Hansmann-Studie 2002, S. 10 und KfW Studie 2004, S. 7

³⁴³ vgl. zu diesem Ergebnis auch KfW-Studie2002, S. 2ff

³⁴⁴ vgl. hierzu Abbildung 11

Bild. Im Rahmen der durchgeführten Studie sind es vor allem die kleineren der befragten Unternehmen, die von der nachlassenden Kreditbereitschaft der Banken betroffen sind. Die von Unternehmen genannten Ablehnungsgründe, insbesondere der am häufigsten genannte pauschale Grund „Kreditpolitik der Bank“, lassen auf eine große Subjektivität bei der Beurteilung hinsichtlich dieser Problematik schließen. Auf der anderen Seite kann aufgrund dieses Ergebnisses von einer mangelnden Transparenz auf Bankseite, was die Offenlegung von Ablehnungsgründen betrifft, ausgegangen werden. Diese Transparenz ist auf beiden Seiten notwendig, um eine intensive Begleitung während des gesamten Investitionsprozesses zu ermöglichen.

Insgesamt ist eine große Bereitschaft der Unternehmen vorhanden, der Bank in anderen Geschäftsfeldern Umsätze zuzuweisen, wenn dadurch die Kreditvergabebereitschaft an Unternehmen positiv beeinflusst wird. Grundsätzlich ist die Cross-Selling-Bereitschaft tendenziell umso größer, je höher die Anzahl der abgelehnten Kreditanträge ist, und demnach insbesondere bei den kleineren der befragten Unternehmen. Die Problematik bei der Kreditvergabe kann aufgrund der hohen Cross-Selling-Bereitschaft auf Unternehmensseite im Ergebnis zu einer win-win-Situation für Banken und Unternehmen führen, wobei gerade auf Bankseite das Risiko-Ertrags-Verhältnis abgewogen werden sollte. Die Vermutung von Hypothese III muß demnach differenziert betrachtet werden und trifft nur teilweise zu. Von einer Kreditklemme kann unter keinen Umständen geredet werden. Dies belegt auch das Ergebnis der Finance-Studie: Auslaufmodell Hausbank?³⁴⁵

6.1.4 Fehlendes Verständnis und falsche Wahrnehmungen auf Unternehmensseite

Dieser Abschnitt gibt einen abschließenden Überblick über die Ergebnisse derjenigen Fragen des Fragebogens, die inhaltlich der Hypothese IV zugeordnet sind:

- Hypothese IV: KMU wissen nicht, wie die Banken denken, und haben kein Verständnis für ihr Vorgehen. Banken werden nicht wie gewollt wahrgenommen.

Anschließend werden die Ergebnisse im Hinblick auf die Hypothese IV analysiert und bewertet. Dabei wird geklärt, ob die Wahrnehmungsabsicht (umfassende Begleitung der Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses) der Bank mit der

³⁴⁵ vgl. Finance-Studie 2003, S. 24

Wahrnehmungswirkung auf Unternehmensseite übereinstimmt und ob und in welcher Form Verständnis von KMU für das derzeitige Verhalten von Banken vorhanden ist.

Zusammenfassung

Drei von vier der befragten Unternehmen fehlt die Vorstellungskraft, die Bank als umfassenden Partner während des gesamten Investitionsprozesses zu akzeptieren. Werden jedoch die von den Unternehmen genannten Voraussetzungen wie höheres Expertenwissen sowohl branchenspezifisch als auch unternehmensspezifisch berücksichtigt, können sich die befragten Unternehmen eine Bank eher als Partner im Investitionsprozeß vorstellen.

Auch der Ersatz der anderen Partner auf Unternehmensseite durch die Bank ist bei der derzeitigen Aufstellung der Banken nicht durchführbar. Lediglich jedes zehnte Unternehmen steht dem positiv gegenüber.

Vorteile werden von den befragten Unternehmen vor allem im Bereich der Finanzierungssicherheit, einer objektiven Beurteilung von Investitionsprojekten durch die Bank, sowie in der Evaluierung differenzierter Kreditvarianten gesehen. Gegen eine intensive Begleitung der Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses durch Banken sprechen aus Unternehmenssicht eine eventuell auftretende Bürokratisierung und der damit verbundene Zeitverlust. Manche Unternehmen befürchten durch dieses neue Konzept auch erhöhte Kosten. Fehlendes Expertenwissen auf Bankseite wird auch in diesem Zusammenhang von den befragten Unternehmen bemängelt.

Derzeit betrachten KMU sowohl ihre Hausbank als auch ihre Nebenbank als Ansprechpartner in Finanzierungsfragen oder als reinen Kapitalvermittler und weniger als Partner im Investitionsprozeß. Hinsichtlich der Sichtweise der Unternehmen, in welchen Bereichen eine Bank weiterhelfen kann, nennt fast jedes Unternehmen Finanzierungsaspekte. Weitere angenommene Tätigkeitsgebiete liegen im Bereich des Ratings sowie in der Vermittlung von Beratungsleistungen. Hinsichtlich weiterer Aspekte, die eher die frühen Phasen des Investitionsprozesses betreffen, wie beispielsweise die Beurteilung von Investitionsobjekten oder die Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen, sind KMU skeptisch und der Ansicht, Banken können ihnen in diesen Bereichen weniger unterstützend zur Seite stehen.

Interpretation

Die obigen Ausführungen im Rahmen der Hypothese IV haben gezeigt, daß die Unternehmen die Bank überwiegend als Befähiger einer Investition und damit als reinen Kapitalvermittler sehen. Kernkompetenzen der Banken liegen im Bereich der

Kreditvergabe und weniger im Bereich des Expertenwissens. Viele Unternehmen betrachten die Bank nicht als umfassenden Partner innerhalb des Investitionsprozesses. Die Bewertung der Wichtigkeit von lediglich 0,36 auf einer bipolaren Skala von -3 bis +3, wobei -3 „*sehr unwichtig*“ und +3 „*sehr wichtig*“ bedeutet, zeigt, daß die Unternehmen zudem nicht die Notwendigkeit sehen, die Bank frühzeitiger in den Investitionsprozess einzubeziehen.³⁴⁶

Trotzdem sehen einige Unternehmen darin Vorteile wie erhöhte Finanzierungssicherheit und einen Informationsgewinn durch eine zusätzliche Sichtweise über das jeweilige Investitionsprojekt. Der große Anteil von Unternehmen, die keine Vorteile und / oder keine Nachteile sehen, bestätigt die Notwendigkeit, die Unternehmen von Bankseite her für diese Neuausrichtung der Zusammenarbeit im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung zu sensibilisieren. Auch hier ist Initiative der Bankseite erforderlich.

Die große Anzahl von Unternehmen, die angeben, Banken können ihnen bei der Vermittlung von Beratungsleistungen helfen, spricht dafür, daß Banken versuchen, fehlendes Know How durch externe Einrichtungen zu kompensieren. Unterstützung im Bereich „Rating“ wird eher von den größeren der befragten Unternehmen als Dienstleistung der Banken wahrgenommen als von den kleineren. Dies läßt auch hier wie bereits dargestellt darauf schließen, daß gewisse Angebote innerhalb einer Bank lediglich größeren Unternehmen offen stehen, da sich das Aufwand-Nutzen-Verhältnis bei kleineren Unternehmen häufig nicht mit den Unternehmenszielen einer Bank vereinbaren läßt. Gleichzeitig ist davon auszugehen, daß kleinere Unternehmen von diesen Dienstleistungen einen geringeren Unternehmensnutzen erwarten und diese Leistungen daher weniger nachfragen.

Die Ergebnisse von Hypothese IV stehen nicht im Einklang mit der Absicht der Banken, KMU während des gesamten Investitionsprozesses zu begleiten. Die Ergebnisse bestätigen somit die in Hypothese IV dargestellten Vermutungen, daß KMU nicht wissen, wie Banken denken, kein Verständnis für ihre Vorgehensweise haben und Banken nicht wie gewollt wahrgenommen werden.

Sollten jedoch die von den Unternehmen angegebenen Änderungen, die überwiegend im Bereich höheren Expertenwissens liegen, durch die Banken umgesetzt werden, steigt die Vorstellungskraft der Unternehmen, die Bank als umfassenden Partner im

³⁴⁶ zur Verteilung der Häufigkeiten vgl. im Anhang Frage 47

Investitionsprozeß zu betrachten. Dies verdeutlicht eine mögliche grobe Marschrichtung für den künftigen Änderungsprozeß auf Bankseite.

6.1.5 Keine zielführende Positionierung der Banken hinsichtlich ihrer angebotenen Dienstleistungen

Dieser Abschnitt gibt einen abschließenden Überblick über die Ergebnisse derjenigen Fragen des Fragebogens, die inhaltlich der Hypothese V zugeordnet sind:

- Hypothese V: Banken sind mit ihren Dienstleistungen derzeit nicht optimal positioniert, um Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses begleiten zu können.

Anschließend werden die Ergebnisse im Hinblick auf die Hypothese V analysiert und bewertet. Dabei wird geklärt, ob die Banken mit ihrer derzeitigen Produkt- und Dienstleistungsstruktur optimal positioniert sind, um wie beabsichtigt, Unternehmen intensiver während des gesamten Investitionsprozesses begleiten zu können.

Zusammenfassung

Damit Banken KMU innerhalb des gesamten Investitionsprozesses begleiten können, ist aus Unternehmenssicht sowohl branchenspezifisches als auch unternehmensspezifisches Expertenwissen wichtigste Voraussetzung. In diesem Zusammenhang ist auch eine vertrauensvolle und zuverlässige Geschäftsbeziehung notwendig. Mehr als jedes zehnte Unternehmen kann sich jedoch nicht vorstellen, die Bank als umfassenden Partner innerhalb des Investitionsprozesses zu akzeptieren. Dieser Anteil der skeptischen Unternehmen steigt mit zunehmender Unternehmensgröße an.

Das Expertenwissen der Banken wird von fast jedem viertem Unternehmen bemängelt. Gravierendere Schwächen werden von den Unternehmen auf Bankseite zudem im Bereich der Bürokratie bei der Kapitalbeschaffung sowie bei der Kreditbesicherung gesehen. Die Kreditbesicherung wird von den kleineren der befragten Unternehmen tendenziell stärker kritisiert. Die Hauptbanken schneiden insgesamt besser ab als die Nebenbanken. Mangelndes Expertenwissen bestätigt sich auch beim Blick auf die Stärken der Banken. Hier spielt es im Gegensatz zu anderen Stärken nur eine untergeordnete Rolle. Auch bei der direkten Beurteilung des Expertenwissens sowie der Beratungsqualität erhalten die Banken nur mittelmäßige Beurteilungen. Ebenso schneiden hier die Hauptbanken besser ab als die Nebenbanken. Die größeren der befragten Unternehmen werten eher im Sinne der

Banken als die kleineren Unternehmen. Besonders schlecht benotet das Nahrungs- und Genußmittelgewerbe das Expertenwissen und die Beratungsqualität der Banken.

Kernkompetenzen der Banken aus Sicht der KMU liegen klar im Bereich der Finanzmittelgewährung. Aspekte, die eher die frühen Phasen des Investitionsprozesses betreffen, spielen im Dienstleistungsangebot der Banken nur eine untergeordnete Rolle. Im Gegensatz zu den Banken verfügen andere Einrichtungen / Dienstleister wie beispielsweise Steuerberater / Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater über mehr Expertenwissen, beraten objektiver und kümmern sich mehr um die individuellen Belange der Betriebe. Trotz dieser kritischen Beurteilung der Banken, stufen KMU eine enge Zusammenarbeit mit den Banken als wichtig ein.

Interpretation

Die Ergebnisse im Rahmen der Hypothese V verdeutlichen, daß aus Unternehmenssicht Expertenwissen sowohl in Hinblick auf Branchen als auch im Hinblick auf das jeweilige individuelle Unternehmen als die wichtigste Voraussetzung erachtet wird, damit Banken Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses begleiten können. Doch gerade das Expertenwissen ist es, das von der Unternehmensseite als mangelhaft dargestellt wird. Auch der große Anteil von Unternehmen, der sich die intensive Begleitung im Investitionsprozeß durch eine Bank nicht vorstellen kann, bestätigt, daß die derzeitige Positionierung im Hinblick auf das Beabsichtigte nicht ausreicht. Das fehlende Expertenwissen bestätigt sich an vielen Punkten der Studie. Im Bereich der Stärken spielt es eine untergeordnete Rolle und wird seltener genannt als andere Stärken der Bank, und von Unternehmensseite erhalten die Banken in diesem Bereich nur mittelmäßige Noten. Große Unternehmen sind hinsichtlich dieser Absicht noch skeptischer. Dies liegt vor allem an der Tatsache, daß große Unternehmen mehr auf betriebsinternes Know How zurückgreifen können als kleinere³⁴⁷ und somit nicht die Notwendigkeit sehen, die Bank umfassender am Investitionsprozeß zu beteiligen. Das Ergebnis, daß kleinere Unternehmen das Expertenwissen und die Beratungsqualität der Banken grundsätzlich schlechter bewerten als die größeren der befragten Unternehmen, zeigt, daß Banken größere KMU umfangreicher betreuen und auch qualitativ besser beraten.

Das Nahrungs- und Genussmittelgewerbe bewertet das Expertenwissen im Hinblick auf ein frühzeitigeres Eintreten der Bank in den Investitionsprozeß als überdurchschnittlich

³⁴⁷ vgl. im Anhang Tabelle 9.1 und 9.2 (Frage 9)

wichtig und kritisiert gleichzeitig die Qualität des Expertenwissens der Banken am deutlichsten. Dies läßt auf umfangreiche Beratungsdefizite in diesem Bereich schließen. Trotz dieser kritischen Beurteilung der Bank halten KMU eine enge Zusammenarbeit für wichtig. Diese positive Einschätzung steigt mit zunehmender Problematik bei der Kreditbeschaffung. Aus diesem Ergebnis kann gefolgert werden, daß in diesem Bereich Geschäftspotential für Banken vorhanden ist. Fraglich scheint jedoch, ob Banken gerade auf diese Unternehmen ihren Hauptfokus setzen wollen. Vermutlich handelt es sich dabei nämlich eher um Unternehmen mit einem schlechteren Bonitätsrating.

Die Ausführungen im Rahmen der Hypothese V haben gezeigt, daß die derzeitige Aufstellung bzw. Positionierung der Bank keineswegs ausreicht, um das beabsichtigte Ziel, die Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses zu begleiten, zu erreichen. Derzeit überwiegt auf Unternehmensseite die Skepsis, die Bank als gleichwertigen Partner zu akzeptieren.

6.1.6 Ergebnisübersicht aller fünf Hypothesen und abschließende Schlußfolgerungen

Tabelle 50 faßt alle Ergebnisse gegliedert nach den einzelnen fünf Hypothesen zusammen. Dabei können die Ergebnisse lediglich stichpunktartig wiedergegeben werden. Zu einer vollständigen Interpretation müssen auch die Zusammenhänge zwischen den Hypothesen berücksichtigt werden, die aus der Tabelle nicht hervorgehen können.

Die Ergebnisse der empirischen Studie haben gezeigt, daß sowohl auf Seite der Unternehmen als auch auf Seite der Banken Unzulänglichkeiten im Hinblick auf die Schaffung von Interessenkonvergenz bei der Kreditvergabe durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit während des gesamten Investitionsprozesses bestehen. Um eine Reduzierung im Optimalfall sogar eine Vermeidung dieser Unzulänglichkeiten zu erzielen, bedarf es grundlegender Änderungen auf Unternehmens- sowie Bankseite.

Voraussetzung, daß die Bank KMU während des Investitionsprozesses intensiver begleiten kann, ist eine dafür vorhandene Bereitschaft auf Unternehmensseite. Ein Unternehmen muß das umfassendere Begleiten als positiv empfinden. Dies wird vor allem dann der Fall sein, wenn beispielsweise die Kreditvergabebereitschaft der Banken steigen würde und / oder den Unternehmen andere Vorteile entstehen würden. Hauptvoraussetzung auf Unternehmensebene ist die umfangreiche Offenlegung von Betriebsinterna. Nur basierend auf einer umfangreichen Datenbasis an Informationen kann das jeweilige Kreditinstitut bedarfsgerechte Kreditstrukturen anbieten.

Tabelle 50 eS: Übersicht über die Ergebnisse systematisiert nach Hypothesen

Hypothese I: Die Durchführung des Investitionsprozesses auf Unternehmensseite weist Mängel auf.
? Auf Unternehmensseite bestehen erhebliche Mängel im Bereich einer systematischen Investitionsplanung.
? Die Mängel in der Investitionsplanung sind umso größer, je kleiner das Unternehmen ist.
Hypothese II: Banken treten zu spät in den Investitionsprozeß ein, um Unternehmen während des Investitionsprozesses intensiver begleiten zu können und spielen in Bezug auf andere Einrichtungen eine untergeordnete Rolle in der Investitionsplanung.
? Banken treten überwiegend in der Realisierungsphase erstmals in den Investitionsprozeß ein.
? Unternehmen greifen im Investitionsprozeß vermehrt auch betriebsinternes Know How zurück.
? In den Phasen der Willensbildung (Anregungs-, Such-, und Beurteilungs- / Entscheidungsphase) spielen eher andere unternehmensexterne Einrichtungen wie beispielsweise Steuerberater / Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater eine Rolle.
Hypothese III: Die derzeitige Kreditbereitschaft der Banken ist schlecht.
? Die Kreditbereitschaft der Banken im Firmenkundengeschäft im KMU-Bereich ist nicht so schlecht wie häufig in den Medien und von einzelnen Unternehmen dargestellt.
? Pauschale Beurteilungen einer nachlassenden Kreditbereitschaft auf Unternehmensseite sind häufig subjektiv behaftet.
? Auf Bankseite ist eine mangelnde Transparenz hinsichtlich der Offenlegung der Ablehnungsgründe festzustellen.
? Die Problematik bei der Kreditvergabe führt im Ergebnis zu einer großen Cross-Selling-Bereitschaft auf Unternehmensseite.
Hypothese IV: KMU wissen nicht, wie die Banken denken, und haben kein Verständnis für ihr Vorgehen. Banken werden nicht wie gewollt wahrgenommen.
? KMU betrachten Banken durch die Bereitstellung finanzieller Mittel überwiegend als Befähiger einer Investition.
? Kernkompetenzen der Banken liegen im Bereich der Kreditvergabe, weniger im Bereich des Expertenwissens.
? KMU können sich Banken grundsätzlich nicht als umfassenden Partner im Investitionsprozeß vorstellen und sehen auch keine Notwendigkeit darin.
? Vorteile bezüglich einer umfassenden Begleitung durch Banken während des Investitionsprozesses werden von den Unternehmen dennoch im Bereich einer erhöhten Finanzierungssicherheit oder eines Informationsgewinns durch eine zusätzliche Sichtweise bezüglich von Investitionsprojekten gesehen.
Hypothese V: Banken sind mit ihren Dienstleistungen derzeit nicht optimal positioniert, um Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses begleiten zu können.
? Das Expertenwissen der Banken sowohl hinsichtlich einzelner Branchen als auch auf individuelle Unternehmen bezogen ist nicht ausreichend, um Unternehmen umfassend innerhalb des Investitionsprozesses begleiten zu können.
? Das vorhandene Expertenwissen sowohl im Bereich der jeweiligen Branchen als auch unternehmensspezifisch ist Grundvoraussetzung für eine intensivere Begleitung der Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses durch Banken.
? Vor allem das Nahrungs- und Genussmittelgewerbe bewertet das Expertenwissen der Bank als mangelhaft.
? Stärken-Schwächenanalysen, die von Banken gemeinsam mit dem Unternehmen erarbeitet werden, sind für Banken ein geeignetes Mittel, Expertenwissen aufzubauen, und fördern die Bereitschaft der Unternehmen, die Bank eher als umfassenden Partner zu akzeptieren.
? weitere Probleme, wie die Erbringung aufwendiger Sicherheitsleistungen, werden überwiegend von kleineren KMU geäußert.
? Viele KMU, insbesondere die größeren, können sich eine umfassende Begleitung durch Banken während des Investitionsprozesses nicht vorstellen.
? Banken beraten größere KMU umfangreicher und qualitativ besser als kleinere Unternehmen.

Anknüpfungspunkt dieser umfangreichen Informationsbeschaffung durch die Bank kann die Durchführung eines Bonitätsratings sein. So spricht die Deutsche Bank innerhalb der Atmosphäre des „Rating-Dialogs“ zwischen Kunde und Bank von einer deutlich höheren Bereitschaft der Kunden, ihre Unternehmensinterna systematisch und detailliert offen zu legen.³⁴⁸ Die Bereitschaft zur Transparenz setzt wiederum Vertrauen zwischen Unternehmen und Bank voraus. Vertrauen wird immer dann vorhanden sein, wenn ein Unternehmen rückblickend zufrieden mit der Leistung der Bank war.

Ein effizienterer Investitionsprozeß setzt auf Bankseite voraus, daß ein möglicher Investitionsbedarf eines Unternehmers bereits frühzeitig erkannt wird. Als Informationsquellen können allgemeine Informationen, Gespräche mit Kunden, die Analyse von Jahresabschlußinformationen im Rahmen eines Branchen- und Zeitvergleichs sowie die Auswertung der Unternehmensplanung dienen. Die Bedeutung von Kennzahlen im Rahmen der Jahresabschlußanalyse soll jedoch nicht überschätzt werden, da individuelle Kundengespräche unter Umständen weitergehende und genauere Informationen liefern können. Probleme bei der Analyse der Jahresabschlußdaten ergeben sich häufig aufgrund von veraltetem Zahlenmaterial. Neben dieser recht pragmatischen Beurteilung eines Unternehmens durch die Bank anhand reinen Zahlenmaterials sollte eine notwendige Voraussetzung für die intensive Begleitung der Unternehmen durch die Bank innerhalb des Investitionsprozesses sein, Dienstleistungen und Produkte anzubieten, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Um darüber hinaus die Situation eines Unternehmens beurteilen zu können, sind detaillierte Branchen- und Marktkenntnisse erforderlich. Ausreichende Kenntnisse über die individuelle betriebliche Situation sollten ebenfalls in die Beurteilung der Kunden einfließen. Dabei kommt der Firmenkundenbetreuung als Bindeglied zwischen Unternehmen und Bank besondere Bedeutung zu. Durch diese kann das bereits oben genannte Vertrauensverhältnis gefestigt bzw. überhaupt erst aufgebaut werden. Entscheidend dabei ist vor allem auch, daß auf Bankseite ebenfalls mehr Transparenz gegenüber dem Unternehmen eingebracht wird. Nur wenn bestimmte Beurteilungen und daraus resultierende Entscheidungen plausibel offengelegt werden, kann das notwendige Vertrauensverhältnis entstehen. Schwerpunkte sollten dabei insbesondere auf die Funktionsweise des Bankgeschäfts gelegt werden. Nur wenn die Unternehmen wissen, aus welchen betriebswirtschaftlichen Gründen beispielsweise ein Kreditengagement seitens der Bank abgelehnt wird, kann die Ansicht

³⁴⁸ vgl. Schönebeck 2002, S. 5

reiner Willkür bei der Entscheidungsfindung einer fundierten und akzeptablen Erklärung weichen. Diese würde im Ergebnis zu mehr Akzeptanz auf Unternehmensseite führen und Banken würden eher als Partner und nicht als Gegner gesehen werden.

Das derzeitige Verhältnis zwischen KMU und Banken ist zweifelsohne negativ belastet. Offensichtlich herrscht ein großes Kommunikationsproblem zwischen KMU und Banken vor. So spricht M. Mendel, Mitglied des Konzernvorstandes der HypoVereinsbank, von einem autistischen Kommunikationsverhalten und einem sich Verstecken hinter hohen Mauern.³⁴⁹ Die Verschlechterung der Kreditkonditionen von KMU liegt nach Unternehmensaussagen eher an der schlechten Ertragslage der Banken oder an den mit Basel II³⁵⁰ verbundenen Veränderungen des Kreditgeschäfts als an der Verschlechterung der eigenen wirtschaftlichen Lage. Dies verdeutlicht das fehlende unternehmerische Verständnis für die Bankseite.

Die im Rahmen dieser Arbeit dargestellten veränderten Rahmenbedingungen haben gezeigt, daß die Veränderungen im Bereich der mittel und langfristigen Investitionsfinanzierung notwendig sind und nicht aufgrund von Willkür auf Bankseite vorgenommen werden. Weiterhin zeigen die dargestellten Anpassungsstrategien der Banken, daß die Bankseite bereits begonnen hat, auf die veränderten Rahmenbedingungen zu reagieren. Darunter ist keine einmalige Aktion, sondern ein lang andauernder Prozeß über mehrere Jahre zu verstehen. Bisher ist es den Banken jedoch noch nicht gelungen, die Einstellung auf Unternehmensseite in Form von Verständnis für die notwendigen Veränderungen positiv zu beeinflussen. Daher sollten mögliche Lösungsansätze darauf abzielen, dieses Verständnis zu erzeugen. Die bilaterale Anpassungsstrategie des Investitionsprozesses kann zu einem intensiven Dialog zwischen Unternehmen und Bank führen mit dem Ergebnis einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Nachfolgend sind nun Lösungsansätze sowohl auf Unternehmens- als auch Bankseite dargestellt.

6.2 Lösungsansätze zur Optimierung des Investitionsprozesses

Die im Rahmen dieses Abschnitts dargestellten Lösungsansätze sind durch zahlreiche persönliche Gespräche mit bankeninternen und bankenexternen Personen (insbesondere Unternehmensberater, Steuerberater / Wirtschaftsprüfer) im Hinblick auf ihre Durchsetzbarkeit und Praxisnähe diskutiert worden. Aufgrund der dargestellten

³⁴⁹ vgl. Finance-Studie 2003, S.26

³⁵⁰ vgl. hierzu Abschnitt 3.2.4.1

unterschiedlichen Rahmenbedingungen, die Banken und Unternehmen beeinflussen, kann die Schaffung von Interessenkonvergenz als Ziel der Optimierung des Investitionsprozesses nicht ausschließlich durch eine Einzelmaßnahme erreicht werden. Vielmehr sind zur Lösung der Probleme zahlreiche Einzelmaßnahmen im Rahmen eines Gesamtkonzeptes notwendig, die in Kombination der Einzelwirkungen das erzielte Gesamtergebnis erbringen können. Dabei sind die Maßnahmen als mehrjähriger Anpassungsprozeß zu verstehen und nicht als einmalige operative Umsetzung. Nachfolgende Abschnitte stellen jeweils eine mögliche Lösungsvariante im Rahmen dieses Gesamtkonzeptes vor. Abschließend erfolgt eine Übersicht, die zusammenfassend die positiven Aspekte der Einzelmaßnahmen hervorhebt und ihre Rolle im Hinblick auf das Gesamtkonzept bewertet.

6.2.1 Lösungsansätze auf KMU-Seite

6.2.1.1 Verbesserung der Transparenz

Aufgrund des strukturellen Wandels des Bankensektors wird es in Zukunft für Unternehmen, die auf Fremdkapital angewiesen sind, notwendig sein, eine offene und transparente Unternehmenspolitik gegenüber den Kreditinstituten zu betreiben. Derzeit ist dies auf Unternehmensseite häufig nicht gewollt und mit der Angst einer zu großen Einflußnahme der Bank auf die unternehmerische Geschäftspolitik verbunden, wie die durchgeführte Studie gezeigt hat. Im Rahmen einer partnerschaftlichen Beziehung zwischen Unternehmen und Bank muß Transparenz und gegenseitige, umfangreiche Kommunikation im Mittelpunkt beider Parteien stehen. Dabei ist anzumerken, daß Transparenz als Ergebnis eines fortlaufenden Prozesses zu verstehen ist. Selbstverständlich wird sie auf Unternehmensseite im Rahmen der regulatorischen Veränderungen zwangsweise erhöht werden müssen. Dennoch sollte die Notwendigkeit der Transparenz durch die Unternehmen als ein geeignetes Mittel zur Erhöhung der Kreditvergabewahrscheinlichkeit betrachtet werden. Mit einer intensiven Begleitung während des Investitionsprozesses erfährt die Bank bereits frühzeitig von künftigem Investitionsbedarf im Unternehmen und kann so dem Unternehmen Ratschläge und Hilfestellungen geben. Um das für die Transparenz notwendige Vertrauen aufzubauen, muß jedoch eine der Parteien den Beginn einer offenen Kommunikation wagen. Banken müssen in Zukunft aktiv auf ihre Kunden zugehen und ihnen die Notwendigkeit der Transparenz und vor allem die damit für das jeweilige Unternehmen verbundenen Vorteile

plausibel erklären. Diese Chance auf eine Verbesserung der Zusammenarbeit müssen Unternehmen annehmen und den Prozeß der Transparenz weiterführen.

6.2.1.2 Notwendigkeit der Betrachtung der Bank als umfassenden, gleichwertigen Partner

Um die notwendige Transparenz auf Unternehmensseite zu gewährleisten ist es erforderlich, die Bank nicht gemäß der klassischen Sichtweise eines ausschließlichen Kreditgebers und Investitionsbefähigers zu sehen, sondern als gleichwertigen, partnerschaftlichen Dienstleister. Dieser Dienstleister bietet bereits derzeit und in Zukunft noch umfangreicher, neben dem reinen Kreditgeschäft, welches zweifelsohne auch künftig Kerngeschäft der Banken bleiben wird, auch Beratungsleistungen und nützliche Dienste an, die Divergenzen zwischen Unternehmen und Bank im Kreditgeschäft durchaus minimieren, im Optimalfall sogar beseitigen können. Selbstverständlich steht die Bank derzeit erst am Anfang einer Erweiterung der Servicefunktionen wie beispielsweise Beratungsleistungen rund um das Thema Kredit. Trotzdem wissen nur wenige Unternehmen, daß Banken bereits jetzt mehr können, als die reine Vergabe von Krediten. Dieses veränderte Denken auf Unternehmensseite zu erzeugen, daß heißt, die Wahrnehmung der Banken als umfassenden Partner, muß mit höchster Priorität auf Bankseite verfolgt werden. Selbstverständlich setzt die Bereitstellung von Dienstleistungen durch die Bank voraus, daß diese angemessen durch die Unternehmen honoriert werden. So wie sich jeder Steuerberater ein Buchhaltungsmandat regelmäßig vergüten läßt, oder ein Unternehmensberater sein Honorar erhält, so muß auch die Bank für eine Beratungsfunktion rund um das Thema Investitionsfinanzierung angemessen entlohnt werden. Die Vorteile, nicht nur finanzieller Art, einer engen Zusammenarbeit mit den Banken dürften in Zukunft bei weitem den finanziellen Aufwand für die Inanspruchnahme von Serviceleistungen der Bank durch das entsprechende Unternehmen übersteigen, sodaß den Unternehmen hierdurch ein Mehrwert entsteht. Dies ist derzeit auch in anderen Bereichen der Fall. So führt in der Regel das zu entrichtende Honorar für einen kompetenten Steuerberater im Rahmen eines Buchhaltungsmandats zu einer wertmäßig höheren Einsparung der zu entrichtenden Steuern. Auch die wertmäßigen unternehmerischen Erfolge durch die Umsetzung bestimmter Konzepte erfolgreicher Unternehmensberater übersteigen in der überwiegenden Zahl der Fälle die für den Unternehmensberater zu entrichtende Vergütung. Andernfalls würden solche Dienstleistungen am Markt nicht nachgefragt werden.

6.2.1.3 Notwendigkeit eines Investitionsmanagementsystems

Durch die empirische Studie sind erhebliche Mängel innerhalb der Investitionsplanung identifiziert worden. Diese könnten durch die Einführung eines Investitionsmanagementsystems verringert werden. Für die Notwendigkeit eines wert- bzw. risikoorientierten Investitionsmanagement auf Unternehmensseite sprechen mehrere Gründe:³⁵¹

- Investitionen beeinflussen in der Regel die zukünftige Unternehmensentwicklung.
- Investitionen in immaterielle Vermögenswerte dominieren mehr und mehr die Wirtschaftstätigkeit in den Industriestaaten.
- Wertorientierte Unternehmen müssen den Zusammenhang zwischen Investition und dem Unternehmenswert einschätzen und steuern können.
- Aufgrund veränderter Rahmenbedingungen innerhalb des Kreditgeschäfts unterliegt die Finanzierung von Investitionen engeren Grenzen, so daß die Realisierung von Investitionen immer schwieriger wird.

Aus diesen Gründen lassen sich Anforderungen an das Investitionsmanagementsystem herleiten. Da Investitionen, insbesondere Wachstums- und Rationalisierungsinvestitionen, die künftige Unternehmensentwicklung beeinflussen, hängt die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens stark vom Investitionserfolg ab. Da Investitionsentscheidungen häufig unter Ungewißheit getroffen werden, erfordert ein modernes Investitionsmanagementsystem eine strategische Standortbestimmung sowie eine detaillierte SWOT-Analyse.³⁵² Darüber hinaus sollte das Investitionsmanagement beurteilen können, inwieweit eine Investition wertsteigernd oder wertvernichtend ist. Somit muß sich das Investitionsmanagementsystem dem Shareholder-Value-Konzept unterordnen. Die veränderten Rahmenbedingungen auf Bankebene führen zunehmend zu einer Verzahnung von Investition sowie deren Finanzierung. So hängt die Durchführbarkeit von fremdfinanzierten Investitionen entscheidend von der Beurteilung der Managementqualität, der finanziellen Situation des Unternehmens, der spezifischen Wettbewerbs- und Risikosituation sowie des Investitionsmanagements ab.

³⁵¹ vgl. Kunze 2002, S. 3

³⁵² SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken). Die SWOT Analyse beinhaltet auch eine Umfeldanalyse, eine Analyse der Erfolgsfaktoren sowie der Investitionsrisiken.

Ziel eines Unternehmens sollte sein, Investitionsentscheidungen, die eine Fremdfinanzierung durch die Bank erfordern, nachvollziehbar zu treffen sowie diese klar, exakt begründet und in sachgerechter Form an die Bank zu kommunizieren. Ein Investitionsmanagementsystem hilft dem Unternehmen dieses Ziel zu erreichen.

6.2.1.4 Finanzplanung als strategische Managementaufgabe

Die geringen EK-Quoten deutscher KMU³⁵³ wirken sich in zweifacher Hinsicht negativ aus: Zum einen führen sie zu einer erhöhten Krisenanfälligkeit gerade in Zeiten wirtschaftlich schwacher Rahmenbedingungen, da Verluste nicht ausgeglichen werden können, zum anderen schränken sie erheblich den Fremdfinanzierungsspielraum ein. Natürlich wirkt sich auch das regulatorische Umfeld auf das Kreditvergabeverhalten der Banken aus. Die risikoadäquate Preissetzung für Kredite durch Banken bewirkt, daß sich die relativen Preise der Finanzierungsalternativen verändern. Eine Verteuerung eines risikoreichen Kredites bedeutet, daß für das entsprechende Unternehmen andere Finanzierungsalternativen relativ günstiger werden. Daneben werden risikoadäquate Preise zu einer Annäherung der Preise von Krediten und Kapitalmarktprodukten führen,³⁵⁴ was bereits bei der Durchführung von Verbriefungen deutlich wird. Insgesamt wird es in Zukunft für KMU nicht ausreichen, die Finanzierungsstruktur lediglich nach steuerlichen Gesichtspunkten zu optimieren. Durch die zunehmende Komplexität auf der einen Seite und der damit verbundenen höheren Flexibilität auf der anderen Seite, wird die Finanzplanung zur strategischen Managementaufgabe. Insgesamt sollten auf Unternehmensseite Planungs- und Controllinginstrumente verbessert und konsequenter genutzt werden.

6.2.2 Lösungsansätze auf Bankseite

6.2.2.1 Definition einer einheitlichen Strategie, Philosophie

Wenn eine Bank als Partner der KMU anerkannt werden will, ist es erforderlich, diese Absicht in die Bankstrategie einzubinden. Eine KMU-Strategie im Rahmen einer Unternehmensstrategie muß durch die Mitarbeiter auch gelebt werden, damit die Wahrnehmung auf Seite der Zielgruppe (KMU) in Einklang mit den Absichten der Bank steht. Eine Strategie, die im Ergebnis die Förderung von KMU erzielen will, erfordert ein

³⁵³ vgl. Abschnitt 3.1.1.4

³⁵⁴ vgl. Bundesverband deutscher Banken 2003, S. 17

Bekenntnis zu einer einheitlichen Positionierung. Dazu bedarf es mehr, als einer reinen Formulierung, „man wolle KMU fördern“. Diese Formulierung erweckt auf Unternehmensseite mittlerweile eher Argwohn und Skepsis, da so viele Interessengruppen aus Politik und Wirtschaft immer wieder auf die besondere Problematik dieses Unternehmenssegments verweisen. Daher sollte eine KMU-Strategie durch die Konzernzentrale für einen unternehmensweiten Geltungsbereich einheitlich, einprägsam und prägnant festgelegt werden. Notwendig ist, daß die KMU-Strategie auch auf untergeordnete Organisationsstrukturen abstrahlt. Weiterhin ist es erforderlich im Rahmen einer KMU-Strategie konkrete Einzelmaßnahmen zu formulieren. So müssen Strategien, die das KMU-Kundensegment fördern wollen bzw. eine Fokussierung auf KMU beabsichtigen, auch konkrete Einzelmaßnahmen enthalten, wie das Beabsichtigte erreicht werden soll. Fehlt diese Konkretisierung, kann keine einheitliche verbesserte Wahrnehmung der Bank auf Unternehmensseite erzielt werden.

6.2.2.2 Sensibilisierung der Firmenkundenbetreuung für die Problematik

Der Firmenkundenbetreuung kommt als Bindeglied zwischen Unternehmen und Bank eine zentrale Rolle hinsichtlich der Absicht der Bank, die Unternehmen intensiver während des gesamten Investitionsprozesses zu begleiten, zu. Entscheidend für den Erfolg dieser KMU-Strategie ist, daß sich die Firmenkundenbetreuung in einem ersten Schritt damit auseinandersetzt, sich anschließend damit identifiziert und diese dann in der Praxis durchsetzt. Erfahrungswerte aus der Vergangenheit zeigen, daß durch eine Vielzahl von neuen Produkten, Dienstleistungen, Konzepten oder Strategien die Firmenkundenbetreuung sich diejenigen heraussucht, die sie in ihren Augen für ihre Kundenstruktur am geeignetsten erachtet und deren Umsetzung es vor allem des geringsten Zeitaufwands bedarf. Dies bedeutet jedoch keineswegs, daß das Ergebnis zielführend ist. Vielmehr ist es somit im Rahmen einer KMU-Strategie erforderlich, dies nicht nur als Absicht zu formulieren, sondern unternehmensweit auf alle Hierarchieebenen zu übertragen. Im einzelnen muß die Firmenkundenbetreuung für die Problematik des Investitionsprozesses als Ausgangspunkt künftigen Kreditbedarfs und damit verbundene Geschäfte für die Bank, beispielsweise durch Seminare / Schulungen sensibilisiert werden. Weiterhin muß der Erfolg bzw. Mißerfolg solcher Sensibilisierungsmaßnahmen meßbar sein. Das bedeutet, daß die Leistung der Firmenkundenbetreuung absolut und im Hinblick auf die Bindung des Unternehmenskunden überprüft werden muß.

6.2.2.3 Aufbau von Expertenwissen

Branchen- und unternehmensspezifisches Know How der Banken ist im Rahmen der durchgeführten Studie bemängelt und zugleich als wichtige Voraussetzung für die Akzeptanz der Bank als umfassender Partner innerhalb des gesamten Investitionsprozesses identifiziert worden. Auf Unternehmensseite besteht der Kontakt zur Bank grundsätzlich über den Firmenkundenbetreuer sowie Spezialisten einzelner Themengebiete. Dies läßt zwei Schlüsse zu: Entweder das Expertenwissen der Firmenkundenbetreuer bzw. Spezialisten ist tatsächlich schlecht oder es wird auf Unternehmensseite als nicht ausreichend empfunden und damit als schlecht bewertet. In beiden Fällen müßte im Rahmen weiterer Untersuchungen geklärt werden, was die Unternehmen konkret in diesem Bereich von der Firmenkundenbetreuung erwarten. Dabei sollte insbesondere die Frage geklärt werden, ob von der Firmenkundenbetreuung dasselbe Wissensniveau wie das des Unternehmensinhabers über das Unternehmen sowie die Branche erwartet wird, oder ob darunter eher ein zielführendes, prozeßorientiertes und zugleich die individuellen Belange des jeweiligen Unternehmens berücksichtigendes Denken verstanden wird. Grundsätzlich ist davon auszugehen, daß der Unternehmer von der Firmenkundenbetreuung erwartet, daß sie dem Unternehmen für ein gegebenes Problem eine entsprechende Lösung anbietet. Eine umfassende Begleitung während des gesamten Investitionsprozesses setzt jedoch voraus, daß die Firmenkundenbetreuung mit dem Unternehmen gemeinsam künftigen Investitionsbedarf frühzeitig erkennt und die Bereitstellung von notwendigem Fremdkapital gewährleistet. Dieser beschriebene Prozeß kann nur erreicht werden, wenn die Firmenkundenbetreuung als Partner auf Unternehmensseite akzeptiert wird. Voraussetzung dafür ist, daß er die Branche und das individuelle Unternehmen ausreichend kennt und die Notwendigkeit einer Investition erkennt. Dieser Zustand impliziert jedoch nicht, daß der Unternehmer mit der Investitionsentscheidung immer richtig liegt. Die Firmenkundenbetreuung sollte vielmehr in der Lage sein, aus einer objektiven Sicht eines Dritten zu beurteilen, ob die Durchführung einer Investition mit der dazugehörigen Finanzierung sinnvoll ist oder nicht. Dabei sollte die Bankseite durch die Unternehmen nicht als Schiedsrichter über ein ja oder nein hinsichtlich der Durchführung eines Investitionsprojektes betrachtet werden, sondern als unabhängiger Partner, der die unternehmerische Absicht noch einmal hinterfragt.

6.2.2.4 Der Firmenkundenbetreuer als Relationship Manager

Ein Konzept zur intensiven Begleitung der Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses, welches an die Firmenkundenbetreuer herangetragen wird, würde

derzeit aufgrund der kritischen Ressource Zeit keine Anwendung finden, da ein direkter Erfolg finanzieller Natur für die Bank zunächst nicht sichtbar ist und damit dem Konzept nicht die notwendige Priorität gegeben werden würde. Bankinterne Studien belegen, daß die tatsächliche Zeit des Firmenkundenbetreuers beim Kunden lediglich zwischen 8 % und 10 % beträgt. Die übrige Zeit ist insbesondere notwendig für:

- ? Kontaktabbau, Terminierung von Gesprächen
- ? An- / Abfahrts- / Reisezeiten
- ? Gesprächsvorbereitung
- ? Gesprächsnachbereitung
- ? Tagesgeschäft (Probleme der Kunden)
- ? Systempflege
- ? sonstige administrative Aufgaben.

Dem Firmenkundenbetreuer kommt hinsichtlich der Kundenbindung an die Bank eine besondere Rolle zu. Um eine Steigerung der Beratungsintensität zu erzielen, sollte der Firmenkundenbetreuer von administrativen Arbeiten befreit werden. Der Einsatz der Firmenkundenbetreuer für diese Tätigkeit ist eine Verschwendung der Know How-Ressource. Kritiker behaupten, die Entkopplung der administrativen von den rein vertrieblichen Arbeiten führe zu Reibungsverlusten und Kommunikationsproblemen. Dazu ist anzumerken, daß hier nicht von einer Erhöhung der effektiven Zeit beim Unternehmen von derzeit 8 % auf 100 % gesprochen wird. Diese Vorstellung ist realitätsfern und unsinnig. Kundengespräche müssen ausgewertet und beurteilt werden. Die Fahr- und Reisezeiten können ebenfalls nicht verkürzt werden. Bereits eine Verdopplung der effektiven Zeit beim Kunden von derzeit 8 % auf mögliche 16 % könnte für die Firmenkundenbetreuer notwendige Freiräume schaffen. Dabei geht es aus wissenschaftlicher Sicht nicht darum, Kosten einzusparen, welches unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten für die Bank jedoch lohnenswert scheint, sondern vielmehr um den sinnvollen Einsatz der gerade in wirtschaftlich schwachen Zeiten knappen Ressource Humankapital. Innerhalb dieses Konzepts könnten je ein Firmenkundenbetreuer sowie ein Assistent zusammenarbeiten. Der Assistent würde dabei als Bindeglied zwischen Firmenkundenbetreuer und Bankexperte / -spezialist dienen. Der Firmenkundenbetreuer müßte innerhalb dieses Modells im Mittelpunkt des Interesses stehen und über ein Team von Experten verfügen.

Im Falle eines zeitlichen Gewinns müßten die sich für den Firmenkundenbetreuer ergebenden Freiräume mit Inhalten gefüllt werden. Diese Freiräume sollten dann explizit für die Kundenbindung sowie die Generierung von Werten für die Bank genutzt werden. Durch eine höhere Betreuungsintensität mit mehr Zeit beim Kunden entsteht eine vertrauensvollere Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Bank. Dies ist Grundvoraussetzung für ein besseres Kennenlernen des Unternehmens und führt im Ergebnis zu höherem Expertenwissen.

6.2.2.5 Investitionsplanung als Dienstleistungen der Banken

Die durchgeführte Analyse zum Investitionsprozeß hat gezeigt, daß die Bank in den frühen Phasen des Investitionsprozesses der Investitionsplanung im Vergleich zu anderen Dienstleistern eine untergeordnete Rolle spielt. Gleichzeitig ist jedoch das Ziel durch eine größere Präsenz innerhalb dieser frühen Phasen der Willensbildung dem Unternehmen einen Mehrwert zu bieten, der zu einer verstärkten Kundenbindung führt und eine partnerschaftliche, auf Vertrauen basierende Zusammenarbeit ermöglicht. Ein Ansatzpunkt wären die Schwachpunkte der Unternehmen. Diese liegen, wie durch die Studie nachgewiesen, in einer mangelhaften Investitionsplanung, insbesondere im mangelhaften Einsatz bestimmter Investitionsplanungstools wie beispielsweise Szenariosimulation, Stärken-Schwächenanalyse oder dem Einsatz von Investitionsrechenverfahren.³⁵⁵ Da in diesen Bereichen die größten selbst eingestandenen Defizite auf Unternehmensseite liegen, ist der Mehrwert im Falle einer Bereitstellung nützlicher Tools durch die Bank für die Unternehmen herausragend und garantiert. So sollten durch die Zentrale zunächst einfache, praktikable und standardisierte Investitionsplanungstools entwickelt werden. Modelle zur Berechnung der Vorteilhaftigkeit einer Investition durch Einsatz bestimmter Investitionsrechenverfahren sind einfach, kostengünstig und innerhalb kurzer Zeit über graphische Eingabemasken in ansprechender Form erstellbar. Für eine Szenarioanalyse, die den Erfolg / Mißerfolg einer Investition unter schlechten, mittleren und optimalen Rahmenbedingungen bewertet, sind zunächst einfach strukturierte Checklisten ausreichend. Ebenso kann eine Stärken-Schwächenanalyse unter Zuhilfenahme bestimmter zuvor strukturierter Arbeitsmappen durchgeführt werden. Diese Arbeitsinstrumente müssen durch die Zentrale der Firmenkundenbetreuung zur Verfügung gestellt werden, die den Einsatz in einer gemeinsamen Diskussion mit dem Unternehmen

³⁵⁵ vgl. Tabelle 31

durchsetzen. Durch diese tiefgehenden Gespräche entstehen sowohl für die Unternehmensseite als auch für die Bankseite Vertrauen und dadurch die notwendige Transparenz. So helfen die durch die gemeinsame Analyse zwischen Firmenkundenbetreuer und Unternehmen gewonnen Erkenntnisse beiden Parteien, die Notwendigkeit und den Erfolg der Investition besser beurteilen zu können und dem Firmenkundenbetreuer darüber hinaus das Geschäft seines Klienten besser verstehen zu können. Bezüglich der Investitionsplanungsdefizite auf Unternehmensseite wäre auch die Variante eines bankenübergreifenden Standards für Investitionsplanungstools innerhalb der jeweiligen Branchen des verarbeitenden Gewerbes denkbar. Dabei könnten die IHKs oder Dachverbände der einzelnen Branchen gemeinsam mit den Banken und Unternehmen bestimmte Investitionsplanungstools entwickeln und zur Anwendung bringen.

Eine weitere Alternative, die Aufbauorganisation betreffende Umsetzungsvariante dieses Lösungsansatzes, ist die Schaffung eines zentralen Bereichs mit dem Themenschwerpunkt Investitionsplanung. Diese Abteilung könnte die durch die Firmenkundenbetreuer bereitgestellten Daten aus den gemeinsamen Gesprächen mit dem Klienten auswerten und in aufbereiteter Form dem Firmenkundenbetreuer als Feedback für das Unternehmen bereitstellen. Der Vorteil dieser Variante ist die Entlastung des Firmenkundenbetreuers mit administrativen Aufgaben. Nachteile entstehen durch den Verlust an Informationen durch das Auftreten von Schnittstellen. An dieser Stelle wird deutlich, daß die einzelnen dargestellten Lösungsansätze im Zusammenhang aller gesehen werden müssen. So muß die Wahl der Know How-Erhöhung im Bereich Investitionsplanung, entweder durch

- ? Erhebung, Auswertung und aufbereitete Bereitstellung der Daten durch den Firmenkundenbetreuer, oder durch
- ? Erhebung der Daten durch den Firmenkundenbetreuer, Auswertung und aufbereitete Darstellung der Daten durch eine zentrale Abteilung

unter Berücksichtigung der zeitlichen Möglichkeiten des Firmenkundenbetreuers gesehen werden. Entscheidend dabei ist, daß der Firmenkundenbetreuer unabhängig vom organisatorischen Konzept die ablaufenden Prozesse versteht, um das zur Verfügung gestellte Know How nutzbar zu machen. Diese Dienstleistung müßte der Bankseite durch die Unternehmen entweder direkt vergütet werden oder könnte im Falle einer frühzeitigen Bindung an die entsprechende Bank indirekt in der anschließenden Investitionsfinanzierung Berücksichtigung finden.

Zusammenfassend wird festgestellt, daß aufgrund der vorhandenen Mängel auf Unternehmensseite das Anbieten von Dienstleistungen rund um die Investitionsplanung auf Interesse stoßen sollte, und so den notwendigen Dialog zwischen Unternehmen und Bank verbessern sollte.

6.2.2.6 Kooperationen mit Unternehmensberatern, Steuerberatern

Eine weitere Möglichkeit der Banken etwas gegen das von Unternehmensseite als mangelhaft bezeichnete Expertenwissen zu tun, könnte in der Zusammenarbeit mit Steuerberatern / Wirtschaftsprüfern oder Unternehmensberater liegen. Gerade die Zusammenarbeit mit Unternehmensberatern wird durch einige Banken bereits praktiziert. Trotzdem sind einige Banken von dieser engen Verflechtung abgerückt, da sie häufig mit Haftungsproblemen bei der Beratung von Mandaten verbunden ist. Ziel dieser Strategie, die in Form von Kooperationen ausgestaltet werden kann, ist nicht, den Unternehmensberater oder Wirtschaftsprüfer / Steuerberater durch die Bank zu ersetzen, sondern die derzeitigen, einzelnen, inhomogenen Investitionsprozeßbestandteile in der eigentlichen Investitionsplanung zusammenzuführen. Im Falle einer Kreditfinanzierung muß letztendlich immer die Bank als Kapitalgeber und / oder Kapitalvermittler in den Investitionsprozeß eingeschaltet werden. Besitzt die Bank das in den vorherigen Lösungsansätzen beschriebene Know How, welches direkt bereits zu einer größeren Bindung des Unternehmens an die Bank führt, könnte im Fall einer Kooperation ein Steuerberatungsbüro beispielsweise einen Mandanten frühzeitig auf eine Unterstützung in der Investitionsplanung durch Banken verweisen. Dies würde der Steuerberater natürlich nicht ohne einen finanziellen Anreiz tun. Doch gerade darin liegen auch die Probleme einer engen Verflechtung zwischen Unternehmensberatern bzw. Wirtschaftsprüfern / Steuerberatern und Banken: Eine enge Zusammenarbeit könnte zu einem Vertrauensverlust bestimmter Teilnehmer führen, da die von den Unternehmen wahrgenommene Objektivität im Rahmen bestimmter Beratungsleistungen verloren gehen könnte. Vor diesem Hintergrund sollte diese Strategie genau überdacht und Vor- und Nachteile abgewogen werden. Der Druck auf die Banken im Bereich Kooperationen kommt auch von der anderen Seite. So gehen große Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bereits dazu über, eigene Finanzierungsberatungen aufzubauen, um so für ihre Kunden Mehrwerte zu schaffen.

6.2.2.7 Standardisierung bestimmter Teile des Kreditgeschäfts

Die derzeitigen Veränderungen der Rahmenbedingungen für das Kreditgeschäft der Banken verdeutlichen, daß nicht jedes Unternehmen gleich behandelt werden kann und

auch gar nicht muß. Es ist davon auszugehen, daß die große Anzahl der Unternehmen, die den Banken Mängel hinsichtlich der bürokratischen und aufwendigen Kapitalbeschaffung testieren,³⁵⁶ eine Standardisierung bei der Kreditvergabe positiv annehmen werden. So sollte für diese Zielgruppe, die natürlich in weiteren Studien genauer identifiziert werden muß, über ein Finanzportal die Kapitalbeschaffung bei Erfüllung bestimmter Parameter selbstständig durchführbar sein. Zu den notwendigen Parametern müssen beispielsweise das Bonitätsrating, bisherige Kreditlinien und das beantragte Kreditvolumen zählen. Diese standardisierte Kreditvergabe kann im fortschrittlichen Fall, eine optimale Pflege der Datenbanksysteme mit umfangreichen Informationen über die Kunden vorausgesetzt, vollautomatisch ablaufen. Andernfalls müßten, wie derzeit teilweise bereits der Fall, die über ein Portal beantragten Kredite manuell weiter verarbeitet werden. Die Vorteile der Standardisierung liegen auf Unternehmensseite im Bereich der Zeit- und Kostenersparnis, auf Bankseite klar im Bereich der Kostenersparnis. Die Nachteile liegen in der geringen Kundenbindungskraft solcher Dienstleistungen und den damit verbundenen geringen Cross-Selling-Potentialen. Im Ergebnis sollte die Standardisierung bei der Kreditvergabe zwar Anwendung finden, jedoch für die Unternehmensseite ein Wahlrecht darstellen. Die Steuerung der Zielgruppen könnte dabei über Preisunterschiede zwischen standardisierten und beratungsintensiven Kreditengagements erfolgen.

6.2.2.8 Risiko- / ertragspotentialbezogene KMU-Strategie: Selektion auf bestimmte Adressen

Trotz des Aspektes der Standardisierung muß es zu einer Selektion bestimmter ausgewählter Kundensegmente kommen. Unternehmen mit unterschiedlich Ertrag versprechendem Potential unter Berücksichtigung der Risikoaspekte können langfristig nicht mit derselben Beratungsintensität gepflegt werden. Gerade das KMU-Segment erfordert aufgrund der großen Heterogenität der darin enthaltenen Unternehmen eine Differenzierung der Kunden in einzelne Segmente. Dies muß im Ergebnis nicht bedeuten, daß kleinere Unternehmen grundsätzlich schlechter betreut werden als große. Vielmehr ist es erforderlich, durch die Zentrale eines Kreditinstituts für die einzelnen KMU-Segmente unterschiedliche Strategien zu entwickeln. Diese Strategien dürfen nicht in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße durch die Zentrale vorgegeben werden, sondern müssen sich an den Marktbedürfnissen der Unternehmenskunden orientieren. Auch eine häufig unter den Firmenkundenbetreuern verwendete Clusterung der Unternehmenskunden in A-, B-

³⁵⁶ vgl. Tabelle 46

und C-Kunden gemäß dem erwirtschafteten Ertrag ist nicht zielführend, da diese Einteilung der Kunden lediglich auf vergangenheitsorientierten Daten beruht und nicht die Potentiale bestimmter Geschäftsabschlüsse berücksichtigt.

Die einzige sinnvolle Klassifizierung eines Unternehmenskundenportfolios besteht in einer risiko- / ertragspotentialbezogenen KMU-Strategie. Diese muß einheitlich durch die Zentrale formuliert werden, auf untergeordnete Hierarchieebenen heruntergebrochen und auf Einhaltung der vorgegebenen Ziele überprüft werden. Dabei ist es erforderlich, daß diese Strategie gemeinsam mit den untergeordneten und häufig marktnäheren Hierarchieebenen erarbeitet und definiert wird. So müssen alle Unternehmenskunden hinsichtlich erzielbarer Erträge unter Berücksichtigung der Risikoaspekte durch einen unternehmensbezogenen Produktbedarf sowie der vorhandenen durch die Bank bereitgestellten Produkte analysiert werden. Um den Aufwand der Erstellung einer risiko- / ertragspotentialbezogenen KMU-Strategie begrenzt zu halten, müßte die Firmenkundenbetreuung zunächst die ihrer Ansicht nach plazierbaren Produkte am Unternehmenskunden jeweils für einen zuvor zu definierenden Zeitraum von beispielsweise 1-2 Jahren benennen. An dieser Stelle wird deutlich, daß der Firmenkundenbetreuer seine Kunden möglichst umfassend kennen muß. Im Hinblick darauf kann wiederum die am Investitionsprozeß des Unternehmens ausgerichtete Beratung dienlich sein. Der Produktbedarf auf Kundenseite könnte in gemeinsamen Workshops zwischen Firmenkundenbetreuern und Produktspezialisten auf Bankseite sowie KMU und / oder Verbänden (z.B. der VDMA im Bereich Maschinenbau) diskutiert und ermittelt werden.

Aus den festgelegten Ergebnissen kann der erzielbare Ertrag unter Berücksichtigung der Risikoaspekte für die Bank auf Zentralebene errechnet werden. In einem weiteren Schritt müssen diese Vorgaben durch die Zentrale bewertet werden und mit den beabsichtigten Zielen aus Zentralsicht abgeglichen werden. Dies kann nur durch einen Dialog beider Seiten geschehen. Daraus ergeben sich dann einheitliche risiko- / ertragspotentialorientierte Produkt- sowie Unternehmensgruppen, die im Rahmen einer einfachen Matrix miteinander verglichen werden können. Aus dieser Matrix können anschließend verschiedene Unternehmensgruppen klassifiziert und nach dem Risiko-/Ertragspotential identifiziert werden. Auf diese Gruppen, die unabhängig von der Branche und Unternehmensgröße sind, müssen die vorhandenen Ressourcen personeller sowie wissensspezifischer Art verteilt werden. Nachfolgende Abbildung 20 stellt den Entwicklungsprozeß einer risiko- / ertragspotentialorientierten KMU-Strategie dar.



Abbildung 19: Prozeß der Erstellung einer risiko-/ertragspotentialorientierten KMU-Strategie bei Banken

Tabelle 51 stellt beispielhaft und in vereinfachter Form ein mögliches Ergebnis dieser Konsensfindung in Form einer Matrix dar. Dabei werden jeweils drei risiko- / ertragspotentialorientierte Kunden- und Produktgruppen unterschieden. Innerhalb der Produkt- und Unternehmensgruppen nimmt das Ertragspotential unter Berücksichtigung der Risikoaspekte von Gruppe I nach III zu. Innerhalb der einzelnen Ergebnisfelder der Matrix ist der prozentuale Einsatz der in einer Bank insgesamt vorhandenen, knappen, teuren, personellen und wissensspezifischen Know How-Ressource dargestellt.

Tabelle 51: Verteilung der personellen Ressourcen innerhalb einer risiko - / ertragspotentialorientierten Bank-Strategie

	Produktgruppe I	Produktgruppe II	Produktgruppe III	Summe
Unternehmensgruppe I	3 %	7 %	10 %	20 %
Unternehmensgruppe II	7 %	10 %	13 %	30 %
Unternehmensgruppe III	10 %	13 %	27%	50 %
Summe	20 %	30 %	50 %	100 %

Die Vorteile dieser Strategie liegen klar in der Marktbezogenheit, der Ertragsorientierung unter Berücksichtigung der Risikoaspekte und vor allem in der guten Steuerbarkeit durch

eingebaute Kontrollmechanismen durch das Management einer Großbank. Entscheidend ist jedoch, daß die interne Steuerung der Bank das zielführende Handeln der Firmenkundenbetreuer im Hinblick auf die Ertragsoptimierung unter Berücksichtigung der Risikoaspekte unterstützt.

6.2.2.9 Offensive Kommunikationspolitik: Verbesserung des Dialogs mit dem Kunden

Auf der Unternehmensseite ist bereits ein transparentes Verhalten als notwendige Voraussetzung für die Schaffung von Interessenkonvergenz identifiziert. Um den Dialog zwischen Unternehmen und Bank zu verbessern, sollte die Kommunikation zum Unternehmen durch die Bank offener und nachvollziehbarer gestaltet werden. Die durchgeführte Studie hat gezeigt, daß die Wahrnehmung der Bank durch die Unternehmen nicht damit übereinstimmt, wie Banken wahrgenommen werden wollen. Die Ursachen für diese Verzerrung sind eindeutig in einem Kommunikationsproblem begründet. Dabei ist die Unternehmensseite häufig durch das in den Medien dargestellte, sehr negative Bild der Banken geprägt, welches wie nachgewiesen, nicht in diesem Ausmaß bestätigt werden konnte. Voraussetzung für eine Änderung der bereits beschriebenen Sichtweise vieler Unternehmen ist eine offensive Kommunikationspolitik der Banken nach außen. Darin müssen eindeutig die Dienstleistungen der Bank rund um den Kredit einschließlich einer unterstützenden Beratung in den frühen Phasen des Investitionsprozesses zum Ausdruck kommen. Die Ergebnisse der Frage 49, dargestellt in Tabelle 44, haben gezeigt, das nur wenige Unternehmen derzeit davon überzeugt sind, daß Banken ihnen in den frühen Phasen des Investitionsprozesses angemessene und einen Mehrwert schaffende Dienstleistungen anbieten können. Daraus folgt, daß es nicht genügt, diese Dienstleistungen auf Bankseite zu entwickeln, sondern den Unternehmen zu verdeutlichen, daß die Bank in diesen Bereichen als umfassender Partner zur Verfügung steht. Dies erfordert eine Umorientierung auf Unternehmensseite und eine damit verbundene Revidierung der bisherigen Meinung über Banken. Die angesprochene notwendige Kommunikation ist keine einmalige Angelegenheit, vielmehr ist darunter ein langandauernder Prozeß über mehrere Jahre zu verstehen, der innerhalb einer konzernweiten KMU-Strategie verankert sein muß.

6.2.2.10 Prozeßorientierung der Produkte und Dienstleistungen

Neben der prozeßorientierten Beratung im Bereich der Investitionsplanung mit dem Ziel der Schaffung von Interessenkonvergenz bei der nachfolgenden Kreditvergabe ist es

sinnvoll, weitere an den Prozessen der Firmenkunden ausgerichtete Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln sowie deren Verkauf zu fördern. Diese an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichteten Produkte und Dienstleistungen führen zu einer Verbesserung des Expertenwissens der Bank, da die Unternehmen eher bereit sind, ein auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Produkt zu implementieren und sich der Bank gegenüber zu öffnen. Der Grund für die erhöhte Akzeptanz auf Unternehmensseite liegt in einem detaillierten Vorgehen bei der Entwicklung des Produktes bzw. der Dienstleistung auf Bankebene. So werden im Rahmen einer Prozeßkette nicht ausschließlich Zeitpunkte sondern Zeiträume betrachtet. Dies führt dazu, daß ebenfalls Einflußfaktoren auf die Prozeßkette sowie deren Auswirkungen auf das Prozeßergebnis Berücksichtigung finden. Im Bereich der prozeßorientierten Produkte ist beispielsweise das Forderungsmanagement zu nennen. Auch Beratungsleistungen sollten prozeßorientiert entwickelt und angeboten werden.

6.2.2.11 Beratungskontinuität steigern

Die Beratungskontinuität ist ein weiterer notwendiger Aspekt beim Aufbau einer vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Bank. Damit sich ein Unternehmen gegenüber der Bank öffnet und transparent verhält ist es erforderlich, daß der Ansprechpartner auf Bankseite über einen möglichst langen Zeitraum nicht wechseln sollte. Verständlicherweise treten bei Banken auch im Bereich der Unternehmenskunden die üblichen Personalfluktuationen auf. Jede Bank sollte versuchen durch Anreizsysteme die Position des Firmenkundenbetreuers so interessant wie möglich zu gestalten, da dem Firmenkundenbetreuer als Relationship Manager eine entscheidende Rolle in jeder Bank zukommt, wie zuvor dargestellt. Trotzdem kann die Bankseite etwas für die Beratungskontinuität tun. So sollte sie dafür Sorge tragen, daß im Rahmen von notwendigen Umstrukturierungsmaßnahmen die Beziehungen zwischen KMU und Firmenkundenbetreuer möglichst unberührt bleiben. Dies läßt sich in der unternehmerischen Praxis aufgrund der gegebenen Zielstellungen jedoch nicht immer durchführen. Dieser Aspekt muß im Falle notwendiger Veränderungen immer Berücksichtigung finden, da viele Unternehmen den Zustand wechselnder Ansprechpartner kritisieren.

6.2.2.12 Optimierte Nutzung der vorhandenen personellen Know How-Ressourcen (Wissensmanagement)

Damit der Firmenkundenbetreuer seine Arbeit als Relationship Manager zielorientiert und risiko- / ertragsoptimierend durchführen kann, ist es erforderlich, daß die Zusammenarbeit mit Experten im Filialbereich bzw. Zentralbereich reibungslos funktioniert. Voraussetzung hierfür ist, daß zwischen den Beteiligten eine Kommunikation und ein Informationsaustausch stattfinden. Diese intensive Zusammenarbeit kann nur dann gewährleistet sein, wenn die Bewertung des Erfolgs der beteiligten Personen zielkongruent erfolgt. Das bedeutet im einzelnen, daß ein Experte im Bereich der Zentrale, Filiale oder anderen Bereichen zumindest teilweise am Erfolg des Firmenkundenbetreuers beurteilt werden muß. Besteht dieser Anreiz nicht, bzw. bestehen unter Umständen sogar Zieldivergenzen zwischen den Beteiligten, so kann die Arbeit des Firmenkundenbetreuers nicht optimal durchgeführt werden. Diese notwendige Zusammenarbeit muß im Rahmen der konzernweiten KMU-Strategie fixiert werden. Die Ausrichtung der Aufgabenfelder aller an dieser Strategie beteiligten Personen muß in der Organisation der jeweiligen Bank verankert werden, um in die Praxis umgesetzt werden zu können.

6.2.2.13 Kommunikationsebene der Firmenkundenbetreuer im Unternehmen überprüfen und verbessern

Im Rahmen einer vertrauensvollen Zusammenarbeit mit dem Ziel der notwendigen Transparenz und eines beiderseitigen Informationsaustausches zwischen Unternehmen und Banken ist die Hierarchieposition der Kontaktperson auf KMU-Seite von entscheidender Bedeutung.

Die Ergebnisse der Frage 12

? *Wer in Ihrem Unternehmen bereitet die Investitionsentscheidungen vor?*

sowie von Frage 13

? *Wer in Ihrem Unternehmen trifft grundsätzlich die Investitionsentscheidung innerhalb eines systematischen Investitionsprozesses?*

sind in Tabelle 52 und 53 dargestellt.

Tabelle 52 eS: Vorbereitung der Investitionsentscheidung (Mehrfachnennung)

	in%
Geschäftsführer / Unternehmensinhaber	79,2
sonstige technische Mitarbeiter	55,7
Finanzleiter / Finanzprokurist	31,6
sonstige kaufmännische Mitarbeiter	25,8
Leiter Rechnungswesen	13,2
Vorstand / Finanzvorstand	9,4
sonstiges	5,3

Tabelle 53 eS: Treffen der Investitionsentscheidung (Mehrfachnennung)

	in %
Geschäftsführer / Unternehmensinhaber	93,9
Finanzleiter / Finanzprokurist	9,4
Vorstand / Finanzvorstand	8,4
Leiter Rechnungswesen	2,3
sonstiges	6,2

Die Ergebnisse belegen, daß in der überwiegenden Anzahl der Fälle der Geschäftsführer bzw. Unternehmensinhaber die Investitionsentscheidung vorbereitet und auch trifft. Finanzleiter bzw. Finanzprokuristen, die derzeit den Banken häufig als Ansprechpartner im Unternehmen dienen, begleiten lediglich einzelne Investitionsprojekte. Die Ergebnisse zeigen, daß gerade in KMU der Geschäftsführer bzw. Unternehmensinhaber über den künftigen Investitionsbedarf am besten informiert ist. Im Rahmen der Schaffung von Interessenkonvergenz bei der Kreditvergabe durch eine intensive Begleitung der Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses sind also die derzeitigen Ansprechpartner im Unternehmen mit den als optimal identifizierten Ansprechpartnern zu vergleichen und unter Umständen auszutauschen.

6.2.2.14 Einzelmaßnahmen auf Bankseite im Überblick

Abschließend erfolgt an dieser Stelle aufgrund der Vielzahl der einzelnen Lösungsansätze eine tabellarische Übersicht, die jeweils die Einzelmaßnahmen sowie deren positive Auswirkung gegenüberstellt.

Tabelle 54: Lösungsansätze im Überblick

Einzelmaßnahme	Positive Wirkung
Definition einer einheitlichen Strategie, Philosophie	<ul style="list-style-type: none"> ? einheitliche Ausrichtung aller Ressourcen auf ein definiertes Ziel ? einheitliches Auftreten nach außen ? bessere Kontrollierbarkeit des Erfolgs einzelner Maßnahmen im Rahmen eines Gesamtkonzeptes
Sensibilisierung der Firmenkundenbetreuung für die Problematik	<ul style="list-style-type: none"> ? Ertragsoptimierung unter Berücksichtigung von Risikoaspekten ? Kundenbindung ? Schaffung von Vertrauen ? mehr Transparenz auf Unternehmensseite
Aufbau von Expertenwissen	<ul style="list-style-type: none"> ? Kundenbindung ? Schaffung von Vertrauen ? mehr Transparenz auf Unternehmensseite
Der Firmenkundenbetreuer als Relationship Manager	<ul style="list-style-type: none"> ? Ertragsoptimierung unter Berücksichtigung von Risikoaspekten ? Kundenbindung
Investitionsplanung als Dienstleistungen der Banken	<ul style="list-style-type: none"> ? Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Dienstleistern im Investitionsprozeß ? Know How-Aufbau ? Steigerung der Akzeptanz durch das Unternehmen
Kooperationen mit Unternehmensberatern, Steuerberatern	<ul style="list-style-type: none"> ? Schaffung von Expertenwissen ? zielgerichtetere Betreuung der Unternehmen (negativ: Vertrauensverlust aufgrund Objektivitätsverlusts)
Standardisierung bestimmter Teile des Kreditgeschäfts	<ul style="list-style-type: none"> ? Optimierung der Verteilung der knappen Know How-Ressource ? Entbürokratisierung bestimmter Teile des Kreditgeschäfts => positive Wahrnehmung auf Unternehmensseite
Risiko- / ertragspotentialbezogene KMU-Strategie: Selektion auf bestimmte Adressen	<ul style="list-style-type: none"> ? Optimierung des Nettoertrags unter Berücksichtigung von Risikoaspekten ? zielorientierte Steuerbarkeit der Bank ? individuelle Fokussierung auf die Bedürfnisse der Kunden
Offensive Kommunikationspolitik: Verbesserung des Dialogs mit dem Kunden	<ul style="list-style-type: none"> ? Schaffung von Verständnis auf Unternehmensseite für die derzeitige Lage der Banken ? Erzeugung von Bereitschaft zur Transparenz ? Kundenbindung
Prozeßorientierung der Produkte und Dienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> ? individuelle Fokussierung auf die Bedürfnisse der Kunden ? Kundenbindung
Beratungskontinuität steigern	<ul style="list-style-type: none"> ? Erzeugung von Bereitschaft zur Transparenz ? Kundenbindung
Optimierte Nutzung der vorhandenen personellen Know How-Ressourcen (Wissensmanagement)	<ul style="list-style-type: none"> ? zielgerichtete Ausrichtung der Bank ? Minimierung interner Reibungsverluste
Kommunikationsebene der Firmenkundenbetreuer überprüfen und verbessern	<ul style="list-style-type: none"> ? Umfassende, frühzeitige Informationen über künftige Investitionsprojekte

7 Schlußbetrachtung

7.1 Zusammenfassung

Die von Banken beabsichtigte, prozeßorientierte Neuausrichtung der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung an den Erfordernissen des Investitionsprozesses von KMU des verarbeitenden Gewerbes dient dem Ziel der Schaffung von Interessenkonvergenz zwischen KMU und Kreditinstituten.

KMU des verarbeitenden Gewerbes mit einem Jahresumsatz zwischen 5 und 250 Mio. EUR sind als geeignete Zielgruppe für eine Analyse im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung identifiziert worden. So läßt diese Umsatzgröße auf eine hinreichend große Investitionstätigkeit schließen. KMU im Vergleich zu Großunternehmen, sowie KMU des verarbeitenden Gewerbes im Vergleich zu anderen Branchen weisen vergleichsweise hohe Fremdkapitalquoten auf, was einen hohen Kreditbedarf vermuten läßt. Gerade im verarbeitenden Gewerbe bestätigt der hohe Anteil von Investitionen in Maschinen und maschinellen Anlagen aufgrund der Kapitalintensität und der Langfristigkeit derartiger Investitionen die große Relevanz für die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung. KMU tätigen zudem gemessen am Umsatz mehr Investitionen als Großunternehmen. Dies bestätigt die große Relevanz für den Investitionsprozeß.

Zusätzlich zu den gestiegenen bankinternen Anforderungen sind anspruchsvollere regulatorische Anforderungen (Basel II) getreten, die den Veränderungsprozeß des Bankgewerbes weiter beschleunigen. Die derzeitige Situation vieler deutscher Banken ist gekennzeichnet durch nachfolgende Aspekte:

- ? hoher Eigenkapitalverbrauch
- ? gestiegene Refinanzierungskosten
- ? hohe Risikokosten aufgrund gesteigener Insolvenzen und Insolvenzschäden
- ? sinkende Werte der Sicherheiten
- ? niedrige Zinsspannen im internationalen Vergleich
- ? Aufbau teurer und aufwendiger Risikomeßsysteme und Kreditorganisationen
- ? unterdurchschnittliche, risikoadjustierte Renditekennzahlen
- ? geringe Margen, geringe Wertschöpfung.

Die genannten Herausforderungen sind vor allem im mittel- und langfristigen Bereich von besonderer Relevanz.

Zu den gestiegenen Anforderungen auf Bankseite kommt ein gestiegenes Anspruchsniveau auf Kundenseite, vor allem im KMU-Segment, hinzu. KMU verlangen die Bereitstellung von Krediten auch in schwierigen Zeiten. Gleichzeitig fordern sie zunehmend die Bereitstellung von Finanzierungsalternativen wie beispielsweise synthetische Kreditstrukturen, Leasing, Factoring, Mezzanine oder Private Equity.

Ausgehend von den großen Herausforderungen, vor denen das Kreditgeschäft steht, stellt sich die Frage nach einer geeigneten Anpassungsstrategie, welche vor allem im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung die Belange der Kreditinstitute sowie der KMU berücksichtigt. Die derzeitig verfolgten Anpassungsstrategien der Banken in Reaktion auf die veränderten Rahmenbedingungen sind folgenden Strategie-Bereichen zuzuordnen:

- ? Eigenkapitalschonung
- ? Risikosteuerung
- ? risiko- / ertragsadjustiertes Pricing
- ? Verbesserung der Refinanzierungsmöglichkeiten
- ? Flexibilitätsstrategien.

Alle Strategien innerhalb dieser Bereiche haben gemeinsam, daß sie einseitig auf Bankseite vorgenommen werden, ohne die KMU-Seite direkt zu beeinflussen. Lediglich die Rating orientierte Beratung stellt einen ersten Ansatz einer interaktiven beidseitigen Anpassungsstrategie für Banken und KMU dar. Der Investitionsprozeß als bilaterale Anpassungsstrategie schließt sich dieser interaktiven Strategie beider Parteien an und baut darauf auf.

Im Rahmen der Analyse der Umfeldsituation der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung sind fünf Hypothesen aufgestellt worden:

- Hypothese I: Die Durchführung des Investitionsprozesses auf Unternehmensseite weist Mängel auf.
- Hypothese II: Banken treten zu spät in den Investitionsprozess ein, um Unternehmen während des Investitionsprozesses intensiver begleiten zu können und spielen in Bezug auf andere Einrichtungen eine untergeordnete Rolle in der Investitionsplanung.

- Hypothese III: Die derzeitige Kreditbereitschaft der Banken ist schlecht.
- Hypothese IV: KMU wissen nicht, wie die Banken denken, und haben kein Verständnis für ihr Vorgehen. Banken werden nicht wie gewollt wahrgenommen.
- Hypothese V: Banken sind mit ihren Dienstleistungen derzeit nicht optimal positioniert, um Unternehmen während des gesamten Investitionsprozesses begleiten zu können.

Die anschließend durchgeführte empirische Studie bestätigte Mängel im Investitionsprozeß auf KMU-Seite (Hypothese I).

Weiterhin wurde nachgewiesen, daß Banken zu spät in den Investitionsprozeß eintreten, um KMU intensiver unterstützen zu können. Diese gerade in den frühen Phasen des Investitionsprozesses von Banken gewollte Unterstützung erhalten KMU neben unternehmensinternen Know How derzeit von anderen unternehmensexternen Einrichtungen wie beispielsweise Steuerberater / Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberatern oder Partnerunternehmen (Hypothese II).

Die Analyse der Kreditbereitschaft der Banken (Hypothese III) zeigte, daß die derzeitige Situation der zurückhaltenden Bereitstellung von Krediten durch Banken auch im Zusammenhang mit einer nachfragebedingten Schwäche zu sehen ist. Gleichzeitig konnte ein Transparenzproblem auf beiden Seiten aufgedeckt werden.

Im Rahmen von Hypothese IV konnte nachgewiesen werden, daß KMU Banken lediglich als Befähiger einer Investition durch eine Bereitstellung von Krediten betrachten. KMU sehen zudem keine Notwendigkeit in der von Banken gewollten Absicht, frühzeitiger in den Investitionsprozeß einzutreten. Außerdem fehlt die Vorstellungskraft auf KMU-Seite, Banken als umfassenden Partner zu betrachten.

Bezüglich der derzeitigen Aufstellung der Banken konnte nachgewiesen werden, daß die aktuelle Positionierung der Banken mit ihren Dienstleistungen eine umfassendere Begleitung von KMU während des Investitionsprozesses nicht gewährleisten kann. (Hypothese V)

7.2 Ausblick

Aufbauend auf den Ergebnissen der empirischen Studie sind konkrete Lösungsansätze auf KMU-Seite sowie Bankseite erarbeitet worden, die den Begriff der Strategie des bilateralen Investitionsprozesses mit Inhalten füllen, um eine Interessenkonvergenz

zwischen KMU und Banken im Bereich der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung zu erzielen.

Die Umsetzung des von Banken gewollten frühzeitigeren Eintretens in den Investitionsprozeß sollte die Definition einer verbindlichen, einheitlichen Strategie, entweder unternehmensweit oder bereichsweit, beinhalten. Der Firmenkundenbetreuung kommt als Bindeglied zwischen Bank und Kunde eine zentrale Rolle zu. Sie muß in eine umfassende Strategie eingebunden werden. Gleichzeitig müssen die Ansprechpartner der Firmenkundenbetreuer auf Kundenseite überprüft werden, ob sie mit denjenigen Personen übereinstimmen, welche die wegweisenden Investitionsentscheidungen vorbereiten sowie treffen.

Oberste Priorität sollte zudem der Aufbau von Expertenwissen haben, welches als Grundvoraussetzung für ein frühzeitigeres Eintreten in den Investitionsprozeß durch Banken identifiziert wurde. Daher sollte die Beratungskontinuität deutlich erhöht werden. Vor allem eine zeitlich und inhaltlich umfangreichere Betreuung des Kunden erhöht das Verständnis der Bankseite für die betrieblichen Anforderungen auf Kunden-Seite.

Die Schwächen auf KMU-Seite, überwiegend im Bereich der Investitionsplanung, können von Banken als Ansatzpunkt genutzt werden, den Kunden einen Mehrwert durch unterstützende Dienstleistungen rund um die Investitionsfinanzierung (Szenariosimulation, Stärken-Schwächenanalyse, Investitionsrechenverfahren) zu bieten. Eine weitere zu prüfende Möglichkeit stellt eine Zusammenarbeit mit anderen unternehmensexternen Einrichtungen, die den KMU vor allem in den frühen Phasen des Investitionsprozesses als Partner dienen, insbesondere Unternehmensberater oder Steuerberater / Wirtschaftsprüfer.

Um die Akzeptanz eines frühzeitigeren Eintretens von Banken in den Investitionsprozeß auf KMU-Seite zu erhöhen, sollte von Banken eine offene Kommunikationspolitik betrieben werden, welche die Vorteile einer transparenten Zusammenarbeit beider Parteien in den Vordergrund stellt. Nur so kann das derzeit nicht vorhandene aber erforderliche Verständnis auf KMU-Seite erzeugt werden.

Zusätzlich sollte eine risiko- / ertragspotentialbezogene KMU-Strategie gemeinsam von marktnahen (Firmenkundenbetreuer, Filialen) sowie marktfernen Organisationseinheiten (Zentrale) erarbeitet werden, welche sowohl die Marktbelange als auch die zentralen Ziele wie beispielsweise Portfoliogesichtspunkte berücksichtigt.

Die Lösungsansätze zeigen, daß es für die Zielerreichung keine Einzelmaßnahme geben kann, sondern vielmehr ein umfangreiches Maßnahmenbündel erforderlich ist, welches in

der Summe der Einzelwirkungen zur Problemlösung beitragen kann. Insgesamt ist unter den Maßnahmen keine einmalige operative Tätigkeit, sondern eine permanente prozeßorientierte Ausrichtung der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung am Investitionsprozeß von KMU des verarbeitenden Gewerbes zu verstehen.

Die Erfüllung der derzeitigen bankinternen sowie regulatorischen Anforderungen wird in den nächsten Jahren zu einer Neuausrichtung des Kreditgeschäfts der Banken führen, deren Endstadium derzeit nicht abzusehen ist. Um diese Anforderungen sowie diejenigen auf Unternehmensseite zu erfüllen, kann die Strategie des bilateralen Investitionsprozesses entscheidend zu einer Verbesserung der derzeitigen Situation beitragen. Sie führt langfristig zu einer transparenten, vertrauensvollen und engen Zusammenarbeit zwischen KMU und Banken.

Literaturverzeichnis

Aiginger / Tichy 1984

Aiginger, K. / Tichy, G., Die Größe der Kleinen, Die überraschenden Erfolge kleiner und mittlerer Unternehmungen in den achtziger Jahren, Wien 1984

Bamberg / Baur 1996

Bamberg, G. / Baur, F., Statistik, 9. Auflage, München 1996

Barghoorn, M. 1975

Barghoorn, M., Über das Für und Wider von Zufalls- und Quotenverfahren in der empirischen Wirtschafts- und Sozialforschung, Berlin 1975

Backhaus 1992

Backhaus, K., Der Wirtschaftsprüfer als Unternehmensberater – eine praktische Selbstverständlichkeit, in: Baetge, J. (Hrsg.), Rechnungslegung und Prüfung, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, IRW – Institut für Revisionswesen, Düsseldorf 1992, S. 167-198

Bayer 1963

Bayer, H. Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, Köln / Opladen 1963

Berndt 2000

Berndt, H., Die Sicherung des Wettbewerbs durch Sparkassen und Landesbanken, in: Sparkasse, Jg. 117, 2000, Heft 10, S. 438-442

Beutler 2001

Beutler, M., Anforderungen an das Kreditrisikomanagement von Banken, Messung und Unterlegung von Kreditrisiken aus bankwirtschaftlicher und regulatorischer Perspektive, Diss., Sankt Gallen 2001

Bickel 1988

Bickel, W., Die Unternehmensberatung mittelständischer Unternehmen durch Kreditinstitute, Bergisch Gladbach, Köln, 1988

Blankenburg 2000

Blankenburg, G., Die Politökonomie der Sparkassenprivatisierung, in: Wirtschaftsdienst, Jg. 80, 2000, Heft 1, S. 45-50

Blisse 1999

Blisse, H., Gemischte Hypothekenbanken: Vorteile aus einem alten Privileg, in: Bankmagazin, Jg. 48, 1999, Heft 10, S. 28-30

Böger / Heidorn / Waldstein 2000

Böger, A. / Heidorn, Th. / Waldstein, Ph., Hybrides Kernkapital für Kreditinstitute, in: Die Bank, 2000, Heft 9, S. 602-610

Bordewin 1989

Bordewin, A., Leasing im Steuerrecht – Ein Leitfaden für die Praxis, 3. Auflage, Wiesbaden 1989

Bruhn 1999

Bruhn, M., Marketing, 4. Auflage, Wiesbaden 1999

Bukel 2000

Bukel, H.-G., Liquiditätsfalle Investitionsfinanzierung, in: Gummi, Fasern, Kunststoffe - Fachmagazin für die Polymerindustrie, Jg. 53, 2000, Heft 1, S.44-46

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaussicht 2002

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaussicht, Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute, Rundschreiben 34/2002 (BA), Bonn, Dezember 2002

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht 2003

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Hintergrundinformationen zur UL-Kalibrierung bei Basel II, Bonn, Frankfurt am Main 2003

Bundesverband deutscher Banken 2002

Bundesverband deutscher Banken, Banken 2002, Berlin 2002

Bundesverband deutscher Banken 2003

Bundesverband deutscher Banken, Daten, Fakten, Argumente, Mittelstandsfinanzierung vor neuen Herausforderungen, Berlin / Frankfurt am Main 2003

Burchert / Hering / Hoffjan 1998

Burchert, H. / Hering, Th. / Hoffjan, A., Finanzwirtschaftliche Probleme mittelständischer Unternehmen, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Jg. 50, 1998, Heft 3, S. 241-262

Busse von Colbe 1964

Busse von Colbe, W., Die Planung der Betriebsgröße, Wiesbaden 1964

Cochran 1977

Cochran, W. G., Sampling Techniques, third edition, Wiley Series in probability and mathematical statistics, New York 1977

Commerzbank 2001

Commerzbank, „Basel II“ – Herausforderung als Chance nutzen, Frankfurt am Main 2001

Commerzbank 2003

Commerzbank, Das Firmenkundengeschäft im Umbruch - Das Geschäft mit dem Mittelstand, Giessen, Dezember 2003

Creditreform 2002

Verband der Vereine Creditreform e.V., Insolvenzen, Neugründungen und Löschungen, Jahr 2002, - Eine Untersuchung zur Unternehmensentwicklung der Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung, Neuss 2002

Demberg 1986

Demberg, G., Finanzierungsleasing beweglicher Anlagegüter (equipment leasing) in den Vereinigten Staaten der U.S.A. und der Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt am Main, Bern, New York 1986

Deutsche Bundesbank 1998

Deutsche Bundesbank, Grundsatz I über die Eigenmittel der Institute, Bankrechtliche Regelungen 2a, Frankfurt am Main 1998

Deutsche Bundesbank 2000

Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik Richtlinien und Kundensystematik, Statistische Sonderveröffentlichung 1, Frankfurt am Main 2000

Deutsche Bundesbank 2000a

Deutsche Bundesbank, Aufbau der Bankenstatistischen Tabellen, Statistische Sonderveröffentlichung 3, Frankfurt am Main 2000

Deutsche Bundesbank 2001

Deutsche Bundesbank 2001, Grundsatz I über die Eigenmittel der Institute, Bankrechtliche Regelungen 2a, Frankfurt am Main 2001

Deutsche Bundesbank 2002

Deutsche Bundesbank, Verzeichnis der Kreditinstitute und ihrer Verbände sowie der Treuhänder für Kreditinstitute in der Bundesrepublik Deutschland, Bankgeschäftliche Informationen 2, Frankfurt am Main 2002

Deutsche Bundesbank 2002a

Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik April 2002, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, Frankfurt am Main 2002

Deutsche Bundesbank 2002b

Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik Monatsbericht Dezember 2002, 54. Jg., Frankfurt am Main 2002

Deutsche Bundesbank 2003

Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Januar 2003, Frankfurt am Main 2003

Deutsche Bundesbank 2004

Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik Januar 2004, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 1, inklusive statistischer Sonderauswertung, Frankfurt am Main 2004

Deutsche Bundesbank 2004a (digitales Dokument)

Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik Januar 2004, Wohnungsbaukredite an Unternehmen², Frankfurt am Main 2004

Ehleben 1995

Ehleben, H.-J., Steuerberatung: eine Branche mit Zukunft?, in: Bank und Markt, 1995, Heft 5, S. 20-22

Endres 1995

Endres, M., Die Banken in der Welt von morgen: Kunden, Produkte, Strukturen, in: Krahen, J.-P. / Rudolph, B. (Hrsg.), Umbau der Finanzindustrie, Schriftenreihe des Instituts für Kapitalmarktforschung an der J.W. Goethe-Universität Frankfurt am Main, Frankfurt am Main 1997

Engeser 2002

Engeser, M., Auf dem Trockenen – Die Banken wollen den Mittelständlern kein Geld mehr geben, in: Wirtschaftswoche, 2002, Heft 14, S. 80-84

Ernst 2003

Ernst, K.-W. (Red), Neue Rekordmarke von Unternehmensinsolvenzen, in: Creditreform, 2003, Heft I, S. 40-41

Europäische Kommission 1996

Europäische Kommission, 96/280/EG, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft vom 30.04.1996, Nr. L 107

Europäische Kommission 2003

Europäische Kommission, 2003/361/EC, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft vom 06.05.2003, Nr. OJ L 124

Finsterer / Gulder 2001

Finsterer, H. / Gulder, M., Basel II verlangt Alternativen – Private Equity und Mezzanine-Mittel für den Mittelstand, in: Kreditpraxis, 2001, Heft 4, S. 10-13

Fritsch / Wein / Ewers 1996

Fritsch, M. / Wein, Th. / Ewers, H.-J., Marktversagen und Wirtschaftspolitik, Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns, 2. Auflage, München 1996

Fürste 1961

Fürste, G., Investitionsfinanzierung mittelständischer Betriebe, Diss., Technische Universität Berlin, 1961

Gantzel 1962

Gantzel, K. J., Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, Köln / Opladen 1962

Geiseler 1999

Geiseler, Ch., Das Finanzierungsverhalten kleiner und mittlerer Unternehmen – Eine empirische Untersuchung, Wiesbaden 1999

Gerlach 1999

Gerlach, R., Strukturelle Grundlagen der Sparkassenarbeit, in: Sparkasse, Jg. 116, 1999, Heft 7, S. 310-312

Göhre 2001

Göhre, M., Die Bankunternehmensberatung für mittelständische Unternehmen, Diss., Bergische Universität/GSH Wuppertal, 2001

Götze / Bloech 1993

Götze, U. / Bloech, J. Investitionsrechnung, Heidelberg 1993

Grossmann 2000

Grossmann, D., Refinanzierungsinstrumente für Bausparkassen, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 53, 2000, Heft 6, S. 311-314

Güntzel 1975

Güntzel, D., Das betriebswirtschaftliche Größenproblem kleiner und mittlerer industrieller Unternehmen, Göttingen 1975

Haasis 1997

Haasis, H., Zeitgemäße Interpretation des öffentlichen Auftrages, in: Sparkasse, Jg. 114, 1997, Heft 2, S. 71-75

Hadeler / Arentzen 2000

Hadeler, Th. / Arentzen, U., (Red.), Gabler-Wirtschaftslexikon, 15. Auflage, Wiesbaden 2000

Haller 1999

Haller, G., LBS und private Bausparkassen: viele Gemeinsamkeiten - kaum Unterschiede, in: Der langfristige Kredit, Jg. 50, 1999, Heft 14, S. 460-465

Hamer 1997

Hamer, E., Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein- und Mittelbetrieben, in: Pfohl, H.-Ch. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe, Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, 3. Auflage, Berlin 1997, S. 27-49

Hantschel 1993

Hantschel, M., Insolvenzprophylaxe bei mittelständischen Unternehmen als Aufgabe von Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Diss., Alber-Ludwigs-Universität Freiburg 1992

Hinrichs / Weinkauff 2000

Hinrichs, B. / Weinkauff, W., Ergebnisse des Projektes „Bundeseinheitliche Geschäftsprozesse“, Der Weg zur Geschäftsprozessoptimierung, in: Bankinformation, Jg. 27, 2000, Heft 10, S. 12-16

Hofmann 1993

Hofmann, D., Planung und Durchführung von Investitionen, Wiesbaden 1993

Hauser 2000

Hauser, H.-E., SMEs in Germany – Facts and Figures 2000, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn 2000

Horn 2000

Horn, K. W., Firmenchefs und ihre Finanzierung – Die repräsentative Studie MIND Finance enthüllt überraschende Ergebnisse, in: Impulse, 2000, Heft 12, S. 24-32

IfM Bonn 1997

IfM Bonn, Unternehmensgrößenstatistik 1997/1998 – Daten und Fakten, Bonn 1997

IKB 2003

IKB Deutsche Industriebank, Geschäftsbericht 2002/2003, Düsseldorf 2003

KfW 1998

KfW, Abteilung Unternehmenskommunikation, Gesetz über die KfW, Frankfurt am Main, 1998

KfW 2001

KfW, Mittelstands- und Strukturpolitik, Ausgabe 24, Sonderband, 2001

KfW 2002

KfW, KfW Kompass – Vision, Aufgaben, Werte und Verhalten, Frankfurt am Main 2002

KfW 2003

KfW, Geschäftsbericht 2002, Frankfurt am Main, 2003

Kirmße / Ehlerding / Putzer 2001

Kirmße, S. / Ehlerding, A. / Putzer, A., Die verbundeinheitlichen Richtlinien für das Kreditgeschäft, Bericht aus dem Projekt „Umsetzung der Verbundeinheitlichen Richtlinien“ des BVR, in: Bankinformation, Jg. 28, 2001, Heft 8, S. 67-74

Koch 1997**Koch, J., Marktforschung, 2. Auflage, München 1997****Kögel 1999**

Kögel, K., Ratingsysteme im Firmengeschäft – nur zur Abwehr von Risiken bei der Kreditvergabe?, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 52, 1999, Heft 21, S. 24-29

Köhler 1998

Köhler, H., Die Sparkassenprinzipien, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 51, 1998, Heft 8, S. 10-13

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen, Zugang zu Finanzmitteln für Unternehmen, Brüssel 2001

Kruschwitz 1987

Kruschwitz, L., Investitionsrechnung, 3. Auflage, Berlin 1987

Kulicke et al. 1993

Kulicke, M., Bayer, K., Bräunling, G., Ewers, H.-J., Gerybadze, A., Mayer, M., Müller, R., Wein, Th., Wupperfeld, U., Chancen und Risiken junger Technologieunternehmen, Schriftenreihe Technik, Wirtschaft und Politik des Fraunhofer-Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI), Heidelberg 1993

Kunze 2002

Kunze, R., Verwandeln Sie Ihre Risiken in Chancen, Wert- und risikoorientiertes Investitionsmanagement, Düsseldorf 2002, S. 1-17

Manger 1997

Manger, R., Genossenschaftlicher Vertrieb: Chance im Osten?, in: Bank und Markt und Technik, Jg. 26, 1997, Heft 5, S. 24-28

Matschke 1993

Matschke, M. J., Investitionsplanung und Investitionskontrolle, Herne/Berlin 1993

Merl 1998

Merl, G., Investmentbanking als Aufgabenfeld für Landesbanken, in: Sparkasse, Jg. 115, Heft 3, S. 105-110

Mischon / Robl 1980

Mischon, C. / Robl, K., Zum Problem der Diskriminierung mittelständischer Betriebe, Eine empirische Untersuchung, Beiträge zur Mittelstandsforschung Heft 63, Institut für Mittelstandsforschung (Hrsg.), Göttingen 1980

Müller, B. R. 2000

Müller, B. R., Nur gemeinsam zukunftsfähig - Genossenschaftsbanken, in: Bankmagazin, Jg. 48, 2000, Heft 1, S. 18-21

Müller, K.-P. 2002

Müller, K.-P., (Sprecher des Vorstands – Commerzbank AG), Aktuelle Entwicklungen im internationalen Bankgeschäft, Wirtschaftsrat der CDU e.V., Landesverband Hessen, 21. Januar 2002

Mugler 1998

Mugler, J., Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, 3. Auflage, Wien / New York 1998

Neuber 1998

Neuber, F., Der öffentliche Auftrag der Landesbanken, in: Sparkasse, Jg. 115, 1998, Heft 3, S. 101-104

Neuber 1998a

Neuber, F., Landesbanken und Sparkassen: der Verbund im Wettbewerb, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 51, 1998, Heft 12, S. 38-40

Obst / Hintner 2000

Obst / Hintner, (Hrsg.: von Hagen, J. / von Stein, J. H.) Geld-, Bank, und Börsenwesen – Handbuch des Finanzsystems, 40. Auflage, Stuttgart 2000

Pahlke 1999

Pahlke, P., Die Rolle der Landesbausparkassen im Sparkassenverbund, in: Der langfristige Kredit, Jg. 50, 1999, Heft 14, S. 484

Paul / Siewert 1996

Paul, S. / Siewert, K.-J., Bank-Controlling I: Ertragsmanagement in Kreditinstituten, 1. Auflage, Frankfurt am Main 1996

Perridon / Steiner 2002

Perridon, L./Steiner, M., Finanzwirtschaft der Unternehmung, 11. Auflage, München 2002

Pfaff 2003

Pfaff, D., Ausgewählte Probleme einer kennzahlenbasierten Banksteuerung, Universität Zürich, 2003

Pfeifer 2000

Pfeifer, H., Genossenschaftswesen: Mitgliedschaft als historische Aufgabe, in: Bankinformation, Jg. 27, 2000, Heft 5, S. 10-12

Pfohl 1997

Pfohl, H.-Ch., Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, in: Pfohl, H.-Ch. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe, Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, 3. Auflage, Berlin 1997, S. 1-25

Pleister 1999

Pleister, Ch., Risiken des Mittelstandes = Risiken der Kreditgenossenschaften?, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 52, 1999, Heft 23, S. 24-27

Pleitner 1981

Pleitner, H. J., Die Arbeitszufriedenheit von Unternehmern und Mitarbeitern in gewerblichen Betrieben, Schriftenreihe des Schweizerischen Instituts für gewerbliche Wirtschaft an der Hochschule St. Gallen für Wirtschaft- und Sozialwissenschaften, Berlin / München / St. Gallen 1981

Rodewald 2000

Rodewald, B., Volksbanken und Raiffeisenbanken: für den stärkeren Wettbewerb in Europa gerüstet, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 53, 2000, Heft 1, S. 40-41

Rolfes 1999

Rolfes, B., Gesamtbanksteuerung – Risiken ertragsorientiert managen, Universität Klagenfurt, Österreich 1999

Rüschchen 1990

Rüschchen, Th., Consulting-Banking – Hausbanken als Unternehmensberater, Wiesbaden 1990

Schätzl 2000

Schätzl, L., Die Finanzierung des Mittelstandes aus der Sicht der Hypothekenbanken, in: Der langfristige Kredit, Jg. 51, 2000, Heft 21, S. 752-759

Schaudwet 2002

Schaudwet, Ch. (Redakteur), Motivation – Favorit Firmenwagen, in: Wirtschafts Woche Nr.21, 16.05.2002, S. 88

Schierenbeck 1994

Schierenbeck, H., Ertragsorientiertes Bankmanagement – Controlling in Kreditinstituten, 4. Auflage, Wiesbaden 1994

Schierenbeck 1997

Schierenbeck, H., Ertragsorientiertes Bankmanagement, Band 2, 7. Auflage, Wiesbaden 2001

Schönebeck 2002

Schönebeck, H., Rating – ein echter Gewinn für Kunde und Bank, in: CIB COMPASS (Mitarbeiter Magazin der Deutschen Bank, Corporate and Investment Bank), Ausgabe 12, Dezember 2002, S. 4-5

Schulte 1999

Schulte, G. Investition, Stuttgart / Berlin / Köln 1999

Schumann 1992

Schumann, J., Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 6. Auflage, Berlin / Heidelberg 1992

Siegert 2003

Siegert, H., Risikomanagement in der bankbetrieblichen Praxis, Phillips-Universität Marburg, SS 2003

Statistisches Bundesamt 2002, 1997, 1992, 1987, 1982

Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.1: Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden der Jahre 2000, 1995, 1990, 1985, 1980, Wiesbaden 2002, 1997, 1992, 1987, 1982

Statistisches Bundesamt 2000a (digitales Dokument)

Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 5.1: Baugewerbe, Wiesbaden 2000

Statistisches Bundesamt 2000b (digitales Dokument)

Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 6.1: Beschäftigte, Umsatz, Investitionen und Kostenstruktur in der Energie- und Wasserversorgung, Wiesbaden 2000

Statistisches Bundesamt 2001 (digitales Dokument)

Statistisches Bundesamt, Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.1: Beschäftigte, Umsatz und Investitionen der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden, Wiesbaden 2001

Statistisches Bundesamt 2003

Statistisches Bundesamt, Datenreport 2002, in Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB) und dem Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen, Mannheim (ZUMA), 2. Auflage, Bonn 2003

Statistisches Landesamt Schleswig Holstein 1979

Statistisches Landesamt Schleswig Holstein, Klassifikation der Wirtschaftszweige, Fassung für die Statistik im Produzierendem Gewerbe (SYPRO), Ausgabe 1979

Statistisches Landesamt Schleswig Holstein 1993

Statistisches Landesamt Schleswig Holstein, Klassifikation der Wirtschaftszweige, (WZ93), Ausgabe 1993

Stern 1999

Stern, K., Die institutionellen Grundlagen der Sparkassenorganisation, in: Sparkasse, Jg. 116, 1999, Heft 10, S. 470-475

Strutz 1995

Strutz, W., Die strategische Neuausrichtung eines Kreditinstituts als Beratungs- und Handelsbank, in: Krahen, J.-P. / Rudolph, B. (Hrsg.), Umbau der Finanzindustrie, Schriftenreihe des Instituts für Kapitalmarktforschung an der J.W. Goethe-Universität Frankfurt am Main, Frankfurt am Main 1997

Tacke 1989

Tacke, H. R., Leasing, Stuttgart 1989

Thürbach/Menzenwerth 1975

Thürbach, R.-P./Menzenwerth, H.-H., Die Entwicklung der Unternehmensgröße in der BRD von 1962 bis 1972, Mittelstandsstatistik, Göttingen 1975

van Gisteren 1999

van Gisteren, R., Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens, Band 2 (J-Z), 4. Auflage, Frankfurt am Main 1999

Weber 1999

Weber, F., Bankenkooperation: Synergien nutzen ohne Identitätsverlust, in: Bankmagazin, Jg. 48, 1999, Heft 8, S. 20-22

Welsh/White 1980

Welsh, J. A./White, J. F., A small business is not a little big business, in: Harvard Business Review, 59, Nr.4 Juli-August 1981, S. 18-32

Wagenmann 2000

Wagenmann, J., Die Vorteile endlich nutzen - Regionalbanken, in: Bankmagazin, Jg. 49, 2000, Heft 3, S. 20-22

Wartenberg 2002

Wartenberg, L., „Wir brauchen mehr Eigenkapital im Mittelstand“; in RATINGaktuell, 2002, Heft 4, S. 30-33

Wordell 1981

Wordell, A., Mittelständische Unternehmen als Partner von Großunternehmen, in: Blum, R. (Hrsg.), Entwicklungsprobleme mittelständischer Unternehmen, Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 311, Berlin 1981, S. 145-163

Zimmermann 1981

Zimmermann, J., Kreditbeschaffungsverhalten mittelständischer Unternehmen bei Anlageinvestitionen – Konsequenzen für das Kreditmarketing der Banken, Frankfurt am Main 1981

Zimmermann / Jöhnk 1998

Zimmermann, G. / Jöhnk, Th., Shareholder-Value- oder Stakeholder-Ansatz als Zielkonzeption für öffentlich-rechtliche Kreditinstitute, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Jg. 51, 1998, Heft 6, S. 277-280

Zimmermann / Wortmann 2001

Zimmermann, G. / Wortmann, A., Finanzwirtschaftliche Positionen traditioneller und innovativer mittelständischer Unternehmen, in: Finanzbetrieb, Jg. 3, 2001, Heft 3, S. 157-165

Studien

AGA / Hansmann - Studie

AGA Unternehmensverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung e.V. / Hansmann, K.-W., Universität Hamburg, Institut für Industriebetriebslehre und Organisation, Arbeitsbereich industrielles Management, Ergebnisbericht Finanzierung Mittelstand, Hamburg 2002

KfW-Studie 2002

KfW, Die Finanzierungsperspektiven deutscher Unternehmen im Zeichen von Finanzmarkt看andel und Basel II – Auswertung der Unternehmensbefragung 2001, Frankfurt am Main 2002

KfW-Studie 2004

KfW-Studie, Unternehmensfinanzierung, noch kein Grund zur Entwarnung... aber Fortschritte bei der Anpassung an neue Spielregeln des Finanzmarkts, Auswertung der Unternehmensbefragung 2002/2004, Frankfurt am Main 2004

Finance-Studie 2003

Finance-Studie 2003, Auslaufmodell Hausbank? – Das Verhältnis von Unternehmen und Bank im Wandel (in Kooperation von F.A.Z.-Institut, HypoVereinsbank, Finance – Das Finanzmagazin für Unternehmer), 2003

Mind Finance Studie 1999

Mind Finance Studie, Mittelstand in Deutschland (in Kooperation von Impulse, Das Unternehmersmagazin, Dresdner Bank, Institut für Mittelstandsforschung), 1. Teil, 1999

Mind Finance Studie 2001

Mind Finance Studie, Mittelstand in Deutschland (in Kooperation von Impulse, Das Unternehmersmagazin, Dresdner Bank, Institut für Mittelstandsforschung), 2. Teil, 2001

Wyman Studie 2004

Wyman, M. O., Business as Usual? – The Future of Business Banking in Europe, Januar 2004

Rechtsquellenverzeichnis

HGB	Handelsgesetzbuch
KwG	Gesetz über das Kreditwesen Gesetz über die Kreditanstalt für Wiederaufbau
StBerG	Steuerberatungsgesetz
WPO	Wirtschaftsprüferordnung

Bei den Rechtsquellen sind die zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieser Arbeit (2004) jeweils geltenden Auflagen verwendet worden.

Anhangsverzeichnis

Realkreditinstitute	227
Bausparkassen.....	228
Exkurs: Rating am Beispiel Codex	229
Fragebogen	230
Anschreiben I und II.....	240
Frage 1: Unternehmensfunktion	244
Frage 2: Unternehmensform.....	244
Frage 3: Mitarbeiteranzahl.....	244
Frage 4: Umsatz	244
Frage 5: Rechtsform.....	245
Frage 6: Branchen	245
Frage 7: Investitionsziele, -motive und -arten	246
7a Strategische Unternehmensziele einer Investition	246
7b Investitionsmotive	248
7c Investitionsarten	250
Frage 8: Investitionsbedarf.....	252
Frage 9: Inanspruchnahme von Einrichtungen während des Investitionsprozesses	255
Frage 10: Einschaltung der Bank in Investitionsprozeß.....	262
Frage 11: Finanzierungsaspekte.....	264
Frage 12: Vorbereitung der Investitionsentscheidung	265
Frage 13: Treffen der Investitionsentscheidung	266
Frage 14: Investitionshemmnisse.....	267
Frage 15: Systematischer Investitionsplanungsprozeß	270
Frage 17: Analyse des Investitionsbedarfs	279
Frage 18: Einsatz von Investitionsrechenverfahren.....	281
Frage 19: Bewertung der bisherigen Investitionstätigkeit.....	283
Frage 20: Bankzusammenarbeit und Priorität	285

20a Bankzusammenarbeit (Mehrfachnennung).....	285
20b Hauptbank (Mehrfachnennung)	286
20c Nebenbank (Mehrfachnennung).....	287
Frage 21: Kapitalherkunft.....	288
Frage 22: Kreditbedarf	290
Frage 23: Finanzierungsprodukte	293
23a Hauptbank	293
23b Nebenbank	295
Frage 24: Kriterien der mittel-/langfristigen Investitionsfinanzierung	297
Frage 25: Kriterien bei der Entscheidungsfindung von Finanzierungsangeboten.....	299
Frage 26: Branchen-/Expertenwissen.....	302
Frage 27: Zufriedenheit mit Beratungsangebot von Banken.....	303
Frage 28: Stärken der Banken.....	304
28a Hauptbank	304
28b Nebenbank	305
Frage 29: Bankeninanspruchnahme	307
Frage 30: Ausschließlichkeitsmerkmale Haupt-/Nebenbank	309
Frage 31: Unterschiede andere Einrichtungen im Investitionsprozeß bezüglich Bank?...	311
Frage 32: Voraussetzung für eine Begleitung der Banken während des gesamten Investitionsprozesses	312
Frage 33: Bereiche für mehr Unterstützung für Banken	315
Frage 34:Wichtigkeit einer engen Zusammenarbeit mit Banken	317
Frage 35: Schwächen der Banken.....	318
35a Hauptbank	318
35a Nebenbank	320
Frage 36: Kreditanträge.....	322
Frage 37: Ablehnung Kreditanträge.....	323
Frage 38: Bekanntheit Ablehnungsgründe	324
Frage 39: Ablehnungsgründe.....	325

Frage 40: Beantragtes Kreditvolumen 2002.....	327
Frage 41: Kreditbereitschaft	328
Frage 42: Cross-Selling	329
Frage 43: Bank als Partner.....	330
43a Bank als Partner im Investitionsprozeß / derzeitige Aufstellung.....	330
43b Bank als Partner im Investitionsprozeß / Voraussetzungen Frage 32	331
Frage 44: Vorteile/Nachteile des frühzeitigen Eingreifens	333
44a Vorteile	333
44b Nachteile	334
Frage 45: Ersatz anderer Einrichtungen im Investitionsprozeß durch Bank	335
Frage 46: Gespräch über Stärken/Schwächen	336
Frage 47: Wichtigkeit, die Bank früher in Investitionsprozeß einzubeziehen	337
Frage 48: Verhältnis zu Hauptbank und Nebenbank	338
48a Hauptbank.....	338
48b Nebenbank	339
Frage 49: Hilfe durch Banken im Investitionsprozeß	340
Gekreuzte Fragen-Merkmale	343
1 Frage 45_34.....	343
2 Frage 5_3, 5_4.....	343
2.1 Rechtsform/Umsatz	343
2.2 Rechtsform/Mitarbeiter.....	343
3 Frage 45_26.....	343
3.1 Hauptbank	343
3.2 Nebenbank	343
4 Frage 46_26.....	343
4.1 Hauptbank	343
4.2 Nebenbank	344
5 37_34	344
6 37_41	344

7 37_42 344

Realkreditinstitute

Zu den Realkreditinstituten zählen:³⁵⁷

- 24 private Hypothekenbanken, Schiffsbanken und sonstige private Realkreditinstitute
- 4 öffentlich-rechtliche Grundkreditanstalten

Mit Ausnahme der HypoVereinsbank und der DeutscheHyp sind Hypothekenbanken und Universalbanken nach deutschem Recht seit der Jahrhundertwende streng voneinander getrennt.³⁵⁸ Hypothekenbanken sind als Spezialbanken darauf beschränkt, am Kapitalmarkt fremde Mittel aufzunehmen, um damit grundpfandrechtlich gesicherte Immobilienkredite oder Kommunalkredite auszureichen. Darüber hinaus bieten sie häufig auch Beratungsleistungen im Bereich von Immobilienkauf und -finanzierung an. Die hohe Beratungsintensität im Bereich der Gewerbeimmobilienfinanzierung macht eine räumliche Kundennähe für die Institute dieses Sektors wichtig.³⁵⁹

³⁵⁷ vgl. Deutsche Bundesbank 2002a, S. 153-155

³⁵⁸ vgl. Blisse 1999, S. 28

³⁵⁹ vgl. Schätzl 2000, S. 759

Bausparkassen

Zu den Instituten des Bausparkassensektors zählen.³⁶⁰

- 18 private Bausparkassen
- 11 öffentliche Bausparkassen

Aufgrund des Spezialbankencharakters ist es Bausparkassen neben dem klassischen Bauspargeschäft nur erlaubt, wirtschaftlich ähnliche oder dem Bauspargeschäft förderliche Geschäfte zu betreiben.³⁶¹ Die öffentlichen Bausparkassen bieten ihre Produkte, wie andere Institute des Sparkassensektors auch, in regionalen Teilmärkten an. Im Gegensatz zu den privaten Bausparkassen, die häufig als Aktiengesellschaft firmieren, sind die Landesbausparkassen als öffentlich-rechtliche Anstalten mit eigener Rechtspersönlichkeit oder als Teil der Landesbanken organisiert.³⁶² Die Landesbausparkassen bieten ihren Kunden umfassende Dienstleistungen rund um die Immobilie. Im Mittelpunkt steht dabei die Immobilienfinanzierung mit dem Bausparvertrag.³⁶³ Bausparkassen sind zusammenfassend betrachtet fast ausschließlich im Bereich der Wohnungsbaukredite tätig und sind für die mittel- und langfristige Investitionsfinanzierung uninteressant.

³⁶⁰ vgl. Deutsche Bundesbank 2002a, S. 158-160

³⁶¹ vgl. Grossmann 2000, S. 311

³⁶² vgl. Haller 1999, S. 460

³⁶³ vgl. Pahlke 1999, S. 484

Exkurs: Rating am Beispiel Codex

Für den interessierten Leser werden an dieser Stelle anhand des Expertensystems CODEX der Commerzbank AG im Firmenkundengeschäft mittlerer Unternehmen wichtige Bestandteile des Bonitätsratings erläutert.

In die Bewertung eines Kreditnehmers fließen dabei im Rahmen der Jahresabschlußanalyse aus Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen ausgesuchte Kennzahlen aus den drei Analysebereichen Finanzlage, Liquiditätslage und Ertragslage ein. Dabei werden die Daten anhand einer Gruppe von Referenzunternehmen automatisch bewertet. Liegen mehr als 3 Jahresabschlüsse vor, wird neben dieser rein statischen Betrachtung auch eine dynamische Betrachtung durchgeführt. Neben dem reinen Bilanzrating wird auch ein Branchenrating bestimmt. Innerhalb der anschließenden Anhangsanalyse werden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden beurteilt. Neben dieser ausschließlich auf vergangenheitsbezogenen Daten basierenden Jahresabschlußanalyse, erfolgt eine Potentialanalyse. Innerhalb dieser eher zukunftsorientierten Analyse erfolgt eine Bewertung der Themengebiete Markt, Führung und Produktion. CODEX analysiert die drei Dimensionen anhand ausgesuchter Indikatoren. Beispielsweise kann der Bereich Markt anhand der Indikatoren Abnehmerrisiko oder Auftragssituation, der Bereich Führung anhand der Zuständigkeitenregelung oder Nachfolgeregelung, der Bereich Produktion anhand der Indikatoren Lieferantenabhängigkeit oder Investitionsverhalten überprüft werden.

Fragebogen

1) Welche Funktion nehmen Sie im Unternehmen ein?

Geschäftsführer, Unternehmensinhaber

Vorstand/Finanzvorstand

Finanzleiter/Finanzprokurist

Leiter Rechnungswesen

sonstiges:

2) Bei Ihrem Unternehmen handelt es sich um

ein unabhängiges Einzelunternehmen

Tochtergesellschaft eines Konzerns

sonstiges:

3) Wie viele Mitarbeiter beschäftigte Ihr Unternehmen im Jahr 2002?

unter 25

25 bis unter 50

50 bis unter 100

100 bis unter 250

250 bis unter 500

über 500

4) Wie hoch war der Umsatz Ihres Unternehmens im Jahr 2002?

unter 5 MIO. EUR

5 bis unter 25 MIO. EUR

25 bis unter 50 MIO. EUR

50 bis unter 100 MIO. EUR

100 bis unter 250 MIO. EUR

über 250 MIO. EUR

5) Welcher Rechtsform ist Ihr Unternehmen zuzuordnen?

a) Personengesellschaften

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Kommanditgesellschaft (KG)

b) Kapitalgesellschaften

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Aktiengesellschaft (AG)

c) weitere:

GmbH & Co. KG

Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA)

eingetragener Verein (e.V.)

eingetragene Genossenschaft (e.G.)

Körperschaft öffentlichen Rechts

Anstalt öffentlichen Rechts

d) sonstiges:

6) Zu welcher Branche gehört Ihr Unternehmen?

<input type="checkbox"/> Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	<input type="checkbox"/> Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen
<input type="checkbox"/> Textil- und Bekleidungsgewerbe	<input type="checkbox"/> Maschinenbau
<input type="checkbox"/> Ledergewerbe	<input type="checkbox"/> Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen, Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik
<input type="checkbox"/> Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	<input type="checkbox"/> Fahrzeugbau
<input type="checkbox"/> Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	<input type="checkbox"/> Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen, Recycling
<input type="checkbox"/> Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen	<input type="checkbox"/> sonstiges:
<input type="checkbox"/> Chemische Industrie	
<input type="checkbox"/> Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	
<input type="checkbox"/> Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	

7) Bewerten Sie nachfolgende a) strategische Unternehmensziele einer Investition, b) Investitionsmotive und c) Investitionsarten hinsichtlich der Wichtigkeit für Ihr Unternehmen.

(Eine -3 bedeutet „unwichtig“; eine +3 „wichtig“; dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

a) Strategische Unternehmensziele der Investition

unwichtig	-3	-2	-1	0	1	2	wichtig	3	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Gewinn-/Rentabilitätsstreben
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Erhaltung und Erweiterung der Wettbewerbsfähigkeit
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Umsatzsteigerung und Erweiterung des Marktanteils
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Unternehmensimage (Ansehen der Firma, politische Macht, gesellschaftlicher Einfluß)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Sicherheit/Unabhängigkeit des Unternehmens
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		soziale Absicherung/Zufriedenheit der Mitarbeiter
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		sonstiges:

b) Investitionsmotive

unwichtig							wichtig	
-3	-2	-1	0	1	2	3		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Verbesserung/Steigerung der Produktqualität
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		notwendige Veränderung der Produktpalette
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Umweltschutzauflagen (Lärm, Geruch, Abwasser, Luft, Abfall, etc.)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		sonstige behördliche Auflagen/Gesetzes- und Normänderungen
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		öffentliche Investitionsförderung (zinsgünstige Darlehen, Investitions-Zuschüsse, etc.)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Behebung Arbeitskräftemangel (Einsatz von Maschinen/Robotern)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Erhaltung und Erweiterung der Innovationsfähigkeit
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Ersatzinvestition
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Erweiterungsinvestition (Erreichen der Kapazitätsgrenze/hohe Kapazitätsauslastung)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Rationalisierungsinvestition (Kostenreduzierung, etc.)

c) Investitionsarten

unwichtig							wichtig	
-3	-2	-1	0	1	2	3		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Investitionen für Betriebs-/Geschäftsausstattung
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Investitionen in das Umlaufvermögen
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Personalinvestitionen (Personalaufstockung, Qualifizierung, etc.)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Absatzinvestitionen (Vertrieb, Marketing, etc.)

8) Wie wird sich voraussichtlich der Investitionsbedarf Ihres Unternehmens im Jahr 2003 im Vergleich zum Vorjahr entwickeln? (sollte er unverändert bleiben oder Sie keine Investitionen tätigen, bitte das entsprechende Feld unten links markieren; sinkt oder steigt er, bitte das entsprechende Feld in der Tabelle markieren)

Der Investitionsbedarf...	unter 10%	10 bis unter 25%	25-50%	über 50%
sinkt um	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
steigt um	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> bleibt unverändert				
<input type="checkbox"/> ist nicht vorhanden				

9) In welcher Phase des Investitionsprozesses nimmt Ihr Unternehmen nachfolgende Einrichtungen/Dienstleister in Anspruch?

(Einzelne Einrichtungen können innerhalb mehrerer Investitionsphasen oder überhaupt nicht herangezogen werden, sollten Sie eine Einrichtung in der entsprechenden Phase in Anspruch nehmen, markieren Sie bitte das jeweilige Feld)

Anregungsphase (Anregung)	Erfassung innerbetrieblicher Probleme (z.B. veralteter Maschinenbestand, zu hohe Kapazitätsauslastung), Analyse der Ausgangssituation
Suchphase (Suche)	Ermittlung von Investitionsalternativen sowie deren Konsequenzen für das Unternehmen
Beurteilungs-/Entscheidungsphase (Beurteilung/Entscheidung)	Beurteilung der Investitionsalternativen durch Investitionsrechenverfahren, Ermittlung einer Rangfolge
Realisierungsphase (Realisierung)	Ermittlung eines detaillierten Investitionsplans sowie dessen Umsetzung
Kontrollphase (Kontrolle)	Kontrolle, inwieweit der Investitionsplan umgesetzt worden ist

	Anregung	Suche	Beurteilung/Entscheidung	Realisierung	Kontrolle
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Banken, banknahe Einrichtungen (Leasinggesellschaften, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anwälte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unternehmensberater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Partnerunternehmen/-unternehmer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mitarbeiter (technische Experten)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
IHK/andere Kammern (Handwerkskammern, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbände	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Einsetzen von Investitionsrechenverfahren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durchführung von SWOT-Analysen (Stärken/Schwächen, Chancen/Risiken-Analyse)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dokumentation der Unternehmensprozesse (Ist-Analyse)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Simulation von Szenarien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Überprüfung der Investition nach Planvorgaben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

17) Wie erkennen Sie künftigen substantiellen Investitionsbedarf für Ihr Unternehmen?

18) Welche der nachfolgenden Investitionsrechenverfahren setzen Sie zur Beurteilung einer Investitionsalternative ein? (Mehrfachnennung möglich)

- | | |
|--|---|
| a) statische Verfahren | b) dynamische Verfahren |
| <input type="checkbox"/> Gewinnvergleichsverfahren | <input type="checkbox"/> Kapitalwertmethode |
| <input type="checkbox"/> Kostenvergleichsverfahren | <input type="checkbox"/> Annuitätenmethode |
| <input type="checkbox"/> Rentabilitätsvergleich | <input type="checkbox"/> Methode des internen Zinsfußes |
| <input type="checkbox"/> Amortisationsrechnung | <input type="checkbox"/> Vermögensendwertmethode |
| <input type="checkbox"/> sonstiges: | <input type="checkbox"/> Sollzinssatzmethode |
| | <input type="checkbox"/> sonstiges: |

19) Wenn Sie an Ihre bisherige Investitionstätigkeit und deren Finanzierung zurückdenken, was würden Sie anders machen? (Mehrfachnennung möglich)

- nichts anders machen
- sich besser über Finanzierungsmöglichkeiten informieren
- sich intensiver mit Banken/Finanziers beraten
- Seminare besuchen
- eine umfassende bzw. umfassendere Planung durchführen, um Erfolg/Mißerfolg eines Projekts besser beurteilen zu können
- die Bank früher über Investitionsvorhaben informieren
- sonstiges:

20) a) Mit welchen der nachfolgend genannten Geldinstitute arbeitet Ihr Unternehmen, wenn auch nur gelegentlich, zusammen? Geben Sie weiterhin an, welches b) Ihre wichtigste und c) Ihre zweitwichtigste Bankverbindung ist.

a) arbeite mit Institut zusammen (Mehrfachnennung möglich)	b) wichtigste Verbindung (Hauptbank) (bitte nur ein Institut ankreuzen)	c) zweitwichtigste Verbindung (Nebenbank) (bitte nur ein Institut ankreuzen)
<input type="checkbox"/> Sparkasseninstitute	<input type="checkbox"/> Sparkasseninstitute	<input type="checkbox"/> Sparkasseninstitute
<input type="checkbox"/> Volks-/Raiffeisenbanken	<input type="checkbox"/> Volks-/Raiffeisenbanken	<input type="checkbox"/> Volks-/Raiffeisenbanken
<input type="checkbox"/> Deutsche Bank	<input type="checkbox"/> Deutsche Bank	<input type="checkbox"/> Deutsche Bank
<input type="checkbox"/> Dresdner Bank	<input type="checkbox"/> Dresdner Bank	<input type="checkbox"/> Dresdner Bank
<input type="checkbox"/> Commerzbank	<input type="checkbox"/> Commerzbank	<input type="checkbox"/> Commerzbank
<input type="checkbox"/> Hypo-/Vereinsbank	<input type="checkbox"/> Hypo-/Vereinsbank	<input type="checkbox"/> Hypo-/Vereinsbank
<input type="checkbox"/> sonstige:	<input type="checkbox"/> sonstige:	<input type="checkbox"/> sonstige:

21) Wie hat Ihr Unternehmen seinen Kapitalbedarf in den zurückliegenden 3-5 Jahren gedeckt? (Mehrfachnennung möglich)

- einbehaltene Gewinne/Selbstfinanzierung (Thesaurierung)

- Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens/Kapitalfreisetzung
- kurzfristige Kreditformen (Lieferantenkredite, Kontokorrent, Kredite bis unter 1 Jahr Laufzeit)
- mittelfristige/langfristige Kreditformen (Kredite ab 1 Jahr Laufzeit)
- Aufnahme neuer Kapitalgeber/Kapitalerhöhung
- Gesellschafterdarlehen
- staatliche Fördermaßnahmen (steuerliche Vergünstigungen/Sonder-Afa, Investitionszulagen, Zuschüsse, Eigenkapitalhilfe, staatlich geförderte Kredite,...)
- sonstiges:

22) Wie wird sich voraussichtlich der Kreditbedarf Ihres Unternehmens im Jahr 2003 gegenüber dem Vorjahr verändern? (sollte er unverändert bleiben oder Sie keinen Kreditbedarf haben, bitte das entsprechende Feld unten links markieren; sinkt oder steigt er, bitte das entsprechende Feld in der Tabelle markieren)

Der Kreditbedarf...	unter 10%	10 bis unter 25%	25-50%	über 50%
sinkt um	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
steigt um	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> bleibt unverändert				
<input type="checkbox"/> ist nicht vorhanden				

23) Welche Finanzierungsprodukte nutzt Ihr Unternehmen? Geben Sie bei Ihrer Antwort an, ob Sie diese Produkte von Ihrer Hauptbank, der Nebenbank/-en oder von beiden beziehen. (Mehrfachnennung möglich)

Produkt	Hauptbank (wichtigste Bankbeziehung)	Nebenbank / -en
Festsatzkredite (mittel-/langfristig)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
öffentliche Förderdarlehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kurzfristige Kredite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Roll-Over-Kredite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leasing-Finanzierungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zinsderivate	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ABS-Transaktionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Forfaitierung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factoring	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wechselgeschäfte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Strukturierte Finanzierungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eigenkapital-Vermittlung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bürgschaften, Garantien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sonstiges:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

24) Bewerten Sie nachfolgende Kriterien der mittel-/langfristigen Investitionsfinanzierung ihrer Wichtigkeit nach. (Eine -3 bedeutet „unwichtig“, eine +3 „wichtig“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

unwichtig	-3	-2	-1	0	1	2	3	wichtig	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Verfügbarkeit von Liquidität
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		langfristige Kreditzusage
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		langfristige Margenzusage
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		langfristige Zinssicherung
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		strukturkongruente Rückzahlung
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Flexibilität/Gestaltungsmöglichkeiten während der Laufzeit

25) Sie haben die Wahl zwischen mehreren Finanzierungsangeboten. Bewerten Sie die Wichtigkeit der nachfolgend genannten Kriterien bei Ihrer Entscheidungsfindung. (Eine -3 bedeutet „unwichtig“, eine +3 „wichtig“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

unwichtig	-3	-2	-1	0	1	2	3	wichtig	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Zuverlässigkeit/Seriosität/ „Name“ der Bank
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Expertenwissen/Branchenkenntnisse der Bank
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Beratungsleistungen/-angebot
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		Kreditpreis
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		einfache Handhabung/einfache Abwicklung
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		innovative Produktgestaltung/Produktvarianten

- kein externer Eingriff in die Geschäftspolitik
 zu erbringende Sicherheiten
 Bilanz-Aspekte (Off-Balance, etc.)
 steuerliche Aspekte
 sonstiges:

26) Wie bewerten Sie das Branchen-/Expertenwissen a) Ihrer Hauptbank und b) Ihrer Nebenbank/-en? (Eine -3 bedeutet „sehr schlecht“, eine +3 „sehr gut“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

a) Hauptbank							b) Nebenbank/-en									
sehr schlecht							sehr gut			sehr schlecht			sehr gut			
-3	-2	-1	0	1	2	3	-3	-2	-1	0	1	2	3			
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			

27) Sind Sie mit dem vorhandenen Beratungsangebot der Banken zufrieden? (Eine -3 bedeutet „unzufrieden“, eine +3 „vollkommen zufrieden“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

unzufrieden vollkommen zufrieden

-3 -2 -1 0 1 2 3

28) Wo liegen die Stärken Ihrer Hauptbank und Ihrer Nebenbank/-en? (Mehrfachnennung möglich, dieselbe Stärke kann sowohl bei der Hauptbank als auch bei der/den Nebenbank/-en vorhanden sein)

Stärke	Hauptbank (wichtigste Bankbeziehung)	Nebenbank/-en
individuelle/problembezogene Beratung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
unbürokratische/unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sonstiges:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

29) Für welche der nachfolgenden Aufgaben/Tätigkeiten nimmt Ihr Unternehmen Banken in Anspruch? (Mehrfachnennung möglich)

<input type="checkbox"/> Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	<input type="checkbox"/> Gewährung der erforderlichen Finanzmittel
<input type="checkbox"/> Suche nach Investitionsalternativen	<input type="checkbox"/> Erfolgs-/Mißerfolgskontrolle des Investitionsvorhabens
<input type="checkbox"/> Durchführung von Marktanalysen und Prognosen	<input type="checkbox"/> Aufstellen eines Investitionsplans
<input type="checkbox"/> Informationsbeschaffung/-bewertung über technische Entwicklungen und Innovationen	<input type="checkbox"/> Durchführung einer Finanzplanung
<input type="checkbox"/> Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	<input type="checkbox"/> Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens
	<input type="checkbox"/> Ermittlung des Kapitalbedarfs
	<input type="checkbox"/> sonstiges:

30) Durch welche der nachfolgenden Ausschließlichkeitsmerkmale unterscheidet sich Ihre Hauptbank von Ihrer/-n Nebenbank/-en? (Mehrfachnennung möglich)

<input type="checkbox"/> persönlicher Kontakt zum Kundenberater	<input type="checkbox"/> außerordentliches Expertenwissen
<input type="checkbox"/> meiste Vertrauen zu dieser Bank	<input type="checkbox"/> Beratungsleistungen, Beratungsangebot
<input type="checkbox"/> „Name“ der Bank	<input type="checkbox"/> unkomplizierte Abwicklung der Geschäfte
<input type="checkbox"/> gute Erreichbarkeit	<input type="checkbox"/> intensive Bemühung um den Betrieb
<input type="checkbox"/> individuelle, flexible Produktvarianten	
<input type="checkbox"/> günstige Kreditkonditionen	

31) Was bieten Ihnen andere Einrichtungen innerhalb des Investitionsprozesses, was Ihnen Ihre Hauptbank nicht bzw. nur in geringerem Maße bietet? (Mehrfachnennung möglich)

gute Erreichbarkeit persönlicher Kontakt

- überhaupt nicht/unter keinen Umständen
- eher weniger
- teils, teils
- grundsätzlich ja
- voll und ganz

42) Wären Sie bereit, über das Kreditengagement hinaus weitere Produkte/Finanzdienstleistungen Ihrer Bank in Anspruch zu nehmen, wenn dadurch die Kreditgewährung wahrscheinlicher würde?

- Ja Nein

43) Könnten Sie sich Banken als umfassenden Partner während des gesamten Investitionsprozesses vorstellen?

a) Bei der derzeitigen Aufstellung der Banken:

- überhaupt nicht/unter keinen Umständen
- eher weniger
- teils, teils
- grundsätzlich ja
- voll und ganz

b) Unter den o.g. Voraussetzungen (Frage 32):

- überhaupt nicht/unter keinen Umständen
- eher weniger
- teils, teils
- grundsätzlich ja
- voll und ganz

44) Welche Vor- und Nachteile bringt ein frühzeitigeres Eingreifen der Hauptbank in den Investitionsprozeß Ihres Unternehmens mit sich?

Vorteile:

Nachteile:

45) Könnten Banken innerhalb des Investitionsprozesses Ihre anderen in Anspruch genommenen Partner unter den von Ihnen o.g. Voraussetzungen (Frage 32) ersetzen?

- Ja
 Nein

46) Haben Sie mit Ihrer Hauptbank bereits einmal über Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens gesprochen?

- Ja
 Nein

47) Halten Sie es für wichtig, Banken frühzeitiger in den Investitionsprozeß mit einzubeziehen? (Eine -3 bedeutet „unwichtig“; eine +3 „wichtig“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

- | | |
|--|---------|
| unwichtig | wichtig |
| -3 -2 -1 0 1 2 3 | |
| <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | |

48) Welche Bezeichnung trifft das derzeitige Verhältnis a) Ihres Unternehmens zu Ihrer Hauptbank und b) Ihres Unternehmens zu Ihrer/-n Nebenbank/-en am ehesten?

- | | |
|--|--|
| a) Unternehmen-Hauptbank
<input type="checkbox"/> Umfassender Partner diverser Belange
<input type="checkbox"/> Kapitalvermittler
<input type="checkbox"/> Ansprechpartner in Finanzierungsfragen
<input type="checkbox"/> Partner innerhalb des Investitionsprozesses | <input type="checkbox"/> Umfassender Partner diverser Belange
<input type="checkbox"/> Kapitalvermittler
<input type="checkbox"/> Ansprechpartner in Finanzierungsfragen
<input type="checkbox"/> Partner innerhalb des Investitionsprozesses |
|--|--|

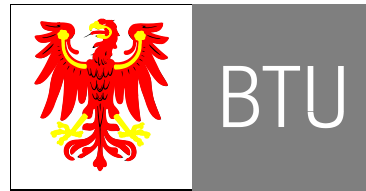
b) Unternehmen-Nebenbank/-en

49) In welchen Fragen können Banken Ihnen rund um den Investitionsprozeß weiterhelfen? (Mehrfachnennungen möglich)

- Vermittlung von Beratungsleistungen

- Versorgung mit Informationen über technische Entwicklungen und Innovationen
- Fragen zur Unternehmensorganisation und -führung
- „rund ums Rating“ / ratingorientierte Beratung
- Finanzierungsfragen
- Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens
- Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen
- Suche nach Investitionsalternativen
- Unterstützung bei Marktanalysen und Prognosen
- Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen
- sonstiges:

Anschreiben I und II



Brandenburgische Technische Universität Cottbus

LS Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und
Besondere der Unternehmensfinanzierung
Prof. Dr. K. Serfling

Telefon: +49 (0)355 / 69-36 33

Telefax: +49 (0)355 / 69-39 33

Email: ls_finanzierung@tu-cottbus.de

BTU Cottbus, Postfach 10 13 44, 03013 Cottbus

Unternehmensbezeichnung 1
Unternehmensbezeichnung 2
z. Hd. Herr Vorn. Nachn.
Straße Hausnummer

D-PLZ Ort

Ihre Zeichen/Ihre Nachricht

Unsere Zeichen

Datum

Dissertation Luca

23.05.2003

Optimierung des Investitionsprozesses - empirische Analyse im Rahmen einer Dissertation

Sehr geehrter Herr..., sehr geehrte Frau...,

Investitionen werden mehr und mehr zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Mittelständische Unternehmen in Deutschland sind überwiegend fremdfinanziert. Deshalb kommt der Kreditfinanzierung durch Banken hinsichtlich der Durchführung von Investitionen eine entscheidende Rolle bei der Versorgung der Wirtschaft mit Fremdkapital zu. Im Zentrum des Interesses sollte daher die Optimierung des Investitionsprozesses einschließlich der Kapitalbeschaffung stehen.

Schlagworte wie "Basel II", "zurückhaltende Kreditvergabe durch Banken" oder "hoher Eigenkapitalverbrauch" sind aus der Wirtschaftspresse nicht mehr wegzudenken. Gleichzeitig werden diese Themen von Unternehmen und Banken intensiv diskutiert. Dabei können Außenstehende häufig ein fehlendes Verständnis der Diskussionspartner für die jeweils andere Seite beobachten. Fest steht, daß das Bankgewerbe derzeit einem grundlegenden strukturellen Wandel unterliegt. Sie als Unternehmer werden durch diesen Prozeß bereits direkt beeinflußt und auch künftig weiter beeinflußt werden. Insofern kommt der Beziehung zwischen Unternehmen und Banken eine entscheidende Rolle hinsichtlich des Investitionsprozesses zu.

In Zusammenarbeit mit der Brandenburgischen Technischen Universität Cottbus als unabhängigem Dritten hat sich die Commerzbank AG entschlossen, den Dialog zwischen den Investitionspartnern zu fördern. Die empirische Analyse im Rahmen der Dissertation mit dem Titel „Prozeßorientierte Neuausrichtung der mittel- und langfristigen Investitionsfinanzierung bei Großbanken gemäß den Erfordernissen des Investitionsprozesses von KMU des verarbeitenden Gewerbes - Eine Studie zur Schaffung von Interessenkonvergenz zwischen KMU und Kreditinstituten im Bereich des Corporate Banking“ soll zur Verbesserung der Finanzierungsvoraussetzungen für mittelständische Unternehmen und zur Neupositionierung der Banken im Firmenkreditgeschäft beitragen.

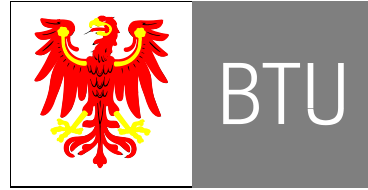
Mit diesem Schreiben verbinden wir die Bitte an Sie, uns bei diesem Vorhaben durch Ihre Erfahrungen zu unterstützen, um Verbesserungspotential innerhalb von Investitionsprozessen zu erörtern. Der beiliegenden Fragenbogen wurde so konzipiert, daß die Beantwortung der Fragen ca. 15 Minuten in Anspruch nehmen wird. Ihre Angaben werden selbstverständlich vertraulich behandelt, darüber hinaus garantieren wir Ihnen die Wahrung der Anonymität. Bei weiteren Fragen oder bei Interesse an den Analyseergebnissen steht Ihnen Herr Lucà gern telefonisch unter 030-86391138 zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Prof. Dr. Klaus Serfling

Dipl.-Kfm. Marcello H. M. Lucà

Anlage



Brandenburgische Technische Universität Cottbus

LS Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und
Besondere der Unternehmensfinanzierung
Prof. Dr. K. Serfling

Telefon: +49 (0)355 / 69-36 33

Telefax: +49 (0)355 / 69-39 33

Email: ls_finanzierung@tu-cottbus.de

BTU Cottbus, Postfach 10 13 44, 03013 Cottbus

Unternehmensbezeichnung 1
Unternehmensbezeichnung 2
z. Hd. Herr Vorn. Nachn.

Straße Hausnummer

D-PLZ Ort

Ihre Zeichen/Ihre Nachricht

Unsere Zeichen

Datum

Dissertation Lucà

13.06.2003

Optimierung des Investitionsprozesses - empirische Analyse im Rahmen einer Dissertation, Unser Schreiben vom 23.05.2003

Sehr geehrter Herr..., sehr geehrte Frau...,

gerne würden wir Ihre Erfahrungen in unsere Analyse des Investitionsprozesses einbeziehen.
Leider fehlt uns bis heute Ihre Antwort.

Bitte berücksichtigen Sie, daß Sie mit der Beantwortung des Fragebogens entscheidend zur
Verbesserung der Finanzierungsvoraussetzungen für mittelständische Unternehmen und der
damit verbundenen Neupositionierung der Banken im Firmenkreditgeschäft beitragen.

Sollten Sie den Fragebogen bereits beantwortet haben, bedanken wir uns sehr für Ihre
Unterstützung. Um Ihre Anonymität zu wahren, läßt es sich nicht vermeiden, alle Unternehmen -
unabhängig davon, ob sie bereits geantwortet haben oder nicht - nochmals anzuschreiben. Bei
weiteren Fragen oder bei Interesse an den Analyseergebnissen steht Ihnen Herr Lucà gern
telefonisch unter 030-86391138 zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Prof. Dr. Klaus Serfling

Dipl.-Kfm. Marcello H. M. Lucà

Anlage

Frage 1: Unternehmensfunktion

Welche Funktion nehmen Sie im Unternehmen ein? (Einfachnennung)

1 _____ alle

	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
Geschäftsführer / Unternehmensinhaber	452	56,6	56,6
Finanzleiter / Finanzprokurist	209	26,2	87,1
Leiter Rechnungswesen	65	8,1	95,2
Vorstand/Finanzvorstand	35	4,4	61,0
sonstiges	34	4,3	99,5
keine Angabe	4	0,5	100
Total	799	100	

Frage 2: Unternehmensform

Bei Ihrem Unternehmen handelt es sich um (Einfachnennung)

2 _____ alle

	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
unabhängiges Einzelunternehmen	565	70,7	70,7
Tochtergesellschaft eines Konzerns	163	20,4	91,1
sonstiges	31	3,9	95,5
keine Angabe	40	5,0	100
Total	799	100	

Frage 3: Mitarbeiteranzahl

Wie viele Mitarbeiter beschäftigte Ihr Unternehmen im Jahr 2002? (Einfachnennung)

3 _____ alle

	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
unter 25	36	4,5	4,5
25 bis unter 50	82	10,3	14,8
50 bis unter 100	191	23,9	38,7
100 bis unter 250	282	35,3	74,0
250 bis unter 500	111	13,9	87,9
über 500	96	12,0	99,9
keine Angabe	1	0,1	100
Total	799	100	

Frage 4: Umsatz

Wie hoch war der Umsatz Ihres Unternehmens im Jahr 2002? (Einfachnennung)

4 _____ alle

	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
unter 5 MIO. EUR	37	4,6	4,6
5 bis unter 25 MIO. EUR	390	48,8	53,4
25 bis unter 50 MIO. EUR	155	19,4	72,8
50 bis unter 100 MIO. EUR	97	12,1	85,0
100 bis unter 250 MIO. EUR	75	9,4	94,4
über 250	6	0,8	95,1
keine Angabe	39	4,9	100
Total	799	100	

Frage 5: Rechtsform

Welcher Rechtsform ist Ihr Unternehmen zuzuordnen? (Einfachnennung)

5 _____ alle

	Häufigkeit	in %
Personengesellschaften	59	7,4
GbR	8	1,0
OHG	9	1,1
KG	42	5,3
Kapitalgesellschaften	506	63,3
GmbH	457	57,2
AG	49	6,1
weitere	234	29,3
GmbH & Co. KG	227	28,4
KGaA	3	0,4
Körperschaft öffentlichen Rechts	1	0,1
sonstiges	3	0,4
keine Angabe	0	0
Total	799	100

Frage 6: Branchen

Zu welcher Branche gehört Ihr Unternehmen? (Einfachnennung)

6 _____ alle

Branche	Häufigkeit (n _{Gesamt})	in % (n _{Gesamt})
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	164	20,2
• Chemische Industrie	52	6,4
• Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	35	4,3
• Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	65	8,0
• Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	10	1,2
• Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Spalt und Brutstoffen	2	0,2
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	424	52,2
• Fahrzeugbau	17	2,1
• Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen, Elektrotechnik Feinmechanik und Optik	90	11,1
• Maschinenbau	139	17,1
• Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen	178	21,9
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	119	14,6
• Herstellung von Möbeln und Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen, Recycling	22	2,7
• Ledergewerbe	2	0,2
• Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	66	8,1
• Textil- und Bekleidungs-gewerbe	29	3,6
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	34	4,2
• Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	34	4,2
sonstige	67	8,2
keine Angabe	5	0,6
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt:	813	100

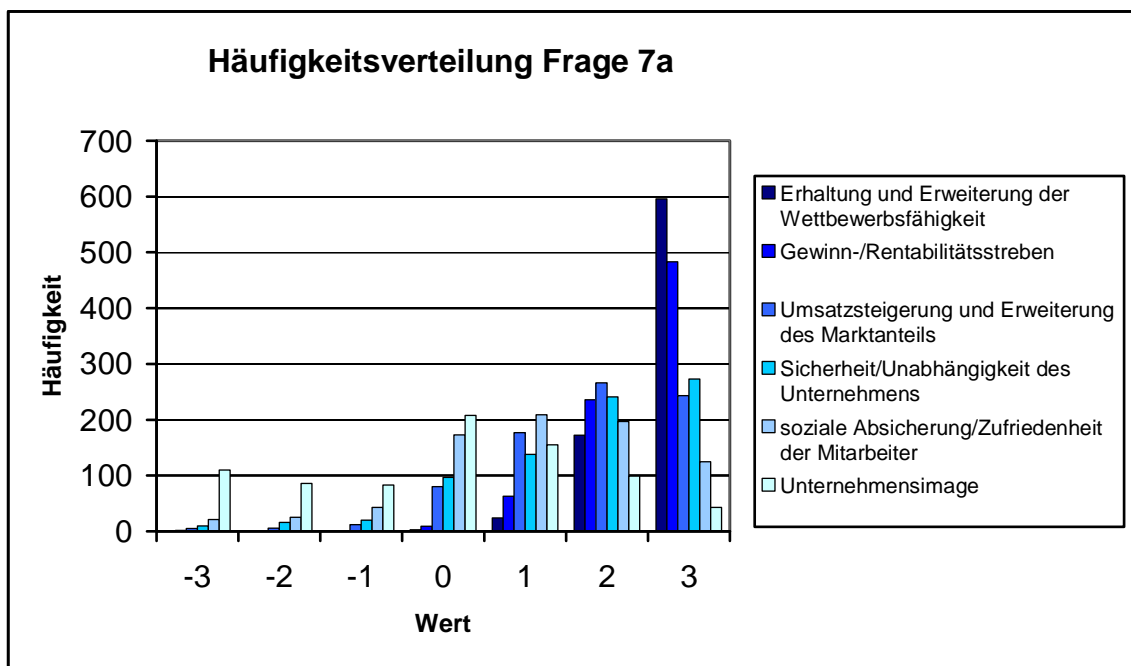
Frage 7: Investitionsziele, -motive und -arten

Bewerten Sie nachfolgende a) strategische Unternehmensziele einer Investition, b) Investitionsmotive und c) Investitionsarten hinsichtlich der Wichtigkeit für Ihr Unternehmen. (Eine -3 bedeutet „unwichtig“, eine +3 „wichtig“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

7a Strategische Unternehmensziele einer Investition

7a alle absteigend

	Mittelwert/Häufigkeit
Erhaltung und Erweiterung der Wettbewerbsfähigkeit	2,70/796
Gewinn- / Rentabilitätsstreben	2,49/794
Umsatzsteigerung und Erweiterung des Marktanteils	1,77/789
Sicherheit / Unabhängigkeit des Unternehmens	1,71/795
soziale Absicherung / Zufriedenheit der Mitarbeiter	1,04/793
Unternehmensimage	-0,13/784



7a.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Erhaltung und Erweiterung der Wettbewerbsfähigkeit	2,70/796	2,70/37	2,69/389	2,69/154	2,65/96	2,75/75	2,83/6
Gewinn- / Rentabilitätsstreben	2,49/794	2,08/37	2,45/388	2,58/153	2,53/96	2,61/75	2,67/6
Umsatzsteigerung und Erweiterung des Marktanteils	1,77/789	1,92/37	1,77/388	1,81/153	1,95/95	1,65/74	1,5/6
Sicherheit / Unabhängigkeit des Unternehmens	1,71/795	1,49/37	1,76/386	1,73/154	1,67/96	1,63/75	0,83/6
soziale Absicherung / Zufriedenheit der Mitarbeiter	1,04/793	1,03/37	1,14/386	0,94/155	1,03/96	0,79/75	-0,17/6
Unternehmensimage	-0,13/784	0,30/37	-0,04/380	-0,24/153	0,22/95	-0,27/74	-2,0/7

7a.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Erhaltung und Erweiterung der Wettbewerbsfähigkeit	2,70/796	2,50/36	2,66/82	2,67/191	2,77/281	2,69/109	2,73/96
Gewinn- / Rentabilitätsstreben	2,49/794	2,17/36	2,41/82	2,38/191	2,54/279	2,63/109	2,58/96
Umsatzsteigerung und Erweiterung des Marktanteils	1,77/789	1,77/35	1,6/80	1,62/190	1,9/280	1,90/108	1,71/95
Sicherheit / Unabhängigkeit des Unternehmens	1,71/795	1,64/36	1,80/82	1,73/191	1,75/280	1,66/109	1,52/96
soziale Absicherung / Zufriedenheit der Mitarbeiter	1,04/793	1,19/36	1,20/82	1,14/190	1,08/278	0,95/110	0,61/96
Unternehmensimage	-0,13/784	0,28/36	0,07/82	-0,01/186	-0,13/277	-0,39/107	-0,44/95

7a.3 Branchenklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	sonstiges
Erhaltung und Erweiterung der Wettbewerbsfähigkeit	2,70/796	2,69/170	2,71/422	2,68/116	2,85/34	2,72/50
Gewinn- / Rentabilitätsstreben	2,49/794	2,46/170	2,47/421	2,51/116	2,71/34	2,61/49
Umsatzsteigerung und Erweiterung des Marktanteils	1,77/789	1,66/170	1,88/415	1,52/116	2,06/34	1,72/50
Sicherheit / Unabhängigkeit des Unternehmens	1,71/795	1,73/171	1,75/419	1,43/117	1,88/34	1,8/50
soziale Absicherung / Zufriedenheit der Mitarbeiter	1,04/793	1,08/170	1,03/419	1,01/116	1,09/34	0,9/50
Unternehmensimage	-0,13/784	-0,24/170	-0,06/415	-0,41/111	-0,21/34	0,24/50

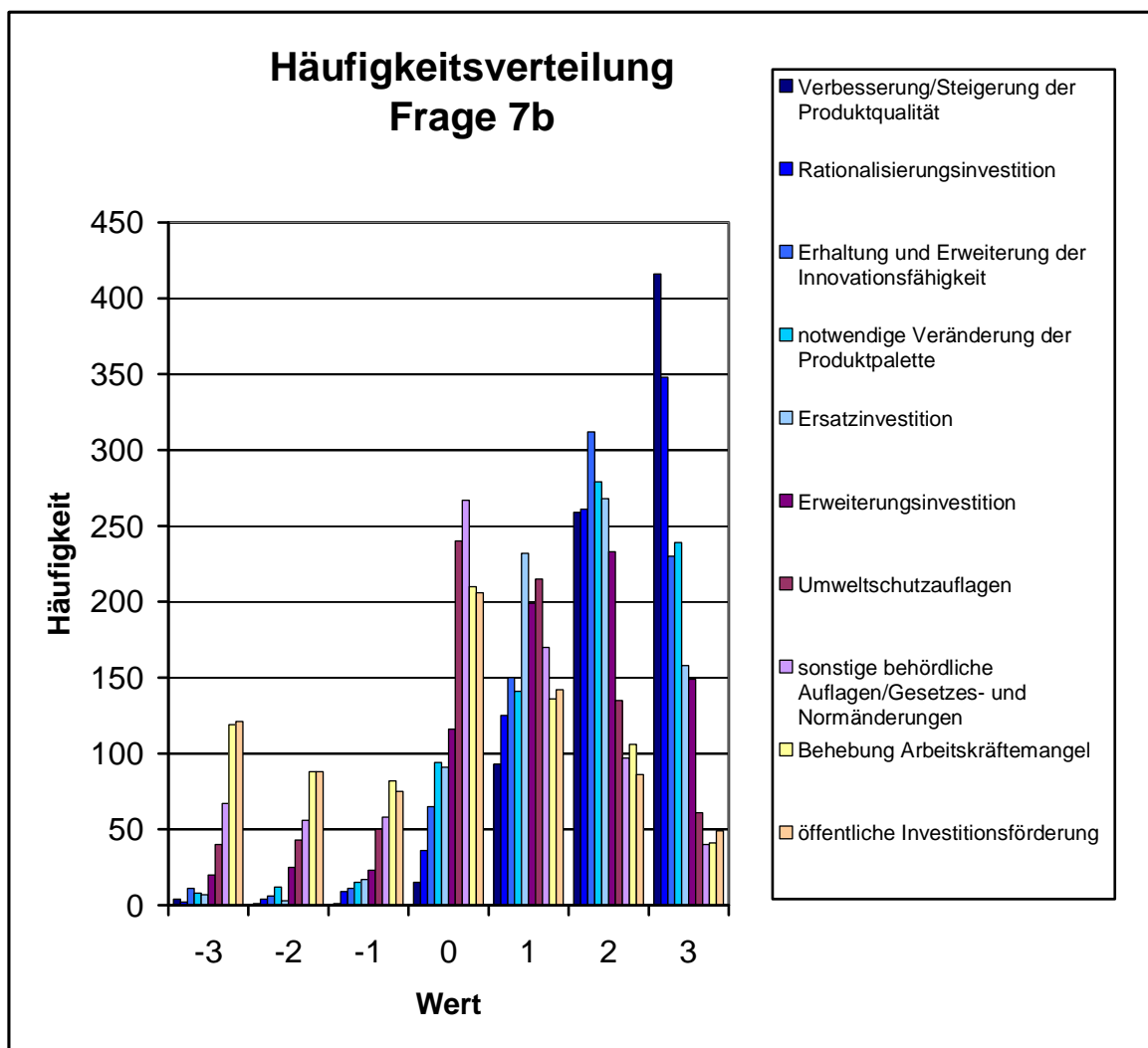
7a.4 Rechtsformklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Erhaltung und Erweiterung der Wettbewerbsfähigkeit	2,70/796	2,69/503	2,66/59	2,75/234	2,67/49
Gewinn- / Rentabilitätsstreben	2,49/794	2,46/502	2,47/59	2,55/233	2,41/49
Umsatzsteigerung und Erweiterung des Marktanteils	1,77/789	1,81/500	1,60/58	1,73/231	1,88/49
Sicherheit / Unabhängigkeit des Unternehmens	1,71/795	1,71/502	1,85/59	1,67/234	1,49/49
soziale Absicherung / Zufriedenheit der Mitarbeiter	1,04/793	1,04/504	1,19/59	0,98/230	0,88/49
Unternehmensimage	-0,13/784	-0,04/495	-0,07/58	-0,34/231	-0,04/49

7b Investitionsmotive

7b alle absteigend

	Mittelwert/Häufigkeit
Verbesserung / Steigerung der Produktqualität	2,34/789
Rationalisierungsinvestition	2,12/785
Erhaltung und Erweiterung der Innovationsfähigkeit	1,79/785
notwendige Veränderung der Produktpalette	1,72/788
Ersatzinvestition	1,54/776
Erweiterungsinvestition	1,28/765
Umweltschutzauflagen	0,53/784
sonstige behördliche Auflagen / Gesetzes- und Normänderungen	0,15/755
Behebung Arbeitskräftemangel	-0,18/782
öffentliche Investitionsförderung	-0,20/767



7b.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Verbesserung / Steigerung der Produktqualität	2,34/789	2,08/37	2,32/386	2,38/151	2,36/96	2,47/74	1,67/6
Rationalisierungsinvestition	2,12/785	1,78/36	2,06/385	2,29/150	2,19/96	2,26/73	2,33/6
Erhaltung und Erweiterung der Innovationsfähigkeit	1,79/785	1,59/37	1,79/382	1,71/153	1,88/95	1,95/73	1,5/6
notwendige Veränderung der Produktpalette	1,72/788	1,76/37	1,67/383	1,68/154	1,88/96	1,88/73	1/6
Ersatzinvestition	1,54/776	1,32/37	1,45/376	1,54/149	1,81/96	1,75/73	1,5/6
Erweiterungsinvestition	1,28/765	1,27/37	1,16/371	1,45/148	1,30/93	1,42/72	1,5/6
Umweltschutzauflagen	0,53/784	0,42/36	0,44/383	0,61/152	0,63/95	0,67/73	1,33/6
sonstige behördliche Auflagen / Gesetzes- und Normänderungen	0,15/755	0,19/36	-0,01/369	0,36/148	0,42/93	0,20/69	0,17/6
Behebung Arbeitskräftemangel	-0,18/782	-0,24/37	-0,15/380	-0,19/152	-0,26/95	-0,11/73	-0,33/6
öffentliche Investitionsförderung	-0,20/767	0,67/36	-0,21/371	-0,30/152	-0,41/93	-0,33/73	-0,6/5

7b.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Verbesserung / Steigerung der Produktqualität	2,34/789	1,94/36	2,11/82	2,39/189	2,38/277	2,41/109	2,36/95
Rationalisierungsinvestition	2,12/785	1,62/34	1,84/81	2,12/188	2,20/277	2,12/110	2,38/94
Erhaltung und Erweiterung der Innovationsfähigkeit	1,79/785	1,36/36	1,79/81	1,79/188	1,84/275	1,81/110	1,81/94
notwendige Veränderung der Produktpalette	1,72/788	1,5/36	1,61/82	1,70/189	1,70/277	1,84/109	1,82/94
Ersatzinvestition	1,54/776	1,17/36	1,11/80	1,51/185	1,66/270	1,68/111	1,61/93
Erweiterungsinvestition	1,28/765	1,03/35	1,03/78	1,13/183	1,41/271	1,44/104	1,32/93
Umweltschutzauflagen	0,53/784	0,56/36	0,58/81	0,38/188	0,52/275	0,66/109	0,62/94
sonstige behördliche Auflagen / Gesetzes- und Normänderungen	0,15/755	0,51/35	0,08/79	0,07/181	0,15/265	0,21/104	0,14/90
Behebung Arbeitskräftemangel	-0,18/782	-0,22/36	0/81	-0,21/187	-0,10/274	-0,46/109	-0,18/94
öffentliche Investitionsförderung	-0,20/767	0,49/36	-0,28/78	-0,24/185	-0,04/269	-0,51/104	-0,43/94

7b.3 Branchenklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Verbesserung / Steigerung der Produktqualität	2,34/789	2,30/168	2,37/417	2,30/116	2,41/34	2,24/50
Rationalisierungsinvestition	2,12/785	2,12/167	2,14/416	2,12/115	2,24/33	1,98/50
Erhaltung und Erweiterung der Innovationsfähigkeit	1,79/785	1,65/168	1,89/416	1,58/113	1,82/34	1,94/50
notwendige Veränderung der Produktpalette	1,72/788	1,75/168	1,74/418	1,63/115	1,82/34	1,53/49
Ersatzinvestition	1,54/776	1,57/167	1,46/408	1,65/113	1,94/34	1,68/50
Erweiterungsinvestition	1,28/765	1,39/165	1,25/405	0,98/110	1,56/32	1,63/49
Umweltschutzaufgaben	0,53/784	0,79/168	0,41/413	0,5/116	1/34	0,24/49
sonstige behördliche Auflagen/Gesetzes- und Normänderungen	0,15/755	0,55/164	-0,01/397	0,13/108	0,59/34	-0,25/48
Behebung Arbeitskräftemangel	-0,18/782	-0,14/168	-0,16/414	-0,49/112	0,21/34	-0,16/50
öffentliche Investitionsförderung	-0,20/767	-0,02/167	-0,30/401	-0,26/112	0,59/34	-0,35/49

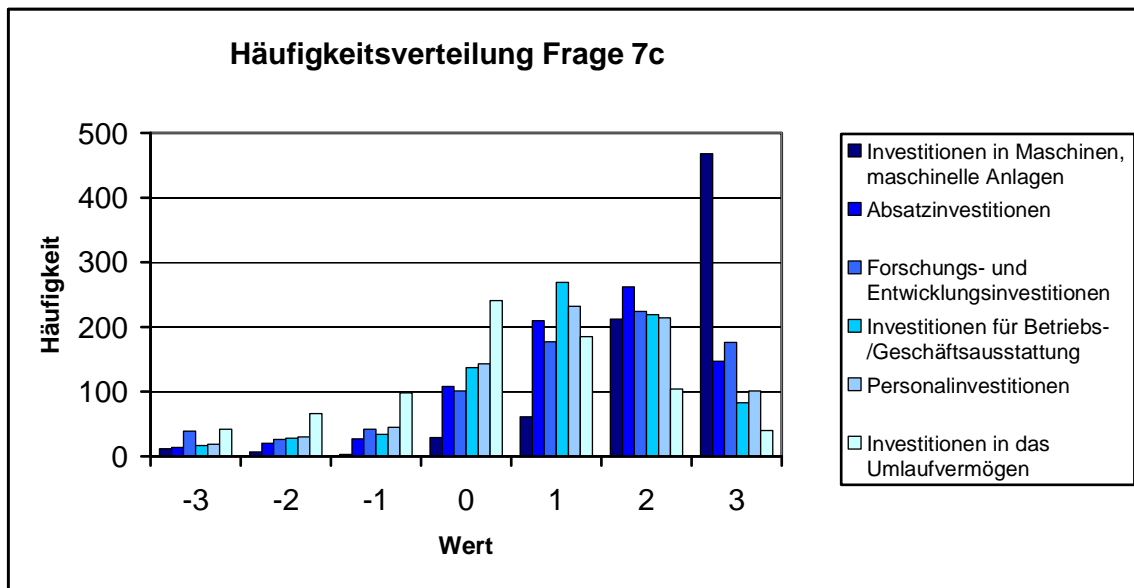
7b.4 Rechtsformklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Verbesserung / Steigerung der Produktqualität	2,34/789	2,26/499	2,34/58	2,5/232	2,33/49
Rationalisierungsinvestition	2,12/785	2,06/495	2,12/58	2,26/232	1,75/48
Erhaltung und Erweiterung der Innovationsfähigkeit	1,79/785	1,81/497	1,75/57	1,77/231	2,04/48
notwendige Veränderung der Produktpalette	1,72/788	1,67/498	1,75/59	1,81/231	1,71/49
Ersatzinvestition	1,54/776	1,51/491	1,47/59	1,64/226	1,26/47
Erweiterungsinvestition	1,28/765	1,28/487	1,23/56	1,29/222	1,15/48
Umweltschutzaufgaben	0,53/784	0,43/496	0,74/57	0,68/231	0,5/48
sonstige behördliche Auflagen / Gesetzes- und Normänderungen	0,15/755	0,05/480	0,32/53	0,32/222	0,13/46
Behebung Arbeitskräftemangel	-0,18/782	-0,21/495	0,07/56	-0,19/231	- 0,33/48
öffentliche Investitionsförderung	-0,20/767	-0,13/482	-0,39/57	-0,31/228	- 0,08/49

7c Investitionsarten

7c alle absteigend

	Mittelwert/Häufigkeit
Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen	2,32/792
Absatzinvestitionen	1,35/788
Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen	1,20/785
Investitionen für Betriebs- / Geschäftsausstattung	1,04/787
Personalinvestitionen	1,02/784
Investitionen in das Umlaufvermögen	0,20/776



7c.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen	2,32/792	1,92/37	2,25/388	2,39/152	2,38/96	2,46/74	2,83/6
Absatzinvestitionen	1,35/788	0,92/37	1,30/386	1,36/151	1,63/96	1,44/73	0,5/6
Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen	1,20/785	0,41/37	1,07/384	1,32/151	1,55/96	1,53/72	1,33/6
Investitionen für Betriebs- / Geschäftsausstattung	1,04/787	1,03/37	0,93/386	1,19/150	1,24/96	0,84/73	0,5/6
Personalinvestitionen	1,02/784	0,95/37	0,97/383	1,03/150	1,21/96	0,97/73	0,5/6
Investitionen in das Umlaufvermögen	0,20/776	0,65/37	0,22/381	0,13/149	0,18/93	0,04/72	-0,5/6

7c.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen	2,32/792	1,5/36	1,94/82	2,2/190	2,49/279	2,48/110	2,49/94
Absatzinvestitionen	1,35/788	0,72/36	1,43/82	1,47/190	1,29/276	1,35/110	1,48/93
Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen	1,20/785	0,25/36	0,82/82	1,12/189	1,26/274	1,40/111	1,67/92
Investitionen für Betriebs- / Geschäftsausstattung	1,04/787	1,11/36	0,73/82	0,86/190	1,21/277	1,12/108	1,02/93
Personalinvestitionen	1,02/784	0,61/36	0,90/81	1,02/188	1,07/275	1,05/110	1,14/93
Investitionen in das Umlaufvermögen	0,20/776	0,78/36	0,20/81	0,26/190	0,21/268	0,22/109	-0,15/91

7c.3 Branchenklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktions- gütergewerbe	Investitions- güter produzieren- des Gewerbe	Verbrauchs- güter produzieren- des Gewerbe	Nahrungs- und Genußmit- telgewerbe	sonstiges
Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen	2,32/792	2,56/170	2,22/418	2,29/116	2,56/34	2,2/50
Absatzinvestitionen	1,35/788	1,24/169	1,38/417	1,33/114	1,59/34	1,4/50
Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen	1,20/785	1,18/168	1,53/416	0,33/113	0,53/34	0,86/50
Investitionen für Betriebs- / Geschäftsausstattung	1,04/787	0,89/168	1,05/415	1,11/116	0,79/34	1,48/50
Personalinvestitionen	1,02/784	0,91/168	1,13/415	0,80/113	0,79/34	1,12/50
Investitionen in das Umlaufvermögen	0,20/776	0,13/165	0,20/410	0,30/114	0,42/33	0,14/50

7c.4 Rechtsformklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Investitionen in Maschinen, maschinelle Anlagen	2,32/792	2,22/502	2,41/59	2,51/231	2/49
Absatzinvestitionen	1,35/788	1,37/498	1,44/59	1,29/231	1,76/49
Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen	1,20/785	1,28/497	0,93/57	1,10/231	1,94/49
Investitionen für Betriebs- / Geschäftsausstattung	1,04/787	0,97/499	1,10/59	1,16/229	0,82/49
Personalinvestitionen	1,02/784	1,03/498	0,91/57	1,04/229	0,94/49
Investitionen in das Umlaufvermögen	0,20/776	0,18/489	0,53/58	0,16/229	0,18/49

Frage 8: Investitionsbedarf

Wie wird sich voraussichtlich der Investitionsbedarf Ihres Unternehmens im Jahr 2003 im Vergleich zum Vorjahr entwickeln? (Einfachnennung)

8 alle

	Häufigkeit	In %	kumuliert in %
steigender Investitionsbedarf 2003	295	36,9	
davon um unter 10%	53	6,6	6,6
davon um 10 bis unter 25%	127	15,9	22,5
davon um 25 bis 50%	53	6,6	29,1
davon um über 50%	62	7,8	36,9
sinkender Investitionsbedarf 2003	198	24,8	
davon um unter 10%	37	4,6	4,6
davon um 10 bis unter 25%	75	9,4	14,0
davon um 25 bis 50%	48	6,0	20,0
davon um über 50%	38	4,8	24,8
unveränderter Investitionsbedarf 2003	278	34,8	
kein Investitionsbedarf 2003	22	2,8	
keine Angabe	6	0,8	
Total	799	100,1³⁶⁴	

³⁶⁴ Der Wert 100,1 ergibt sich überwiegend aufgrund der hohen Rundungsdifferenzen in der Rubrik kein Investitionsbedarf sowie keine Angabe

8.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
steigender Investitionsbedarf 2003	36,9/295	29,7/11	36,9/144	34,8/54	36,0/35	42,6/32	0,0/0
davon um unter 10%	6,6/53	8,1/3	6,4/25	5,8/9	4,1/4	12,0/9	0,0/0
davon um 10 bis unter 25%	15,9/127	5,4/2	17,2/67	12,9/20	17,5/17	17,3/13	0,0/0
davon um 25 bis 50%	6,6/53	5,4/2	5,6/22	5,8/9	6,2/6	9,3/7	0,0/0
davon um über 50%	7,8/62	10,8/4	7,7/30	10,3/16	8,2/8	4,0/3	0,0/0
sinkender Investitionsbedarf 2003	24,8/198	27,0/10	22,8/89	23,2/36	26,8/26	32,0/24	50,0/3
davon um unter 10%	4,6/37	2,7/1	3,8/15	3,2/5	6,2/6	9,3/7	0,0/0
davon um 10 bis unter 25%	9,4/75	5,4/2	7,9/31	9,0/14	12,4/12	12,0/9	33,3/2
davon um 25 bis 50%	6,0/48	10,8/4	6,2/24	5,8/9	4,1/4	6,7/5	0,0/0
davon um über 50%	4,8/38	8,1/3	4,9/19	5,2/8	4,1/4	4,0/3	16,7/1
unveränderter Investitionsbedarf 2003	34,8/278	32,4/12	37,2/145	38,1/59	32,0/31	25,3/19	50,0/3
kein Investitionsbedarf 2003	2,8/22	10,8/4	2,8/11	1,3/2	4,1/4	0,0/0	0,0/0
keine Angabe	0,8/6	0,0/0	0,3/1	2,6/4	1,0/1	0,0/0	0,0/0
Total³⁶⁵	100/799	99,9/37	100/390	100/155	99,9/97	99,9/75	100/6

8.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
steigender Investitionsbedarf 2003	36,9/295	30,6/11	43,9/36	37,2/71	35,0/99	42,3/47	32,3/31
davon um unter 10%	6,6/53	11,1/4	8,5/7	5,8/11	6,7/19	4,5/5	7,3/7
davon um 10 bis unter 25%	15,9/127	8,3/3	18,3/15	17,3/33	14,2/40	19,8/22	14,6/14
davon um 25 bis 50%	6,6/53	5,6/2	9,8/8	5,2/10	6,7/19	6,3/7	7,3/7
davon um über 50%	7,8/62	5,6/2	7,3/6	8,9/17	7,4/21	11,7/13	3,1/3
sinkender Investitionsbedarf 2003	24,8/198	22,2/8	15,8/13	19,9/38	27,7/78	26,1/29	33,4/32
davon um unter 10%	4,6/37	0,0/0	2,4/2	3,7/7	4,3/12	7,2/8	8,3/8
davon um 10 bis unter 25%	9,4/75	0,0/0	7,3/6	7,9/15	11,0/31	8,1/9	14,6/14
davon um 25 bis 50%	6,0/48	11,1/4	3,7/3	5,2/10	6,7/19	5,4/6	6,3/6
davon um über 50%	4,8/38	11,1/4	2,4/2	3,1/6	5,7/16	5,4/6	4,2/4
unveränderter Investitionsbedarf 2003	34,8/278	38,9/14	35,4/29	38,2/73	35,1/99	27,0/30	33,3/32
kein Investitionsbedarf 2003	2,8/22	8,3/3	4,9/4	4,2/8	1,1/3	3,6/4	0,0/0
keine Angabe	0,8/6	0,0/0	0,0/0	0,5/1	1,1/3	0,9/1	1,0/1
Total³⁶⁶	100/799	100/36	100/82	100/191	100/282	99,9/111	100/96

³⁶⁵ Die Angaben in der Zeile „Total“ beziehen sich jeweils auf die Spaltensummen und Spaltenprozentwerte.

³⁶⁶ Die Angaben in der Zeile „Total“ beziehen sich jeweils auf die Spaltensummen und Spaltenprozentwerte.

8.3 Branchenklassifizierung

	alle	Grundstoff- und Produktions- gütergewerbe	Investitions- güter produzieren- des Gewerbe	Verbrauchs- güter produzieren- des Gewerbe	Nahrungs- und Genußmit- telgewerbe	sonstiges
steigender Investitionsbedarf 2003	36,9/295	43,5/74	34,5/146	31,5/37	50,0/17	42,0/21
davon um unter 10%	6,6/53	5,9/10	6,8/29	3,4/4	11,8/4	12,0/6
davon um 10 bis unter 25%	15,9/127	18,8/32	14,2/60	12,8/15	29,4/10	20,0/10
davon um 25 bis 50%	6,6/53	8,2/14	6,4/27	6,8/8	2,9/1	6,0/3
davon um über 50%	7,8/62	10,6/18	7,1/30	8,5/10	5,9/2	4,0/2
sinkender Investitionsbedarf 2003	24,8/198	25,9/44	23,1/98	31,6/37	20,5/7	22,0/11
davon um unter 10%	4,6/37	3,5/6	5,0/21	6,0/7	2,9/1	4,0/2
davon um 10 bis unter 25%	9,4/75	12,4/21	7,5/32	12,8/15	2,9/1	10,0/5
davon um 25 bis 50%	6,0/48	6,5/11	6,8/29	1,7/2	8,8/3	6,0/3
davon um über 50%	4,8/38	3,5/6	3,8/16	11,1/13	5,9/2	2,0/1
unveränderter Investitionsbedarf 2003	34,8/278	27,6/47	38,2/162	32,5/38	29,4/10	36,0/18
kein Investitionsbedarf 2003	2,8/22	2,4/4	3,5/15	2,6/3	0,0/0	0,0/0
keine Angabe	0,8/6	0,6/1	0,7/3	1,7/2	0,0/0	0,0/0
Total³⁶⁷	100/799	100/170	100/424	99,9/117	99,9/34	100/50

8.4 Rechtsformklassifizierung

	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
steigender Investitionsbedarf 2003	36,9/295	37,7/191	34,0/20	35,8/84	32,7/16
davon um unter 10%	6,6/53	7,1/36	10,2/6	4,7/11	6,1/3
davon um 10 bis unter 25%	15,9/127	15,0/76	15,3/9	17,9/42	18,4/9
davon um 25 bis 50%	6,6/53	7,1/36	1,7/1	6,8/16	8,2/4
davon um über 50%	7,8/62	8,5/43	6,8/4	6,4/15	0,0/0
sinkender Investitionsbedarf 2003	24,8/198	23,8/121	27,2/16	26,1/61	24,6/12
davon um unter 10%	4,6/37	4,3/22	3,4/2	5,6/13	4,1/2
davon um 10 bis unter 25%	9,4/75	7,5/38	15,3/9	12,0/28	4,1/2
davon um 25 bis 50%	6,0/48	6,7/34	5,1/3	4,7/11	8,2/4
davon um über 50%	4,8/38	5,3/27	3,4/2	3,8/9	8,2/4
unveränderter Investitionsbedarf 2003	34,8/278	34,8/176	32,2/19	35,5/83	42,9/21
kein Investitionsbedarf 2003	2,8/22	3,4/17	5,1/3	0,9/2	0,0/0
keine Angabe	0,8/6	0,2/1	1,7/1	1,7/4	0,0/0
Total³⁶⁸	100/799	99,9/506	100,2/59	100/234	100,2/49

³⁶⁷ Die Angaben in der Zeile „Total“ beziehen sich jeweils auf die Spaltensummen und Spaltenprozentwerte.

³⁶⁸ Die Angaben in der Zeile „Total“ beziehen sich jeweils auf die Spaltensummen und Spaltenprozentwerte.

Frage 9: Inanspruchnahme von Einrichtungen während des Investitionsprozesses
In welcher Phase des Investitionsprozesses nimmt Ihr Unternehmen nachfolgende
Einrichtungen / Dienstleister in Anspruch? (Mehrfachnennung)

9 _____ alle

Angaben in %	Anregung	Suche	Beurteilung/Entscheidung	Realisierung	Kontrolle
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	48,1	45,7	67,1	54,8	76,5
Mitarbeiter (technische Experten)	69,1	61,6	64,2	61,1	57,5
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	12,5	6,9	22,4	9,6	22,3
Banken, banknahe Einrichtungen	6,5	10,0	16,1	35,2	4,3
Anwälte	3,8	1,5	7,0	5,0	3,5
Unternehmensberater	13,0	10,0	11,8	4,9	5,5
Partnerunternehmen/-unternehmer	15,4	13,6	8,6	4,3	1,8
IHK/andere Kammern	5,9	3,9	1,6	0,4	0,5
Verbände	9,0	5,3	1,9	0,5	0,5
politische Institutionen (Ministerien,...)	3,5	1,9	1,0	1,4	0,5
wissenschaftliche Institute	11,0	7,3	4,1	1,0	0,7
sonstiges	2,3	2,3	2,4	2,1	3,0
keine Angabe	21,7	20,3	19,4	19,4	25,6

9.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Anregungsphase							
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	48,1	35,1/13	47,2/184	49,0/76	57,7/56	48,0/36	33,3/2
Mitarbeiter (technische Experten)	69,1	56,8/21	65,9/257	69,7/108	78,4/76	77,3/58	66,7/4
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	12,5	21,6/8	15,4/60	5,8/9	5,2/5	16,0/12	16,7/1
Banken, banknahe Einrichtungen	6,5	5,4/2	7,7/30	5,8/9	5,2/5	5,3/4	16,7/1
Anwälte	3,8	0,0/0	4,9/19	1,3/2	3,1/3	5,3/4	0,0/0
Unternehmensberater	13,0	8,1/3	15,4/60	10,3/16	15,5/15	21,3/16	16,7/1
Partnerunternehmen/-unternehmer	15,4	24,3/9	11,8/46	12,9/20	15,5/15	16,0/12	0,0/0
IHK/andere Kammern	5,9	5,4/2	5,9/23	5,2/8	4,1/4	8,0/6	0,0/0
Verbände	9,0	5,4/2	9,7/38	7,7/12	9,3/9	8,0/6	0,0/0
politische Institutionen (Ministerien,...)	3,5	5,4/2	3,8/15	2,6/4	3,1/3	5,3/4	0,0/0
wissenschaftliche Institute	11,0	10,8/4	11,3/44	7,1/11	12,4/12	16,0/12	16,7/1
sonstiges	2,3	2,7/1	2,6/10	1,9/3	3,1/3	0,0/0	0,0/1
Suchphase							
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	45,7	48,6/18	42,3/165	48,4/75	50,5/49	46,7/35	50,0/3
Mitarbeiter (technische Experten)	61,6	67,6/25	57,2/223	61,9/96	69,1/67	72,0/54	66,7/4
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	6,9	13,5/5	7,2/28	6,5/10	5,2/5	8,0/6	0,0/0
Banken, banknahe Einrichtungen	10,0	21,6/8	9,0/35	8,4/13	10,3/10	12,0/9	0,0/0
Anwälte	1,5	0,0/0	1,3/5	0,6/1	1,0/1	5,3/4	0,0/0
Unternehmensberater	10,0	5,4/2	9,5/37	13,5/21	12,4/12	6,7/5	0,0/0
Partnerunternehmen/-unternehmer	13,6	16,2/6	13,1/51	12,3/19	19,6/19	8,0/6	16,7/1
IHK/andere Kammern	3,9	2,7/1	3,3/13	4,5/7	4,1/4	4,0/3	0,0/0
Verbände	5,3	8,1/3	5,1/20	5,2/8	6,2/6	4,0/3	0,0/0
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,9	2,7/1	2,1/8	0,6/1	2,1/2	1,3/1	0,0/0
wissenschaftliche Institute	7,3	5,4/2	5,9/23	7,7/12	7,2/7	9,3/7	50,0/3
sonstiges	2,3	5,4/2	3,1/12	0,6/1	2,1/2	0,0/0	0,0/0

Fortsetzung nächste Seite

Beurteilungs- und Entscheidungsphase							
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	67,1	54,1/20	62,1/242	71,0/110	79,4/77	76,0/57	83,3/5
Mitarbeiter (technische Experten)	64,2	54,1/20	61,3/239	69,0/107	70,1/68	70,7/53	83,3/5
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	22,4	37,8/14	24,9/97	20,6/32	17,5/17	16,0/12	0,0/0
Banken, banknahe Einrichtungen	16,1	27,0/10	19,7/77	11,0/17	14,4/14	6,7/5	16,7/1
Anwälte	7,0	10,8/4	6,9/27	4,5/7	9,3/9	9,3/7	16,7/1
Unternehmensberater	11,8	10,8/4	13,6/53	9,7/15	15,5/15	4,0/3	0,0/0
Partnerunternehmen/-unternehmer	8,6	16,2/6	7,4/29	7,7/12	13,4/13	6,7/5	0,0/0
IHK/andere Kammern	1,6	2,7/1	2,1/8	0,0/0	1,0/1	4,0/3	0,0/0
Verbände	1,9	2,7/1	2,3/9	1,3/2	1,0/1	1,3/1	0,0/0
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,0	0,0/0	0,5/2	1,9/3	0,0/0	1,3/1	0,0/0
wissenschaftliche Institute	4,1	0,0/0	2,8/11	8,4/13	3,1/3	6,7/5	0,0/0
sonstiges	2,4	5,4/2	2,3/9	1,3/2	3,1/3	2,7/2	0,0/0
Realisierungsphase							
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	54,8	45,9/17	50,8/198	58,7/91	60,8/59	62,7/47	66,7/4
Mitarbeiter (technische Experten)	61,1	48,6/18	54,4/212	68,4/106	71,1/69	76,0/57	1,3/1
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	9,6	21,6/8	12,1/47	5,8/9	6,2/6	8,0/6	0,0/0
Banken, banknahe Einrichtungen	35,2	56,8/21	39,7/155	25,8/40	34,0/33	22,7/17	33,3/2
Anwälte	5,0	5,4/2	3,8/15	5,2/8	5,2/5	12,0/9	0,0/0
Unternehmensberater	4,9	2,7/1	5,6/22	3,2/5	4,1/4	6,7/5	0,0/0
Partnerunternehmen/-unternehmer	4,3	8,1/3	4,4/17	4,5/7	3,1/3	4,0/3	0,0/0
IHK/andere Kammern	0,4	2,7/1	0,3/1	0,0/0	0,0/0	1,3/1	0,0/0
Verbände	0,5	2,7/1	0,3/1	0,6/1	0,0/0	0,0/0	0,0/0
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,4	2,7/1	1,3/5	0,6/1	1,0/1	2,7/2	0,0/0
wissenschaftliche Institute	1,0	0,0/0	0,5/2	0,6/1	1,0/1	2,7/2	0,0/0
sonstiges	2,1	2,7/1	2,3/9	1,3/2	3,1/3	1,3/1	0,0/0
Kontrollphase							
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	76,5	45,9/17	53,8/210	63,2/98	69,1/67	65,3/49	50,0/3
Mitarbeiter (technische Experten)	57,5	35,1/13	38,7/151	50,3/78	48,5/47	53,3/40	50,0/3
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	22,3	29,7/11	20,8/81	9,0/14	13,4/13	13,3/10	16,7/1
Banken, banknahe Einrichtungen	4,3	10,8/4	4,1/16	1,3/2	2,1/2	2,7/2	0,0/0
Anwälte	3,5	0,0/0	2,6/10	1,9/3	4,1/4	2,7/2	0,0/0
Unternehmensberater	5,5	2,7/1	4,6/18	1,9/3	6,2/6	5,3/4	0,0/0
Partnerunternehmen/-unternehmer	1,8	0,0/0	1,8/7	0,0/0	2,1/2	2,7/2	0,0/0
IHK/andere Kammern	0,5	2,7/1	0,3/1	0,0/0	0,0/0	1,3/1	0,0/0
Verbände	0,5	2,7/1	0,3/1	0,0/0	0,0/0	1,3/1	0,0/0
politische Institutionen (Ministerien,...)	0,5	0,0/0	0,5/2	0,0/0	0,0/0	1,3/1	0,0/0
wissenschaftliche Institute	0,7	0,0/0	0,5/2	0,0/0	0,0/0	2,7/2	0,0/0
sonstiges	3,0	2,7/1	2,3/9	1,9/3	3,1/3	1,3/1	0,0/0

9.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Anregungsphase							
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	48,1	38,9/14	43,9/36	46,6/89	51,1/144	46,8/52	50,0/48
Mitarbeiter (technische Experten)	69,1	50,0/18	67,1/55	62,3/119	69,9/197	74,8/83	82,3/79
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	12,5	30,6/11	15,9/13	15,7/30	9,6/27	7,2/8	11,5/11
Banken, banknahe Einrichtungen	6,5	16,7/6	3,7/3	8,4/16	5,7/16	4,5/5	6,3/6
Anwälte	3,8	0,0/0	7,3/6	4,2/8	3,5/10	1,8/2	4,2/4
Unternehmensberater	13,0	5,6/2	13,4/11	12,0/23	12,4/35	17,7/13	20,8/20
Partnerunternehmen/-unternehmer	15,4	27,8/10	17,1/14	14,7/28	15,6/44	9,9/11	15,6/15
IHK/andere Kammern	5,9	2,8/1	3,7/3	5,8/11	7,1/20	4,5/5	6,3/6
Verbände	9,0	8,3/3	6,1/5	10,5/20	9,2/26	9,0/10	7,3/7
politische Institutionen (Ministerien,...)	3,5	5,6/2	0,0/0	3,1/6	4,3/12	2,7/3	4,2/4
wissenschaftliche Institute	11,0	13,9/5	8,5/7	10,5/20	10,3/29	10,8/12	14,6/14
sonstiges	2,3	0,0/0	3,7/3	2,1/4	3,2/9	1,8/2	0,0/
Suchphase							
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	45,7	44,4/16	42,7/35	41,9/80	47,2/133	45,0/50	53,1/51
Mitarbeiter (technische Experten)	61,6	44,4/16	63,4/52	56,0/107	60,6/171	70,3/78	70,8/68
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	6,9	5,6/2	8,5/7	10,5/20	5,3/15	4,5/5	6,3/6
Banken, banknahe Einrichtungen	10,0	16,7/6	11,0/9	11,0/21	10,3/29	6,3/7	8,3/8
Anwälte	1,5	0,0/0	0,0/0	1,0/2	1,4/4	1,8/2	4,2/4
Unternehmensberater	10,0	5,6/2	7,3/6	9,4/18	11,3/32	8,1/9	13,5/13
Partnerunternehmen/-unternehmer	13,6	22,2/8	15,9/13	13,1/25	12,4/35	18,9/21	7,3/7
IHK/andere Kammern	3,9	2,8/1	1,2/1	4,2/8	3,9/11	4,5/5	5,2/5
Verbände	5,3	8,3/3	1,2/1	6,3/12	6,4/18	3,6/4	4,2/4
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,9	2,8/1	1,2/1	1,0/2	2,8/8	0,0/0	3,1/3
wissenschaftliche Institute	7,3	0,0/0	3,7/3	6,3/12	7,4/21	9,0/10	12,5/12
sonstiges	2,3	2,8/1	3,7/3	2,6/5	2,8/8	0,9/1	0,0/0
Beurteilungs- und Entscheidungsphase							
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	67,1	58,3/21	53,7/47	60,2/115	69,5/196	76,6/85	78,1/75
Mitarbeiter (technische Experten)	64,2	61,2/22	57,3/47	59,2/113	66,0/186	68,5/76	71,9/69
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	22,4	36,1/13	28,0/23	25,7/49	19,9/56	21,6/24	13,5/13
Banken, banknahe Einrichtungen	16,1	19,4/7	18,3/15	19,9/38	16,3/46	12,6/14	9,4/9
Anwälte	7,0	11,1/4	4,9/4	9,9/19	5,0/14	5,4/6	9,4/9
Unternehmensberater	11,8	8,3/3	13,4/11	9,4/18	13,8/39	11,7/13	9,4/9
Partnerunternehmen/-unternehmer	8,6	11,1/4	8,5/7	10,5/20	6,4/18	12,6/14	6,3/6
IHK/andere Kammern	1,6	2,8/1	0,0/0	2,6/5	1,1/3	0,9/1	3,1/3
Verbände	1,9	2,8/1	0,0/0	3,7/7	1,8/5	0,9/1	1,0/1
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,0	0,0/0	0,0/0	1,6/3	0,7/2	1,8/2	1,0/1
wissenschaftliche Institute	4,1	2,8/1	0,0/0	3,1/6	5,0/14	4,5/5	7,3/7
sonstiges	2,4	5,6/2	2,4/2	2,1/4	2,1/6	2,7/3	2,1/2

Fortsetzung nächste Seite

Realisierungsphase							
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	54,8	44,4/16	43,9/36	52,4/100	55,0/155	61,3/68	65,6/63
Mitarbeiter (technische Experten)	61,1	44,4/16	44,9/45	53,4/102	60,3/170	73,0/81	77,1/74
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	9,6	11,1/4	17,1/14	11,5/22	7,8/22	8,1/9	6,3/6
Banken, banknahe Einrichtungen	35,2	36,1/13	39,0/32	42,9/82	30,9/87	31,5/35	32,3/31
Anwälte	5,0	8,3/3	2,4/2	4,7/9	4,6/13	4,5/5	8,3/3
Unternehmensberater	4,9	2,8/1	6,1/5	4,7/9	5,0/14	1,8/2	8,3/8
Partnerunternehmen/-unternehmer	4,3	5,6/2	4,9/4	4,2/8	4,3/12	4,5/5	3,1/3
IHK/andere Kammern	0,4	0,0/0	1,2/1	0,5/1	0,0/0	0,0/0	1,0/1
Verbände	0,5	0,0/0	1,2/1	0,5/1	0,4/1	0,0/0	1,0/1
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,4	0,0/0	1,2/1	1,6/3	1,8/5	0,9/1	1,0/1
wissenschaftliche Institute	1,0	0,0/0	0,0/0	0,5/1	1,1/3	0,9/1	3,1/3
sonstiges	2,1	0,0/0	3,7/3	2,6/5	2,1/6	1,8/2	1,0/1
Kontrollphase							
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	76,5	41,7/15	42,7/35	51,8/99	62,4/176	64,0/71	69,8/67
Mitarbeiter (technische Experten)	57,5	36,1/13	34,1/28	38,2/73	47,2/133	43,2/48	55,2/53
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	22,3	25,0/9	20,7/17	22,0/42	14,5/41	13,5/15	11,5/11
Banken, banknahe Einrichtungen	4,3	5,6/2	4,9/4	3,7/7	3,2/9	0,9/1	3,1/3
Anwälte	3,5	0,0/0	1,2/1	4,7/9	2,1/6	2,7/3	2,1/2
Unternehmensberater	5,5	0,0/0	7,3/6	3,1/6	3,9/11	3,6/4	6,3/6
Partnerunternehmen/-unternehmer	1,8	0,0/0	3,7/3	1,0/2	1,1/3	1,8/2	1,0/1
IHK/andere Kammern	0,5	2,8/1	0,0/0	0,5/1	0,0/0	0,0/0	1,0/1
Verbände	0,5	2,8/1	0,0/0	0,5/1	0,0/0	0,0/0	1,0/1
politische Institutionen (Ministerien,...)	0,5	0,0/0	0,0/0	0,0/0	0,7/2	0,0/0	1,0/1
wissenschaftliche Institute	0,7	0,0/0	0,0/0	0,0/0	0,7/2	0,0/0	2,1/2
sonstiges	3,0	0,0/0	2,4/2	2,6/5	2,5/7	2,7/3	1,0/0

9.3 Branchenklassifizierung

	alle	Grundstoff- und Produktions- gütergewerbe	Investitions- güter pro- duzierendes Gewerbe	Verbrauchs- güter pro- duzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genußmittel gewerbe	sonstiges
Anregungsphase						
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	48,1	50,9/87	44,7/189	49,6/58	70,6/24	52,0/26
Mitarbeiter (technische Experten)	69,1	70,2/120	67,8/287	86,7/78	73,5/25	82,0/41
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	12,5	9,4/16	13,7/58	9,4/11	14,7/5	20,0/10
Banken, banknahe Einrichtungen	6,5	7,6/13	5,0/21	6,8/8	5,9/2	12,0/6
Anwälte	3,8	3,5/6	3,3/14	4,3/5	2,9/1	8,0/4
Unternehmensberater	13,0	14,6/25	11,3/48	16,2/19	17,6/6	10,0/5
Partnerunternehmen/-unternehmer	15,4	15,8/27	12,5/53	18,8/22	29,4/10	20,0/10
IHK/andere Kammern	5,9	5,8/10	5,0/21	10,3/12	2,9/1	6,0/3
Verbände	9,0	8,8/15	7,8/33	15,4/18	5,9/2	8,0/4
politische Institutionen (Ministerien,...)	3,5	1,8/3	3,3/14	6,0/7	2,9/1	4,0/2
wissenschaftliche Institute	11,0	12,9/22	10,2/43	11,1/13	11,8/4	10,0/5
sonstiges	2,3	1,8/3	1,9/8	0,9/1	11,8/4	4,0/2

Fortsetzung nächste Seite

Suchphase						
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	45,7	48,5/83	43,7/185	43,6/51	50,0/17	56,0/28
Mitarbeiter (technische Experten)	61,6	56,7/97	62,2/263	61,5/72	67,6/23	70,0/35
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	6,9	6,4/11	6,4/27	8,5/10	8,8/3	8,0/4
Banken, banknahe Einrichtungen	10,0	13,5/23	7,8/33	12,0/14	14,7/5	10,0/5
Anwälte	1,5	2,1/2	1,7/7	0,0/0	5,9/2	2,0/1
Unternehmensberater	10,0	12,3/21	8,3/35	16,2/19	5,9/2	6,0/3
Partnerunternehmen/-unternehmer	13,6	19,3/33	10,9/46	16,2/19	17,6/6	10,0/5
IHK/andere Kammern	3,9	3,5/6	3,5/15	4,3/5	2,9/1	8,0/4
Verbände	5,3	7,6/13	4,5/19	5,1/6	5,9/2	4,0/2
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,9	1,2/2	2,1/9	3,4/4	0,0/0	0,0/0
wissenschaftliche Institute	7,3	7,6/13	7,1/30	8,5/10	5,9/2	6,0/3
sonstiges	2,3	2,9/5	2,1/9	0,0/0	8,3/3	2,0/1
Beurteilungs- und Entscheidungsphase						
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	67,1	64,3/110	65,5/277	74,4/87	73,5/25	68,0/34
Mitarbeiter (technische Experten)	64,2	59,6/102	64,3/272	65,0/76	64,7/22	74,0/37
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	22,4	18,1/31	22,0/93	32,5/38	26,5/9	12,0/6
Banken, banknahe Einrichtungen	16,1	19,9/34	14,4/61	17,9/21	20,6/7	12,0/6
Anwälte	7,0	5,8/10	7,1/30	6,0/7	14,7/5	6,0/3
Unternehmensberater	11,8	12,9/22	10,9/46	17,1/20	8,8/3	6,0/3
Partnerunternehmen/-unternehmer	8,6	6,4/11	8,0/34	12,0/14	17,6/6	8,0/4
IHK/andere Kammern	1,6	1,2/2	1,7/7	0,9/1	0,0/0	6,0/3
Verbände	1,9	0,6/1	2,1/9	1,7/2	0,0/0	6,0/3
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,0	1,2/2	0,7/3	1,7/2	0,0/0	2,0/1
wissenschaftliche Institute	4,1	2,3/4	5,0/21	2,6/3	5,9/2	6,0/3
sonstiges	2,4	2,9/5	1,9/8	0,0/0	8,3/3	6,0/3
Realisierungsphase						
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	54,8	49,7/85	56,0/237	56,4/66	61,8/21	58,0/29
Mitarbeiter (technische Experten)	61,1	55,0/94	61,2/259	64,1/75	76,5/26	64,0/32
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	9,6	8,8/15	8,5/36	14,5/17	8,8/3	12,0/6
Banken, banknahe Einrichtungen	35,2	37,4/64	34,3/345	36,8/43	41,2/14	30,0/15
Anwälte	5,0	4,7/8	3,8/16	9,4/11	5,9/2	6,0/3
Unternehmensberater	4,9	4,1/7	3,5/15	10,3/12	5,9/2	6,0/3
Partnerunternehmen/-unternehmer	4,3	2,9/5	4,3/18	3,4/4	11,8/4	6,0/3
IHK/andere Kammern	0,4	0,6/1	0,0/0	0,0/0	0,0/0	4,0/2
Verbände	0,5	0,6/1	0,2/1	0,9/1	0,0/0	2,0/1
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,4	3,5/6	0,5/2	2,6/3	0,0/0	0,0/0
wissenschaftliche Institute	1,0	1,2/2	0,9/4	0,9/1	0,0/0	2,0/1
sonstiges	2,1	1,8/3	2,1/9	0,9/1	8,8/3	2,0/1

Fortsetzung nächste Seite

Kontrollphase						
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	76,5	55,6/95	57,2/242	59,8/70	70,6/24	60,0/30
Mitarbeiter (technische Experten)	57,5	39,2/67	39,5/167	51,3/60	67,6/23	58,0/29
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	22,3	15,2/26	16,8/71	20,5/24	17,6/6	16,0/8
Banken, banknahe Einrichtungen	4,3	2,3/4	2,8/12	6,8/8	2,9/1	2,0/1
Anwälte	3,5	2,3/4	2,1/9	5,1/6	2,9/1	2,0/1
Unternehmensberater	5,5	4,1/7	3,8/16	4,3/5	8,8/3	4,0/2
Partnerunternehmen/-unternehmer	1,8	0,6/1	0,9/4	1,7/2	5,9/2	4,0/2
IHK/andere Kammern	0,5	0,6/1	0,0/0	0,0/0	2,9/1	2,0/1
Verbände	0,5	0,6/1	0,0/0	0,0/0	2,9/1	2,0/1
politische Institutionen (Ministerien,...)	0,5	0,6/1	0,2/1	0,9/1	0,0/0	0,0/0
wissenschaftliche Institute	0,7	1,2/2	0,5/2	0,0/0	0,0/0	0,0/0
sonstiges	3,0	1,2/2	2,4/10	0,9/1	5,9/2	6,0/3

9.4 Rechtsformklassifizierung

	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Anregungsphase					
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	48,1	46,2/234	45,8/27	52,6/123	59,2/29
Mitarbeiter (technische Experten)	69,1	67,2/340	66,1/39	73,9/173	75,5/37
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	12,5	12,5/63	11,9/7	12,8/30	6,1/3
Banken, banknahe Einrichtungen	6,5	5,1/26	10,2/6	8,5/20	2,0/1
Anwälte	3,8	3,4/17	3,4/2	4,7/11	2,0/1
Unternehmensberater	13,0	10,9/55	16,9/10	16,7/39	10,2/5
Partnerunternehmen/-unternehmer	15,4	17,6/89	10,2/6	12,0/28	12,2/6
IHK/andere Kammern	5,9	5,3/27	6,8/4	6,8/16	2,0/1
Verbände	9,0	8,7/44	13,6/8	8,5/20	6,1/3
politische Institutionen (Ministerien,...)	3,5	3,0/15	3,4/2	4,7/11	2,0/1
wissenschaftliche Institute	11,0	11,3/57	15,3/9	9,4/22	6,1/3
sonstiges	2,3	2,6/13	0,0/0	2,1/5	0,0/0
Suchphase					
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	45,7	45,5/230	32,2/19	49,6/116	67,3/33
Mitarbeiter (technische Experten)	61,6	60,3/305	55,9/33	65,8/154	64,6/149
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	6,9	8,1/41	3,4/2	5,1/12	10,2/5
Banken, banknahe Einrichtungen	10,0	12,1/61	6,8/4	6,4/15	18,4/9
Anwälte	1,5	2,0/10	1,7/1	0,4/1	2,0/1
Unternehmensberater	10,0	9,7/49	5,1/3	12,0/28	8,2/4
Partnerunternehmen/-unternehmer	13,6	15,2/77	13,6/8	10,3/24	18,4/9
IHK/andere Kammern	3,9	4,5/23	1,7/1	3,0/7	3,1/7
Verbände	5,3	5,3/27	6,8/4	4,7/11	4,8/11
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,9	2,6/12	1,7/1	0,4/1	6,1/3
wissenschaftliche Institute	7,3	7,7/39	5,1/3	6,8/16	10,2/5
sonstiges	2,3	2,4/12	1,7/1	2,1/5	2,0/1

Fortsetzung nächste Seite

Beurteilungs- und Entscheidungsphase					
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	67,1	63,0/319	62,7/37	76,9/180	73,5/36
Mitarbeiter (technische Experten)	64,2	63,6/322	55,9/33	67,5/158	65,3/32
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	22,4	21,7/110	27,1/16	22,6/53	20,4/10
Banken, banknahe Einrichtungen	16,1	17,6/89	5,1/3	15,8/37	20,4/10
Anwälte	7,0	8,1/41	6,8/4	4,7/11	8,2/4
Unternehmensberater	11,8	11,1/56	11,9/7	13,2/31	8,2/4
Partnerunternehmen/-unternehmer	8,6	9,1/46	3,4/2	9,0/21	6,1/3
IHK/andere Kammern	1,6	2,0/10	1,7/1	0,9/2	2,0/1
Verbände	1,9	2,0/10	5,1/3	0,9/2	0,0/0
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,0	1,2/6	1,7/1	0,4/1	2,0/1
wissenschaftliche Institute	4,1	4,7/24	1,7/1	3,4/8	4,1/2
sonstiges	2,4	2,4/12	1,7/1	2,6/6	2,0/1
Realisierungsphase					
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	54,8	51,8/262	45,8/27	63,7/149	59,2/29
Mitarbeiter (technische Experten)	61,1	58,3/295	54,2/32	68,8/161	65,3/32
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	9,6	10,5/53	11,9/7	7,3/17	6,1/3
Banken, banknahe Einrichtungen	35,2	35,2/178	35,6/21	35,0/82	24,5/12
Anwälte	5,0	5,5/28	5,1/3	3,8/9	6,1/3
Unternehmensberater	4,9	4,3/22	6,8/4	5,6/13	2,0/1
Partnerunternehmen/-unternehmer	4,3	5,1/26	0,0/0	3,4/8	2,0/1
IHK/andere Kammern	0,4	0,6/3	0,0/0	0,0/0	0,0/0
Verbände	0,5	0,6/3	1,7/1	0,0/0	0,0/0
politische Institutionen (Ministerien,...)	1,4	2,2/11	0,0/0	0,0/0	2,0/1
wissenschaftliche Institute	1,0	1,4/7	1,7/1	0,0/0	0,0/0
sonstiges	2,1	2,2/11	5,1/3	1,3/3	0,0/0
Kontrollphase					
Mitarbeiter (kaufmännische Experten)	76,5	55,3/280	45,8/27	66,7/156	59,2/29
Mitarbeiter (technische Experten)	57,5	40,1/203	49,2/29	49,6/116	42,9/21
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer	22,3	20,9/106	15,3/9	8,5/20	18,4/9
Banken, banknahe Einrichtungen	4,3	3,8/19	5,1/3	1,7/4	2,0/1
Anwälte	3,5	2,8/14	3,4/2	2,1/5	4,1/2
Unternehmensberater	5,5	4,2/21	1,7/1	4,7/11	4,1/2
Partnerunternehmen/-unternehmer	1,8	1,4/7	0,0/0	1,7/4	2,0/1
IHK/andere Kammern	0,5	0,3/6	0,0/0	0,0/0	2,0/1
Verbände	0,5	0,3/6	0,0/0	0,0/0	2,0/1
politische Institutionen (Ministerien,...)	0,5	0,3/6	0,0/0	0,0/0	2,0/1
wissenschaftliche Institute	0,7	0,8/4	0,0/0	0,0/0	2,0/1
sonstiges	3,0	2,8/14	3,4/2	0,9/2	0,0/0

Frage 10: Einschaltung der Bank in Investitionsprozeß

Wann schaltet Ihr Unternehmen die Banken erstmalig in den Investitionsprozeß ein?

(Mehrfachnennung)

10 _____ alle

Zeitpunkt	in %
bei der Suche nach Finanzierungsalternativen	57,5
wenn es um die eigentliche Umsetzung der Investition geht	32,9
sofort / unmittelbar nach Auftreten eines Investitionsgrundes	15,9
bei der Preisgestaltung der gewählten Finanzierungsstruktur	14,6
bei der Suche nach Investitionsalternativen	8,1
bei der Bewertung der Investitionsalternativen sowie bei der Entscheidung für die beste Alternative	6,7
wenn es um die Überprüfung des Erfolgs/Mißerfolgs der Investition geht	0,5

10.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
bei der Suche nach Finanzierungsalternativen	57,5	44,4/16	54,9/202	55,7/78	73,6/67	56,9/37	80,0/4
wenn es um die eigentliche Umsetzung der Investition geht	32,9	17,2/17	33,7/124	35,0/49	23,1/21	21,5/14	60,0/3
sofort/unmittelbar nach Auftreten eines Investitionsgrundes	15,9	19,4/7	17,1/63	10,0/14	19,8/18	16,9/11	0,0/0
bei der Preisgestaltung der gewählten Finanzierungsstruktur	14,6	11,1/4	13,9/51	15,0/21	13,2/12	21,5/14	20,0/5
bei der Suche nach Investitionsalternativen	8,1	13,9/5	9,5/35	6,4/9	6,6/6	4,6/3	0,0/0
bei der Bewertung der Investitionsalternativen sowie bei der Entscheidung für die beste Alternative	6,7	9,3/3	7,3/27	7,1/10	9,9/9	1,5/1	0,0/0
wenn es um die Überprüfung des Erfolgs/Mißerfolgs der Investition geht	0,5	0,0/0	1,1/4	0,0/0	0,0/0	0,0/0	0,0/0

10.2 _____ Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
bei der Suche nach Finanzierungsalternativen	57,5	42,9/15	58,3/42	51,1/93	58,4/153	62,5/65	68,2/58
wenn es um die eigentliche Umsetzung der Investition geht	32,9	40,0/14	34,7/25	34,6/63	32,8/86	33,7/35	23,5/20
sofort/unmittelbar nach Auftreten eines Investitionsgrundes	15,9	14,3/5	18,1/13	19,2/35	14,9/39	13,5/14	14,1/12
bei der Preisgestaltung der gewählten Finanzierungsstruktur	14,6	5,7/2	12,5/9	15,9/29	12,6/33	11,5/12	27,1/23
bei der Suche nach Investitionsalternativen	8,1	14,3/5	8,3/6	10,4/19	8,4/22	4,8/5	3,5/3
bei der Bewertung der Investitionsalternativen sowie bei der Entscheidung für die beste Alternative	6,7	5,7/2	5,6/4	6,6/12	8,8/23	6,7/7	2,4/2
wenn es um die Überprüfung des Erfolgs/Mißerfolgs der Investition geht	0,5	0,0/0	0,0/0	1,1/2	0,8/2	0,0/0	0,0/0

10.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgüter-gewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittel-gewerbe	sonstiges
bei der Suche nach Finanzierungsalternativen	57,5	56,3/90	56,7/223	56,9/62	67,7/21	60,9/28
wenn es um die eigentliche Umsetzung der Investition geht	32,9	32,5/52	35,9/141	28,4/31	35,5/11	19,6/9
sofort/unmittelbar nach Auftreten eines Investitionsgrundes	15,9	21,9/35	12,7/50	19,3/21	22,6/7	10,9/5
bei der Preisgestaltung der gewählten Finanzierungsstruktur	14,6	18,8/30	11,5/45	18,3/20	19,4/6	15,2/7
bei der Suche nach Investitionsalternativen	8,1	10,6/17	7,9/31	7,3/8	3,2/1	6,5/3
bei der Bewertung der Investitionsalternativen sowie bei der Entscheidung für die beste Alternative	6,7	6,3/10	7,9/31	6,4/7	3,2/1	2,2/1
wenn es um die Überprüfung des Erfolgs/Mißerfolgs der Investition geht	0,5	0,0/0	0,5/2	0,9/1	0,0/0	2,2/1

10.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
bei der Suche nach Finanzierungsalternativen	57,5	56,2/263	55,6/30	60,7/133	72,7/32
wenn es um die eigentliche Umsetzung der Investition geht	32,9	33,8/158	29,6/16	32,0/70	22,7/10
sofort/unmittelbar nach Auftreten eines Investitionsgrundes	15,9	16,0/75	29,6/16	12,3/27	15,9/7
bei der Preisgestaltung der gewählten Finanzierungsstruktur	14,6	13,0/61	13,0/7	18,3/40	13,6/6
bei der Suche nach Investitionsalternativen	8,1	9,8/46	3,7/2	5,5/12	11,4/5
bei der Bewertung der Investitionsalternativen sowie bei der Entscheidung für die beste Alternative	6,7	7,9/37	5,6/3	4,6/10	6,8/3
wenn es um die Überprüfung des Erfolgs/Mißerfolgs der Investition geht	0,5	0,0/0	0,6/3	0,5/1	0,0/0

Frage 11: Finanzierungsaspekte

Welche der beiden Aussagen trifft eher auf Ihr Unternehmen zu? (Einfachnennung)

11 _____ alle

	Häufigkeit	in %
Finanzierungsaspekte spielen schon in der Investitionsplanung eine Rolle	440	55,1
Finanzierungsaspekte sind erst bei der eigentlichen Umsetzung eines Investitionsprojekts relevant	320	40,1
keine Angabe	39	4,9
Total	799	100

11.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Finanzierungsaspekte in Investitionsplanung relevant	55,1/440	62,2/23	57,4/224	56,8/88	53,6/52	45,3/34	33,3/2
Finanzierungsaspekte erst bei Umsetzung relevant	40,1/320	37,8/14	37,9/148	36,1/56	42,3&41	52,0/39	33,3/2
keine Angabe	4,9/39	0,0/0	4,6/18	7,1/11	4,1/4	2,7/2	33,3/2

11.2 _____ Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Finanzierungsaspekte in Investitionsplanung relevant	55,1/440	63,9/23	54,9/45	56,5/108	54,3/153	57,7/64	47,9/46
Finanzierungsaspekte erst bei Umsetzung relevant	40,1/320	36,1/13	39,0/32	38,7/74	39,7/112	38,7/43	47,9/46
keine Angabe	4,9/39	0,0/0	6,1/5	4,7/9	6,0/17	3,6/4	4,2/4

11.3 _____ Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüterproduzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüterproduzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstige
Finanzierungsaspekte in Investitionsplanung relevant	55,1/440	60,2/103	51,8/219	62,4/73	61,8/21	48,0/24
Finanzierungsaspekte erst bei Umsetzung relevant	40,1/320	35,7/61	43,0/182	35,9/42	29,4/10	46,0/23
keine Angabe	4,9/39	4,1/7	5,2/22	1,7/2	8,8/3	6,0/3

11.4 _____ Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Finanzierungsaspekte in Investitionsplanung relevant	55,1/440	58,7/297	44,1/26	50,0/117	63,3/31
Finanzierungsaspekte erst bei Umsetzung relevant	40,1/320	36,8/186	45,8/27	45,7/107	32,7/16
keine Angabe	4,9/39	4,5/23	10,2/6	4,3/10	4,1/2

Frage 12: Vorbereitung der Investitionsentscheidung

Wer in Ihrem Unternehmen bereitet die Investitionsentscheidungen vor?

(Mehrfachnennung)

12 _____ alle

	in%
Geschäftsführer, Unternehmensinhaber	79,2
sonstige technische Mitarbeiter	55,7
Finanzleiter / Finanzprokurist	31,6
sonstige kaufmännische Mitarbeiter	25,8
Leiter Rechnungswesen	13,2
Vorstand / Finanzvorstand	9,4
sonstiges	5,3

12.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Geschäftsführer, Unternehmensinhaber	79,2	94,4/34	86,6/337	72,1/111	70,1/68	55,4/41	50,0/3
sonstige technische Mitarbeiter	55,7	44,4/16	54,2/211	55,2/85	61,9/60	59,5/44	83,3/5
Finanzleiter / Finanzprokurist	31,6	22,2/8	26,0/101	42,9/66	40,2/39	27,0/20	33,3/2
sonstige kaufmännische Mitarbeiter	25,8	13,9/5	22,6/88	26,6/41	35,1/34	33,8/25	33,3/2
Leiter Rechnungswesen	13,2	5,6/2	12,6/49	13,6/21	13,4/13	16,2/12	0,0/0
Vorstand / Finanzvorstand	9,4	5,6/2	4,9/19	9,7/15	19,6/19	23,0/17	16,7/1
sonstiges	5,3	0,0/0	4,4/17	4,5/7	10,3/10	8,1/6	0,0/0

12.2 _____ Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Geschäftsführer, Unternehmensinhaber	79,2	97,1/34	88,9/72	84,3/161	80,8/227	76,4/84	53,1/51
sonstige technische Mitarbeiter	55,7	37,1/13	45,7/37	51,3/98	58,0/163	60,9/67	66,7/64
Finanzleiter / Finanzprokurist	31,6	20,0/7	14,8/12	28,3/54	36,3/102	40,4/44	33,3/32
sonstige kaufmännische Mitarbeiter	25,8	25,7/9	17,3/14	22,5/43	24,2/68	30,0/33	39,6/38
Leiter Rechnungswesen	13,2	8,6/3	7,4/6	9,9/19	16,7/47	13,6/15	15,6/15
Vorstand / Finanzvorstand	9,4	5,7/2	2,5/2	5,2/10	8,9/25	12,7/14	21,9/21
sonstiges	5,3	0,0/0	3,7/3	3,7/7	4,6/13	7,3/8	11,5/11

12.3 _____ Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstige
Geschäftsführer, Unternehmensinhaber	79,2	79,5/136	77,0/324	86,3/101	81,8/27	79,6/39
sonstige technische Mitarbeiter	55,7	56,1/96	56,5/238	48,7/57	60,6/20	59,2/29
Finanzleiter / Finanzprokurist	31,6	33,3/57	31,1/131	30,8/36	30,3/10	32,7/16
sonstige kaufmännische Mitarbeiter	25,8	25,7/44	24,2/102	30,8/36	27,3/9	28,6/14
Leiter Rechnungswesen	13,2	14,0/24	12,8/54	13,7/16	21,1/4	12,2/6
Vorstand / Finanzvorstand	9,4	14,0/24	8,6/36	7,7/9	9,1/3	6,1/3
sonstiges	5,3	2,3/4	6,7/28	3,4/4	3,0/1	8,2/4

12.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Geschäftsführer, Unternehmensinhaber	79,2	80,2/404	86,4/51	75,4/175	38,8/19
sonstige technische Mitarbeiter	55,7	54,4/274	45,8/27	61,2/142	55,1/27
Finanzleiter/Finanzprokurist	31,6	29,8/150	33,9/20	34,9/81	26,5/13
sonstige kaufmännische Mitarbeiter	25,8	24,4/123	25,4/15	28,9/67	32,7/16
Leiter Rechnungswesen	13,2	12,1/61	11,9/7	15,9/37	16,3/8
Vorstand/Finanzvorstand	9,4	11,5/58	8,5/5	5,2/12	61,2/30
sonstiges	5,3	5,8/29	0,0/0	5,6/13	10,2/5

Frage 13: Treffen der Investitionsentscheidung

Wer in Ihrem Unternehmen trifft grundsätzlich die Investitionsentscheidung innerhalb eines systematischen Investitionsprozesses? (Mehrfachnennung)

13 alle

	in %
Geschäftsführer, Unternehmensinhaber	93,9
Finanzleiter / Finanzprokurist	9,4
Vorstand / Finanzvorstand	8,4
Leiter Rechnungswesen	2,3
sonstiges	6,2

13.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Geschäftsführer, Unternehmensinhaber	93,9	94,6/35	97,4/376	92,8/142	86,6/84	86,3/63	83,3/5
Finanzleiter / Finanzprokurist	9,4	13,5/5	8,5/33	11,8/18	9,3/9	5,5/4	16,7/1
Vorstand / Finanzvorstand	8,4	5,4/2	2,8/11	9,2/14	17,5/17	23,3/17	50,0/3
Leiter Rechnungswesen	2,3	0,0/0	1,8/7	3,3/5	2,1/2	1,4/1	0,0/0
sonstiges	6,2	2,7/1	6,7/26	3,9/6	9,3/9	9,6/7	0,0/0

13.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Geschäftsführer, Unternehmensinhaber	93,9	91,7/33	98,8/80	97,3/183	95,0/266	90,9/100	84,0/79
Finanzleiter / Finanzprokurist	9,4	8,3/3	6,2/5	9,6/18	10,7/30	10,0/11	7,4/7
Vorstand / Finanzvorstand	8,4	5,6/2	1,2/1	3,7/7	7,9/22	10,9/12	23,4/22
Leiter Rechnungswesen	2,3	0,0/0	1,2/1	2,1/4	2,5/7	2,7/3	3,2/3
sonstiges	6,2	2,8/1	8,6/7	5,9/11	3,9/11	9,1/10	9,6/9

13.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Geschäftsführer, Unternehmensinhaber	93,9	94,7/162	92,6/387	97,4/113	97,0/32	97,1/44
Finanzleiter / Finanzprokurist	9,4	8,2/14	10,5/44	8,6/10	12,1/4	4,2/2
Vorstand / Finanzvorstand	8,4	12,3/21	8,4/35	5,2/6	3,0/1	6,3/3
Leiter Rechnungswesen	2,3	2,9/5	1,7/7	4,3/5	3,0/1	0,0/0
sonstiges	6,2	5,3/9	6,7/28	5,2/6	9,1/3	4,2/2

13.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Geschäftsführer, Unternehmensinhaber	93,9	91,2/455	98,3/58	98,7/229	46,9/23
Finanzleiter / Finanzprokurist	9,4	7,8/39	8,5/5	12,9/30	6,1/3
Vorstand / Finanzvorstand	8,4	11,4/57	8,5/5	1,7/4	75,5/37
Leiter Rechnungswesen	2,3	0,0/0	2,4/12	2,6/6	2,0/1
sonstiges	6,2	6,2/31	5,1/3	6,5/15	4,1/2

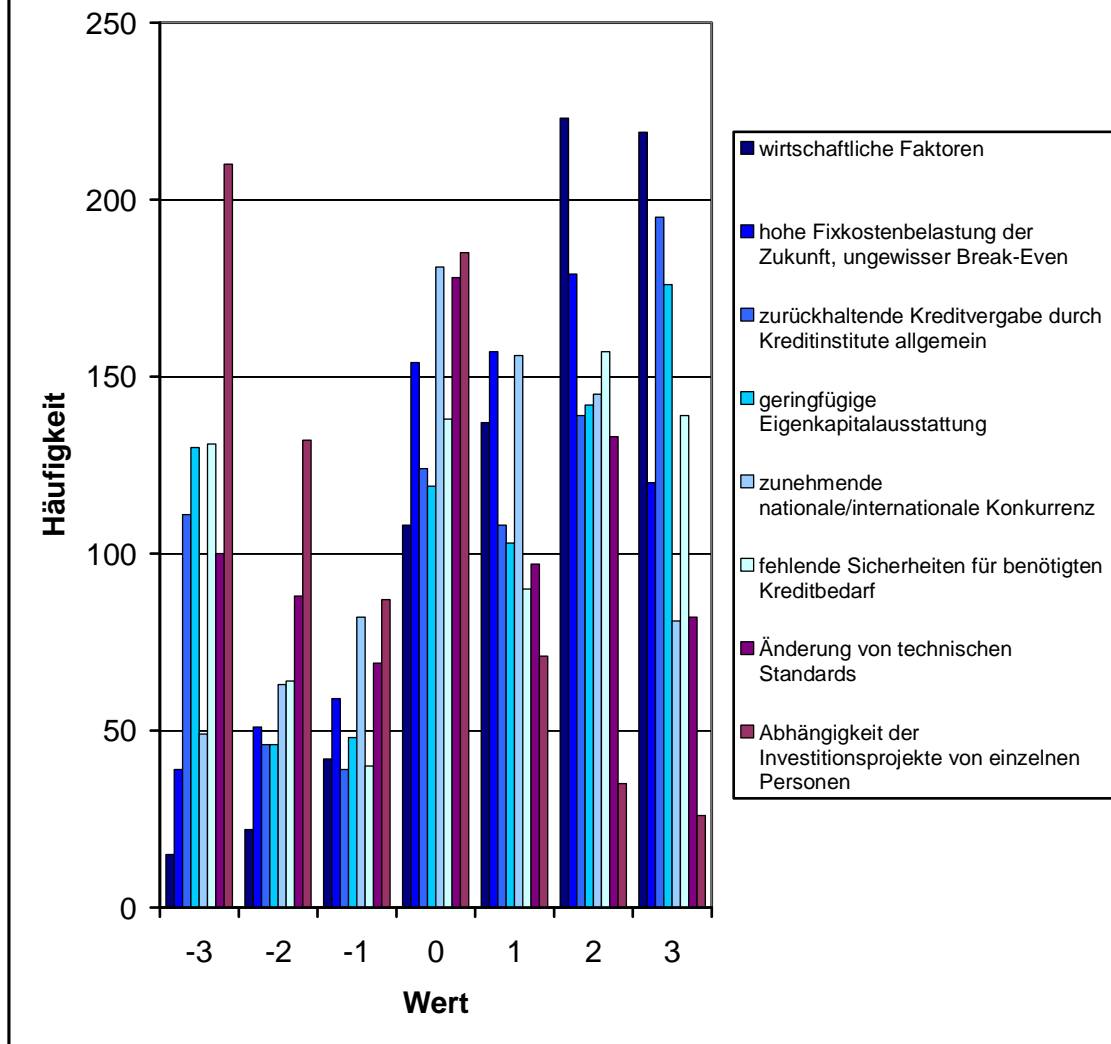
Frage 14: Investitionshemmnisse

Bewerten Sie nachfolgende Investitionshemmnisse ihrer Wichtigkeit nach. (Eine -3 bedeutet „unwichtig“; eine +3 „wichtig“; dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

14 alle

	Mittelwert/Häufigkeit
wirtschaftliche Faktoren	1,45/766
hohe Fixkostenbelastung der Zukunft, ungewisser Break-Even	0,79/759
zurückhaltende Kreditvergabe durch Kreditinstitute allgemein	0,67/762
geringfügige Eigenkapitalausstattung	0,50/764
zunehmende nationale/internationale Konkurrenz	0,44/757
fehlende Sicherheiten für benötigten Kreditbedarf	0,34/759
Änderung von technischen Standards	0,09/747
Abhängigkeit der Investitionsprojekte von einzelnen Personen	-1,02/746

Häufigkeitsverteilung Frage 14



14.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
wirtschaftliche Faktoren	1,45/766	1,50/36	1,47/371	1,33/147	1,54/95	1,28/74	2,00/6
hohe Fixkostenbelastung der Zukunft, ungewisser Break-Even	0,79/759	1,17/36	0,71/369	1,08/145	0,86/95	0,76/70	0,67/6
zurückhaltende Kreditvergabe durch Kreditinstitute allgemein	0,67/762	1,24/34	0,87/371	0,43/145	0,42/97	0,18/71	-0,33/6
geringfügige Eigenkapitalausstattung	0,50/764	0,84/37	0,79/367	0,27/147	0,09/96	-0,31/72	0,0/6
zunehmende nationale/internationale Konkurrenz	0,44/757	0,66/35	0,43/364	0,40/145	0,25/95	0,65/74	0,83/6
fehlende Sicherheiten für benötigten Kreditbedarf	0,34/759	1,03/36	0,56/367	-0,03/ 146	0,0/94	-0,38/71	-0,67/6
Änderung von technischen Standards	0,09/747	-0,14/ 36	0,11/355	-0,13/ 142	0,09/96	0,43/74	0,33/6
Abhängigkeit der Investitionsprojekte von einzelnen Personen	- 1,02/746	-0,97/35	-1,04/ 359	-1,17/ 144	-0,87/94	-0,97/69	-2,17/6

14.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
wirtschaftliche Faktoren	1,45/766	1,54/35	1,19/80	1,71/180	1,43/269	1,26/106	1,39/95
hohe Fixkostenbelastung der Zukunft, ungewisser Break-Even	0,79/759	1,14/35	0,65/78	0,82/181	0,83/263	0,63/108	0,75/93
zurückhaltende Kreditvergabe durch Kreditinstitute allgemein	0,67/762	1,11/35	1,00/77	0,91/180	0,64/268	0,28/108	0,27/93
geringfügige Eigenkapitalausstattung	0,50/764	1,28/36	0,79/79	0,78/179	0,55/265	0,05/110	-0,13/ 94
zunehmende nationale/internationale Konkurrenz	0,44/757	0,64/33	0,39/77	0,43/179	0,36/264	0,52/108	0,59/95
fehlende Sicherheiten für benötigten Kreditbedarf	0,34/759	1,37/35	0,49/77	0,72/181	0,32/265	-0,19/93	-0,25/ 93
Änderung von technischen Standards	0,09/747	-0,03/34	-0,24/ 78	0,28/173	0,06/258	0,13/108	0,07/95
Abhängigkeit der Investitionsprojekte von einzelnen Personen	- 1,02/746	-0,49/33	-0,86/ 77	-1,14/ 175	-1,07/ 261	-0,82/ 108	-1,21/ 91

14.3 Branchenklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
wirtschaftliche Faktoren	1,45/766	1,45/167	1,43/405	1,55/112	1,32/31	1,49/47
hohe Fixkostenbelastung der Zukunft, ungewisser Break-Even	0,79/759	0,78/165	0,81/402	0,76/111	0,71/31	0,70/46
zurückhaltende Kreditvergabe durch Kreditinstitute allgemein	0,67/762	0,85/162	0,66/408	0,50/110	0,22/32	0,78/46
geringfügige Eigenkapitalausstattung	0,50/764	0,47/164	0,44/405	0,67/113	0,48/31	0,75/47
zunehmende nationale/internationale Konkurrenz	0,44/757	0,42/165	0,45/399	0,57/114	-0,13/31	0,52/44
fehlende Sicherheiten für benötigten Kreditbedarf	0,34/759	0,28/162	0,31/404	0,46/112	0,42/31	0,52/46
Änderung von technischen Standards	0,09/747	-0,05/159	0,16/398	0,03/108	-0,32/31	0,40/47
Abhängigkeit der Investitionsprojekte von einzelnen Personen	-1,02/746	-0,89/160	-1,02/396	-1,08/111	-1,41/29	-1,20/ 46

14.4 Rechtsformklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
wirtschaftliche Faktoren	1,45/766	1,45/481	1,05/58	1,54/227	1,29/49
hohe Fixkostenbelastung der Zukunft, ungewisser Break-Even	0,79/759	0,83/482	0,54/56	0,76/221	0,92/49
zurückhaltende Kreditvergabe durch Kreditinstitute allgemein	0,67/762	0,83/482	0,61/57	0,33/223	0,41/49
geringfügige Eigenkapitalausstattung	0,50/764	0,55/483	0,57/56	0,40/225	-0,12/49
zunehmende nationale/internationale Konkurrenz	0,44/757	0,52/480	0,30/56	0,30/221	0,21/48
fehlende Sicherheiten für benötigten Kreditbedarf	0,34/759	0,46/481	0,66/56	0,01/222	-0,02/49
Änderung von technischen Standards	0,09/747	0,21/471	-0,15/55	-0,11/221	0,11/47
Abhängigkeit der Investitionsprojekte von einzelnen Personen	-1,02/746	-0,95/472	-0,61/54	-1,28/220	-0,92/47

Frage 15: Systematischer Investitionsplanungsprozeß

Ab welcher Investitionssumme führen Sie einen systematischen Investitionsprozeß durch? (Einfachnennung)

15 alle

	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
grundsätzlich immer	217	27,2	27,2
ab ungefähr €50.000	230	28,8	55,9
ab ungefähr €100.000	145	18,1	74,1
ab ungefähr €250.000	67	8,4	82,5
ab ungefähr €500.000	45	5,6	88,1
grundsätzlich nie	45	5,6	93,7
keine Angabe	50	6,3	100
Total	799	100	

15.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
grundsätzlich immer	27,2/217	35,1/13	28,7/112	23,9/37	24,7/24	24,0/18	0,0/0
ab ungefähr €50.000	28,8/230	21,6/8	30,3/118	29,7/46	25,8/25	29,3/22	16,7/1
ab ungefähr €100.000	18,1/145	18,9/7	15,1/59	18,1/28	27,8/27	20,0/15	16,7/1
ab ungefähr €250.000	8,4/67	10,8/4	8,5/33	6,5/10	8,2/8	8,0/6	50,0/3
ab ungefähr €500.000	5,6/45	5,4/2	5,4/21	5,8/9	6,2/6	9,3/7	0,0/0
grundsätzlich nie	5,6/45	5,4/2	5,6/22	7,7/12	3,1/3	4,0/3	16,7/1
keine Angabe	6,3/50	2,7/1	6,4/25	8,4/13	4,1/4	5,3/4	0,0/0

15.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
grundsätzlich immer	27,2/217	38,9/14	36,6/30	26,2/50	25,5/72	22,5/25	27,1/26
ab ungefähr €50.000	28,8/230	27,8/10	22,0/18	30,4/58	30,5/86	27,0/30	29,2/28
ab ungefähr €100.000	18,1/145	13,9/5	17,1/14	16,2/31	18,1/51	22,5/25	19,8/19
ab ungefähr €250.000	8,4/67	5,6/2	7,3/6	8,9/17	7,4/21	7,2/8	13,5/13
ab ungefähr €500.000	5,6/45	5,6/2	6,1/5	3,7/7	5,3/15	9,9/11	5,2/5
grundsätzlich nie	5,6/45	5,6/2	7,3/6	6,3/12	5,3/15	6,3/7	3,1/3
keine Angabe	6,3/50	2,8/1	3,7/3	8,4/16	7,8/22	4,5/5	2,1/2

15.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
grundsätzlich immer	27,2/217	25,7/44	27,0/114	25,6/30	35,3/12	30,0/15
ab ungefähr €50.000	28,8/230	30,4/52	30,0/127	25,6/30	17,6/6	30,0/15
ab ungefähr €100.000	18,1/145	19,9/34	18,0/76	17,9/21	14,7/5	18,0/9
ab ungefähr €250.000	8,4/67	8,8/15	8,3/35	7,7/9	2,9/1	12,0/6
ab ungefähr €500.000	5,6/45	7,6/13	4,3/18	7,7/9	11,8/4	2,0/1
grundsätzlich nie	5,6/45	3,5/6	7,1/30	6,0/7	0,0/0	2,0/1
keine Angabe	6,3/50	4,1/7	5,4/23	9,4/11	17,6/6	6,0/3

15.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
grundsätzlich immer	27,2/217	28,1/142	23,7/14	26,1/62	30,6/15
ab ungefähr €50.000	28,8/230	26,9/136	23,7/14	34,2/80	30,6/15
ab ungefähr €100.000	18,1/145	18,6/94	25,4/15	15,4/36	12,2/6
ab ungefähr €250.000	8,4/67	8,7/44	6,8/4	8,1/19	6,1/3
ab ungefähr €500.000	5,6/45	6,1/31	3,4/2	5,1/12	10,2/5
grundsätzlich nie	5,6/45	5,1/26	6,8/4	6,4/14	8,2/4
keine Angabe	6,3/50	6,5/33	10,2/6	4,7/11	2,0/1

Frage 16: Inanspruchnahme von Investitionsprozessbestandteilen

Wie häufig setzen Sie nachfolgende Investitionsprozessbestandteile in Ihrem Unternehmen ein? (Einfachnennung)

16 alle

Investitionsprozessbestandteil	Durchführung einer Kapitalbedarfsrechnung		Durchführung einer Liquiditätsplanung		Zuweisung eines Investitionsbudget		Aufstellen eines Investitionsplans		Suche nach Investitionsalternativen	
	Häufigkeit	in %	Häufigkeit	in %	Häufigkeit	in %	Häufigkeit	in %	Häufigkeit	in %
nie	45	5,6	22	2,8	47	5,9	13	1,6	20	2,5
selten	90	11,3	55	6,9	66	8,3	36	4,5	22	2,8
manchmal	105	13,1	85	10,6	94	11,8	69	8,6	130	16,3
meistens	233	29,2	218	27,3	159	19,9	184	23,0	287	35,9
immer	276	34,5	399	49,9	404	50,6	480	60,1	308	38,5
keine Angabe	50	6,3	20	2,5	29	3,6	17	2,1	32	4,0
Total	799	100	799	100	799	100	799	100	799	100

Fortsetzung nächste Seite

Investitions- prozess- bestandteil	Einsetzen von Investitionsrech- verfahren		Durchführung von SWOT- Analysen		Dokumentation der Unternehmenspro- zesse (Ist-Analyse)		Simulation von Szenarien		Überprüfung der Investition nach Planvorgaben	
	Häufig- keit	in %	Häufig- keit	in %	Häufig- keit	in %	Häufig- keit	in %	Häufig- keit	in %
nie	83	10,4	151	18,9	54	6,8	133	16,6	33	4,1
selten	103	12,9	162	20,3	112	14,0	221	27,7	72	9,0
manchmal	192	24,0	213	26,7	197	24,7	224	28,0	127	15,9
meistens	236	29,5	165	20,7	230	28,8	138	17,3	258	32,3
immer	139	17,4	62	7,8	163	20,4	40	5,0	276	34,5
keine Angabe	46	5,8	46	5,8	43	5,4	43	5,4	33	4,1
Total	799	100	799	100	799	100	799	100	799	100

16.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Durchführung einer Kapitalbedarfsrechnung							
nie	5,6/45	8,1/3	6,2/24	7,1/11	1,0/1	4,0/3	16,7/1
selten	11,3/90	5,4/2	11,8/46	11,0/17	11,3/11	13,3/10	16,7/1
manchmal	13,1/105	10,8/4	13,1/51	13,5/21	10,3/10	17,3/13	16,7/1
meistens	29,2/233	35,1/13	28,7/112	29,7/46	30,9/30	17,3/13	33,3/2
immer	34,5/276	37,8/14	35,4/138	33,5/52	39,2/38	34,7/26	16,7/1
keine Angabe	6,3/50	2,7/1	4,9/19	5,2/8	7,2/7	13,3/10	0,0/0
Durchführung einer Liquiditätsplanung							
nie	2,8/22	2,7/1	2,8/11	2,6/4	0,0/0	5,3/4	16,7/1
selten	6,9/55	2,7/1	7,2/28	6,5/10	7,2/7	9,3/7	0,0/0
manchmal	10,6/85	13,5/5	10,8/42	8,4/13	11,3/11	12,0/9	16,7/1
meistens	27,3/218	37,8/14	24,4/95	31,6/49	26,8/26	25,3/19	16,7/1
immer	49,9/399	43,2/16	52,6/205	48,4/75	51,5/50	42,7/32	50,0/3
keine Angabe	2,5/20	0,0/0	2,3/9	2,6/4	3,1/3	5,3/4	0,0/0
Zuweisung eines Investitionsbudget							
nie	5,9/47	8,1/3	7,4/29	7,1/11	0,0/0	2,7/2	0,0/0
selten	8,3/66	13,5/5	11,5/45	5,2/8	2,1/2	4,0/3	0,0/0
manchmal	11,8/94	18,9/7	12,6/49	10,3/16	14,4/14	6,7/5	16,7/1
meistens	19,9/159	16,2/6	23,3/91	18,1/28	14,4/14	10,7/8	33,3/2
immer	50,6/404	40,5/15	41,3/16	56,1/87	68,0/66	70,7/53	50,0/3
keine Angabe	3,6/29	2,7/1	3,8/15	3,2/5	1,0/1	5,3/4	0,0/0
Aufstellen eines Investitionsplans							
nie	1,6/13	2,7/1	1,8/7	1,9/3	0,0/0	0,0/0	0,0/0
selten	4,5/36	2,7/1	6,4/25	3,9/6	1,0/1	2,7/2	0,0/0
manchmal	8,6/69	16,2/6	9,5/37	8,4/13	4,1/4	9,3/7	0,0/0
meistens	23,0/184	37,8/14	25,6/100	21,3/33	17,5/17	9,3/7	33,3/2
immer	60,1/480	40,5/15	54,1/211	62,6/97	76,3/74	74,7/56	66,7/4
keine Angabe	2,1/17	0,0/0	2,6/10	1,9/3	1,0/1	4,0/3	0,0/0

Fortsetzung nächste Seite

Suche nach Investitionsalternativen							
nie	2,5/20	5,4/2	3,6/14	1,9/3	0,0/0	1,3/1	0,0/0
selten	2,8/22	5,4/2	2,6/10	2,6/4	0,0/0	4,0/3	16,7/1
manchmal	16,3/130	13,5/5	16,4/64	15,5/24	15,5/15	22,7/17	0,0/0
meistens	35,9/287	48,6/18	34,4/134	37,4/58	38,1/37	34,7/26	0,0/0
immer	38,5/308	24,3/9	38,7/151	39,4/61	43,3/42	32,0/24	83,3/5
keine Angabe	4,0/32	2,7/1	4,4/17	3,2/5	3,1/3	5,3/4	0,0/0
Einsetzen von Investitionsrechenverfahren							
nie	10,4/83	13,5/5	14,6/57	6,5/10	1,0/1	5,3/4	0,0/0
selten	12,9/103	32,4/12	13,6/53	12,9/20	7,2/7	6,7/5	16,7/1
manchmal	24,0/192	27,0/10	24,6/96	22,6/35	24,7/24	18,7/14	16,7/1
meistens	29,5/236	24,3/9	26,2/102	32,3/50	30,9/30	40,0/30	66,7/4
immer	17,4/139	2,7/1	13,1/51	22,6/35	32,0/31	22,7/17	0,0/0
keine Angabe	5,8/46	0,0/0	7,9/31	3,2/5	4,1/4	6,75	0,0/0
Durchführung von SWOT-Analysen							
nie	18,9/151	29,7/11	22,3/87	18,7/29	9,3/9	10,7/8	0,0/0
selten	20,3/162	24,3/9	20,8/81	21,9/34	15,5/15	17,3/13	50,0/3
manchmal	26,7/213	21,6/8	24,6/96	22,6/35	41,2/40	28,0/21	0,0/0
meistens	20,7/165	13,5/5	18,5/72	21,9/34	22,7/22	28,0/21	50,0/3
immer	7,8/62	5,4/2	6,9/27	11,0/17	8,2/8	8,0/6	0,0/0
keine Angabe	5,8/46	5,4/2	6,9/27	3,9/6	3,1/3	8,0/6	0,0/0
Dokumentation der Unternehmensprozesse (Ist-Analyse)							
nie	6,8/54	13,5/5	7,2/28	7,1/11	4,1/4	4,0/3	0,0/0
selten	14,0/112	13,5/5	13,8/54	16,1/25	6,2/6	12,0/9	33,3/2
manchmal	24,7/197	35,1/13	23,3/91	26,5/41	20,6/20	22,7/17	33,3/2
meistens	28,8/230	21,6/8	26,9/105	25,8/40	43,3/42	33,3/25	33,3/2
immer	20,4/163	16,2/6	21,5/84	20,6/32	22,7/22	21,3/16	0,0/0
keine Angabe	5,4/43	0,0/0	7,2/28	3,9/6	3,1/3	6,7/5	0,0/0
Simulation von Szenarien							
nie	16,6/133	35,1/13	20,3/79	14,8/23	9,3/9	6,7/5	0,0/0
selten	27,7/221	27,0/10	24,6/96	34,2/53	25,8/25	16,7/20	33,3/2
manchmal	28,0/224	21,6/8	26,7/104	27,7/43	34,0/33	32,0/24	33,3/2
meistens	17,3/138	10,8/4	16,9/66	13,5/21	25,8/25	18,7/14	33,3/2
immer	5,0/40	2,7/1	5,1/20	6,5/10	2,1/2	6,7/5	0,0/0
keine Angabe	5,4/43	2,7/1	6,4/25	3,2/5	3,1/3	9,3/7	0,0/0
Überprüfung der Investition nach Planvorgaben							
nie	4,1/33	8,1/3	5,9/23	3,2/5	1,01	0,0/0	0,0/0
selten	9,0/72	5,4/2	12,6/49	6,5/10	2,1/2	4,0/3	0,0/0
manchmal	15,9/127	27,0/10	13,1/51	14,8/23	19,6/19	18,7/14	16,7/1
meistens	32,3/258	21,6/8	29,7/116	38,7/80	32,0/31	29,3/22	66,7/4
immer	34,5/276	37,8/14	33,1/129	34,2/53	43,3/42	41,3/31	16,7/1
keine Angabe	4,1/33	0,0/0	5,6/22	2,6/4	2,1/2	6,75	0,0/0

16.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Durchführung einer Kapitalbedarfsrechnung							
nie	5,6/45	11,1/4	8,5/7	3,7/7	6,0/17	6,3/7	3,1/3
selten	11,3/90	13,9/5	12,2/10	11,0/21	9,2/26	12,6/14	14,6/14
manchmal	13,1/105	19,4/7	9,8/8	12,0/23	14,9/42	9,9/11	14,6/14
meistens	29,2/233	22,2/8	28,0/21	34,6/66	29,8/84	31,5/35	17,7/17
immer	34,5/276	30,6/11	37,8/31	31,4/60	36,5/103	28,8/32	39,6/38
keine Angabe	6,3/50	2,8/1	3,7/3	7,3/14	3,5/10	10,8/12	10,4/10
Durchführung einer Liquiditätsplanung							
nie	2,8/22	2,8/1	7,3/6	1,6/3	2,1/6	3,6/4	2,1/2
selten	6,9/55	11,1/4	8,5/7	4,2/8	6,7/19	7,2/8	9,4/9
manchmal	10,6/85	19,4/7	3,7/3	13,6/26	9,6/27	8,1/9	13,5/13
meistens	27,3/218	19,4/7	32,9/27	26,2/50	28,7/81	27,9/31	22,9/22
immer	49,9/399	47,2/17	47,6/39	50,8/97	50,7/143	49,5/55	49,0/47
keine Angabe	2,5/20	0,0/0	0,0/0	3,7/7	2,1/6	3,6/4	3,1/3
Zuweisung eines Investitionsbudget							
nie	5,9/47	8,3/3	13,4/11	4,2/8	7,1/20	3,6/4	1,0/1
selten	8,3/66	25,0/9	11,0/9	8,4/16	9,2/26	4,5/5	1,0/1
manchmal	11,8/94	19,4/7	14,6/12	14,7/28	11,7/33	6,3/7	7,3/7
meistens	19,9/159	8,3/3	30,5/25	22,5/43	18,1/51	23,4/26	10,4/10
immer	50,6/404	38,9/14	29,3/24	44,5/85	50,0/141	59,5/66	77,1/74
keine Angabe	3,6/29	0,0/0	1,2/1	5,8/11	3,9/11	2,7/3	3,1/3
Aufstellen eines Investitionsplans							
nie	1,6/13	5,6/2	3,7/3	0,5/1	2,1/6	0,9/1	0,0/0
selten	4,5/36	8,3/3	9,8/8	6,3/12	3,2/9	2,7/3	1,0/1
manchmal	8,6/69	13,9/5	12,2/10	9,4/18	8,2/23	7,2/8	4,2/4
meistens	23,0/184	36,1/13	26,8/22	28,3/54	22,3/63	18,9/21	15,5/11
immer	60,1/480	36,1/13	26,8/22	28,3/54	22,3/63	18,9/21	11,5/11
keine Angabe	2,1/17	0,0/0	0,0/0	5,2/10	1,1/3	1,8/2	2,1/2
Suche nach Investitionsalternativen							
nie	2,5/20	8,3/3	3,7/3	2,1/4	3,2/9	0,9/1	0,0/0
selten	2,8/22	13,9/5	4,9/4	1,0/2	1,4/4	4,5/5	2,1/2
manchmal	16,3/130	16,7/6	17,1/14	15,7/30	16,7/47	16,2/18	15,6/15
meistens	35,9/287	30,6/11	32,9/27	38,7/74	35,5/100	35,1/39	37,5/36
immer	38,5/308	30,6/11	40,2/33	35,6/68	39,4/111	39,6/44	41,7/40
keine Angabe	4,0/32	0,0/0	1,2/1	6,8/13	3,9/11	3,6/4	3,1/3
Einsetzen von Investitionsrechenverfahren							
nie	10,4/83	19,4/7	19,5/16	11,5/22	11,3/32	5,4/6	0,0/0
selten	12,9/103	27,8/10	17,1/14	12,6/24	12,1/34	12,6/14	7,3/7
manchmal	24,0/192	27,8/10	20,7/17	27,2/52	24,1/68	22,5/25	19,8/19
meistens	29,5/236	16,7/6	22,0/18	25,1/48	32,3/91	30,6/34	40,6/39
immer	17,4/139	5,6/2	13,4/11	12,6/24	16,7/47	24,3/27	29,2/28
keine Angabe	5,8/46	2,8/1	7,3/6	11,0/21	3,5/10	4,5/5	3,1/3

Fortsetzung nächste Seite

Durchführung von SWOT-Analysen							
nie	18,9/151	36,1/13	26,8/22	17,8/34	20,2/57	16,2/18	7,3/7
selten	20,3/162	19,4/7	18,3/15	19,9/38	21,3/60	20,7/23	19,8/19
manchmal	26,7/213	16,7/6	25,6/21	26,7/51	24,5/69	27,0/30	37,5/36
meistens	20,7/165	11,1/4	9,8/8	20,4/39	22,7/64	23,4/26	24,0/23
immer	7,8/62	11,1/4	13,4/11	5,2/10	7,8/22	8,1/9	6,3/6
keine Angabe	5,8/46	5,6/2	6,1/5	9,9/19	3,5/10	4,5/5	5,2/5
Dokumentation der Unternehmensprozesse (Ist-Analyse)							
nie	6,8/54	13,9/5	12,2/10	5,2/10	6,7/19	5,4/6	4,2/4
selten	14,0/112	13,9/5	19,5/16	13,6/26	13,8/39	9,9/11	15,6/15
manchmal	24,7/197	33,3/12	15,9/13	22,0/42	28,0/79	24,3/27	24,0/23
meistens	28,8/230	19,4/7	19,5/16	31,4/60	28,0/79	36,9/41	28,1/27
immer	20,4/163	16,7/6	28,0/23	19,9/38	18,4/52	19,8/22	22,9/22
keine Angabe	5,4/43	2,8/1	4,9/4	7,9/15	5,0/14	3,6/4	5,2/5
Simulation von Szenarien							
nie	16,6/133	33,3/12	25,6/21	20,9/40	14,9/42	10,8/12	6,3/6
selten	27,7/221	30,6/11	19,5/16	24,1/46	29,8/84	31,5/35	29,2/28
manchmal	28,0/224	19,4/7	24,4/20	28,3/54	26,6/75	31,5/35	34,4/33
meistens	17,3/138	11,1/4	18,3/15	13,6/26	18,4/52	18,0/20	21,9/21
immer	5,0/40	2,8/1	8,5/7	4,7/9	5,7/16	3,6/4	3,1/3
keine Angabe	5,4/43	2,8/1	3,7/3	8,4/16	4,6/13	4,5/5	5,2/5
Überprüfung der Investition nach Planvorgaben							
nie	4,1/33	16,7/6	9,8/8	2,6/5	4,6/13	0,9/1	0,0/0
selten	9,0/72	11,1/4	12,2/10	11,5/22	8,2/23	8,1/9	4,2/4
manchmal	15,9/127	25,0/9	11,0/9	12,6/24	16,0/45	18,9/21	19,8/19
meistens	32,3/258	19,4/7	31,7/26	33,3/94	36,9/41	36,9/41	34,4/33
immer	34,5/276	25,0/9	32,9/29	36,1/69	34,4/97	32,4/36	38,5/37
keine Angabe	4,1/33	2,8/1	2,4/2	7,3/14	3,5/10	2,7/3	3,1/3

16.3 Branchenklassifizierung

	alle	Grundstoff- und Produktionsgüter-gewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittel-gewerbe	sonstiges
Durchführung einer Kapitalbedarfsrechnung						
nie	5,6/45	6,4/11	4,7/20	6,0/7	5,9/2	8,0/4
selten	11,3/90	11,7/20	15,5/53	6,8/8	5,9/2	14,0/7
manchmal	13,1/105	12,9/22	13,5/57	9,4/11	23,5/8	14,0/7
meistens	29,2/233	29,8/51	28,8/122	29,9/35	23,5/8	32,0/16
immer	34,5/276	36,3/62	33,8/143	40,2/47	35,3/12	20,0/10
keine Angabe	6,3/50	2,9/5	6,6/28	7,7/9	5,9/2	12,0/6
Durchführung einer Liquiditätsplanung						
nie	2,8/22	2,9/5	3,1/13	1,7/2	0,0/0	2,0/1
selten	6,9/55	7,0/12	6,9/29	6,0/7/	5,9/2	10,0/5
manchmal	10,6/85	10,5/18	10,2/43	12,8/15	14,7/5	8,0/4
meistens	27,3/218	26,3/18	29,1/123	25,6/30	23,5/8	24,0/12
immer	49,9/399	53,2/91	48,0/203	51,3/60	50,0/17	50,0/25
keine Angabe	2,5/20	0,0/0	2,8/12	2,6/3	5,9/2	6,0/3

Fortsetzung nächste Seite

Zuweisung eines Investitionsbudget						
nie	5,9/47	8,2/14	4,5/19	6,0/7	5,9/2	10,0/5
selten	8,3/66	8,8/15	8,5/36	6,8/8	8,8/3	8,0/4
manchmal	11,8/94	10,5/18	11,3/48	12,8/15	8,8/3	18,0/9
meistens	19,9/159	22,2/38	20,3/86	19,7/23	11,08/4	16,0/8
immer	50,6/404	50,3/86	52,0/220	47,0/55	58,8/20	40,0/20
keine Angabe	3,6/29	0,0/0	3,3/14	7,7/9	5,9/2	8,0/4
Aufstellen eines Investitionsplans						
nie	1,6/13	1,8/3	1,2/5	2,6/3	0,0/0	4,0/2
selten	4,5/36	5,3/9	4,5/19	2,6/3	2,9/1	8,0/4
manchmal	8,6/69	8,2/14	9,0/38	9,4/11	5,9/2	8,0/4
meistens	23,0/184	18,7/32	24,6/104	23,1/27	23,5/8	24,0/12
immer	60,1/480	66,1/113	57,9/245	60,7/71	67,6/23	50,0/25
keine Angabe	2,1/17	0,0/0	2,8/12	1,7/2	0,0/0	6,0/3
Suche nach Investitionsalternativen						
nie	2,5/20	2,9/5	2,8/12	2,6/3	0,0/0	0,0/0
selten	2,8/22	1,8/3	1,9/8	4,3/5	0,0/0	12,0/6
manchmal	16,3/130	18,7/32	17,3/73	11,1/13	23,5/8	4,0/2
meistens	35,9/287	32,2/55	18,5/163	35,9/42	32,4/11	32,0/16
immer	38,5/308	44,4/76	34,8/147	41,0/48	35,3/12	46,0/23
keine Angabe	4,0/32	0,0/0	4,7/20	5,1/6	8,8/3	6,0/3
Einsetzen von Investitionsrechenverfahren						
nie	10,4/83	10,5/18	10,6/45	8,5/10	2,9/1	16,0/8
selten	12,9/103	13,5/23	12,3/52	13,7/16	11,8/4	16,0/8
manchmal	24,0/192	22,8/39	23,9/101	25,6/30	23,5/8	26,0/13
meistens	29,5/236	26,9/46	30,7/130	29,1/34	35,3/12	24,0/12
immer	17,4/139	23,4/40	16,8/71	15,4/18	14,7/5	10,0/5
keine Angabe	5,8/46	2,9/5	5,7/24	7,7/9	11,8/4	8,0/4
Durchführung von SWOT-Analysen						
nie	18,9/151	19,9/34	18,4/78	16,2/19	20,6/7	24,0/12
selten	20,3/162	22,2/38	22,2/94	17,1/20	14,7/5	10,0/5
manchmal	26,7/213	24,0/41	27,7/117	25,6/30	26,5/9	30,0/15
meistens	20,7/165	21,6/37	19,6/83	22,2/26	23,5/8	18,0/9
immer	7,8/62	8,8/15	6,4/27	11,1/13	5,9/2	10,0/5
keine Angabe	5,8/46	3,5/6	5,7/24	7,7/9	8,8/3	8,0/4
Dokumentation der Unternehmensprozesse (Ist-Analyse)						
nie	6,8/54	8,2/14	5,9/25	6,0/7	8,8/3	8,0/4
selten	14,0/112	13,5/23	13,7/58	10,3/12	14,7/5	28,0/14
manchmal	24,7/197	25,1/43	25,1/106	28,2/33	17,6/6	14,0/7
meistens	28,8/230	26,9/46	30,0/127	32,5/38	29,4/10	18,0/9
immer	20,4/163	25,1/43	18,7/79	18,8/22	20,6/7	22,0/11
keine Angabe	5,4/43	1,2/2	6,6/28	4,3/5	8,8/3	10,0/5
Simulation von Szenarien						
nie	16,6/133	17,5/30	18,0/76	13,7/16	11,8/4	12,0/6
selten	27,7/221	25,1/43	28,8/122	28,2/33	17,6/6	32,0/16
manchmal	28,0/224	25,7/44	28,1/119	29,1/34	38,2/13	26,0/13
meistens	17,3/138	21,1/36	15,4/65	16,2/19	20,6/7	20,0/10
immer	5,0/40	8,8/15	3,5/15	6,8/8	2,9/1	2,0/1
keine Angabe	5,4/43	1,8/3	6,1/26	6,0/7	8,8/3	8,0/4

Fortsetzung nächste Seite

Überprüfung der Investition nach Planvorgaben						
nie	4,1/33	4,1/7	4,0/17	6,0/7	0,0/0	4,0/2
selten	9,0/72	8,8/15	8,0/34	10,3/12	0,0/0	20,0/10
manchmal	15,9/127	12,3/21	17,7/75	18,8/22	11,8/4	8,0/4
meistens	32,3/258	32,7/56	33,6/142	30,8/36	29,4/10	28,0/14
immer	34,5/276	40,9/70	31,7/134	30,8/36	52,9/18	32,0/16
keine Angabe	4,1/33	1,2/2	5,0/21	3,4/4	5,9/2	8,0/4

16.4 Rechtsformklassifizierung

	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Durchführung einer Kapitalbedarfsrechnung					
nie	5,6/45	4,9/25	8,5/5	6,4/15	8,2/4
selten	11,3/90	11,3/57	10,2/6	11,5/27	12,2/6
manchmal	13,1/105	14,4/73	11,9/7	10,7/25	16,3/8
meistens	29,2/233	29,2/148	25,4/15	29,9/70	24,5/12
immer	34,5/276	33,6/170	37,3/22	35,9/84	30,6/15
keine Angabe	6,3/50	6,5/33	6,8/4	5,6/13	8,2/4
Durchführung einer Liquiditätsplanung					
nie	2,8/22	3,4/17	3,4/2	1,3/3	4,1/2
selten	6,9/55	6,7/34	3,4/2	8,1/19	4,1/2
manchmal	10,6/85	9,5/48	8,5/5	13,7/32	8,2/4
meistens	27,3/218	27,9/141	30,5/18	25,2/59	30,6/15
immer	49,9/399	50,2/254	52,5/31	48,7/114	49,0/24
keine Angabe	2,5/20	2,4/12	1,7/1	3,0/7	4,1/2
Zuweisung eines Investitionsbudget					
nie	5,9/47	5,1/26	6,8/4	7,3/17	4,1/2
selten	8,3/66	9,5/48	5,1/3	6,4/15	6,1/3
manchmal	11,8/94	10,5/53	8,5/5	15,4/36	8,2/4
meistens	19,9/159	21,3/108	22,0/13	16,2/38	18,4/9
immer	50,6/404	50,8/257	50,8/30	50,0/404	59,2/29
keine Angabe	3,6/29	2,8/14	6,8/4	4,7/11	4,1/2
Aufstellen eines Investitionsplans					
nie	1,6/13	1,4/7	3,4/2	1,7/4	2,0/1
selten	4,5/36	5,5/28	1,7/1	3,0/7	2,0/1
manchmal	8,6/69	8,1/41	8,5/5	9,8/23	8,2/4
meistens	23,0/184	24,1/122	16,9/10	22,2/52	16,3/8
immer	60,1/480	58,7/297	67,8/40	61,1/143	67,3/33
keine Angabe	2,1/17	2,2/11	1,7/1	2,1/5	4,1/2
Suche nach Investitionsalternativen					
nie	2,5/20	2,4/12	6,8/4	1,7/4	0,0/0
selten	2,8/22	2,6/13	0,0/0	3,8/9	2,0/1
manchmal	16,3/130	17,6/89	13,6/8	14,1/33	22,4/11
meistens	35,9/287	37,0/187	32,2/19	34,6/81	22,4/11
immer	38,5/308	36,6/185	40,7/24	42,3/99	46,9/23
keine Angabe	4,0/32	4,0/20	6,8/4	3,4/8	6,1/3

Fortsetzung nächste Seite

Einsetzen von Investitionsrechenverfahren					
nie	10,4/83	11,9/60	6,8/4	8,1/19	10,2/5
selten	12,9/103	14,2/72	10,2/6	10,7/25	16,3/8
manchmal	24,0/192	23,7/120	23,7/14	24,8/58	14,3/7
meistens	29,5/236	28,3/143	28,8/17	32,5/76	30,6/15
immer	17,4/139	16,0/81	20,3/12	19,7/46	22,4/11
keine Angabe	5,8/46	5,9/30	10,2/6	4,3/10	6,1/3
Durchführung von SWOT-Analysen					
nie	18,9/151	19,8/100	15,3/9	17,9/42	10,2/5
selten	20,3/162	22,1/112	11,9/7	18,4/43	26,5/13
manchmal	26,7/213	24,3/123	28,8/17	31,2/73	22,4/11
meistens	20,7/165	20,8/105	20,3/12	20,5/48	24,5/12
immer	7,8/62	7,5/38	11,9/7	7,3/17	12,2/6
keine Angabe	5,8/46	5,5/28	11,9/7	4,7/11	4,1/2
Dokumentation der Unternehmensprozesse (Ist-Analyse)					
nie	6,8/54	5,9/30	11,9/7	7,3/17	6,1/3
selten	14,0/112	14,0/71	11,9/7	14,5/34	14,3/7
manchmal	24,7/197	24,3/123	16,9/10	27,4/64	22,4/11
meistens	28,8/230	18,7/145	30,5/18	28,6/67	24,5/12
immer	20,4/163	21,5/109	22,0/13	17,5/41	28,6/14
keine Angabe	5,4/43	5,5/28	6,8/4	4,7/11	4,1/2
Simulation von Szenarien					
nie	16,6/133	17,2/87	15,3/9	15,8/37	10,2/5
selten	27,7/221	27,3/138	27,1/16	28,6/67	28,6/14
manchmal	28,0/224	27,5/139	23,7/14	30,3/71	28,6/14
meistens	17,3/138	17,0/86	16,9/10	17,9/42	16,3/8
immer	5,0/40	5,7/29	6,8/4	3,0/7	8,2/4
keine Angabe	5,4/43	5,3/27	10,26	4,3/10	8,2/4
Überprüfung der Investition nach Planvorgaben					
nie	4,1/33	4,3/22	5,1/3	3,4/8	4,1/2
selten	9,0/72	8,9/45	8,5/5	9,4/22	8,2/4
manchmal	15,9/127	14,8/75	11,9/7	19,2/45	22,4/11
meistens	32,3/258	31,8/161	35,6/21	32,5/76	28,6/14
immer	34,5/276	35,8/181	33,9/20	32,1/75	32,7/16
keine Angabe	4,1/33	4,3/22	5,1/3	3,4/8	4,1/2

Frage 17: Analyse des Investitionsbedarfs

Wie erkennen Sie künftigen substantiellen Investitionsbedarf für Ihr Unternehmen?

(offene Frage, Mehrfachnennung)

17 _____ alle

Erkennen von Investitionsbedarf	in %
Expertenwissen Branche	24,3
Kenntnisse der Betriebsabläufe, Expertenwissen	17,0
nicht notwendig / vorstellbar	14,3
Zuverlässigkeit / Vertrauen	12,6
bessere umfangreichere Beratung	6,4
Unkompliziertheit	6,3
persönlicher Kontakt	5,3
Interesse	4,9
Individualität	3,9
keine	3,0
Offenheit	2,0
Kooperation	1,8
Wille	0,9
Klarheit	4,1

17.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Markt	24,3	24,3/9	26,4/103	19,4/30	21,6/21	25,3/19	33,3/2
Planung (U-,I-)	17,0	8,1/3	12,8/50	17,4/27	25,8/25	30,7/23	0,0/0
Ersatz/Innovation	14,3	16,2/6	13,8/54	13,5/21	17,5/17	10,7/8	16,7/1
Ersatz/Alter	12,6	13,5/5	11,5/45	11,0/17	16,5/16	14,7/11	16,7/1
Rationalisierung	6,4	8,1/3	5,6/22	5,8/9	9,3/9	6,7/5	16,7/1
Erweiterung	6,3	8,1/3	5,4/21	5,2/8	12,4/12	5,3/4	16,7/1
Wettbewerb	5,3	5,4/2	6,4/25	2,6/4	6,2/6	4,0/3	0,0/0
Anträge Abteilungen	4,9	2,7/1	4,4/17	6,5/10	6,2/6	4,0/3	0,0/0
Mitarbeiterbefragung	3,9	2,7/1	3,3/13	5,8/9	5,2/5	1,3/1	16,7/1
Erfahrung, Beobachtung	3,0	2,7/1	4,4/17	1,9/3	1,0/1	0,0/0	16,7/1
Qualität	2,0	0,0/0	2,1/8	1,3/2	3,1/3	0,0/0	16,7/1
Befragungen Dritter	1,8	2,7/1	2,1/8	0,0/0	2,1/2	2,7/2	16,7/1
gesetzliche Auflagen	0,9	2,7/1	0,8/3	0,6/3	1,0/0	1,3/1	0,0/0
sonstiges	4,1	2,7/1	4,1/16	3,2/5	4,1/4	4,0/3	0,0/0

17.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Markt	24,3	11,1/4	34,1/28	20,4/39	27,3/77	19,8/22	25,0/24
Planung (U,-I-)	17,0	5,6/2	12,2/10	16,2/31	16,5/38	24,3/27	29,2/28
Ersatz/Innovation	14,3	2,8/1	11,0/9	13,6/26	17,4/49	14,4/16	13,5/13
Ersatz/Alter	12,6	5,6/2	13,4/11	11,5/22	13,1/37	12,6/14	15,6/15
Rationalisierung	6,4	8,3/3	3,7/3	6,3/12	5,3/15	8,1/9	9,4/9
Erweiterung	6,3	8,3/3	4,9/4	4,2/8	6,7/19	9,0/10	6,3/6
Wettbewerb	5,3	5,6/2	4,9/4	5,8/11	5,3/15	3,6/4	6,3/6
Anträge Abteilungen	4,9	0,0/0	2,4/2	5,2/10	5,7/16	2,7/3	8,3/8
Mitarbeiterbefragung	3,9	5,6/2	7,3/6	0,5/1	4,6/13	4,5/5	4,2/4
Erfahrung, Beobachtung	3,0	2,8/1	3,7/3	3,1/6	3,2/9	2,7/3	2,1/2
Qualität	2,0	0,0/0	3,7/3	2,1/4	1,4/4	2,7/3	2,1/2
Befragungen Dritter	1,8	2,8/1	7,3/6	0,5/1	1,4/4	0,9/1	1,0/1
gesetzliche Auflagen	0,9	2,8/1	0,0/0	0,5/1	1,4/4	0,0/0	1,0/1
sonstiges	4,1	2,8/1	3,7/3	3,7/7	5,0/14	5,4/6	2,1/2

17.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Markt	24,3	28,1/48	22,5/95	25,6/30	23,5/8	26,0/13
Planung (U,-I-)	17,0	16,4/28	19,6/83	10,3/12	17,6/6	14,0/7
Ersatz/Innovation	14,3	12,9/22	14,9/63	15,4/18	14,7/5	12,0/6
Ersatz/Alter	12,6	21,3/21	11,3/48	15,4/18	26,5/9	10,0/5
Rationalisierung	6,4	6,4/11	6,1/26	6,0/7	14,7/5	4,0/2
Erweiterung	6,3	6,4/11	6,1/26	4,3/5	14,7/5	6,0/3
Wettbewerb	5,3	7,0/12	5,2/22	3,4/4	2,9/1	6,0/3
Anträge Abteilungen	4,9	2,9/5	7,1/30	0,9/1	0,0/0	4,0/2
Mitarbeiterbefragung	3,9	5,3/9	2,6/11	3,4/4	8,8/3	8,0/4
Erfahrung, Beobachtung	3,0	4,1/7	2,1/9	4,3/5	2,9/1	4,0/2
Qualität	2,0	1,2/2	2,4/10	2,6/3	0,0/0	2,0/1
Befragungen Dritter	1,8	1,2/2	1,2/5	2,6/3	2,9/1	6,0/3
gesetzliche Auflagen	0,9	1,8/3	0,7/3	0,0/0	2,9/1	0,0/0
sonstiges	4,1	2,3/4	4,3/18	5,1/6	5,9/2	6,0/3

17.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Markt	24,3	24,7/125	27,1/16	22,6/53	20,4/10
Planung (U,-I-)	17,0	18,2/92	11,9/7	15,8/37	22,4/11
Ersatz/Innovation	14,3	13,8/70	15,3/9	15,0/35	14,3/7
Ersatz/Alter	12,6	12,3/62	6,8/4	15,0/35	14,3/7
Rationalisierung	6,4	5,1/26	10,2/6	8,1/19	4,1/2
Erweiterung	6,3	6,1/31	5,1/3	6,8/16	6,1/3
Wettbewerb	5,3	5,3/27	5,1/3	5,1/12	6,1/3
Anträge Abteilungen	4,9	5,3/27	0,0/0	5,1/12	6,1/3
Mitarbeiterbefragung	3,9	4,0/20	1,7/1	4,3/10	6,1/3
Erfahrung, Beobachtung	3,0	3,4/17	1,7/1	2,6/6	0,0/0
Qualität	2,0	2,0/10	0,0/0	2,6/6	0,0/0
Befragungen Dritter	1,8	2,2/11	1,7/1	0,9/2	0,0/0
gesetzliche Auflagen	0,9	0,6/3	1,7/1	1,3/3	0,0/0
sonstiges	4,1	4,5/23	3,4/2	3,4/8	4,1/2

Frage 18: Einsatz von Investitionsrechenverfahren

Welche der nachfolgenden Investitionsrechenverfahren setzen Sie zur Beurteilung einer Investitionsalternative ein? (Mehrfachnennung)

18 alle

Statische Verfahren (durchschnittlich 2,0 Nennungen)		Dynamische Verfahren (durchschnittlich 1,3 Nennungen)	
Verfahren	in %	Verfahren	in %
Amortisationsrechnung	71,7	Kapitalwertmethode	48,5
Kostenvergleichsverfahren	52,8	Annuitätenmethode	38,0
Rentabilitätsvergleich	51,9	Methode des internen Zinsfußes	27,5
Gewinnvergleichsverfahren	18,2	Sollzinssatzmethode	7,8
sonstiges	0,8	Vermögensendwertmethode	5,6
		sonstiges	3,4

18.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Statische Verfahren							
Amortisationsrechnung	71,7	75,8/25	65,8/231	75,0/108	80,7/71	82,5/52	60,0/3
Kostenvergleichsverfahren	52,8	54,5/18	55,3/194	52,8/76	60,2/53	33,3/21	40,0/2
Rentabilitätsvergleich	51,9	45,5/15	56,1/197	47,9/69	43,2/38	55,6/35	60,0/3
Gewinnvergleichsverfahren	18,2	33,3/11	17,7/62	18,1/26	19,3/17	15,9/10	20,0/1
sonstiges	0,8	0,0/0	0,3/1	2,1/3	0,0/0	1,6/1	20,0/1
Dynamische Verfahren							
Kapitalwertmethode	48,5	52,9/9	45,4/84	42,5/31	55,7/34	58,3/28	50,0/1
Annuitätenmethode	38,0	41,2/7	45,9/85	35,6/26	31,1/19	18,8/9	50,0/1
Methode des internen Zinsfußes	27,5	17,6/3	15,7/29	28,8/21	45,9/28	52,1/25	50,0/1
Sollzinssatzmethode	7,8	5,9/1	9,2/17	8,2/6	6,6/4	6,3/3	0,0/0
Vermögensendwertmethode	5,6	5,9/1	7,0/13	5,5/4	1,6/1	2,1/1	0,0/0
sonstiges	3,4	5,9/1	3,2/6	55,5/4	3,3/2	2,1/1	0,0/0

18.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Statische Verfahren							
Amortisationsrechnung	71,7	58,8/20	77,5/55	63,3/112	71,1/180	79,0/79	82,4/70
Kostenvergleichsverfahren	52,8	67,6/23	45,1/32	55,9/99	55,7/141	49,0/49	42,4/36
Rentabilitätsvergleich	51,9	44,1/15	55,5/38	59,9/106	51,4/130	48,0/48	43,5/37
Gewinnvergleichsverfahren	18,2	29,4/10	19,7/14	18,6/33	18,6/47	19,0/19	9,4/8
sonstiges	0,8	0,0/0	0,0/0	0,0/0	1,6/4	1,0/1	1,2/1
Dynamische Verfahren							
Kapitalwertmethode	48,5	58,8/10	45,0/18	50,6/43	43,5/60	51,5/35	54,2/32
Annuitätenmethode	38,0	41,2/7	40,0/16	44,7/38	42,0/58	33,8/23	20,3/12
Methode des internen Zinsfußes	27,5	11,8/2	20,0/8	15,3/13	23,2/32	39,7/27	50,8/30
Sollzinssatzmethode	7,8	11,8/2	7,5/3	8,2/7	10,1/14	4,4/3	3,4/2
Vermögensendwertmethode	5,6	5,9/1	10,0/4	4,7/4	6,5/9	2,9/2	3,4/2
sonstiges	3,4	5,9/1	5,0/2	2,4/2	3,6/5	4,4/3	1,7/1

18.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüterproduzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüterproduzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Statische Verfahren						
Amortisationsrechnung	71,7	71,4/110	72,4/281	71,2/74	81,8/27	53,7/22
Kostenvergleichsverfahren	52,8	54,5/84	47,9/185	64,4/67	54,5/18	63,4/26
Rentabilitätsvergleich	51,9	61,7/95	50,5/195	43,3/45	54,5/18	48,8/20
Gewinnvergleichsverfahren	18,2	24,0/37	14,8/57	20,2/21	21,2/7	19,5/8
sonstiges	0,8	1,9/3	0,5/2	0,0/0	3,0/1	0,0/0
Dynamische Verfahren						
Kapitalwertmethode	48,5	42,7/44	51,0/105	51,8/29	43,8/7	52,0/13
Annuitätenmethode	38,0	37,9/39	38,8/80	30,4/17	43,8/7	40,0/10
Methode des internen Zinsfußes	27,5	33,0/34	25,2/52	32,1/18	25,0/4	16,0/4
Sollzinssatzmethode	7,8	8,7/9	8,3/17	8,9/5	6,3/1	0,0/0
Vermögensendwertmethode	5,6	2,9/3	7,3/15	5,4/3	0,0/0	4,0/1
sonstiges	3,4	4,9/5	3,9/8	0,0/0	0,0/0	4,0/1

18.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Statische Verfahren					
Amortisationsrechnung	71,7	71,2/329	59,6/31	75,8/157	66,7/28
Kostenvergleichsverfahren	52,8	50,2/232	55,8/29	58,0/120	40,5/17
Rentabilitätsvergleich	51,9	53,0/245	59,6/31	47,3/98	54,8/23
Gewinnvergleichsverfahren	18,2	18,8/87	17,3/9	16,9/35	14,3/6
sonstiges	0,8	0,4/2	3,8/2	1,0/2	4,8/2
Dynamische Verfahren					
Kapitalwertmethode	48,5	47,9/123	47,1/16	50,4/59	55,2/16
Annuitätenmethode	38,0	40,5/104	32,4/11	34,2/40	37,9/11
Methode des internen Zinsfußes	27,5	23,7/61	32,4/11	34,2/40	44,8/13
Sollzinssatzmethode	7,8	8,2/21	8,8/3	6,8/8	13,8/4
Vermögensendwertmethode	5,6	5,4/14	8,8/3	5,1/6	3,4/1
sonstiges	3,4	3,1/8	5,9/2	3,4/4	0,0/0

Frage 19: Bewertung der bisherigen Investitionstätigkeit

Wenn Sie an Ihre bisherige Investitionstätigkeit und deren Finanzierung zurückdenken, was würden Sie anders machen? (Mehrfachnennung)

19 _____ alle

	in %
nichts anders machen	53,3
eine umfassende bzw. umfassendere Planung durchführen, um Erfolg/Mißerfolg besser kontrollieren zu können	27,3
sich besser über Finanzierungsmöglichkeiten informieren	19,5
sich intensiver mit Banken/Finanziers beraten	10,0
die Bank früher über Investitionsvorhaben informieren	5,8
sonstiges	3,2
Seminare besuchen	1,7

19.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
nichts anders machen	53,3	25,0/9	55,5/212	52,7/79	48,4/46	66,2/49	83,3/5
eine umfassende bzw. umfassendere Planung durchführen, um Erfolg/Mißerfolg besser kontrollieren zu können	27,3	38,9/14	24,9/95	29,3/44	32,6/31	27,0/20	16,7/1
sich besser über Finanzierungsmöglichkeiten informieren	19,5	47,2/17	18,8/72	17,3/26	16,8/16	9,5/7	0,0/0
sich intensiver mit Banken/Finanziers beraten	10,0	22,2/8	9,4/36	8,0/12	10,5/10	5,4/4	0,0/0
die Bank früher über Investitionsvorhaben informieren	5,8	13,9/5	6,3/24	4,7/7	7,4/7	1,4/1	0,0/0
sonstiges	3,2	8,3/3	3,7/14	2,0/3	2,1/2	2,7/2	0,0/0
Seminare besuchen	1,7	5,6/2	1,0/4	2,0/3	0,0/0	2,7/2	0,0/0

19.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
nichts anders machen	53,3	44,4/16	49,4/40	51,6/95	56,9/157	50,9/54	54,7/52
eine umfassende bzw. umfassendere Planung durchführen, um Erfolg/Mißerfolg besser kontrollieren zu können	27,3	27,8/10	24,7/20	22,8/42	27,9/77	31,1/33	32,6/31
sich besser über Finanzierungsmöglichkeiten informieren	19,5	36,1/13	22,2/18	23,4/43	17,4/48	14,2/15	15,8/15
sich intensiver mit Banken/Finanziers beraten	10,0	11,1/4	13,6/11	14,1/26	9,4/26	5,7/6	5,36/5
die Bank früher über Investitionsvorhaben informieren	5,8	11,1/4	4,9/4	7,1/13	5,8/16	7,5/8	0,0/0
sonstiges	3,2	5,6/2	7,4/6	2,7/5	1,8/5	2,8/3	4,2/4
Seminare besuchen	1,7	5,6/2	2,5/2	1,1/2	0,7/2	3,8/4	1,1/1

19.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
nichts anders machen	53,3	52,7/88	53,9/222	50,4/58	47,1/16	61,7/29
eine umfassende bzw. umfassendere Planung durchführen, um Erfolg/Mißerfolg besser kontrollieren zu können	27,3	28,1/47	26,9/111	29,6/34	32,4/11	19,1/9
sich besser über Finanzierungsmöglichkeiten informieren	19,5	19,8/33	18,4/76	24,3/28	20,6/7	14,9/7
sich intensiver mit Banken/Finanziers beraten	10,0	10,2/17	9,2/38	10,4/12	14,7/5	12,8/6
die Bank früher über Investitionsvorhaben informieren	5,8	6,6/11	5,3/22	6,1/7	14,7/5	0,0/0
sonstiges	3,2	4,8/8	3,2/13	2,6/3	2,1/1	0,0/0
Seminare besuchen	1,7	3,0/5	0,7/3	0,9/1	5,9/2	4,3/2

19.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
nichts anders machen	53,3	51,2/252	59,9/35	56,1/128	57,1/28
eine umfassende bzw. umfassendere Planung durchführen, um Erfolg/Mißerfolg besser kontrollieren zu können	27,3	27,8/137	23,7/14	27,2/62	28,6/14
sich besser über Finanzierungsmöglichkeiten informieren	19,5	20,1/99	18,6/11	18,4/42	14,3/7
sich intensiver mit Banken/Finanziers beraten	10,0	10,6/52	10,2/6	8,8/20	10,2/5
die Bank früher über Investitionsvorhaben informieren	5,8	6,1/30	5,1/3	5,3/12	2,0/1
sonstiges	3,2	3,7/18	3,4/2	2,2/5	0,0/0
Seminare besuchen	1,7	1,8/9	1,7/1	1,3/3	2,0/1

Frage 20: Bankzusammenarbeit und Priorität

a) Mit welchen der nachfolgend genannten Geldinstitute arbeitet Ihr Unternehmen, wenn auch nur gelegentlich, zusammen? Geben Sie weiterhin an, welches b) Ihre wichtigste und c) Ihre zweitwichtigste Bankverbindung ist.

20a Bankzusammenarbeit (Mehrfachnennung)

20a _____ alle

Institut	in %
Commerzbank	93,4
Sparkasseninstitute	60,7
Deutsche Bank	48,1
Volks-/Raiffeisenbanken	36,3
Dresdner Bank	35,8
Hypo-/Vereinsbank	17,1
sonstiges	32,1

20a.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Commerzbank	93,4	94,6/35	93,5/358	93,4/142	96,8/91	90,3/65	100,0/6
Sparkasseninstitute	60,7	32,4/12	61,4/235	65,1/99	61,7/58	59,7/43	66,7/4
Deutsche Bank	48,1	29,7/11	43,1/165	49,3/75	64,9/61	61,1/44	66,7/4
Volks-/Raiffeisenbanken	36,3	37,8/14	35,2/135	31,6/48	39,4/37	37,5/27	66,7/4
Dresdner Bank	35,8	13,5/5	29,5/113	40,1/61	47,9/45	55,6/40	33,3/2
Hypo-/Vereinsbank	17,1	13,5/5	11,2/43	23,0/35	21,3/20	34,7/25	50,0/3
Sonstiges	32,1	24,3/9	27,9/107	30,9/47	44,7/42	43,1/31	33,3/2

20a.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Commerzbank	93,4	100,0/35	91,4/74	93,0/173	94,6/263	88,0/95	95,7/89
Sparkasseninstitute	60,7	31,4/11	48,1/39	60,2/112	64,4/179	67,6/73	65,6/61
Deutsche Bank	48,1	31,4/11	30,9/25	43,0/80	48,2/134	60,2/65	65,6/61
Volks-/Raiffeisenbanken	36,3	20,0/7	38,3/31	37,6/70	34,5/96	39,8/43	39,8/37
Dresdner Bank	35,8	17,1/6	21,0/17	31,2/58	34,5/96	50,9/55	51,6/48
Hypo-/Vereinsbank	17,1	17,1/6	14,8/12	12,9/24	14,7/41	21,3/23	32,3/30
Sonstiges	32,1	17,1/6	24,7/20	29,0/54	32,0/89	31,5/34	50,5/47

20a.3 Branchenklassifizierung

Institut	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Commerzbank	93,4	93,5/158	93,5/388	93,0/106	90,9/30	93,6/44
Sparkasseninstitute	60,7	56,2/95	61,9/257	61,4/70	63,6/21	63,8/30
Deutsche Bank	48,1	45,0/76	52,0/216	46,5/53	33,3/11	38,3/18
Volks-/Raiffeisenbanken	36,3	38,5/65	32,5/135	42,1/48	39,4/13	42,6/20
Dresdner Bank	35,8	40,2/68	34,0/141	37,7/43	30,3/10	34,0/16
Hypo-/Vereinsbank	17,1	17,2/29	18,1/75	14,9/17	21,2/7	17,0/8
Sonstiges	32,1	27,2/46	32,8/136	36,0/41	39,4/13	27,7/13

20a.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Commerzbank	93,4	93,5/462	87,9/51	94,3/217	89,8/44
Sparkasseninstitute	60,7	57,3/283	58,6/34	68,7/158	57,1/28
Deutsche Bank	48,1	46,4/229	48,3/28	51,7/119	67,3/33
Volks-/Raiffeisenbanken	36,3	37,0/183	46,6/27	32,2/74	36,7/18
Dresdner Bank	35,8	33,6/166	27,6/16	42,6/98	49,0/24
Hypo-/Vereinsbank	17,1	18,4/91	20,7/12	14,3/33	26,5/13
Sonstiges	32,1	30,6/151	36,2/21	34,3/79	51,0/25

20b Hauptbank (Mehrfachnennung)

20b alle

Hauptbank	in %
Commerzbank	38,3
Sparkasseninstitute	24,7
Deutsche Bank	12,1
Volks-/Raiffeisenbanken	9,0
Dresdner Bank	7,4
Hypo-/Vereinsbank	4,6
Sonstiges	8,1

20b.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Commerzbank	38,3	48,6/18	39,7/155	38,1/59	43,3/42	26,7/20	16,7/1
Sparkasseninstitute	24,7	2,7/1	30,3/118	21,9/34	20,6/20	18,7/14	0,0/0
Deutsche Bank	12,1	2,7/1	9,0/35	12,9/20	19,6/20	20,0/15	33,3/2
Volks-/Raiffeisenbanken	9,0	21,6/8	7,9/31	9,0/14	9,3/9	8,0/6	0,0/0
Dresdner Bank	7,4	8,1/3	6,4/25	8,4/13	6,2/6	13,3/10	0,0/0
Hypo-/Vereinsbank	4,6	2,7/1	3,6/14	5,8/9	2,1/2	10,7/8	16,7/1
Sonstiges	8,1	10,8/4	6,9/27	7,1/11	10,3/10	10,7/8	33,3/2

20b.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Commerzbank	38,3	55,6/20	40,2/33	38,7/74	41,1/116	25,2/28	35,4/34
Sparkasseninstitute	24,7	11,1/4	22,0/18	24,6/47	28,4/80	27,9/31	17,7/17
Deutsche Bank	12,1	8,3/3	7,3/6	8,4/16	12,4/35	16,2/18	19,8/19
Volks-/Raiffeisenbanken	9,0	5,6/2	11,0/9	11,5/22	6,4/18	14,4/16	5,2/5
Dresdner Bank	7,4	5,6/2	4,9/4	6,3/12	7,4/21	6,3/7	13,5/13
Hypo-/Vereinsbank	4,6	8,3/3	3,7/3	4,7/9	3,5/10	4,5/5	7,3/7
Sonstiges	8,1	5,6/2	8,5/7	8,4/16	6,7/19	8,1/9	12,5/12

20b.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Commerzbank	38,3	35,7/61	41,1/174	31,6/37	35,3/12	38,0/19
Sparkasseninstitute	24,7	24,6/42	23,9/101	29,1/34	14,7/5	30,0/15
Deutsche Bank	12,1	11,1/19	14,2/60	10,3/12	8,8/3	6,0/3
Volks-/Raiffeisenbanken	9,0	8,8/15	8,5/36	11,1/13	17,6/6	4,0/2
Dresdner Bank	7,4	9,4/16	7,3/31	6,0/7	5,9/2	6,0/3
Hypo-/Vereinsbank	4,6	5,8/10	3,5/15	4,3/5	8,8/3	8,0/4
Sonstiges	8,1	8,2/14	8,3/35	6,8/8	14,7/5	6,0/3

20b.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	Sonstige Formen	AG
Commerzbank	38,3	39,1/198	37,3/22	36,8/86	30,6/15
Sparkasseninstitute	24,7	22,5/114	15,3/9	31,6/74	18,4/9
Deutsche Bank	12,1	11,5/58	18,6/11	12,0/28	24,5/12
Volks-/Raiffeisenbanken	9,0	9,9/50	8,5/5	7,3/17	14,3/7
Dresdner Bank	7,4	9,3/47	3,4/2	4,3/10	14,3/7
Hypo-/Vereinsbank	4,6	4,3/22	8,5/5	4,3/10	2,0/1
Sonstiges	8,1	8,1/41	15,3/9	6,4/15	16,3/8

20c Nebenbank (Mehrfachnennung)

20c alle

Nebenbank	in %
Commerzbank	29,4
Sparkasseninstitute	15,1
Deutsche Bank	14,5
Volks-/Raiffeisenbanken	10,3
Dresdner Bank	8,5
Hypo-/Vereinsbank	4,6
Sonstiges	10,4

20c.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Commerzbank	29,4	24,3/9	33,8/132	23,2/36	25,8/25	26,7/20	16,7/1
Sparkasseninstitute	15,1	13,5/5	13,6/53	18,1/28	17,5/17	10,7/8	16,7/1
Deutsche Bank	14,5	21,6/8	15,4/60	12,9/20	14,4/14	10,7/8	0,0/0
Volks-/Raiffeisenbanken	10,3	8,1/3	11,5/45	9,0/14	8,2/8	8,0/6	0,0/0
Dresdner Bank	8,5	2,7/1	8,5/33	9,0/14	8,2/8	12,0/9	16,7/1
Hypo-/Vereinsbank	4,6	5,2/2	2,3/9	9,0/14	6,2/6	5,3/4	16,7/1
sonstiges	10,4	8,1/3	8,5/33	12,9/20	11,3/11	16,0/12	16,7/1

20c.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Commerzbank	29,4	25,0/9	37,8/31	33,0/63	27,7/78	28,8/32	22,9/22
Sparkasseninstitute	15,1	11,1/4	12,2/10	12,6/24	17,0/48	19,8/22	13,5/13
Deutsche Bank	14,5	13,9/5	7,3/6	16,8/32	16,3/46	13,5/15	12,5/12
Volks-/Raiffeisenbanken	10,3	5,6/2	12,2/10	12,0/23	12,1/34	6,3/7	6,3/6
Dresdner Bank	8,5	8,3/3	8,5/7	7,9/15	7,4/21	13,5/15	7,3/7
Hypo-/Vereinsbank	4,6	2,8/1	6,1/5	2,1/4	4,6/13	6,3/7	7,3/7
sonstiges	10,4	8,3/3	8,5/7	8,4/16	10,6/30	7,2/8	18,8/18

20c.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Commerzbank	29,4	28,1/48	27,9/118	30,8/36	35,3/12	42,0/21
Sparkasseninstitute	15,1	14,0/24	16,5/70	11,1/13	23,5/8	10,0/5
Deutsche Bank	14,5	14,6/25	15,6/66	12,8/15	5,9/2	16,0/8
Volks-/Raiffeisenbanken	10,3	12,3/21	9,2/39	14,5/17	5,9/2	6,0/3
Dresdner Bank	8,5	13,5/23	7,3/31	6,8/8	11,8/4	4,0/2
Hypo-/Vereinsbank	4,6	4,1/7	5,4/23	2,6/3	5,9/2	4,0/2
sonstiges	10,4	5,8/10	10,6/45	14,5/17	14,7/5	10,0/5

20c.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Commerzbank	29,4	28,7/145	30,5/18	30,8/72	26,5/13
Sparkasseninstitute	15,1	13,4/68	32,2/19	14,5/34	10,2/5
Deutsche Bank	14,5	14,0/71	8,5/5	17,1/40	22,4/11
Volks-/Raiffeisenbanken	10,3	9,5/48	15,3/9	10,7/25	2,0/1
Dresdner Bank	8,5	8,3/42	5,1/3	9,8/23	10,2/5
Hypo-/Vereinsbank	4,6	4,7/24	3,4/2	4,7/11	8,2/4
sonstiges	10,4	11,1/56	5,1/3	10,3/24	18,4/9

Frage 21: Kapitalherkunft

Wie hat Ihr Unternehmen seinen Kapitalbedarf in den zurückliegenden 3-5 Jahren gedeckt? (Mehrfachnennung)

21 alle

	in %
einbehaltene Gewinne/Selbstfinanzierung	84,3
mittelfristige/langfristige Kreditformen (Kredite ab 1 Jahr Laufzeit)	60,4
kurzfristige Kreditformen	41,9
staatliche Fördermaßnahmen	35,7
Gesellschafterdarlehen	35,6
Aufnahme neuer Kapitalgeber/Kapitalerhöhung	11,2
Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens/Kapitalfreisetzung	8,8
sonstiges	5,4

21.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
einbehaltene Gewinne/Selbstfinanzierung	84,3	85,7/30	83,5/324	83,9/130	87,5/84	90,5/67	100,0/6
mittelfristige/langfristige Kreditformen (Kredite ab 1 Jahr Laufzeit)	60,4	62,9/22	62,9/244	56,1/87	57,3/55	59,5/44	50,0/3
kurzfristige Kreditformen	41,9	60,0/21	40,2/156	49,7/77	37,5/36	33,8/25	16,7/1
staatliche Fördermaßnahmen	35,7	37,1/13	35,3/137	36,1/56	33,2/32	39,2/29	16,7/1
Gesellschafterdarlehen	35,6	57,1/20	39,2/152	29,7/46	36,5/35	23,0/17	33,3/2
Aufnahme neuer Kapitalgeber/Kapitalerhöhung	11,2	5,7/2	10,6/41	16,1/25	9,4/9	5,4/4	33,3/2
Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens/Kapitalfreisetzung	8,8	8,6/3	9,5/37	9,0/14	8,3/8	6,8/5	0,0/0
sonstiges	5,4	5,7/2	5,7/22	4,5/7	5,2/5	8,1/6	0,0/0

21.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
einbehaltene Gewinne/Selbstfinanzierung	84,3	79,4/27	81,5/66	82,1/156	84,3/237	88,2/97	88,4/84
mittelfristige/langfristige Kreditformen (Kredite ab 1 Jahr Laufzeit)	60,4	47,1/16	53,1/43	62,6/119	63,7/179	58,2/64	58,9/56
kurzfristige Kreditformen	41,9	41,2/14	42,0/34	42,1/80	44,1/124	37,3/41	40,0/38
staatliche Fördermaßnahmen	35,7	17,6/6	28,4/23	31,6/60	43,4/122	26,4/29	45,3/43
Gesellschafterdarlehen	35,6	50,0/17	46,9/38	36,8/70	34,5/97	32,7/36	25,3/24
Aufnahme neuer Kapitalgeber/Kapitalerhöhung	11,2	5,9/2	8,6/7	12,1/23	10,7/30	13,6/15	12,6/12
Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens/Kapitalfreisetzung	8,8	2,9/1	9,9/8	9,5/18	7,5/21	10,9/12	10,5/10
sonstiges	5,4	5,9/2	8,6/7	5,3/10	3,9/11	7,3/8	5,3/5

21.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
einbehaltene Gewinne/Selbstfinanzierung	84,3	87,6/149	84,2/353	77,6/90	88,2/30	85,7/42
mittelfristige/langfristige Kreditformen (Kredite ab 1 Jahr Laufzeit)	60,4	65,9/112	56,8/238	63,8/74	61,8/21	75,0/3
kurzfristige Kreditformen	41,9	40,6/69	42,5/178	43,1/50	44,1/15	38,8/19
staatliche Fördermaßnahmen	35,7	46,5/79	32,5/136	33,6/39	38,2/13	28,6/14
Gesellschafterdarlehen	35,6	40,0/68	34,8/146	30,2/35	44,1/15	34,7/17
Aufnahme neuer Kapitalgeber/Kapitalerhöhung	11,2	12,4/21	12,4/52	5,2/6	2,9/1	18,4/9
Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens/Kapitalfreisetzung	8,8	8,8/15	7,6/32	12,9/15	8,8/3	10,2/5
sonstiges	5,4	4,7/8	6,4/27	2,6/3	0,0/0	10,2/5

21.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	Sonstige Formen	AG
einbehaltene Gewinne/Selbstfinanzierung	84,3	84,8/423	81,4/48	84,2/197	89,8/44
mittelfristige/langfristige Kreditformen (Kredite ab 1 Jahr Laufzeit)	60,4	59,3/296	55,9/33	63,7/149	55,1/27
kurzfristige Kreditformen	41,9	43,5/217	44,1/26	38,0/89	49,0/24
staatliche Fördermaßnahmen	35,7	36,3/181	23,7/14	37,6/88	40,8/20
Gesellschafterdarlehen	35,6	32,9/164	35,6/21	41,5/97	18,4/9
Aufnahme neuer Kapitalgeber/Kapitalerhöhung	11,2	13,8/69	3,4/2	7,7/18	26,5/13
Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens/Kapitalfreisetzung	8,8	8,0/40	15,3/9	9,0/21	14,3/7
sonstiges	5,4	5,8/29	5,1/3	4,7/11	8,2/4

Frage 22: Kreditbedarf

Wie wird sich voraussichtlich der Kreditbedarf Ihres Unternehmens im Jahr 2003 gegenüber dem Vorjahr verändern? (Einfachnennung)

22 alle

	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
steigender Kreditbedarf 2003	237	29,7	
davon um unter 10%	53	6,6	6,6
davon um 10 bis unter 25%	120	15,0	21,6
davon um 25 bis 50%	35	4,4	26,0
davon um über 50%	29	3,6	29,7
sinkender Kreditbedarf 2003	155	19,4	
davon um unter 10%	39	4,9	4,9
davon um 10 bis unter 25%	65	8,1	13,0
davon um 25 bis 50%	30	3,8	16,8
davon um über 50%	21	2,6	19,4
unveränderter Kreditbedarf 2003	287	35,9	
kein Kreditbedarf 2003	112	14,0	
keine Angabe	8	1,0	
Total	799	100,0	

22.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
steigender Kreditbedarf 2003	29,7/237	29,7/11	31,8/124	27,7/43	26,8/26	28,0/21	33,3/2
davon um unter 10%	6,6/53	0,0/0	7,4/29	7,1/11	4,1/4	13,2/7	0,0/0
davon um 10 bis unter 25%	15,0/120	13,5/5	15,9/62	11,6/18	16,5/16	9,3/11	16,7/1
davon um 25 bis 50%	4,4/35	8,1/3	5,4/21	3,2/5	3,1/3	2,7/2	16,7/1
davon um über 50%	3,6/29	8,1/3	3,1/12	5,8/9	3,1/3	1,3/1	0,0/0
sinkender Kreditbedarf 2003	19,4/155	24,3/9	15,4/60	18,1/28	27,8/27	25,3/19	33,3/2
davon um unter 10%	4,9/39	8,1/3	4,6/18	3,9/6	5,2/5	5,3/4	0,0/0
davon um 10 bis unter 25%	8,1/65	5,4/2	5,9/23	7,1/11	16,5/16	10,7/8	16,7/1
davon um 25 bis 50%	3,8/30	8,1/3	2,8/11	3,9/6	3,2/3	6,7/5	0,0/0
davon um über 50%	2,6/21	2,7/1	2,1/8	3,2/5	3,1/3	2,7/2	16,7/1
unveränderter Kreditbedarf 2003	35,9/287	27,0/10	37,9/148	40,0/62	30,9/30	26,7/20	16,7/1
kein Kreditbedarf 2003	14,0/112	16,2/6	14,1/55	12,9/20	14,4/14	17,3/13	16,7/1
keine Angabe	1,0/8	2,7/1	0,8/3	1,3/2	0,0/0	2,7/2	0,0/0
Total³⁶⁹	100,0/799	99,9/37	100/390	100/155	99,9/97	100,0/75	100,1/6

22.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
steigender Kreditbedarf 2003	29,7/237	16,7/6	29,3/24	33,0/63	29,8/84	28,8/32	28,1/27
davon um unter 10%	6,6/53	0,0/0	1,2/1	5,8/11	9,6/27	5,4/6	8,3/8
davon um 10 bis unter 25%	15,0/120	5,6/2	20,7/17	17,3/33	13,5/38	11,7/13	16,7/16
davon um 25 bis 50%	4,4/35	5,6/2	3,7/3	37,1/13	3,5/10	4,5/5	2,1/2
davon um über 50%	3,6/29	5,6/2	3,7/3	6,8/6	3,2/9	7,2/8	1,0/1
sinkender Kreditbedarf 2003	19,4/155	25,0/9	11,0/9	16,2/31	17,7/50	27,0/30	27,1/26
davon um unter 10%	4,9/39	11,1/4	7,3/6	3,7/7	3,5/10	6,3/7	5,2/5
davon um 10 bis unter 25%	8,1/65	2,8/1	3,7/3	6,8/13	7,1/20	12,6/14	14,6/14
davon um 25 bis 50%	3,8/30	5,6/2	0,0/0	4,2/8	4,3/12	2,7/3	5,2/5
davon um über 50%	2,6/21	5,6/2	0,0/0	1,6/3	2,8/8	5,4/6	2,1/2
unveränderter Kreditbedarf 2003	35,9/287	33,3/12	39,0/32	35,1/67	40,8/115	28,8/32	30,2/29
kein Kreditbedarf 2003	14,0/112	25,0/9	19,5/16	14,7/28	10,6/30	14,4/16	13,5/13
keine Angabe	1,0/8	0,0/0	1,2/1	1,0/2	1,1/3	0,9/1	1,0/1
Total³⁷⁰	100,0/799	100,0/36	100,0/82	100,0/191	100,0/282	99,9/111	99,1/96

³⁶⁹ Die Angaben in der Zeile „Total“ beziehen sich jeweils auf die Spaltensummen und Spaltenprozentwerte.

³⁷⁰ Die Angaben in der Zeile „Total“ beziehen sich jeweils auf die Spaltensummen und Spaltenprozentwerte.

22.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktions- gütergewerbe	Investitions- güter produzie- rendes Gewerbe	Verbrauchs- güter produzieren- des Gewerbe	Nahrungs- und Genußmittel gewerbe	sonstige
steigender Kreditbedarf 2003	29,7/237	38,0/65	28,1/119	22,2/26	29,4/10	34,0/17
davon um unter 10%	6,6/53	13,5/23	5,0/21	5,1/6	0,0/0	6,0/3
davon um 10 bis unter 25%	15,0/120	15,2/26	15,1/64	8,5/10	23,5/8	24,0/12
davon um 25 bis 50%	4,4/35	5,3/9	4,7/20	4,3/5	0,0/0	2,0/1
davon um über 50%	3,6/29	4,1/7	3,3/14	4,3/5	5,9/2	2,0/1
sinkender Kreditbedarf 2003	19,4/155	25,7/44	16,3/69	19,7/23	14,7//5	22,0/11
davon um unter 10%	4,9/39	7,0/12	4,0/17	4,3/5	0,0/0	10,0/5
davon um 10 bis unter 25%	8,1/65	9,9/17	7,6/32	7,7/9	2,9/1	6,0/3
davon um 25 bis 50%	3,8/30	4,7/8	3,8/16	1,7/2	2,9/1	6,0/3
davon um über 50%	2,6/21	4,1/7	1,0/4	6,0/7	8,8/3	0,0/0
unveränderter Kreditbedarf 2003	35,9/287	22,8/39	40,9/173	41,9/49	35,3/12	28,0/14
kein Kreditbedarf 2003	14,0/112	12,9/22	13,9/59	13,7/16	17,6/6	16,0/8
keine Angabe	1,0/8	0,6/1	0,7/3	2,6/3	2,9/1	0,0/0
Total³⁷¹	100,0/799	100,0/171	99,9/423	100,1/117	99,9/34	100,0/50

22.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaf- ten	Personenge- sellschaften	sonstige Formen	AG
steigender Kreditbedarf 2003	29,7/237	31,0/157	22,0/13	28,6/67	34,7/17
davon um unter 10%	6,6/53	7,5/38	3,4/2	5,6/13	12,2/6
davon um 10 bis unter 25%	15,0/120	25,0/76	13,6/8	15,4/36	14,3/7
davon um 25 bis 50%	4,4/35	4,5/23	5,1/3	3,8/9	6,1/3
davon um über 50%	3,6/29	39,5/20	0,0/0	3,8/9	2,0/1
sinkender Kreditbedarf 2003	19,4/155	17,4/88	32,2/19	20,5/48	18,4/9
davon um unter 10%	4,9/39	3,6/18	10,2/6	6,4/15	4,1/2
davon um 10 bis unter 25%	8,1/65	7,7/39	18,6/11	6,4/15	8,2/4
davon um 25 bis 50%	3,8/30	3,8/19	3,4/2	3,8/9	4,1/2
davon um über 50%	2,6/21	2,4/12	0,0/0	3,8/9	2,0/1
unveränderter Kreditbedarf 2003	35,9/287	36,0/182	37,3/22	35,5/83	26,5/13
kein Kreditbedarf 2003	14,0/112	14,8/75	6,8/4	14,1/33	20,4/10
keine Angabe	1,0/8	0,8/4	1,7/1	1,3/3	0,0/0
Total³⁷²	100,0/799	100,0/506	100,0/59	100,0/234	100,0/49

³⁷¹ Die Angaben in der Zeile „Total“ beziehen sich jeweils auf die Spaltensummen und Spaltenprozentwerte.

³⁷² Die Angaben in der Zeile „Total“ beziehen sich jeweils auf die Spaltensummen und Spaltenprozentwerte.

Frage 23: Finanzierungsprodukte

Welche Finanzierungsprodukte nutzt Ihr Unternehmen? Geben Sie bei Ihrer Antwort an, ob Sie diese Produkte von Ihrer Hauptbank, der Nebenbank/-en oder von beiden beziehen. (Mehrfachnennung)

23 _____ alle

Produkt	Hauptbank in %	Nebenbank/-en in %
Festsatzkredite (mittel-/langfristig)	66,1	36,9
kurzfristige Kredite	55,3	35,9
öffentliche Förderdarlehen	29,8	13,6
Leasing-Finanzierungen	24,8	26,5
Bürgschaften, Garantien	23,7	12,8
Wechselgeschäfte	13,9	7,0
Zinsderivate	8,8	5,7
Roll-Over-Kredite	6,4	4,8
Forfaitierung	3,6	2,9
strukturierte Finanzierungen	2,7	1,5
Factoring	2,5	2,6
Eigenkapital-Vermittlung	2,2	0,7
ABS-Transaktionen	0,7	0,6
sonstiges	2,4	2,4

23a Hauptbank

23a.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Festsatzkredite (mittel-/langfristig)	66,1	67,5/25	69,5/271	58,1/90	67,0/65	61,3/46	66,7/4
kurzfristige Kredite	55,3	45,9/17	52,0/203	60,6/94	67,0/65	42,7/32	66,7/4
öffentliche Förderdarlehen	29,8	27,0/10	30,5/119	31,6/49	21,6/21	33,4/25	16,7/1
Leasing-Finanzierungen	24,8	24,3/9	26,9/105	23,2/36	21,7/21	29,3/22	0,0/0
Bürgschaften, Garantien	23,7	21,6/8	22,3/87	27,1/42	22,7/22	24,0/18	16,7/1
Wechselgeschäfte	13,9	0,0/0	13,6/53	14,2/22	17,6/17	14,7/11	16,7/1
Zinsderivate	8,8	0,0/0	4,6/18	12,9/20	17,5/17	16,0/12	16,7/1
Roll-Over-Kredite	6,4	0,0/0	2,9/11	6,4/10	12,4/12	13,3/10	33,3/2
Forfaitierung	3,6	0,0/0	2,6/10	3,8/6	8,3/8	5,3/4	0,0/0
strukturierte Finanzierungen	2,7	0,0/0	2,1/8	2,5/4	3,1/3	5,3/4	33,4/2
Factoring	2,5	5,4/2	2,1/8	3,8/6	0,0/0	4,0/3	0,0/0
Eigenkapital-Vermittlung	2,2	0,0/0	3,1/12	2,5/4	0,0/0	1,3/1	0,0/0
ABS-Transaktionen	0,7	0,0/0	0,6/2	0,6/1	1,0/1	1,3/1	0,0/0
sonstiges	2,4	2,7/1	1,8/7	1,3/2	4,1/4	5,3/4	0,0/0

23a.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Festsatzkredite (mittel-/langfristig)	66,1	52,8/19	64,6/53	67,0/128	68,1/192	63,0/70	67,8/65
kurzfristige Kredite	55,3	38,9/14	46,3/38	49,2/94	63,5/179	58,5/65	53,1/51
öffentliche Förderdarlehen	29,8	19,4/7	24,4/20	28,2/54	32,2/91	28,8/32	35,5/34
Leasing-Finanzierungen	24,8	11,1/4	19,5/16	27,7/53	26,2/74	2502/28	24,0/23
Bürgschaften, Garantien	23,7	27,8/10	20,7/17	22,0/42	25,2/71	25,2/28	21,9/21
Wechselgeschäfte	13,9	2,8/1	13,4/11	13,1/25	13,8/39	18,0/20	15,7/15
Zinsderivate	8,8	0,0/0	3,7/3	5,8/11	8,1/23	16,2/18	16,7/16
Roll-Over-Kredite	6,4	2,8/1	1,2/1	4,7/9	4,6/13	9,9/11	16,7/16
Forfaitierung	3,6	2,8/1	2,4/2	1,0/2	4,2/12	7,2/8	3,1/3
strukturierte Finanzierungen	2,7	0,0/0	1,2/1	1,0/2	2,9/8	3,6/4	5,3/6
Factoring	2,5	2,8/1	1,2/1	1,6/3	3,6/10	3,6/4	1,0/1
Eigenkapital-Vermittlung	2,2	0,0/0	1,2/1	3,1/6	3,2/9	0,9/1	0,0/0
ABS-Transaktionen	0,7	0,0/0	0,0/0	0,5/1	1,4/4	0,0/0	0,0/0
sonstiges	2,4	0,0/0	1,2/1	2,6/5	5,4/6	3,1/3	0,0/0

23a.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitions-güter produzierendes Gewerbe	Verbrauchs-güter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	sonstiges
Festsatzkredite (mittel-/langfristig)	66,1	69,0/118	65,5/277	68,3/80	58,9/20	60,0/30
kurzfristige Kredite	55,3	55,6/95	55,4/234	56,4/66	50,0/17	54,0/27
öffentliche Förderdarlehen	29,8	30,5/52	30,2/128	31,6/37	26,5/9	24,0/12
Leasing-Finanzierungen	24,8	24,6/42	27,2/115	25,6/30	2,9/1	18,0/9
Bürgschaften, Garantien	23,7	13,5/23	30,2/128	12,0/14	17,7/6	36,0/18
Wechselgeschäfte	13,9	11,1/19	14,6/62	15,4/18	26,4/9	6,0/3
Zinsderivate	8,8	10,5/18	8,3/35	9,4/11	8,8/3	8,0/4
Roll-Over-Kredite	6,4	5,8/10	5,9/25	10,3/12	5,9/2	4,0/2
Forfaitierung	3,6	2,3/4	5,5/23	0,0/0	2,9/1	0,0/0
strukturierte Finanzierungen	2,7	2,4/4	2,3/10	2,6/3	2,9/1	4,0/2
Factoring	2,5	2,9/5	1,8/8	4,3/5	2,9/1	2,0/1
Eigenkapital-Vermittlung	2,2	2,3/4	2,4/10	0,0/0	2,9/1	4,0/2
ABS-Transaktionen	0,7	0,0/0	0,9/4	0,0/0	2,9/1	0,0/0
sonstiges	2,4	1,8/3	2,6/11	0,9/1	5,9/2	4,0/2

23a.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Festsatzkredite (mittel - / langfristig)	66,1	64,8/328	64,4/38	69,2/162	69,4/34
kurzfristige Kredite	55,3	53,7/272	57,6/34	58,1	59,2/29
öffentliche Förderdarlehen	29,8	27,3/138	30,5/18	35,0/82	28,5/14
Leasing-Finanzierungen	24,8	25,3/128	23,7/14	24,0/56	24,4/12
Bürgschaften, Garantien	23,7	26,9/136	10,2/6	20,0/47	22,4/11
Wechselgeschäfte	13,9	10,9/55	20,3/12	18,8/44	8,2/4
Zinsderivate	8,8	9,1/46	11,9/7	7,7/18	14,3/7
Roll-Over-Kredite	6,4	6,6/33	6,8/4	6,0/14	10,2/5
Forfaitierung	3,6	4,2/21	0,0/0	3,0/7	4,0/2
strukturierte Finanzierungen	2,7	3,0/15	1,7/1	2,1/5	6,1/3
Factoring	2,5	3,2/16	1,7/1	1,3/3	2,0/1
Eigenkapital-Vermittlung	2,2	2,6/13	1,7/1	1,3/3	0,0/0
ABS-Transaktionen	0,7	0,6/3	0,0/0	0,9/2	0,0/0
sonstiges	2,4	2,6/13	1,7/1	2,1/5	2,0/1

23b Nebenbank

23b.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Festsatzkredite (mittel-/langfristig)	36,9	32,4/12	37,7/147	36,2/56	34,0/33	34,6/26	50,0/3
kurzfristige Kredite	35,9	24,3/9	35,1/137	34,8/54	42,3/41	38,7/29	50,0/3
Leasing-Finanzierungen	26,5	13,5/5	24,6/96	32,2/50	23,8/23	33,3/25	16,7/1
öffentliche Förderdarlehen	13,6	10,8/4	10,5/41	18,0/28	71,5/17	13,4/10	0,0/0
Bürgschaften, Garantien	12,8	8,1/3	11,1/43	18,1/28	10,3/10	17,4/13	0,0/0
Wechselgeschäfte	7,0	0,0/0	6,4/25	8,4/13	8,3/8	10,7/8	16,7/1
Zinsderivate	5,7	0,0/0	3,1/12	8,4/13	9,3/9	9,4/7	16,7/1
Roll-Over-Kredite	4,8	0,0/0	2,3/9	3,8/6	11,3/11	9,3/7	33,3/2
Forfaitierung	2,9	0,0/0	2,1/8	5,1/8	6,2/6	1,3/1	0,0/0
Factoring	2,6	0,0/0	0,8/3	3,8/6	5,2/5	6,6/5	0,0/0
strukturierte Finanzierungen	1,5	0,0/0	0,3/1	1,2/2	3,1/3	4,0/3	16,7/1
Eigenkapital-Vermittlung	0,7	0,0/0	0,3/1	1,9/3	0,0/0	0,0/0	0,0/0
ABS-Transaktionen	0,6	0,0/0	0,6/2	0,6/1	0,0/0	1,3/1	0,0/0
sonstiges	2,4	2,7/1	1,8/7	1,3/2	4,1/4	5,3/4	0,0/0

23b.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Festsatzkredite (mittel-/langfristig)	36,9	30,5/11	30,5/25	36,1/69	40,1/113	30,6/34	44,8/43
kurzfristige Kredite	35,9	16,7/6	26,8/22	34,0/65	40,4/114	35,1/39	42,7/41
Leasing-Finanzierungen	26,5	16,7/6	24,4/20	26,2/50	24,4/69	26,1/29	38,6/37
öffentliche Förderdarlehen	13,6	2,8/1	8,6/7	11,5/22	17,0/48	12,6/14	17,8/17
Bürgschaften, Garantien	12,8	11,1/4	8,5/7	11,0/21	14,2/40	14,4/16	14,6/14
Wechselgeschäfte	7,0	2,8/1	4,9/4	4,7/9	7,0/20	10,8/12	10,5/10
Zinsderivate	5,7	0,0/0	1,2/1	3,7/7	6,0/17	9,0/10	10,4/10
Roll-Over-Kredite	4,8	2,8/1	2,4/2	2,6/5	3,8/10	5,4/6	14,6/24
Forfaitierung	2,9	0,0/0	0,0/0	1,5/3	4,6/13	2,7/3	4,1/4
Factoring	2,6	0,0/0	2,4/2	0,5/1	2,9/8	2,7/3	7,3/7
strukturierte Finanzierungen	1,5	0,0/0	0,0/0	0,0/0	0,8/2	3,6/4	5,2/5
Eigenkapital-Vermittlung	0,7	0,0/0	0,0/0	0,5/1	1,1/3	0,0/0	1,0/1
ABS-Transaktionen	0,6	0,0/0	0,0/0	0,0/0	1,4/4	0,0/0	0,0/0
sonstiges	2,4	0,0/0	1,2/1	2,6/5	1,4/4	5,4/6	3,1/3

23b.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüterproduzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüterproduzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	sonstiges
Festsatzkredite (mittel-/langfristig)	36,9	36,3/62	38,1/161	36,7/43	41,2/14	30,0/15
kurzfristige Kredite	35,9	35,7/61	38,1/161	32,5/38	38,3/13	28,0/14
Leasing-Finanzierungen	26,5	26,3/45	27,4/116	26,5/31	23,5/8	24,0/12
öffentliche Förderdarlehen	13,6	17,0/29	14,6/62	6,0/7	17,7/6	10,0/5
Bürgschaften, Garantien	12,8	7,6/13	15,8/67	6,0/7	17,7/6	18,0/9
Wechselgeschäfte	7,0	6,4/11	6,4/27	11,2/13	11,7/4	2,0/1
Zinsderivate	5,7	7,6/13	3,3/14	7,7/9	14,7/5	8,0/4
Roll-Over-Kredite	4,8	7,0/12	4,1/17	5,2/6	8,8/3	0,0/0
Forfaitierung	2,9	1,8/3	3,8/16	0,9/1	5,9/2	2,0/1
Factoring	2,6	2,9/5	2,1/9	1,7/2	5,9/2	6,0/3
strukturierte Finanzierungen	1,5	1,8/3	1,1/5	1,8/2	0,0/0	2,0/1
Eigenkapital-Vermittlung	0,7	0,6/1	0,7/3	0,9/1	0,0/0	0,0/0
ABS-Transaktionen	0,6	0,0/0	0,4/2	0,9/1	2,9/1	0,0/0
sonstiges	2,4	1,8/3	2,6/11	0,9/1	5,9/2	4,0/2

23b.4 Rechtsformklassifizierung

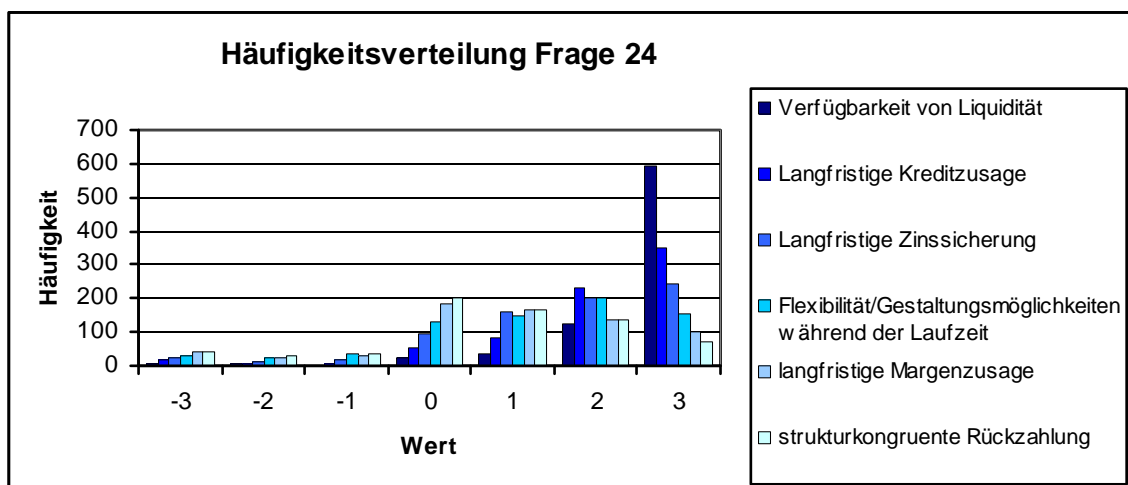
%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Festsatzkredite (mittel - / langfristig)	36,9	36,1/183	30,5/18	40,2/94	55,1/27
kurzfristige Kredite	35,9	35,0/177	30,5/18	39,3/92	55,1/27
Leasing-Finanzierungen	26,5	26,7/135	22,0/13	27,4	30,6/15
öffentliche Förderdarlehen	13,6	13,0/66	11,9/7	15,4/36	24,4/12
Bürgschaften, Garantien	12,8	15,1/76	1,7/1	10,6/25	16,3/8
Wechselgeschäfte	7,0	6,4/32	5,1/3	9,0/21	6,1/3
Zinsderivate	5,7	5,8/29	1,7/1	6,4/15	16,4/8
Roll-Over-Kredite	4,8	5,6/28	6,8/4	2,6/6	10,2/5
Forfaitierung	2,9	3,4/17	0,0/0	2,6/6	2,0/1
Factoring	2,6	3,2/16	3,4/2	1,3/3	4,0/2
strukturierte Finanzierungen	1,5	1,2/6	1,7/1	1,7/4	6,1/3
Eigenkapital-Vermittlung	0,7	0,6/3	1,7/1	0,4/1	0,0/0
ABS-Transaktionen	0,6	0,8/4	0,0/0	0,0/0	0,0/0
sonstiges	2,4	2,6/13	1,7/1	2,1/5	2,0/1

Frage 24: Kriterien der mittel-/langfristigen Investitionsfinanzierung

Bewerten Sie nachfolgende Kriterien der mittel-/langfristigen Investitionsfinanzierung ihrer Wichtigkeit nach. (Eine -3 bedeutet „unwichtig“, eine +3 „wichtig“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

24 alle

	Mittelwert/Häufigkeit
Verfügbarkeit von Liquidität	2,61/779
langfristige Kreditzusage	2,00/758
langfristige Zinssicherung	1,58/749
Flexibilität / Gestaltungsmöglichkeiten während der Laufzeit	1,17/722
langfristige Margenzusage	0,79/682
strukturkongruente Rückzahlung	0,65/681



24.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Verfügbarkeit von Liquidität	2,61/779	2,67/36	2,67/379	2,52/151	2,64/95	2,48/73	2,00/6
langfristige Kreditzusage	2,00/758	2,31/36	2,03/366	1,99/147	1,97/91	1,85/74	2,00/5
langfristige Zinssicherung	1,58/749	1,47/36	1,72/361	1,53/146	1,46/93	1,39/70	1,00/5
Flexibilität/Gestaltungsmöglichkeiten während der Laufzeit	1,17/722	1,35/34	1,27/355	1,09/137	1,56/89	0,88/66	1,40/5
langfristige Margenzusage	0,79/682	1,17/35	0,72/325	0,74/134	1,02/84	0,75/65	2,00/5
strukturkongruente Rückzahlung	0,65/681	0,79/33	0,72/331	0,55/129	0,58/86	0,69/64	-0,60/5

24.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Verfügbarkeit von Liquidität	2,61/779	2,50/34	2,63/79	2,60/185	2,64/277	2,59/109	2,62/94
langfristige Kreditzusage	2,00/758	1,61/33	2,01/77	1,95/176	2,10/274	1,90/106	2,08/91
langfristige Zinssicherung	1,58/749	1,18/33	1,48/77	1,79/178	1,65/268	1,33/105	1,49/87
Flexibilität/Gestaltungsmöglichkeiten während der Laufzeit	1,17/722	1,46/33	1,23/75	1,17/170	1,25/263	0,85/99	1,10/81
langfristige Margenzusage	0,79/682	0,61/33	0,58/71	0,70/154	0,87/246	0,74/98	1,05/79
strukturkongruente Rückzahlung	0,65/681	0,53/32	0,66/74	0,54/155	0,85/246	0,38/97	0,61/76

24.3 Branchenklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Verfügbarkeit von Liquidität	2,61/779	2,67/169	2,62/140	2,51/115	2,49/33	2,77/48
langfristige Kreditzusage	2,00/758	2,04/163	1,98/400	2,00/111	2,03/33	2,06/47
langfristige Zinssicherung	1,58/749	1,55/161	1,57/395	1,66/110	1,75/32	1,58/47
Flexibilität/Gestaltungsmöglichkeiten während der Laufzeit	1,17/722	1,27/159	1,09/375	1,15/107	1,43/30	1,32/47
langfristige Margenzusage	0,79/682	0,82/145	0,78/364	0,67/98	0,90/31	0,95/40
strukturkongruente Rückzahlung	0,65/681	0,72/148	0,62/353	0,65/103	0,70/30	0,63/43

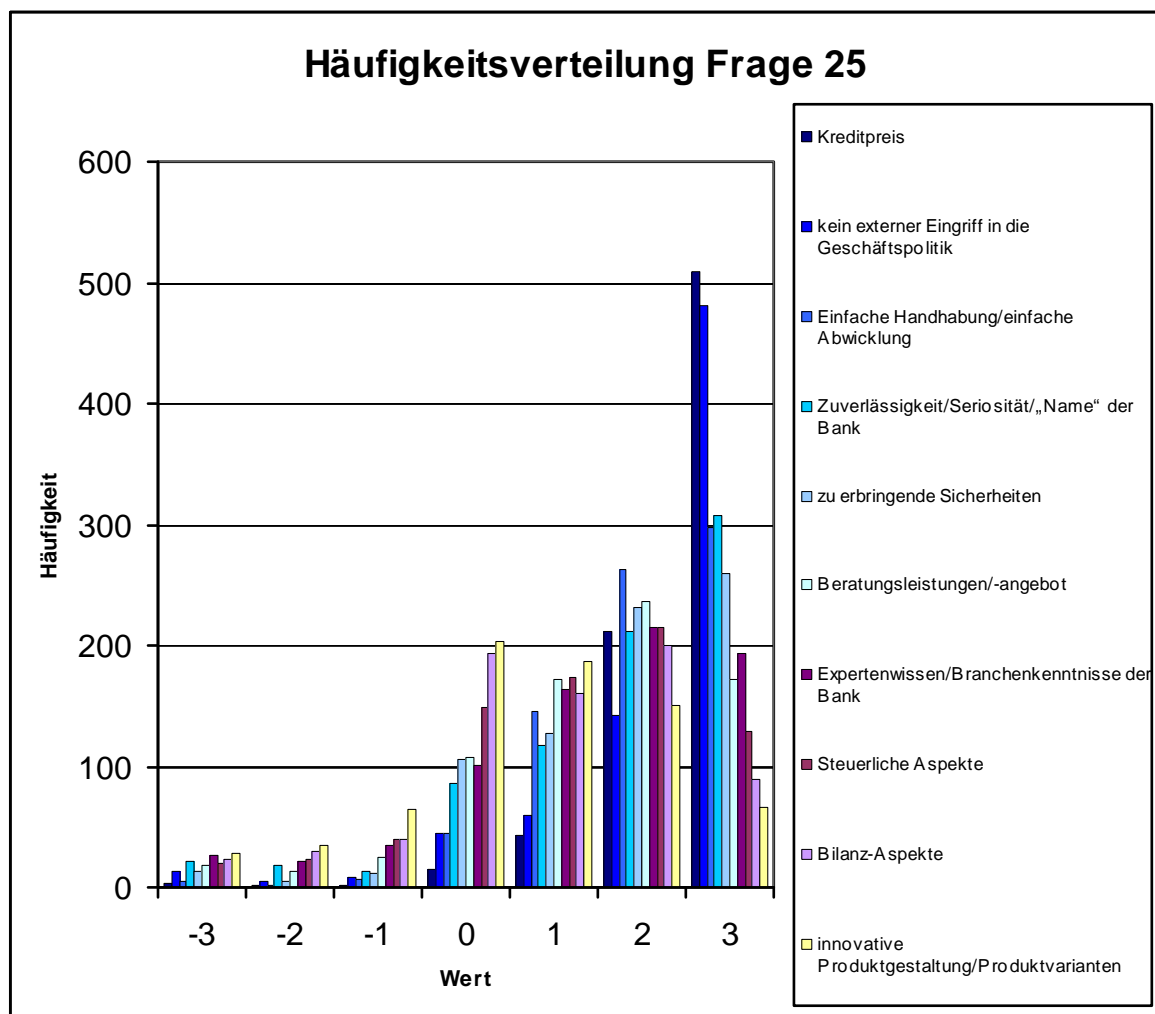
24.4 Rechtsformklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Verfügbarkeit von Liquidität	2,61/779	2,61/491	2,72/58	2,60/230	2,53/49
langfristige Kreditzusage	2,00/758	1,98/476	1,98/54	2,06/228	2,27/48
langfristige Zinssicherung	1,58/749	1,56/477	1,55/56	1,63/216	1,23/47
Flexibilität/Gestaltungsmöglichkeiten während der Laufzeit	1,17/722	1,18/457	0,98/54	1,18/211	1,40/43
langfristige Margenzusage	0,79/682	0,81/436	0,80/46	0,74/200	1,20/41
strukturkongruente Rückzahlung	0,65/681	0,68/431	0,48/50	0,63/200	1,24/41

Frage 25: Kriterien bei der Entscheidungsfindung von Finanzierungsangeboten
 Sie haben die Wahl zwischen mehreren Finanzierungsangeboten. Bewerten Sie die Wichtigkeit der nachfolgend genannten Kriterien bei Ihrer Entscheidungsfindung. (Eine -3 bedeutet „unwichtig“, eine +3 „wichtig“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

25 alle

	Mittelwert
Kreditpreis	2,52/784
kein externer Eingriff in die Geschäftspolitik	2,30/753
einfache Handhabung/einfache Abwicklung	2,02/764
Zuverlässigkeit/Seriosität/„Name“ der Bank	1,75/775
zu erbringende Sicherheiten	1,73/754
Beratungsleistungen/-angebot	1,42/744
Expertenwissen/Branchenkenntnisse der Bank	1,35/754
steuerliche Aspekte	1,13/747
Bilanz-Aspekte	0,90/736
innovative Produktgestaltung/Produktvarianten	0,63/735



25.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Kreditpreis	2,52/784	2,57/37	2,56/381	2,54/153	2,34/96	2,49/73	2,50/6
kein externer Eingriff in die Geschäftspolitik	2,30/753	2,19/37	2,35/367	2,36/150	2,21/89	2,30/67	1,20/5
einfache Handhabung/einfache Abwicklung	2,02/764	2,14/37	2,04/370	2,03/151	2,01/92	1,83/69	2,17/6
Zuverlässigkeit/Seriosität/„Name“ der Bank	1,75/775	1,81/37	1,76/378	1,76/151	1,77/95	1,52/71	2,20/5
zu erbringende Sicherheiten	1,73/754	1,87/37	1,79/367	1,78/148	1,29/92	1,69/67	1,80/5
Beratungsleistungen/-angebot	1,42/744	1,76/37	1,51/359	1,22/148	1,44/92	1,09/67	1,00/5
Expertenwissen/Branchenkenntnisse der Bank	1,35/754	1,32/37	1,34/364	1,23/148	1,59/93	1,29/69	0,80/5
steuerliche Aspekte	1,13/747	0,97/36	1,14/364	1,14/147	1,02/91	1,05/65	1,40/5
Bilanz-Aspekte	0,90/736	0,83/35	0,94/357	0,92/146	0,76/90	0,77/65	0,60/5
innovative Produktgestaltung/Produktvarianten	0,63/735	0,64/36	0,60/353	0,68/145	0,86/92	0,59/66	-0,40/5

25.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Kreditpreis	2,52/784	2,56/34	2,40/78	2,58/189	2,58/280	2,32/110	2,59/92
kein externer Eingriff in die Geschäftspolitik	2,30/753	2,21/33	2,35/78	2,29/180	2,33/272	2,14/105	2,38/84
einfache Handhabung/einfache Abwicklung	2,02/764	2,09/33	2,04/78	2,10/183	1,99/274	1,97/107	1,94/88
Zuverlässigkeit/Seriosität/„Name“ der Bank	1,75/775	1,19/36	1,71/78	1,77/187	1,83/275	1,78/110	1,67/88
zu erbringende Sicherheiten	1,73/754	1,58/33	1,64/77	1,94/182	1,76/270	1,54/107	1,64/84
Beratungsleistungen/-angebot	1,42/744	1,61/33	1,42/76	1,41/180	1,49/264	1,32/105	1,25/85
Expertenwissen/Branchenkenntnisse der Bank	1,35/754	1,27/34	0,99/76	1,40/182	1,36/268	1,43/106	1,47/87
steuerliche Aspekte	1,13/747	1,03/32	1,00/78	1,16/178	1,30/269	0,88/108	1,03/81
Bilanz-Aspekte	0,90/736	0,61/31	0,90/76	0,93/177	1,00/264	0,76/106	0,79/81
innovative Produktgestaltung/Produktvarianten	0,63/735	0,55/31	0,89/74	0,57/176	0,76/365	0,61/105	0,57/83

25.3 Branchenklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Kreditpreis	2,52/784	2,47/169	2,48/416	2,66/113	2,71/34	2,67/48
kein externer Eingriff in die Geschäftspolitik	2,30/753	2,16/162	2,32/403	2,34/108	2,41/32	2,50/44
einfache Handhabung/einfache Abwicklung	2,02/764	1,89/166	2,06/403	2,01/111	2,34/32	1,94/48
Zuverlässigkeit/Seriosität/ „Name“ der Bank	1,75/775	1,71/168	1,75/412	1,72/111	1,76/33	1,96/47
zu erbringende Sicherheiten	1,73/754	1,72/163	1,70/400	1,87/110	1,53/32	2,00/45
Beratungsleistungen/-angebot	1,42/744	1,21/161	1,45/395	1,52/109	1,22/32	1,77/43
Expertenwissen/Branchenkennntnisse der Bank	1,35/754	1,05/163	1,41/401	1,40/109	1,53/32	1,71/45
steuerliche Aspekte	1,13/747	1,14/160	1,11/398	1,35/108	0,91/32	0,91/45
Bilanz-Aspekte	0,90/736	0,91/158	0,85/391	0,96/106	1,03/32	1,09/45
innovative Produktgestaltung/Produktvarianten	0,63/735	0,57/159	0,57/391	0,62/105	1,19/32	1,09/44

25.4 Rechtsformklassifizierung

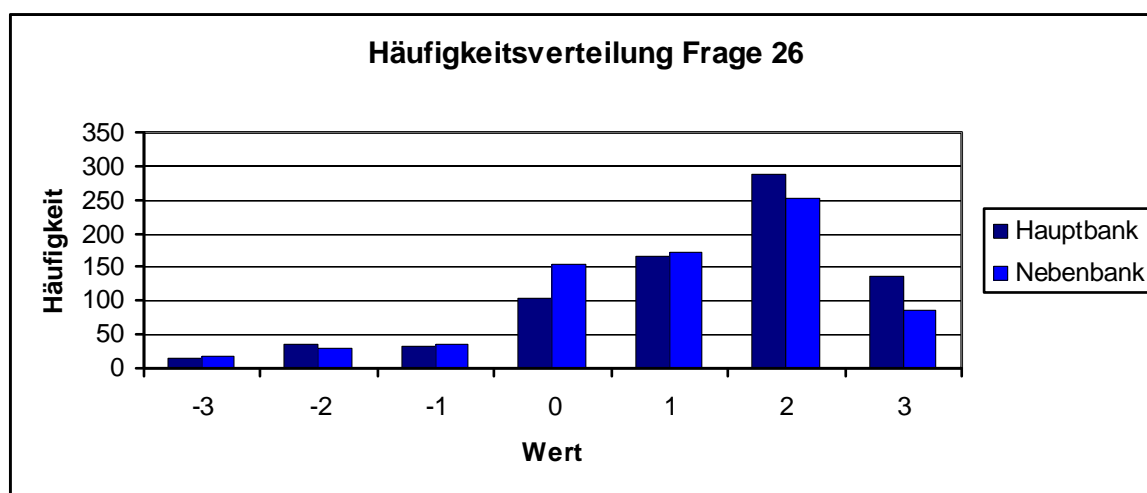
Mittelwert/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Kreditpreis	2,52/784	2,53/494	2,64/58	2,47	2,64/49
kein externer Eingriff in die Geschäftspolitik	2,30/753	2,30/475	2,36/53	2,28/225	2,33/46
einfache Handhabung/einfache Abwicklung	2,02/764	2,03/486	1,98/52	2,00/226	2,00/49
Zuverlässigkeit/Seriosität/ „Name“ der Bank	1,75/775	1,72/490	1,77/57	1,79/228	1,83/48
zu erbringende Sicherheiten	1,73/754	1,78/477	1,94/54	1,60/223	1,65/46
Beratungsleistungen/-angebot	1,42/744	1,50/471	1,02/55	1,35/218	1,24/45
Expertenwissen/Branchenkennntnisse der Bank	1,35/754	1,44/477	0,89/55	1,28/222	1,39/46
steuerliche Aspekte	1,13/747	1,18/471	1,31/52	1,18/224	0,85/46
Bilanz-Aspekte	0,90/736	0,89/466	0,98/50	0,90/220	0,91/44
innovative Produktgestaltung / Produktvarianten	0,63/735	0,69/465	0,48/50	0,55/220	0,78/46

Frage 26: Branchen-/Expertenwissen

Wie bewerten Sie das Branchen-/Expertenwissen a) Ihrer Hauptbank und b) Ihrer Nebenbank/-en? (Eine -3 bedeutet „sehr schlecht“, eine +3 „sehr gut“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

26 _____ alle

	Mittelwert
Hauptbank	1,29/778
Nebenbank	1,04/749



26.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Hauptbank	1,29	1,40/35	1,25/380	1,38/151	1,22/95	1,50/72	2,00/6
Nebenbank	1,04	1,06/32	0,91/362	1,18/148	1,04/92	1,31/71	1,67/6

26.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Hauptbank	1,29	1,15/34	1,19/80	1,21/186	1,35/277	1,38/108	1,54/93
Nebenbank	1,04	0,60/30	0,92/76	1,02/180	1,03/268	1,04/103	1,39/92

26.3 Branchenklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Hauptbank	1,29	1,21/167	1,34/414	1,21/113	0,94/33	1,58/47
Nebenbank	1,04	0,88/160	1,12/400	0,95/109	0,59/32	1,42/45

26.4 Rechtsformklassifizierung

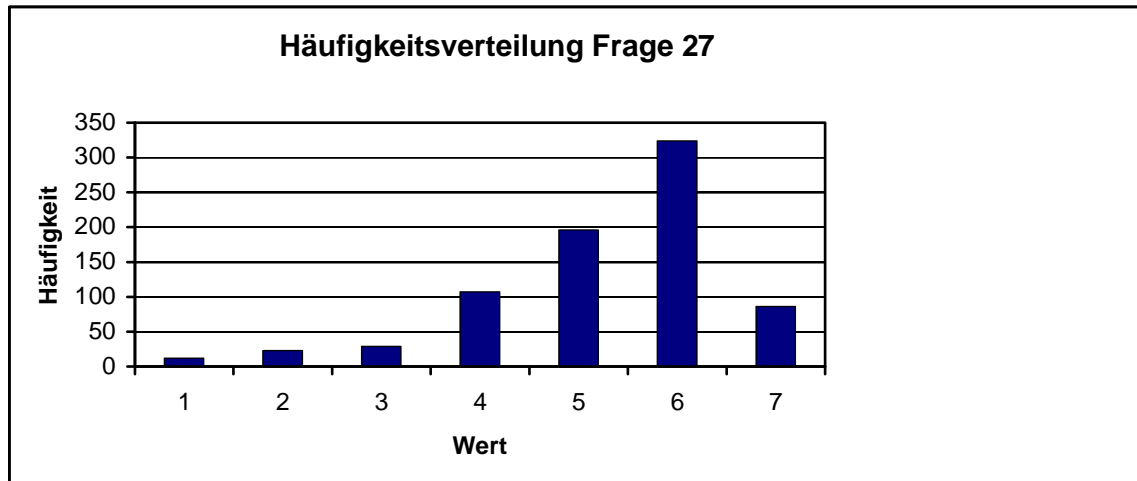
Mittelwert/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Hauptbank	1,29	1,36/490	1,10/59	1,18/229	1,43/49
Nebenbank	1,04	1,12/470	0,70/57	0,96/222	1,35/49

Frage 27: Zufriedenheit mit Beratungsangebot von Banken

Sind Sie mit dem vorhandenen Beratungsangebot der Banken zufrieden? (Eine -3 bedeutet „unzufrieden“, eine +3 „vollkommen zufrieden“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstimmen)

27 _____ alle

	Mittelwert
Zufriedenheit	1,28



27.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Zufriedenheit	1,28	1,19/36	1,26/377	1,30/151	1,25/97	1,38/73	1,33/6

27.2 _____ Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Zufriedenheit	1,28	1,00/35	1,10/79	1,32/185	1,29/267	1,32/108	1,32/94

27.3 _____ Branchenklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüterproduzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüterproduzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Zufriedenheit	1,28	1,02/168	1,34/412	1,37/113	1,00/33	1,53/47

27.4 _____ Rechtsformklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstiges Formen	AG
Zufriedenheit	1,28	1,31/491	1,05/57	1,25/229	1,40/48

Frage 28: Stärken der Banken

Wo liegen die Stärken Ihrer Hauptbank und Ihrer Nebenbank/-en? (Mehrfachnennung)

28 _____ alle

Stärke	Hauptbank in %	Nebenbank/-en in %
individuelle/problembezogene Beratung	59,1	38,9
unbürokratische/unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	52,0	39,0
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	48,7	26,5
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	27,6	15,5
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	26,4	15,3
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	17,3	8,3
sonstiges	3,6	1,1

28a Hauptbank

28a.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
individuelle/problembezogene Beratung	59,1	48,6/18	59,8/233	63,2/98	52,6/51	57,3/43	83,3/5
unbürokratische/unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	52,0	45,9/17	50,8/198	55,5/86	47,4/46	49,3/37	16,7/1
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	48,7	54,0/20	50,5/197	45,8/71	49,5/48	36,0/27	33,3/2
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	27,6	16,2/6	28,2/110	29,1/45	22,6/22	27,3/22	50,0/3
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	26,4	24,3/9	26,2/102	28,4/44	29,9/29	17,3/13	33,3/2
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	17,3	18,9/7	19,0/74	18,1/28	15,5/15	9,3/7	0,0/0
sonstiges	3,6	5,4/2	3,8/15	2,6/4	6,2/6	1,3/1	0,0/0

28a.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Individuelle/problembezogene Beratung	59,1	44,5/16	60,9/50	58,1/111	61,4/173	57,6/64	60,4/58
unbürokratische/unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	52,0	36,1/13	50,0/41	51,3/98	55,0/155	50,4/56	45,9/44
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	48,7	47,2/17	43,9/36	47,6/91	52,5/148	48,6/54	44,8/43
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	27,6	22,2/8	23,2/19	27,8/53	29,7/84	27,9/31	27,1/26
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	26,4	30,6/11	25,6/21	26,2/50	27,3/77	27,0/30	22,9/22
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	17,3	16,7/6	17,1/14	20,4/39	20,2/57	9,0/10	12,5/12
sonstiges	3,6	0,0/0	4,8/4	3,6/7	4,6/13	2,7/3	1,0/1

28a.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
individuelle/problembezogene Beratung	59,1	59,1/101	59,4/251	58,9/69	44,1/15	70,0/35
unbürokratische/unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	52,0	53,2/91	49,6/210	51,3/60	55,9/19	50,0/25
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	48,7	45,0/77	49,6/210	49,6/58	35,3/12	64,0/32
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	27,6	29,2/50	26,3/111	27,3/32	29,4/10	34,0/17
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	26,4	23,4/40	27,6/117	24,0/28	26,5/9	34,0/17
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	17,3	17,6/30	16,5/70	19,7/23	20,6/7	16,0/8
sonstiges	3,6	2,3/4	3,3/14	4,3/5	5,9/2	6,0/3

28a.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
individuelle/problembezogene Beratung	59,1	58,9/298	47,4/28	62,4/146	65,3/32
unbürokratische/unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	52,0	49,8/252	52,5/31	53,0/124	40,8/20
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	48,7	47,2/239	45,7/27	52,6/123	46,9/23
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	27,6	25,5/129	30,5/18	31,6/74	34,7/17
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	26,4	27,1/137	27,2/16	24,8/58	34,6/17
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	17,3	17,9/91	17,0/10	15,8/37	12,2/6
sonstiges	3,6	3,6/18	1,7/1	3,9/9	4,0/2

28b Nebenbank

28b.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
unbürokratische/unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	39,0	10,8/4	26,2/102	33,5/52	34,0/33	45,3/34	33,4/2
individuelle/problembezogene Beratung	38,9	21,6/8	37,2/145	44,1/70	37,1/36	42,7/32	50,0/3
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	26,5	16,2/6	27,7/108	22,6/35	27,9/27	26,7/20	33,3/2
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	15,5	10,8/4	14,9/58	15,5/24	14,4/14	21,3/16	50,0/3
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	15,3	2,7/1	15,4/60	17,4/27	19,6/19	13,3/10	0,0/0
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	8,3	7,1/3	8,7/34	8,4/13	8,3/8	6,7/5	0,0/0
sonstiges	1,1	2,7/1	1,0/4	0,6/1	1,0/1	1,3/1	0,0/0

28b.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
unbürokratische/unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	39,0	16,6/6	22,0/18	25,2/48	31,9/90	32,4/36	42,8/41
individuelle/problembezogene Beratung	38,9	22,2/8	31,7/26	42,4/81	37,3/105	44,1/49	43,8/42
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	26,5	22,2/8	22,0/18	26,1/50	27,3/77	26,1/29	31,2/30
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	15,5	8,4/3	14,7/12	13,1/25	15,6/44	19,8/22	18,8/28
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	15,3	5,6/2	8,6/7	17,8/34	16,3/46	18,0/20	13,5/13
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	8,3	8,4/3	7,4/6	10,0/19	9,2/26	5,4/6	6,2/6
sonstiges	1,1	0,0/0	2,4/2	0,5/1	1,4/2	0,9/1	0,0/0

28b.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
unbürokratische/unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	39,0	31,0/53	29,1/123	29,1/34	32,3/11	34,0/17
individuelle/problembezogene Beratung	38,9	43,3/74	37,8/160	37,6/44	29,4/10	44,0/22
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	26,5	23,4/40	28,1/119	24,8/29	17,6/6	34,0/17
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	15,5	14,6/25	17,5/74	9,4/11	14,7/5	16,0/8
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	15,3	10,6/18	16,5/70	14,6/17	17,7/6	20,0/10
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	8,3	8,2/14	7,5/32	8,6/10	14,7/5	8,0/4
sonstiges	1,1	0,6/1	0,7/3	1,7/2	0,0/0	2,0/1

28b.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
unbürokratische/unkomplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	39,0	33,0/157	33,9/20	26,5/62	46,9/23
individuelle/problembezogene Beratung	38,9	38,7/196	35,6/21	40,1/94	53,1/26
Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	26,5	25,5/129	32,2/19	27,3/64	34,7/27
flexible Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	15,5	14,8/75	18,7/11	16,2/38	32,6/16
Verständnis für betriebliche Abläufe, hohes Expertenwissen	15,3	14,5/73	17,0/10	16,7/39	28,5/14
vorhandene Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	8,3	7,5/38	8,5/5	9,8/23	6,1/3
sonstiges	1,1	0,8/4	0,0/0	1,8/4	2,0/1

Frage 29: Bankeninanspruchnahme

Für welche der nachfolgenden Aufgaben/Tätigkeiten nimmt Ihr Unternehmen Banken in Anspruch? (Mehrfachnennung)

29 _____ alle

	in %
Gewährung der erforderlichen Finanzmittel	93,7
Ermittlung des Kapitalbedarfs	12,2
Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	11,3
Suche nach Investitionsalternativen	10,9
Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	8,1
Durchführung einer Finanzplanung	7,1
sonstiges	3,1
Durchführung von Marktanalysen und Prognosen	2,1
Aufstellen eines Investitionsplans	2,1
Informationsbeschaffung/-bewertung über technische Entwicklungen und Innovationen	1,7
Erfolgs-/Mißerfolgskontrolle des Investitionsvorhabens	1,0
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	0,8

29.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Gewährung der erforderlichen Finanzmittel	93,7	94,1/32	94,6/330	92,6/130	90,4/75	95,4/62	100,0/5
Ermittlung des Kapitalbedarfs	12,2	23,5/8	13,2/46	13,6/19	8,4/7	7,7/5	0,0/0
Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	11,3	8,8/3	13,2/46	7,1/10	15,7/13	10,8/7	0,0/0
Suche nach Investitionsalternativen	10,9	11,8/4	12,6/44	11,4/16	6,0/5	6,2/4	0,0/0
Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	8,1	8,8/3	10,9/38	6,4/9	7,2/6	1,5/1	0,0/0
Durchführung einer Finanzplanung	7,1	17,6/6	7,4/26	5,7/8	7,2/6	3,1/2	0,0/0
sonstiges	3,1	2,9/1	3,2/11	2,9/4	3,6/3	3,1/2	0,0/0
Durchführung von Marktanalysen und Prognosen	2,1	0,0/0	1,7/6	4,3/6	0,0/0	3,1/2	20,0/1
Aufstellen eines Investitionsplans	2,1	11,8/4	1,1/4	1,4/2	3,6/3	1,5/1	0,0/0
Informationsbeschaffung/-bewertung über technische Entwicklungen und Innovationen	1,7	0,0/0	1,7/6	2,9/4	0,0/0	1,5/1	0,0/0
Erfolgs-/Mißerfolgskontrolle des Investitionsvorhabens	1,0	2,9/1	0,6/2	1,4/2	2,4/2	0,0/0	0,0/0
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	0,8	0,0/0	0,9/3	0,7/1	1,2/1	0,0/0	0,0/0

29.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Gewährung der erforderlichen Finanzmittel	93,7	90,6/29	91,5/65	94,2/162	93,3/237	94,0/94	96,5/82
Ermittlung des Kapitalbedarfs	12,2	18,8/6	9,9/7	15,1/26	12,2/31	8,0/8	10,6/9
Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	11,3	9,4/3	12,7/9	12,2/21	10,6/27	12,0/12	10,6/9
Suche nach Investitionsalternativen	10,9	15,6/5	12,7/9	13,4/23	13,0/33	3,0/3	5,9/5
Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	8,1	9,4/3	12,7/9	9,3/16	9,8/25	4,0/4	12,1
Durchführung einer Finanzplanung	7,1	6,3/2	8,5/6	12,2/21	5,1/13	6,0/6	3,5/3
sonstiges	3,1	3,1/1	2,8/2	1,7/3	3,59	5,0/5	2,4/2
Durchführung von Marktanalysen und Prognosen	2,1	0,0/0	0,0/0	1,7/3	3,1/8	2,0/2	2,4/2
Aufstellen eines Investitionsplans	2,1	6,3/2	4,2/3	2,3/4	1,6/4	0,0/0	2,4/2
Informationsbeschaffung/-bewertung über technische Entwicklungen und Innovationen	1,7	3,1/1	0,0/0	1,2/2	3,1/8	0,0/0	1,2/1
Erfolgs-/Mißerfolgskontrolle des Investitionsvorhabens	1,0	3,1/1	0,0/0	0,6/1	1,6/4	1,0/1	0,0/0
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	0,8	0,0/0	0,0/0	1,7/3	1,2/3	0,0/0	0,0/0

29.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittel gewerbe	sonstiges
Gewährung der erforderlichen Finanzmittel	93,7	93,5/145	92,6/351	95,4/103	96,6/28	100,0/41
Ermittlung des Kapitalbedarfs	12,2	12,9/20	10,8/41	16,7/18	6,9/2	14,6/6
Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	11,3	13,5/21	11,3/43	9,3/10	17,2/5	4,9/2
Suche nach Investitionsalternativen	10,9	9,7/15	10,6/40	13,9/15	10,3/3	9,8/4
Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	8,1	9,0/14	9,2/35	5,6/6	0,0/0	7,3/3
Durchführung einer Finanzplanung	7,1	9,0/14	6,1/23	9,3/10	3,4/1	7,3/3
sonstiges	3,1	3,2/5	3,7/14	1,9/2	3,4/1	0,0/0
Durchführung von Marktanalysen und Prognosen	2,1	1,9/3	2,4/9	0,9/1	3,4/1	2,4/1
Aufstellen eines Investitionsplans	2,1	3,2/5	1,8/7	1,9/2	3,4/1	0,0/0
Informationsbeschaffung/-bewertung über technische Entwicklungen und Innovationen	1,7	1,9/3	1,6/6	2,8/3	0,0/0	0,0/0
Erfolgs-/Mißerfolgskontrolle des Investitionsvorhabens	1,0	1,3/2	0,5/2	1,9/2	3,4/1	0,0/0
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	0,8	0,0/0	0,5/2	2,8/3	3,4/1	0,0/0

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Gewährung der erforderlichen Finanzmittel	93,7	94,0/424	94,6/53	92,8/192	97,8/45
Ermittlung des Kapitalbedarfs	12,2	11,1/50	12,5/7	14,5/30	4,3/2
Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	11,3	10,4/47	8,9/5	14,0/29	6,5/3
Suche nach Investitionsalternativen	10,9	11,5/52	10,7/6	9,7/20	6,5/3
Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	8,1	8,2/37	5,4/3	8,7/18	4,3/2
Durchführung einer Finanzplanung	7,1	7,3/33	8,9/5	6,3/13	4,3/2
sonstiges	3,1	3,1/14	1,8/1	3,4/7	4,3/2
Durchführung von Marktanalysen und Prognosen	2,1	2,4/11	7,1/4	0,0/0	2,2/1
Aufstellen eines Investitionsplans	2,1	1,8/8	5,4/3	1,9/4	0,0/0
Informationsbeschaffung/-bewertung über technische Entwicklungen und Innovationen	1,7	1,8/8	1,8/1	1,4/3	0,0/0
Erfolgs-/Mißerfolgskontrolle des Investitionsvorhabens	1,0	0,7/3	3,6/2	1,0/2	2,2/1
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	0,8	0,2/1	3,6/2	1,4/3	0,0/0

Frage 30: Ausschließlichkeitsmerkmale Haupt-/Nebenbank

Durch welche der nachfolgenden Ausschließlichkeitsmerkmale unterscheidet sich Ihre Hauptbank von Ihrer/-n Nebenbank/-en? (Mehrfachnennung)

30 alle

	in %
persönlicher Kontakt zum Kundenberater	60,3
unkomplizierte Abwicklung der Geschäfte	49,6
günstige Kreditkonditionen	38,0
intensive Bemühung um den Betrieb	33,7
gute Erreichbarkeit	30,1
meiste Vertrauen zu dieser Bank	29,4
Beratungsleistungen, Beratungsangebot	15,7
individuelle, flexible Produktvarianten	10,9
„Name“ der Bank	9,4
außerordentliches Expertenwissen	6,4
sonstiges	3,3

30.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
persönlicher Kontakt zum Kundenberater	60,3	66,7/20	59,7/207	58,8/80	61,6/53	60,0/36	50,0/3
unkomplizierte Abwicklung der Geschäfte	49,6	46,7/14	50,7/176	51,5/70	50,0/43	46,7/28	33,3/2
günstige Kreditkonditionen	38,0	26,7/8	39,5/137	33,8/46	37,2/32	35,0/21	66,7/4
intensive Bemühung um den Betrieb	33,7	30,0/9	33,4/116	33,1/45	36,0/31	36,7/22	33,3/2
gute Erreichbarkeit	30,1	36,7/11	30,5/106	32,4/44	30,2/26	28,3/17	0,0/0
meiste Vertrauen zu dieser Bank	29,4	30,0/9	27,7/96	30,9/42	30,2/26	31,7/19	16,7/1
Beratungsleistungen, Beratungsangebot	15,7	13,3/4	15,3/53	18,4/36	16,3/14	11,7/7	0,0/0
individuelle, flexible Produktvarianten	10,9	3,3/1	11,0/38	14,0/19	14,0/12	8,3/5	0,0/0
„Name“ der Bank	9,4	6,7/2	8,9/31	11,0/15	5,8/5	15,0/9	16,7/1
außerordentliches Expertenwissen	6,4	6,7/2	4,0/14	8,1/11	9,3/8	10,0/6	16,7/1
sonstiges	3,3	3,3/1	4,3/15	2,9/4	2,3/2	0,0/0	0,0/0

30.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
persönlicher Kontakt zum Kundenberater	60,3	48,1/13	68,5/50	61,4/105	59,3/150	58,1/54	60,2/50
unkomplizierte Abwicklung der Geschäfte	49,6	44,4/12	50,7/37	50,9/87	51,0/129	43,40	50,6/42
günstige Kreditkonditionen	38,0	29,6/8	32,9/24	36,8/63	39,5/100	41,9/39	38,6/32
intensive Bemühung um den Betrieb	33,7	25,9/7	26,0/19	32,7/56	35,6/90	36,6/34	36,1/30
gute Erreichbarkeit	30,1	37,0/10	28,8/21	29,8/51	34,4/87	23,7/22	24,1/20
meiste Vertrauen zu dieser Bank	29,4	29,6/8	30,1/22	25,07/44	28,5/72	31,2/29	37,3/31
Beratungsleistungen, Beratungsangebot	15,7	22,2/6	13,7/10	12,9/22	16,8/47	17,2/16	10,8/9
individuelle, flexible Produktvarianten	10,9	11,1/3	5,5/4	8,2/14	14,6/37	15,1/14	4,8/4
„Name“ der Bank	9,4	11,1/3	5,5/4	11,7/20	8,7/22	8,6/8	10,8/9
außerordentliches Expertenwissen	6,4	11,1/3	5,5/4	5,8/10	5,5/14	8,6/8	7,2/6
sonstiges	3,3	3,7/1	5,5/4	2,9/5	3,2/8	4,3/4	1,2/1

30.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
persönlicher Kontakt zum Kundenberater	60,3	57,9/88	60,8/230	62,6/62	67,9/19	54,8/23
unkomplizierte Abwicklung der Geschäfte	49,6	46,7/71	49,7/188	56,6/56	46,4/13	45,2/19
günstige Kreditkonditionen	38,0	35,5/54	36,2/137	47,5/47	35,7/10	42,9/18
intensive Bemühung um den Betrieb	33,7	35,5/54	32,0/121	34,3/34	42,9/12	33,3/14
gute Erreichbarkeit	30,1	29,6/45	29,9/113	30,3/30	35,7/10	31,0/13
meiste Vertrauen zu dieser Bank	29,4	24,3/37	28,0/106	38,4/38	39,3/11	33,3/14
Beratungsleistungen, Beratungsangebot	15,7	13,2/20	15,6/59	18,2/18	10,7/3	21,4/9
individuelle, flexible Produktvarianten	10,9	10,5/16	9,5/36	15,2/15	14,3/4	11,9/5
„Name“ der Bank	9,4	9,9/15	9,0/34	10,1/10	3,6/1	14,3/6
außerordentliches Expertenwissen	6,4	6,6/10	5,8/22	6,1/6	7,1/2	11,9/5
sonstiges	3,3	3,9/6	3,2/12	4,0/4	0,0/0	2,4/1

30.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
persönlicher Kontakt zum Kundenberater	60,3	59,6/261	67,3/35	60,0/126	59,0/23
unkomplizierte Abwicklung der Geschäfte	49,6	49,1/215	51,9/27	50,0/105	33,3/13
günstige Kreditkonditionen	38,0	34,9/153	40,4/21	43,8/92	41,0/16
intensive Bemühung um den Betrieb	33,7	32,9/144	34,6/18	35,2/74	41,0/16
gute Erreichbarkeit	30,1	30,6/134	32,7/17	28,6/60	17,9/7
meiste Vertrauen zu dieser Bank	29,4	27,6/121	28,8/15	33,3/70	23,1/9
Beratungsleistungen, Beratungsangebot	15,7	16,2/71	9,6/5	16,2/34	17,9/7
individuelle, flexible Produktvarianten	10,9	11,9/52	7,7/4	9,5/20	12,8/5
„Name“ der Bank	9,4	10,5/46	11,5/6	6,7/14	17,9/7
außerordentliches Expertenwissen	6,4	7,3/32	5,8/3	4,8/10	12,8/5
sonstiges	3,3	3,0/13	1,9/1	4,3/9	2,6/1

Frage 31: Unterschiede andere Einrichtungen im Investitionsprozeß bezüglich Bank? Was bieten Ihnen andere Einrichtungen innerhalb des Investitionsprozesses, was Ihnen Ihre Hauptbank nicht bzw. nur in geringerem Maße bietet? (Mehrfachnennung)

31 alle

	in %
außerordentliches Expertenwissen	49,8
Objektivität der Beratung	33,2
intensive Bemühung um den Betrieb	29,2
persönlicher Kontakt	22,3
gute Erreichbarkeit	13,1
meiste Vertrauen zu dieser Einrichtung	7,4

31.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
außerordentliches Expertenwissen	49,8	40,0/6	44,9/89	47,9/34	59,3/32	56,8/25	100,0/4
Objektivität der Beratung	33,2	26,7/4	34,8/69	35,2/25	33,3/18	27,3/12	50,0/2
intensive Bemühung um den Betrieb	29,2	40,0/6	32,3/64	31,0/22	25,9/14	18,2/8	0,0/0
persönlicher Kontakt	22,3	20,0/3	21,2/42	23,9/17	22,2/12	22,7/10	0,0/0
gute Erreichbarkeit	13,1	13,3/2	12,6/25	11,3/8	16,7/9	11,4/5	0,0/0
meiste Vertrauen zu dieser Einrichtung	7,4	6,7/1	8,6/17	7,0/5	3,7/2	4,5/2	0,0/0

31.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
außerordentliches Expertenwissen	49,8	23,1/3	42,5/17	48,9/45	47,9/69	50,0/29	66,7/38
Objektivität der Beratung	33,2	30,8/4	30,0/12	43,5/40	29,9/43	36,2/43	24,6/14
intensive Bemühung um den Betrieb	29,2	30,8/4	42,5/17	32,6/30	29,2/30	25,9/15	17,5/10
persönlicher Kontakt	22,3	30,8/4	25,0/10	25,0/23	18,1/26	31,0/18	15,8/9
gute Erreichbarkeit	13,1	0,0/0	15,0/6	8,7/8	18,8/27	10,3/6	10,5/6
meiste Vertrauen zu dieser Einrichtung	7,4	0,0/0	10,0/4	6,5/6	8,3/12	10,3/6	3,5/2

31.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
außerordentliches Expertenwissen	49,8	52,7/48	47,6/99	54,4/31	50,0/12	45,5/10
Objektivität der Beratung	33,2	34,1/31	31,7/66	40,4/23	37,5/9	18,2/4
intensive Bemühung um den Betrieb	29,2	27,5/25	30,3/63	21,1/12	45,8/11	31,8/7
persönlicher Kontakt	22,3	19,8/18	21,2/44	31,6/18	20,8/5	18,2/4
gute Erreichbarkeit	13,1	13,2/12	13,9/29	10,5/6	8,3/2	13,6/3
meiste Vertrauen zu dieser Einrichtung	7,4	7,7/7	6,3/13	14,0/8	8,3/2	0,0/0

31.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
außerordentliches Expertenwissen	49,8	51,2/62	25,0/7	52,5/62	37,5/9
Objektivität der Beratung	33,2	33,3/86	35,7/10	32,2/38	25,0/6
intensive Bemühung um den Betrieb	29,2	30,2/78	35,7/10	25,4/30	41,7/10
persönlicher Kontakt	22,3	19,4/50	32,1/9	26,3/31	29,2/7
gute Erreichbarkeit	13,1	14,0/36	14,3/4	11,0/13	20,8/5
meiste Vertrauen zu dieser Einrichtung	7,4	7,4/19	7,1/2	7,6/9	4,2/1

Frage 32: Voraussetzung für eine Begleitung der Banken während des gesamten Investitionsprozesses

Nennen Sie Voraussetzungen dafür, daß Banken Ihr Unternehmen innerhalb des gesamten Investitionsprozesses begleiten können: (offene Frage, Mehrfachnennung)

32 _____ alle

Voraussetzungen für umfassende Begleitung	in %
Expertenwissen Branche	13,5
Kenntnisse der Betriebsabläufe, Expertenwissen	11,5
Nicht notwendig/vorstellbar	10,1
Zuverlässigkeit/Vertrauen	4,5
bessere umfangreichere Beratung	2,8
Unkompliziertheit	2,8
Persönlicher Kontakt	2,6
Interesse	2,0
Individualität	1,8
Keine	1,6
Offenheit	1,1
Kooperation	0,9
Wille	0,6
Klarheit	0,6
gute Erreichbarkeit	0,5
Fairness	0,5
Sonstiges	6,4

32.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Expertenwissen Branche	13,5	24,3/9	12,8/50	11,0/17	17,5/17	13,3/10	16,7/1
Kenntnisse der Betriebsabläufe, Expertenwissen	11,5	13,5/5	10,5/41	10,3/16	15,5/15	14,7/11	16,7/1
nicht notwendig/vorstellbar	10,1	5,4/2	8,7/34	12,9/20	14,4/14	8,0/6	33,3/2
Zuverlässigkeit/Vertrauen	4,5	5,4/2	4,9/19	2,6/4	5,2/5	2,7/2	0,0/0
bessere umfangreichere Beratung	2,8	8,1/3	3,6/14	1,9/3	2,1/2	0,0/0	0,0/0
Unkompliziertheit	2,8	0,0/0	3,8/15	1,9/3	2,1/2	1,3/1	0,0/0
persönlicher Kontakt	2,6	2,7/1	3,1/12	2,6/4	2,1/2	0,0/0	16,7/1
Interesse	2,0	0,0/0	2,8/11	1,9/3	2,1/2	0,0/0	0,0/0
Individualität	1,8	0,0/0	1,8/7	0,6/1	4,1/4	2,7/2	0,0/0
keine	1,6	0,0/0	1,8/7	0,6/1	3,1/3	2,7/1	0,0/0
Offenheit	1,1	0,0/0	1,3/5	1,9/3	0,0/0	0,0/0	0,0/0
Kooperation	0,9	0,0/0	1,3/5	0,6/1	1,0/1	0,0/0	0,0/0
Wille	0,6	0,0/0	0,5/2	0,6/1	2,1/2	0,0/0	0,0/0
Klarheit	0,6	0,0/0	0,5/2	1,9/3	0,0/0	0,0/0	0,0/0
gute Erreichbarkeit	0,5	0,0/0	0,8/3	0,6/1	0,0/0	0,0/0	0,0/0
Fairness	0,5	0,0/0	0,8/3	0,0/0	0,0/0	0,0/0	0,0/0
sonstiges	6,4	13,5/5	5,9/23	5,2/8	7,2/7	4,0/3	33,3/2

32.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	Über 500
Expertenwissen Branche	13,5	2,8/1	18,3/15	12,0/23	12,8/36	16,2/18	15,6/15
Kenntnisse der Betriebsabläufe, Expertenwissen	11,5	0,0/0	12,2/10	11,0/21	11,0/31	14,4/16	14,6/14
nicht notwendig/vorstellbar	10,1	2,8/1	8,5/7	9,9/19	10,3/29	12,6/14	11,5/11
Zuverlässigkeit/Vertrauen	4,5	0,0/0	7,3/6	5,2/10	4,3/12	4,5/5	3,1/3
bessere umfangreichere Beratung	2,8	2,8/1	2,4/2	3,1/6	4,6/13	0,0/0	0,0/0
Unkompliziertheit	2,8	0,0/0	1,2/1	4,7/9	2,5/7	2,7/3	2,1/2
persönlicher Kontakt	2,6	0,0/0	2,4/2	4,7/9	1,4/4	2,7/3	3,1/3
Interesse	2,0	0,0/0	4,9/4	2,1/4	1,8/5	2,7/3	0,0/0
Individualität	1,8	0,0/0	2,4/2	2,1/4	1,1/3	1,8/2	3,1/3
keine	1,6	0,0/0	2,4/2	1,6/3	1,1/3	1,8/2	3,1/3
Offenheit	1,1	0,0/0	1,2/1	1,0/2	1,4/4	1,8/2	0,0/0
Kooperation	0,9	0,0/0	1,2/1	1,6/3	0,4/1	1,8/2	0,0/0
Wille	0,6	0,0/0	2,4/2	0,0/0	0,4/1	0,9/1	1,0/1
Klarheit	0,6	0,0/0	0,0/0	1,0/2	0,4/1	1,8/2	0,0/0
gute Erreichbarkeit	0,5	0,0/0	1,2/1	1,0/2	0,4/1	0,0/0	0,0/0
Fairness	0,5	0,0/0	1,2/1	0,5/1	0,7/2	0,0/0	0,0/0
sonstiges	6,4	5,6/2	6,1/5	4,7/9	7,1/20	7,2/8	7,3/3

32.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Expertenwissen Branche	13,5	13,5/23	12,1/51	17,1/20	23,5/8	12,0/6
Kenntnisse der Betriebsabläufe, Expertenwissen	11,5	7,6/13	12,1/51	10,3/12	32,4/11	10,0/5
nicht notwendig/vorstellbar	10,1	8,2/14	11,6/49	10,3/12	5,9/2	8,0/4
Zuverlässigkeit/Vertrauen	4,5	7,0/12	2,6/11	8,5/10	5,9/2	2,0/1
bessere umfangreichere Beratung	2,8	3,5/6	2,6/11	1,7/2	5,9/2	2,0/1
Unkompliziertheit	2,8	2,9/5	3,1/13	0,9/1	2,9/1	4,0/2
persönlicher Kontakt	2,6	3,5/6	2,4/10	3,4/4	2,9/1	0,0/0
Interesse	2,0	1,8/3	1,9/8	2,6/3	2,9/1	2,0/1
Individualität	1,8	1,2/2	1,7/7	0,9/1	8,8/3	2,0/1
keine	1,6	0,6/1	2,1/9	0,0/0	2,9/1	4,0/2
Offenheit	1,1	1,8/3	1,2/5	0,9/1	0,0/0	0,0/0
Kooperation	0,9	1,2/2	0,5/2	1,7/2	0,0/0	2,0/1
Wille	0,6	0,0/0	0,7/3	0,0/0	2,9/1	2,0/1
Klarheit	0,6	1,8/3	0,5/2	0,0/0	0,0/0	0,0/0
gute Erreichbarkeit	0,5	0,6/1	0,7/3	0,0/0	0,0/0	0,0/0
Fairness	0,5	0,0/0	0,7/3	0,9/1	0,0/0	0,0/0
sonstiges	6,4	9,4/14	5,9/25	5,1/6	2,9/1	6,0/3

32.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Expertenwissen Branche	13,5	15,2/77	8,5/5	11,1/26	16,3/8
Kenntnisse der Betriebsabläufe, Expertenwissen	11,5	12,3/62	10,2/6	10,3/24	14,3/7
nicht notwendig/vorstellbar	10,1	10,5/53	10,2/6	9,4/22	12,2/6
Zuverlässigkeit/Vertrauen	4,5	5,5/28	3,4/2	2,6/6	8,2/4
bessere umfangreichere Beratung	2,8	2,8/14	3,4/2	2,6/6	0,0/0
Unkompliziertheit	2,8	3,0/15	1,7/1	2,6/6	2,0/1
persönlicher Kontakt	2,6	2,8/14	1,7/1	2,6/6	2,0/1
Interesse	2,0	2,4/12	0,0/0	1,7/4	2,0/1
Individualität	1,8	1,0/5	0,0/0	3,8/9	0,0/0
keine	1,6	1,4/7	0,0/0	2,6/6	2,0/1
Offenheit	1,1	1,0/5	1,7/1	1,3/3	2,0/1
Kooperation	0,9	1,0/5	1,7/1	0,4/1	2,0/1
Wille	0,6	0,8/4	0,0/0	0,4/1	0,0/0
Klarheit	0,6	0,8/4	0,0/0	0,4/1	2,0/1
gute Erreichbarkeit	0,5	0,6/3	0,0/0	0,4/1	0,0/0
Fairness	0,5	0,4/2	0,0/0	0,9/2	0,0/0
sonstiges	6,4	8,1/41	5,1/3	3,0/7	8,2/4

Frage 33: Bereiche für mehr Unterstützung für Banken

In welchen Bereichen benötigt Ihr Unternehmen mehr Informationen/ erhoffen Sie sich mehr Unterstützung durch die Banken? (offene Frage, Mehrfachnennung)

33 _____ alle

Bereiche für mehr Unterstützung	in %
Finanzberatung/-alternativen	9,8
öffentliche Fördermittel	5,8
keine	5,4
Betriebsvergleiche, Expertenwissen, Marktanalysen	4,4
Kreditzusagen	4,3
Internationale Geschäfte	2,5
Flexibilität, Praxisnähe	1,9
Festgeld, Termingeld, Anlagegeschäft	1,0
schnelle Bearbeitung, kurze Entscheidung	0,8
steuerliche Veränderungen	0,3
Investitionsalternativen	0,3
Bonität, Solvenz von Kunden	0,3
sonstiges	3,4

33.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Finanzberatung/-alternativen	9,8	13,5/5	9,7/38	6,5/10	12,4/12	10,7/8	16,7/1
öffentliche Fördermittel	5,8	8,1/3	6,9/27	5,8/9	4,1/4	1,3/1	16,7/1
keine	5,4	10,8/4	5,9/23	5,2/8	1,0/1	6,7/5	0,0/0
Betriebsvergleiche, Expertenwissen, Marktanalysen	4,4	2,7/1	4,6/18	3,9/6	6,2/6	2,7/2	16,7/1
Kreditzusagen	4,3	8,1/3	5,4/21	2,6/4	2,1/2	4,0/3	0,0/0
Internationale Geschäfte	2,5	0,0/0	2,6/10	2,6/4	2,1/2	4,0/3	0,0/0
Flexibilität, Praxisnähe	1,9	2,7/1	1,3/5	3,2/5	2,1/2	0,0/0	16,7/1
Festgeld, Termingeld, Anlagegeschäft	1,0	2,7/1	1,3/5	0,0/0	1,0/1	1,3/1	0,0/0
schnelle Bearbeitung, kurze Entscheidung	0,8	0,0/0	0,5/2	1,9/3	1,0/1	0,0/0	0,0/0
steuerliche Veränderungen	0,3	0,0/0	0,0/0	0,0/0	1,0/1	0,0/0	0,0/0
Investitionsalternativen	0,3	0,0/0	0,0/0	0,6/1	1,0/2	0,0/0	0,0/0
Bonität, Solvenz von Kunden	0,3	0,0/0	0,5/2	0,0/0	0,0/0	0,0/0	0,0/0
sonstiges	3,4	2,7/1	2,8/11	4,5/7	5,2/5	2,7/2	0,0/0

33.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Finanzberatung/-alternativen	9,8	8,3/3	7,3/6	11,5/22	8,9/25	10,8/12	10,4/10
öffentliche Fördermittel	5,8	2,8/1	8,5/7	8,9/17	4,6/13	4,5/5	3,1/3
keine	5,4	11,1/4	7,3/6	7,3/14	4,3/12	3,6/4	3,1/3
Betriebsvergleiche, Expertenwissen, Marktanalysen	4,4	0,0/0	7,3/6	4,2/8	3,9/11	3,6/4	6,3/6
Kreditzusagen	4,3	5,6/2	6,1/5	5,2/10	3,2/9	3,6/4	4,2/4
Internationale Geschäfte	2,5	0,0/0	3,7/3	1,0/2	2,1/6	5,4/6	3,1/3
Flexibilität, Praxisnähe	1,9	0,0/0	2,4/2	0,5/1	1,8/5	4,5/5	2,1/2
Festgeld, Termingeld, Anlagegeschäft	1,0	2,8/1	0,0/0	1,6/3	0,7/2	0,0/0	2,1/2
schnelle Bearbeitung, kurze Entscheidung	0,8	0,0/0	0,0/0	1,0/2	0,4/1	1,8/2	1,0/1
steuerliche Veränderungen	0,3	0,0/0	0,0/0	0,5/1	0,0/0	0,9/1	0,0/0
Investitionsalternativen	0,3	0,0/0	0,0/0	0,5/1	0,0/0	0,0/0	1,0/1
Bonität, Solvenz von Kunden	0,3	0,0/0	1,2/1	0,5/1	0,0/0	0,0/0	0,0/0
sonstiges	3,4	2,8/1	1,2/1	3,7/7	3,9/11	5,4/6	1,0/0

33.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Finanzberatung/-alternativen	9,8	11,7/20	9,2/39	8,5/10	14,7/5	8,0/4
öffentliche Fördermittel	5,8	4,7/8	6,1/26	5,1/6	2,9/1	10,0/5
keine	5,4	2,9/5	5,9/25	8,5/10	2,9/1	4,0/2
Betriebsvergleiche, Expertenwissen, Marktanalysen	4,4	8,2/14	2,6/11	6,8/8	5,9/2	0,0/0
Kreditzusagen	4,3	5,8/10	3,8/16	4,3/5	2,9/1	4,0/2
Internationale Geschäfte	2,5	1,2/2	3,1/13	1,7/2	2,9/1	4,0/2
Flexibilität, Praxisnähe	1,9	1,2/2	2,4/10	2,6/3	0,0/0	0,0/0
Festgeld, Termingeld, Anlagegeschäft	1,0	0,6/1	1,4/6	0,9/1	0,0/0	0,0/0
schnelle Bearbeitung, kurze Entscheidung	0,8	0,0/0	1,4/6	0,0/0	0,0/0	0,0/0
steuerliche Veränderungen	0,3	0,0/0	0,2/1	0,0/0	2,9/1	0,0/0
Investitionsalternativen	0,3	0,0/0	0,5/2	0,0/0	0,0/0	0,0/0
Bonität, Solvenz von Kunden	0,3	0,0/0	0,5/2	0,0/0	0,0/0	0,0/0
sonstiges	3,4	4,1/7	3,3/14	2,6/3	5,9/2	2,0/1

33.4 Rechtsformklassifizierung

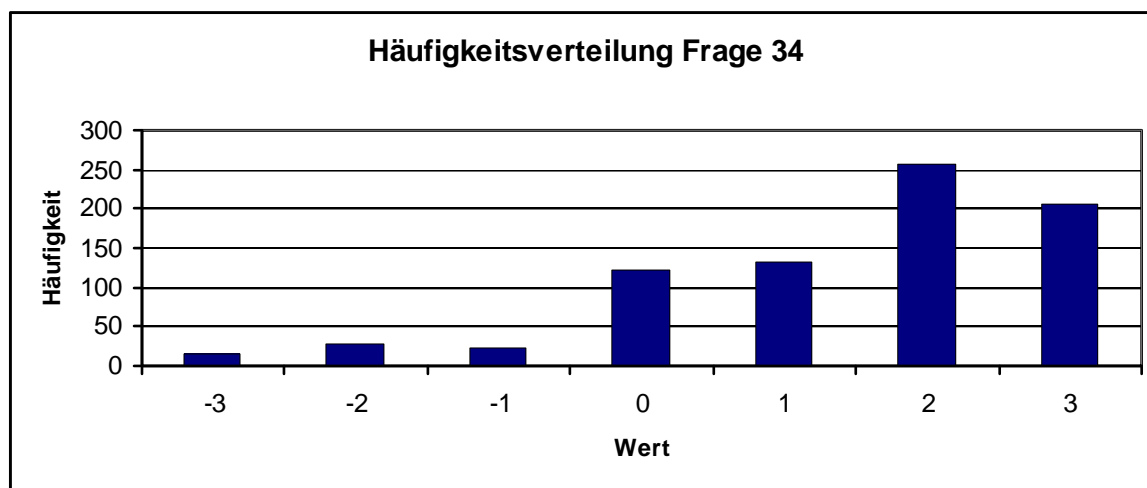
%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Finanzberatung/-alternativen	9,8	10,1/51	5,1/3	10,3/24	6,1/3
öffentliche Fördermittel	5,8	4,7/24	5,1/3	8,1/19	0,0/0
keine	5,4	6,1/31	3,4/2	4,3/10	8,2/4
Betriebsvergleiche, Expertenwissen, Marktanalysen	4,4	3,0/15	8,5/5	6,4/15	2,0/1
Kreditzusagen	4,3	4,5/23	6,8/4	3,0/7	6,1/3
Internationale Geschäfte	2,5	2,0/10	1,7/1	3,8/9	0,0/0
Flexibilität, Praxisnähe	1,9	2,2/11	0,0/0	1,7/4	0,0/0
Festgeld, Termingeld, Anlagegeschäft	1,0	1,2/6	0,0/0	0,9/2	0,0/0
schnelle Bearbeitung, kurze Entscheidung	0,8	1,0/5	0,0/0	0,4/1	0,0/0
steuerliche Veränderungen	0,3	0,2/1	0,0/0	0,4/1	0,0/0
Investitionsalternativen	0,3	0,4/2	0,0/0	0,0/0	0,0/0
Bonität, Solvenz von Kunden	0,3	0,4/2	0,0/0	0,0/0	0,0/0
sonstiges	3,4	3,8/19	1,7/1	3,0/7	6,1/3

Frage 34: Wichtigkeit einer engen Zusammenarbeit mit Banken

Halten Sie eine engere Zusammenarbeit Ihres Unternehmens mit Banken für wichtig oder unwichtig? (Eine -3 bedeutet „unwichtig“, eine +3 „wichtig“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

34 alle

	Mittelwert
engere Zusammenarbeit	1,45



34.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
engere Zusammenarbeit	1,45	1,62/37	1,49/383	1,32/149	1,53/96	1,19/73	1,67/6

34.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
engere Zusammenarbeit	1,45	1,31/36	1,28/81	1,42/187	1,53/276	1,45/107	1,49/94

34.3 Branchenklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
engere Zusammenarbeit	1,45	1,35/168	1,51/412	1,42/115	1,53/34	1,51/49

34.4 Rechtsformklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
engere Zusammenarbeit	1,45	1,49/493	1,47/58	1,39/231	1,29/49

Frage 35: Schwächen der Banken

Wo liegen die Schwächen Ihrer Hauptbank und Ihrer Nebenbank/-en? (Mehrfachnennung)

35 alle

Schwächen	Hauptbank in %	Nebenbank/-en in %
aufwendige/hohe Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	34,7	32,9
bürokratische/komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	23,7	26,2
fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe, mangelndes Expertenwissen	23,7	23,4
fehlende Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	19,3	22,9
fehlende individuelle/problembezogene Beratung	11,2	13,7
fehlende Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	3,8	4,2
sonstiges	4,5	4,5

35a Hauptbank

35a.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
aufwendige/hohe Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	34,7	43,2/16	36,4/142	30,3/47	32,0/31	25,4/19	16,7/1
bürokratische/komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	23,7	21,6/8	25,9/101	16,2/25	15,7/25	21,3/16	33,3/2
fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe, mangelndes Expertenwissen	23,7	24,3/9	23,8/93	21,3/33	26,8/26	24,0/18	66,7/4
fehlende Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	19,3	27,0/10	20,0/78	16,1/25	18,6/18	16,0/12	33,3/2
fehlende individuelle/problembezogene Beratung	11,2	10,8/4	11,3/44	10,4/16	11,4/11	9,4/7	0,0/0
fehlende Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	3,8	10,8/4	3,4/17	3,9/6	3,1/2	2,6/2	0,0/0
sonstiges	4,5	10,8/4	4,4/17	5,8/9	3,1/3	0,0/0	33,3/2

35a.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
aufwendige/hohe Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	34,7	38,9/14	34,2/28	37,7/72	33,3/94	36,0/40	30,2/29
bürokratische/komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	23,7	25,0/9	28,1/23	23,6/45	23,4/66	25,2/28	28,8/18
fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe, mangelndes Expertenwissen	23,7	25,0/9	18,3/15	25,1/48	24,8/70	25,2/28	20,9/20
fehlende Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	19,3	22,2/8	19,5/16	25,1/48	17,0/48	16,2/18	16,7/16
fehlende individuelle/problembezogene Beratung	11,2	16,7/6	7,4/6	14,6/28	9,6/27	11,7/13	9,4/9
fehlende Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	3,8	2,8/1	4,8/4	3,2/6	5,3/15	0,9/1	3,1/3
sonstiges	4,5	8,3/3	3,7/3	6,8/13	3,9/11	3,6/4	2,1/2

35a.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüterproduzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüterproduzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
aufwendige/hohe Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	34,7	33,4/57	37,3/158	30,7/36	29,4/10	30,0/15
bürokratische/komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	23,7	23,9/41	23,0/97	27,4/32	29,4/10	16,0/8
fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe, mangelndes Expertenwissen	23,7	27,4/47	24,6/104	19,6/23	29,4/10	8,0/4
fehlende Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	19,3	21,6/37	19,3/82	15,4/18	29,4/10	12,0/6
fehlende individuelle/problembezogene Beratung	11,2	9,9/17	12,0/51	10,2/12	14,7/5	6,0/3
fehlende Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	3,8	2,4/4	4,7/20	2,6/3	2,9/1	2,0/1
sonstiges	4,5	7,0/12	4,3/18	1,7/2	8,8/3	0,0/0

35a.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
aufwendige/hohe Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	34,7	35,9/182	35,6/21	31,6/74	28,6/14
bürokratische/komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	23,7	23,6/119	28,8/17	22,7/53	22,5/11
fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe, mangelndes Expertenwissen	23,7	22,7/115	25,4/15	25,7/60	20,4/10
fehlende Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	19,3	21,7/110	17,0/10	14,5/34	24,5/12
fehlende individuelle/problembezogene Beratung	11,2	10,0/51	17,0/10	12,0/28	6,1/3
fehlende Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	3,8	4,4/22	3,4/2	2,6/6	4,0/2
sonstiges	4,5	4,3/22	3,4/2	4,5/36	4,1/2

35a Nebenbank

35b.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
aufwendige/hohe Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	32,9	43,2/16	33,3/130	34,9/54	30,9/30	22,7/17	16,7/1
bürokratische/komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	26,2	29,7/11	28,4/111	21,3/33	24,7/24	16,0/12	33,3/2
fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe, mangelndes Expertenwissen	23,4	27,0/10	25,1/98	22,6/35	19,6/19	17,3/13	66,7/4
fehlende Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	22,9	43,2/16	21,8/85	23,9/37	21,7/21	16,0/12	33,3/2
fehlende individuelle/problembezogene Beratung	13,7	21,6/8	16,6/65	9,1/14	14,5/14	5,4/4	0,0/0
fehlende Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	4,2	10,8/4	4,4/17	3,9/6	2,1/2	2,6/2	0,0/0
sonstiges	4,5	10,8/4	4,4/17	5,8/9	3,1/3	0,0/0	33,3/2

35b.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
aufwendige/hohe Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	32,9	27,8/10	30,5/25	37,7/72	30,8/87	36,9/41	29,1/28
bürokratische/komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	26,2	25,0/9	34,2/28	31,4/60	21,6/61	29,7/33	18,8/18
fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe, mangelndes Expertenwissen	23,4	30,6/11	25,6/21	23,5/45	25,2/71	20,7/23	16,7/16
fehlende Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	22,9	22,2/8	30,5/25	23,6/45	21,6/61	23,4/26	18,8/18
fehlende individuelle/problembezogene Beratung	13,7	27,8/10	17,1/14	13,1/25	12,8/36	16,2/18	6,3/6
fehlende Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	4,2	5,6/2	7,3/6	3,2/6	4,9/14	0,9/1	4,1/4
sonstiges	4,5	8,3/3	3,7/3	6,8/13	3,9/11	3,6/4	2,1/2

35b.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
aufwendige/hohe Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	32,9	30,5/52	32,3/137	36,7/43	29,4/10	42,0/21
bürokratische/komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	26,2	23,4/40	27,2/115	27,4/32	23,6/8	28,0/14
fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe, mangelndes Expertenwissen	23,4	28,6/49	23,1/98	22,2/26	26,5/9	8,0/4
fehlende Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	22,9	23,4/40	24,5/104	17,1/20	26,4/9	20,0/10
fehlende individuelle/problembezogene Beratung	13,7	11,1/19	13,9/59	15,3/18	17,7/6	14,0/7
fehlende Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	4,2	2,4/4	5,2/22	4,3/5	2,9/1	2,0/1
sonstiges	4,5	7,0/12	4,3/18	1,7/2	8,8/3	0,0/0

35b.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
aufwendige/hohe Sicherheitenbestellung für die Kreditgeber	32,9	34,4/174	33,9/20	29,5/69	24,5/12
bürokratische/komplizierte Vorgänge bei der Kapitalbeschaffung	26,2	23,0/106	37,3/22	30,4/71	16,3/8
fehlendes Verständnis für betriebliche Abläufe, mangelndes Expertenwissen	23,4	23,9/121	23,7/14	22,2/52	20,4/10
fehlende Berücksichtigung der individuellen betrieblichen Situation bei der Kreditwürdigkeitsprüfung	22,9	23,7/120	18,7/11	22,2/52	20,4/10
fehlende individuelle/problembezogene Beratung	13,7	14,2/72	11,9/7	12,9/30	6,1/3
fehlende Unterstützung innerhalb der Investitionsplanung	4,2	5,0/25	3,4/2	2,6/6	6,1/3
sonstiges	4,5	4,3/22	3,4/2	5,1/12	4,1/2

Frage 36: Kreditanträge

Wie viele Kreditanträge hat Ihr Unternehmen 2002 an Banken/banknahe Einrichtungen (Leasinggesellschaften, Finanzierungsgesellschaften,...) gestellt?

(Einfachnennung)

36 _____ alle

Kreditanträge 2002	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
0	125	15,6	15,6
1	149	18,6	34,3
2	145	18,1	52,4
3	115	14,4	66,8
4	69	8,6	75,5
5	30	3,8	79,2
mehr als 5	109	13,6	92,9
keine Antwort	57	7,1	100
Total	799	100	

36.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
0	15,6	13,5/5	15,9/62	14,8/23	15,5/15	17,3/13	33,3/2
1	18,6	32,4/12	20,3/79	13,5/21	17,5/17	13,3/10	16,7/1
2	18,1	24,3/9	19,5/76	16,1/25	19,6/19	12,0/9	16,7/1
3	14,4	8,1/3	13,6/53	16,8/26	13,4/13	14,7/11	0,0/0
4	8,6	13,5/5	8,2/32	9,0/14	7,2/7	10,7/8	16,7/1
5	3,8	0,0/0	4,1/16	3,9/6	3,1/3	2,7/2	0,0/0
mehr als 5	13,6	2,7/1	12,1/47	16,1/25	19,6/19	16,0/12	16,7/1
keine Angabe	7,1	5,4/2	6,4/25	9,7/15	4,1/4	13,3/10	0,0/0

36.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
0	15,6	22,2/8	20,7/17	17,3/33	12,8/36	13,5/15	16,7/16
1	18,6	36,1/13	17,1/14	24,1/46	16,3/46	14,4/16	14,6/14
2	18,1	22,2/8	13,4/11	17,8/34	20,9/59	14,4/16	16,7/16
3	14,4	8,3/3	14,6/12	14,7/28	13,5/38	19,8/22	12,5/12
4	8,6	5,6/2	14,6/12	7,3/14	8,2/23	7,2/8	10,4/10
5	3,8	0,0/0	2,4/2	4,7/9	3,5/10	5,4/6	3,1/3
mehr als 5	13,6	0,0/0	8,5/7	8,9/17	16,7/47	18,0/20	18,8/18
keine Angabe	7,1	5,6/2	8,5/7	5,2/10	8,2/23	7,2/8	7,3/7

36.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
0	15,6	14,0/24	14,9/63	18,8/22	17,6/6	18,0/9
1	18,6	19,9/34	18,2/77	23,9/28	5,9/2	12,0/6
2	18,1	15,8/27	20,1/85	13,7/16	14,7/5	22,0/11
3	14,4	14,6/25	13,7/58	17,9/21	14,7/5	12,0/6
4	8,6	9,9/17	9,0/38	5,1/6	14,7/5	6,0/3
5	3,8	4,1/7	3,5/15	5,1/6	2,9/1	2,0/1
mehr als 5	13,6	14,6/25	13,7/58	10,3/12	14,7/5	18,0/9
keine Angabe	7,1	7,0/12	6,0/29	5,1/6	14,7/5	10,0/5

36.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
0	15,6	16,0/81	10,2/6	16,2/38	18,4/9
1	18,6	18,4/93	22,0/13	18,4/43	12,2/6
2	18,1	18,4/93	15,3/9	18,4/43	16,3/8
3	14,4	14,6/74	15,3/9	13,7/32	12,2/6
4	8,6	8,5/43	11,9/7	8,1/9	14,3/7
5	3,8	3,4/17	5,1/3	4,3/10	4,1/2
mehr als 5	13,6	14,4/73	10,2/6	12,8/30	18,4/9
keine Angabe	7,1	6,3/32	10,2/6	8,1/19	4,1/2

Frage 37: Ablehnung Kreditanträge

Wie viele davon sind abgelehnt worden? (Einfachnennung)

37 alle

Abgelehnte Kreditanträge 2002	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
0	538	67,3	67,3
1	80	10	77,3
2	36	4,5	81,9
3	18	2,3	84,1
4	6	0,8	84,9
5	1	0,1	85,0
mehr als 5	13	1,6	86,6
keine Antwort	107	13,4	100
Total	799	100	

37.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
0	67,3	48,6/18	68,5/267	67,1/104	71,1/69	65,3/49	83,3/5
1	10	27,0/10	8,2/32	9,0/14	10,3/10	6,7/5	16,7/1
2	4,5	10,8/4	4,4/17	5,2/8	5,2/5	0,0/0	0,0/0
3	2,3	0,0/0	2,3/9	3,2/5	2,1/2	2,7/2	0,0/0
4	0,8	0,0/0	1,3/5	0,0/0	0,0/0	0,0/0	0,0/0
5	0,1	0,0/0	0,0/0	0,0/0	1,0/1	0,0/0	0,0/0
mehr als 5	1,6	0,0/0	1,5/6	1,3/2	2,1/2	4,0/3	0,0/0
keine Angabe	13,4	13,5/5	13,8/54	14,2/22	8,2/8	21,3/16	0,0/0

37.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
0	67,3	66,7/24	62,2/51	69,1/132	64,9/183	72,1/80	70,8/68
1	10	16,7/6	13,4/11	9,9/19	9,6/27	8,1/9	8,3/8
2	4,5	2,8/1	6,1/5	5,2/10	4,6/13	4,5/5	2,1/2
3	2,3	0,0/0	4,9/4	2,1/4	1,8/5	2,7/3	2,1/2
4	0,8	0,0/0	1,2/1	1,6/3	0,7/2	0,0/0	0,0/0
5	0,1	0,0/0	0,0/0	0,0/0	0,0/0	0,0/0	1,0/1
mehr als 5	1,6	0,0/0	0,0/0	1,6/3	1,8/5	1,8/2	3,1/3
keine Angabe	13,4	13,9/5	12,2/10	10,5/20	16,7/47	10,8/12	12,5/12

37.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgüter-gewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittel-gewerbe	sonstiges
0	67,3	64,9/111	68,1/288	71,8/84	55,9/19	68,0/34
1	10	9,9/17	10,4/44	6,8/8	8,8/3	14,0/7
2	4,5	5,8/10	4,3/18	5,1/6	2,9/1	2,0/1
3	2,3	1,2/2	2,6/11	2,6/3	5,9/2	0,0/0
4	0,8	2,3/4	0,2/1	0,9/1	0,0/0	0,0/0
5	0,1	0,0/0	0,2/1	0,0/0	0,0/0	0,0/0
mehr als 5	1,6	2,9/5	1,7/7	0,0/0	2,9/1	0,0/0
keine Angabe	13,4	12,9/22	12,5/53	12,8/15	23,5/8	16,0/8

37.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
0	67,3	66,8/338	62,7/37	69,7/163	63,3/31
1	10	10,9/55	11,9/7	7,7/18	18,4/9
2	4,5	4,9/25	3,4/2	3,8/9	4,1/2
3	2,3	2,4/12	1,7/1	2,1/5	2,0/1
4	0,8	0,6/3	1,7/1	0,9/2	2,0/1
5	0,1	0,2/1	0,0/0	0,0/0	0,0/0
mehr als 5	1,6	1,8/9	0,0/0	1,7/4	4,1/2
keine Angabe	13,4	12,5/63	18,6/11	14,1/33	6,1/3

Frage 38: Bekanntheit Ablehnungsgründe

Kennen Sie die Ablehnungsgründe? (Einfachnennung)

38 alle

	Häufigkeit	in % /bezogen auf alle Unternehmen	in % bezogen auf die Unternehmen, bei denen ein Kreditantrag angelehnt wurde
ja	142	17,8	53,6
nein	17	2,1	6,4
keine Angabe	106	13,3	40,0
entfällt, da Frage 36/37 verneint / keine Angabe	534	66,8	-
Total	799	100	100

38.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
ja	17,8	32,4/12	16,7/65	17,4/27	18,6/18	13,3/10	16,7/1
nein	2,1	5,4/2	1,5/6	2,6/4	4,1/4	0,0/0	0,0/0
keine Angabe	13,3	13,5/5	13,8/54	12,9/20	7,2/7	21,3/16	16,7/1
entfällt, da Frage 36/37 verneint / keine Angabe	66,8	48,6/18	67,9/265	67,1/104	70,1/68	65,3/49	66,7/4

38.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
ja	17,8	19,4/7	20,7/17	18,3/35	17,7/50	15,3/17	16,7/16
nein	2,1	0,0/0	3,7/3	2,6/5	2,1/6	1,8/2	1,0/1
keine Angabe	13,3	13,9/5	13,4/11	10,5/20	15,6/44	10,8/12	13,5/13
entfällt, da Frage 36/37 verneint / keine Angabe	66,8	66,7/24	62,2/51	68,6/131	64,5/182	72,1/80	68,8/66

38.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgüter-gewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittel-gewerbe	sonstiges
ja	17,8	19,9/34	17,5/74	15,4/18	20,6/7	16,0/8
nein	2,1	2,9/5	2,1/9	0,0/0	8,8/3	0,0/0
keine Angabe	13,3	13,5/23	12,5/53	12,8/15	17,6/6	16,0/8
entfällt, da Frage 36/37 verneint / keine Angabe	66,8	63,7/109	67,8/287	71,8/84	52,9/18	68,0/34

38.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
ja	17,8	19,0/96	18,6/11	15,0/35	26,5/13
nein	2,1	2,6/13	3,4/2	0,9/2	4,1/2
keine Angabe	13,3	12,3/62	15,3/9	15,0/35	8,2/4
entfällt, da Frage 36/37 verneint / keine Angabe	66,8	66,2/335	62,7/37	69,2/162	61,2/30

Frage 39: Ablehnungsgründe

Wenn ja, welche waren es? (Mehrfachnennung)

39 alle

Ablehnungsgrund	in %
Kreditpolitik der Bank	61,4
unzureichendes Rating (Probleme Ertragsseite, Bilanzstruktur)	47,6
fehlende Sicherheiten	40,7
Kreditvolumen zu hoch	15,2
unterschiedliche Preisvorstellungen	6,2
Kreditvolumen zu gering	6,2
fehlendes Cross-Selling	2,1
sonstiges	9,0

39.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Kreditpolitik der Bank	61,4	33,3/4	64,6/42	65,4/17	68,4/13	80,0/8	100,0/1
unzureichendes Rating	47,6	50,0/6	46,2/30	46,2/12	42,1/8	50,0/5	0,0/0
fehlende Sicherheiten	40,7	66,7/8	47,7/31	26,9/7	31,6/6	20,0/2	0,0/0
Kreditvolumen zu hoch	15,2	16,7/2	12,3/8	23,1/6	15,8/3	30,0/3	0,0/0
unterschiedliche Preisvorstellungen	6,2	8,3/1	6,2/4	7,7/2	5,3/1	10,0/1	0,0/0
Kreditvolumen zu gering	6,2	16,7/2	4,6/3	3,8/1	0,0/0	20,0/2	0,0/0
fehlendes Cross-Selling	2,1	8,3/1	0,0/0	3,8/1	0,0/0	10,0/1	0,0/0
sonstiges	9,0	16,7/2	6,2/4	3,8/1	15,8/3	10,0/1	0,0/0

39.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Kreditpolitik der Bank	61,4	28,6/2	50,0/9	68,4/26	57,1/28	76,5/13	68,8/11
unzureichendes Rating ⁷	47,6	57,1/4	44,4/8	39,5/15	49,0/24	52,9/9	56,3/9
fehlende Sicherheiten	40,7	71,4/5	38,9/7	60,5/23	26,5/13	29,4/5	37,5/6
Kreditvolumen zu hoch	15,2	0,0/0	16,7/3	18,4/7	12,2/6	23,5/4	12,5/2
unterschiedliche Preisvorstellungen	6,2	0,0/0	5,6/1	7,9/3	6,1/3	11,8/2	0,0/0
Kreditvolumen zu gering	6,2	14,3/1	11,1/2	7,9/3	2,0/1	5,9/1	6,3/1
fehlendes Cross-Selling	2,1	0,0/0	5,6/1	0,0/0	2,0/1	5,9/1	0,0/0
sonstiges	9,0	14,3/1	5,6/1	5,3/2	6,1/3	23,5/4	12,5/2

39.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Kreditpolitik der Bank	61,4	58,8/20	61,8/47	52,9/9	75,0/6	66,7/6
unzureichendes Rating	47,6	52,9/18	40,8/31	70,6/12	62,5/5	33,3/3
fehlende Sicherheiten	40,7	38,2/13	44,7/34	35,3/6	12,5/1	55,6/5
Kreditvolumen zu hoch	15,2	11,8/4	19,7/15	5,9/1	12,5/1	11,1/1
unterschiedliche Preisvorstellungen	6,2	2,9/1	7,9/6	5,9/1	12,5/1	0,0/0
Kreditvolumen zu gering	6,2	8,8/3	5,3/4	5,9/1	12,5/1	0,0/0
fehlendes Cross-Selling	2,1	0,0/0	0,0/0	11,8/2	12,5/1	0,0/0
sonstiges	9,0	17,6/6	3,9/3	11,8/2	12,5/1	11,1/1

39.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Kreditpolitik der Bank	61,4	62,9/61	58,3/7	58,3/21	76,9/10
unzureichendes Rating	47,6	42,3/41	50,0/6	61,1/22	46,2/6
fehlende Sicherheiten	40,7	44,3/43	33,3/4	33,3/12	30,8/4
Kreditvolumen zu hoch	15,2	18,6/18	0,0/0	11,1/4	15,4/2
unterschiedliche Preisvorstellungen	6,2	8,2/8	0,0/0	2,8/1	15,4/2
Kreditvolumen zu gering	6,2	6,2/6	8,3/1	5,6/2	0,0/0
fehlendes Cross-Selling	2,1	3,1/3	0,0/0	0,0/0	7,7/1
sonstiges	9,0	10,3/10	8,3/1	5,6/2	23,1/3

Frage 40: Beantragtes Kreditvolumen 2002

Wie hoch ist das beantragte Kreditvolumen im Jahr 2002 gewesen? (Einfachnennung)

40 _____ alle

Beantragtes Kreditvolumen	Häufigkeit	in %
kein Kreditvolumen, da Frage 36 verneint	79	9,9
unter 100.000 EUR	56	7,0
100.000 bis unter 1 Mio. EUR	250	31,3
1 Mio. EUR bis unter 5 Mio. EUR	194	24,3
5 Mio. EUR bis unter 25 Mio. EUR	50	6,3
25 Mio. EUR und mehr	15	1,9
keine Angabe	155	19,4
Total	799	100

40.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
kein Kreditvolumen, da Frage 36 verneint	9,9	13,5/5	11,3/44	9,0/14	8,2/8	6,7/5	0,0/0
unter 100.000 EUR	7,0	18,9/7	9,2/36	5,2/8	2,1/2	1,3/1	0,0/0
100.000 bis unter 1 Mio. EUR	31,3	48,6/18	40,8/159	25,2/39	15,5/15	4,0/3	0,0/0
1 Mio. EUR bis unter 5 Mio. EUR	24,3	5,4/2	19,0/74	32,3/50	37,1/36	30,7/23	0,0/0
5 Mio. EUR bis unter 25 Mio. EUR	6,3	0,0/0	1,5/6	5,8/9	15,5/15	18,7/14	33,3/2
25 Mio. EUR und mehr	1,9	0,0/0	0,3/1	1,3/2	3,1/3	8,0/6	33,3/2
keine Angabe	19,4	13,5/5	17,9/70	21,3/33	18,6/18	30,7/23	33,3/2

40.2 _____ Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
kein Kreditvolumen, da Frage 36 verneint	9,9	16,7/6	9,8/8	12,0/23	9,2/26	9,0/10	6,3/6
unter 100.000 EUR	7,0	25,0/9	13,4/11	11,5/22	3,5/10	2,7/3	1,0/1
100.000 bis unter 1 Mio. EUR	31,3	38,9/14	40,2/33	42,9/82	33,3/94	21,6/24	3,1/3
1 Mio. EUR bis unter 5 Mio. EUR	24,3	2,8/1	14,6/12	17,8/34	27,7/78	33,3/37	33,3/32
5 Mio. EUR bis unter 25 Mio. EUR	6,3	0,0/0	0,0/0	2,1/4	4,3/12	9,9/11	24,0/23
25 Mio. EUR und mehr	1,9	0,0/0	0,0/0	0,0/0	1,1/3	5,4/6	6,3/6
keine Angabe	19,4	16,7/6	22,0/18	13,6/26	20,9/59	18,0/20	26,0/25

40.3 _____ Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	sonstiges
kein Kreditvolumen, da Frage 36 verneint	9,9	10,5/18	9,9/42	11,1/13	8,8/3	6,0/3
unter 100.000 EUR	7,0	5,3/9	8,5/36	4,3/5	8,8/3	6,0/3
100.000 bis unter 1 Mio. EUR	31,3	31,0/53	33,6/142	30,8/36	8,8/3	28,0/14
1 Mio. EUR bis unter 5 Mio. EUR	24,3	25,1/43	23,9/101	25,6/30	26,5/9	22,0/11
5 Mio. EUR bis unter 25 Mio. EUR	6,3	7,0/12	4,0/17	7,7/9	20,6/7	10,0/5
25 Mio. EUR und mehr	1,9	3,5/6	1,2/5	0,9/1	2,9/1	4,0/2
keine Angabe	19,4	17,5/30	18,9/80	19,7/23	23,5/8	24,0/12

40.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
kein Kreditvolumen, da Frage 36 verneint	9,9	9,5/48	8,5/5	11,1/26	6,1/3
unter 100.000 EUR	7,0	8,3/42	3,4/2	5,1/12	4,1/2
100.000 bis unter 1 Mio. EUR	31,3	30,8/156	33,9/20	31,6/74	22,4/11
1 Mio. EUR bis unter 5 Mio. EUR	24,3	23,3/118	27,1/16	25,6/60	24,5/12
5 Mio. EUR bis unter 25 Mio. EUR	6,3	6,1/31	10,2/6	5,6/13	18,4/9
25 Mio. EUR und mehr	1,9	2,4/12	0,0/0	1,3/3	6,1/3
keine Angabe	19,4	19,6/99	16,9/10	19,7/46	18,4/9

Frage 41: Kreditbereitschaft

Trifft es zu, daß sich die Kreditbereitschaft der Banken/banknahen Einrichtungen bezogen auf Ihr Unternehmen im Jahr 2002 gegenüber den Vorjahren verschlechtert hat? (Einfachnennung)

41 alle

Kreditbereitschaft	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	223	27,9	27,9
eher weniger	129	16,1	44,1
teils, teils	127	15,9	59,9
grundsätzlich ja	162	20,3	80,2
voll und ganz	88	11,0	91,2
keine Angabe	70	8,8	100
Total	799	100	

41.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	27,9	8,1/3	27,4/107	31,0/48	28,9/28	32,0/24	33,3/2
eher weniger	16,1	21,6/8	14,4/56	16,8/26	16,5/16	21,3/16	33,3/2
teils, teils	15,9	13,5/5	16,9/66	14,8/23	14,4/14	12,0/9	16,7/1
grundsätzlich ja	20,3	32,4/12	20,5/80	21,3/33	22,7/22	8,0/6	16,7/1
voll und ganz	11,0	10,8/4	11,8/46	7,7/12	9,3/9	17,3/13	0,0/0
keine Angabe	8,8	13,5/5	9,0/35	8,4/13	8,2/8	9,3/7	0,0/0
Total	100,0	100,0/37	100,0/390	100,0/155	100,0/97	100,0/75	100,0/6

41.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	27,9	16,7/6	28,0/23	26,7/51	29,8/84	27,0/30	30,2/29
eher weniger	16,1	19,4/7	17,1/14	13,6/26	16,7/47	15,3/17	18,8/18
teils, teils	15,9	19,4/7	4,9/4	17,3/33	17,4/49	16,2/18	15,6/15
grundsätzlich ja	20,3	27,8/10	26,8/22	19,4/37	19,9/56	25,2/28	9,4/9
voll und ganz	11,0	8,3/3	12,2/10	13,1/25	8,5/24	8,1/9	17,7/17
keine Angabe	8,8	8,3/3	11,0/9	9,9/19	7,8/22	8,1/9	8,3/8
Total	100,0	100,0/36	100,0/82	100,0/191	100,0/282	100,0/111	100,0/96

41.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	27,9	28,7/49	27,0/114	25,6/30	32,4/11	34,0/17
eher weniger	16,1	12,9/22	18,7/79	14,5/17	5,9/2	18,0/9
teils, teils	15,9	12,3/21	17,5/74	15,4/18	17,6/6	16,0/8
grundsätzlich ja	20,3	23,4/40	18,0/76	24,8/29	20,6/7	18,0/9
voll und ganz	11,0	14,0/24	9,7/41	12,8/15	11,8/4	8,0/4
keine Angabe	8,8	8,8/15	9,2/39	6,8/8	11,8/4	6,0/3
Total	100,0	100,0/171	100,0/423	100,0/117	100,0/34	100,0/50

41.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	27,9	27,7/140	35,6/21	26,5/62	34,7/17
eher weniger	16,1	16,0/81	15,3/9	16,7/39	20,4/10
teils, teils	15,9	16,4/83	11,9/7	15,8/37	4,1/2
grundsätzlich ja	20,3	20,2/102	27,1/16	18,8/44	18,4/9
voll und ganz	11,0	10,7/54	8,5/5	12,4/29	16,3/8
keine Angabe	8,8	9,1/46	1,7/1	9,8/23	6,1/3
Total	100,0	100,0/506	100,0/59	100,0/234	100,0/49

Frage 42: Cross-Selling

Wären Sie bereit, über das Kreditengagement hinaus weitere Produkte/Finanzdienstleistungen Ihrer Bank in Anspruch zu nehmen, wenn dadurch die Kreditgewährung wahrscheinlicher würde? (Einfachnennung)

42 alle

	Häufigkeit	in %
ja	415	51,9
nein	299	37,4
keine Angabe	85	10,6
Total	799	100

42.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
ja	51,9/415	56,8/21	51,8/202	50,3/78	53,6/52	46,7/35	50,0/3
nein	37,4/299	35,1/13	37,9/148	38,7/60	36,1/35	38,7/29	50,0/3
keine Angabe	10,6/85	8,1/3	10,3/40	11,0/17	10,3/10	14,7/11	0,0/0

42.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
ja	51,9/415	44,4/16	52,4/43	51,3/98	52,8/149	53,2/59	51,0/49
nein	37,4/299	44,4/16	43,9/36	37,2/71	34,8/98	38,7/43	36,5/35
keine Angabe	10,6/85	11,1/4	3,7/3	11,5/22	12,4/35	8,1/9	12,5/12

42.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstige
ja	51,9/415	52,0/89	52,2/221	54,7/64	41,2/14	52,0/26
nein	37,4/299	40,9/70	36,6/155	34,2/40	47,1/16	30,0/15
keine Angabe	10,6/85	7,0/12	11,1/47	11,1/13	11,8/4	18,0/9

42.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	Sonstige Formen	AG
ja	51,9/415	55,1/279	50,8/30	45,3/106	57,1/28
nein	37,4/299	33,0/167	44,1/26	45,3/106	32,7/16
keine Angabe	10,6/85	11,9/60	5,1/3	9,4/22	10,2/5

Frage 43: Bank als Partner

Könnten Sie sich Banken als umfassenden Partner während des gesamten Investitionsprozesses vorstellen? (Einfachnennung)

43a Bank als Partner im Investitionsprozeß / derzeitige Aufstellung

43a alle

Bank als Partner	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	82	10,3	10,3
eher weniger	370	46,3	56,6
teils, teils	132	16,5	73,1
grundsätzlich ja	157	19,6	92,7
voll und ganz	14	1,8	94,5
keine Angabe	44	5,5	100
Total	799	100	

43a.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	10,3	5,4/2	9,7/38	9,0/14	12,4/12	10,7/8	33,3/2
eher weniger	46,3	29,7/11	43,1/168	51,6/80	51,5/50	54,7/41	66,7/4
teils, teils	16,5	18,9/7	17,2/67	16,1/25	13,4/13	18,7/14	0,0/0
grundsätzlich ja	19,6	35,1/13	23,3/91	18,1/28	12,4/12	8,0/6	0,0/0
voll und ganz	1,8	5,4/2	1,8/7	1,3/2	3,1/3	0,0/0	0,0/0
keine Angabe	5,5	5,4/2	4,9/19	3,9/6	7,2/7	8,0/6	0,0/0
Total	100,0	100,0/37	100,0/390	100,0/155	100,0/97	100,0/75	100,0/6

43a.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	10,3	5,6/2	17,1/14	11,0/21	8,2/23	9,9/11	11,5/11
eher weniger	46,3	33,3/12	42,7/35	44,5/85	44,7/126	53,2/59	54,2/52
teils, teils	16,5	19,4/7	13,4/11	17,3/33	18,1/51	10,8/12	18,8/18
grundsätzlich ja	19,6	36,1/13	20,7/17	17,8/34	23,8/67	18,0/20	6,3/6
voll und ganz	1,8	2,8/1	2,4/2	1,6/3	2,5/7	0,9/1	0,0/0
keine Angabe	5,5	2,8/1	3,7/3	7,9/15	2,8/8	7,2/8	9,4/9
Total	100,0	100,0/36	100,0/82	100,0/191	100,0/282	100,0/111	100,0/96

43a.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
überhaupt nicht/unter keinen Umständen	10,3	9,9/17	10,2/43	11,1/13	11,8/4	6,0/3
eher weniger	46,3	42,7/73	46,8/198	47,0/55	52,9/18	48,0/24
teils, teils	16,5	17,5/30	17,0/72	14,5/17	17,6/6	14,0/7
grundsätzlich ja	19,6	21,1/36	20,3/86	17,9/21	14,7/5	18,0/9
voll und ganz	1,8	3,5/6	0,7/3	2,6/3	2,9/1	2,0/1
keine Angabe	5,5	5,3/9	5,0/21	6,8/8	0,0/0	12,0/6
Total	100,0	100,0/171	100,0/423	100,0/117	100,0/34	100,0/50

43a.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	10,3	8,5/43	15,3/9	12,8/30	10,2/5
eher weniger	46,3	45,7/231	39,0/23	49,6/116	51,0/25
teils, teils	16,5	17,0/86	18,6/11	15,0/35	20,4/10
grundsätzlich ja	19,6	21,3/108	20,3/12	15,8/37	8,2/4
voll und ganz	1,8	1,8/9	1,7/1	1,7/4	6,1/3
keine Angabe	5,5	5,7/29	5,1/3	5,1/12	4,1/2
Total	100,0	100,0/506	100,0/59	100,0/234	100,0/49

43b Bank als Partner im Investitionsprozeß / Voraussetzungen Frage 32

43b alle

Bank als Partner (Vor. Frage 32)	Häufigkeit	in %	kumuliert in %
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	58	7,3	7,3
eher weniger	150	18,8	26,0
teils, teils	88	11,0	37,0
grundsätzlich ja	131	16,4	53,4
voll und ganz	20	2,5	55,9
keine Angabe	352	44,1	100
Total	799	100	

43b.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	7,3	0,0/0	6,7/26	11,0/17	6,2/6	5,3/4	0,0/0
eher weniger	18,8	13,5/5	18,2/71	22,6/35	16,5/16	21,3/16	33,3/2
teils, teils	11,0	8,1/3	9,7/38	14,8/23	13,4/13	8,0/6	0,0/0
grundsätzlich ja	16,4	18,9/7	19,5/76	11,6/18	13,4/13	14,7/11	16,7/1
voll und ganz	2,5	5,4/2	3,1/12	1,9/3	3,1/3	0,0/0	0,0/0
keine Angabe	44,1	54,1/20	42,8/167	38,1/59	47,4/46	50,7/38	50,0/3
Total	100	100,0/37	100,0/390	100,0/155	100,0/97	100,0/75	100,0/6

43b.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	7,3	5,6/2	9,8/8	6,3/12	8,2/23	8,1/9	4,2/4
eher weniger	18,8	2,8/1	24,4/20	21,5/41	14,2/40	26,1/29	18,8/18
teils, teils	11,0	5,6/2	8,5/7	11,0/21	10,6/30	14,4/16	12,5/12
grundsätzlich ja	16,4	13,9/5	14,6/12	16,2/31	19,1/54	12,6/14	15,6/15
voll und ganz	2,5	2,8/1	3,7/3	4,2/8	2,1/6	1,8/2	0,0/0
keine Angabe	44,1	69,4/25	39,0/32	40,8/78	45,7/129	36,9/41	49,0/47
Total	100	100,0/36	100,0/82	100,0/191	100,0/282	100,0/111	100,0/96

43b.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitions- über produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	7,3	5,3/9	7,3/31	10,3/12	5,9/2	4,0/2
eher weniger	18,8	14,0/24	19,9/84	22,2/26	20,6/7	18,0/9
teils, teils	11,0	12,3/21	10,4/44	12,0/14	20,6/7	4,0/2
grundsätzlich ja	16,4	19,3/33	17,0/72	12,8/15	14,7/5	12,0/6
voll und ganz	2,5	3,5/6	1,9/8	2,6/3	2,9/1	4,0/2
keine Angabe	44,1	45,6/78	43,5/184	40,2/47	35,3/12	58,0/29
Total	100,0	100,0/171	100,0/423	100,0/117	100,0/34	100,0/50

43b.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	Sonstige Formen	AG
überhaupt nicht / unter keinen Umständen	7,3	6,3/32	10,2/6	8,5/20	8,2/4
eher weniger	18,8	19,4/98	15,3/9	18,4/43	20,4/10
teils, teils	11,0	11,1/56	8,5/5	11,5/27	8,2/4
grundsätzlich ja	16,4	16,0/81	15,3/9	17,5/41	16,3/8
voll und ganz	2,5	2,2/11	5,1/3	2,6/6	2,0/1
keine Angabe	44,1	45,1/228	45,8/27	41,5/97	44,9/22
Total	100,0	100,0/506	100,0/59	100,0/234	100,0/49

Frage 44: Vorteile/Nachteile des frühzeitigen Eingreifens

Welche Vor- und Nachteile bringt ein frühzeitigeres Eingreifen der Hauptbank in den Investitionsprozeß Ihres Unternehmens mit sich? (offene Frage, Mehrfachnennung)

44a Vorteile

44a alle

Vorteile	in %
Finanzierungsvorteile	10,6
keine	8,4
Informationsvorteile	8,1
Optimierungsvorteile	6,5
Risikominimierung	4,4
Zeitvorteile	2,0
sonstiges	3,0

44a.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Finanzierungsvorteile	10,6	16,2/6	8,5/33	11,6/18	16,5/16	5,3/4	16,7/1
keine	8,4	10,8/4	9,0/35	6,5/10	12,4/12	5,3/4	0,0/0
Informationsvorteile	8,1	8,1/3	7,9/31	6,5/10	9,3/9	9,3/7	0,0/0
Optimierungsvorteile	6,5	5,4/2	7,4/29	5,8/9	6,2/6	6,7/5	0,0/0
Risikominimierung	4,4	10,8/4	4,9/19	1,9/3	6,2/6	2,7/2	16,7/1
Zeitvorteile	2,0	0,0/0	2,1/8	2,6/4	2,1/2	0,0/0	0,0/0
sonstiges	3,0	8,1/3	3,3/13	0,6/1	6,2/6	0,0/0	0,0/0

44a.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Finanzierungsvorteile	10,6	8,3/3	8,5/7	11,5/22	9,2/26	16,2/18	9,4/9
keine	8,4	2,8/1	11,0/9	11,0/21	6,7/19	8,1/9	8,3/8
Informationsvorteile	8,1	2,8/1	8,5/7	6,8/13	7,4/21	9,9/11	12,5/12
Optimierungsvorteile	6,5	5,6/2	9,8/8	4,2/8	8,9/25	3,6/4	5,2/5
Risikominimierung	4,4	11,1/4	4,9/4	4,2/8	3,2/9	2,7/3	7,3/7
Zeitvorteile	2,0	0,0/0	2,4/2	3,1/6	1,1/3	3,6/4	1,0/1
sonstiges	3,0	2,8/1	7,3/6	2,6/5	1,8/5	3,6/4	3,1/3

44a.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgüter-gewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittel-gewerbe	sonstiges
Finanzierungsvorteile	10,6	9,9/17	11,1/47	11,1/13	17,6/6	4,0/2
keine	8,4	8,2/14	8,3/35	7,7/9	8,8/3	10,0/5
Informationsvorteile	8,1	10,5/18	7,8/33	9,4/11	8,8/3	0,0/0
Optimierungsvorteile	6,5	5,3/9	6,9/29	6,0/7	14,7/5	4,0/2
Risikominimierung	4,4	5,3/9	3,5/15	5,1/6	2,9/1	8,0/4
Zeitvorteile	2,0	2,9/5	1,9/8	1,7/2	0,0/0	2,0/1
sonstiges	3,0	2,9/5	2,8/12	4,3/5	2,9/1	2,0/1

Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Finanzierungsvorteile	10,6	10,5/53	10,2/6	11,1/26	12,2/6
keine	8,4	8,5/43	6,8/4	8,5/20	4,1/2
Informationsvorteile	8,1	6,1/31	11,9/7	11,5/27	8,2/4
Optimierungsvorteile	6,5	6,5/33	5,1/3	6,8/16	6,1/3
Risikominimierung	4,4	4,0/20	3,4/2	5,6/13	4,1/2
Zeitvorteile	2,0	2,0/10	5,1/3	1,3/3	4,1/2
sonstiges	3,0	3,4/17	0,0/0	3,0/7	2,0/1

44b Nachteile

44b alle

%/Häufigkeit	in %
Zeitverlust	9,1
keine	7,6
höhere Kosten	6,4
Abhängigkeit	5,1
kein Expertenwissen	5,0
mangelnde Flexibilität	3,5
Risikoaversion	1,1
fehlende Neutralität	0,9
sonstiges	1,5

44b.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Zeitverlust	9,1	8,1/3	7,9/31	7,7/12	12,4/12	13,3/10	0,0/0
keine	7,6	18,9/7	8,2/32	3,9/6	11,3/11	4,0/3	0,0/0
höhere Kosten	6,4	8,1/3	5,9/23	5,8/9	9,3/9	6,7/5	0,0/0
Abhängigkeit	5,1	0,0/0	5,4/21	5,8/9	5,2/5	4,0/3	16,7/1
kein Expertenwissen	5,0	5,4/2	4,4/17	5,2/8	6,2/6	6,7/5	0,0/0
mangelnde Flexibilität	3,5	2,7/1	3,6/14	3,2/5	4,1/4	2,7/2	0,0/0
Risikoaversion	1,1	0,0/0	1,5/6	0,6/1	2,1/2	0,0/0	0,0/0
fehlende Neutralität	0,9	0,0/0	1,3/5	1,3/2	0,0/0	0,0/0	0,0/0
sonstiges	1,5	2,7/1	2,1/8	0,6/1	2,1/2	0,0/0	0,0/0

44b.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Zeitverlust	9,1	0,0/0	8,5/7	8,9/17	7,4/21	12,6/14	14,6/14
keine	7,6	11,1/4	7,3/6	8,9/17	6,7/19	9,9/11	4,2/4
höhere Kosten	6,4	2,8/1	6,1/4	6,8/13	5,3/15	9,9/11	6,3/6
Abhängigkeit	5,1	0,0/0	3,7/3	6,8/13	5,0/14	4,5/5	6,3/6
kein Expertenwissen	5,0	5,6/2	3,7/3	5,2/10	3,9/11	5,4/6	8,3/8
mangelnde Flexibilität	3,5	0,0/0	7,3/6	3,7/7	1,8/5	6,3/7	3,1/3
Risikoaversion	1,1	0,0/0	0,0/0	1,6/3	1,8/5	0,0/0	1,0/1
fehlende Neutralität	0,9	0,0/0	1,2/1	0,5/1	1,4/4	0,9/1	0,0/0
sonstiges	1,5	2,8/1	3,7/3	1,6/3	1,1/3	0,9/1	1,0/1

44b.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüterproduzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüterproduzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Zeitverlust	9,1	10,5/18	8,0/34	7,7/9	14,7/5	14,0/7
keine	7,6	8,2/14	6,6/28	10,3/12	11,8/4	4,0/2
höhere Kosten	6,4	8,2/14	5,7/24	6,8/8	2,9/1	8,0/4
Abhängigkeit	5,1	4,1/7	6,6/28	3,4/4	0,0/0	4,0/2
kein Expertenwissen	5,0	4,7/8	4,5/19	7,7/9	8,8/3	2,0/1
mangelnde Flexibilität	3,5	4,1/7	3,5/15	3,4/4	2,9/1	2,0/1
Risikoaversion	1,1	2,3/4	0,7/3	1,7/2	0,0/0	0,0/0
fehlende Neutralität	0,9	0,0/0	1,4/6	0,9/1	0,0/0	0,0/0
sonstiges	1,5	1,8/3	1,4/6	2,6/3	0,0/0	0,0/0

44b.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Zeitverlust	9,1	8,5/43	5,1/3	11,5/27	4,1/2
keine	7,6	7,5/38	6,8/4	8,1/19	6,1/3
höhere Kosten	6,4	6,5/33	3,4/2	6,8/16	6,1/3
Abhängigkeit	5,1	5,1/26	3,4/2	5,6/13	4,1/2
kein Expertenwissen	5,0	3,8/19	6,8/4	7,3/17	10,2/5
mangelnde Flexibilität	3,5	4,0/20	1,7/1	3,0/7	8,2/4
Risikoaversion	1,1	1,4/7	1,7/1	0,4/1	2,0/1
fehlende Neutralität	0,9	1,0/5	0,0/0	0,9/2	0,0/0
sonstiges	1,5	1,6/8	1,7/1	1,3/3	4,1/2

Frage 45: Ersatz anderer Einrichtungen im Investitionsprozeß durch Bank
Könnten Banken innerhalb des Investitionsprozesses Ihre anderen in Anspruch genommenen Partner unter den von Ihnen o.g. Voraussetzungen (Frage 32) ersetzen?

(Einfachnennung)

45 alle

	Häufigkeit	in %
ja	113	14,1
nein	471	58,9
keine Angabe	215	26,9
Total	799	100

45.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
ja	14,1	24,3/9	14,6/57	12,3/19	14,4/14	9,3/7	0,0/0
nein	58,9	51,4/19	61,8/241	56,1/87	62,9/61	52,0/39	50,0/3
keine Angabe	26,9	24,3/9	23,6/92	31,6/49	22,7/22	38,7/29	50,7/3

45.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
ja	14,1	16,7/6	23,2/19	12,0/23	16,0/45	9,0/10	9,4/9
nein	58,9	47,2/17	59,8/49	60,7/116	57,8/163	58,5/76	52,1/50
keine Angabe	26,9	36,1/13	17,1/14	27,2/52	26,2/74	22,5/25	38,5/37

45.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgüter-gewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittel-gewerbe	sonstiges
ja	14,1	14,6/25	14,4/61	12,0/14	14,7/5	14,0/7
nein	58,9	57,9/99	58,6/248	65,8/77	64,7/22	46,0/23
keine Angabe	26,9	27,5/47	27,0/114	22,2/26	20,6/7	40,0/20

45.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
ja	14,1	14,4/73	18,6/11	12,4/29	8,2/4
nein	58,9	58,7/297	47,5/28	62,4/146	57,1/28
keine Angabe	26,9	26,9/136	33,9/20	25,2/59	34,7/17

Frage 46: Gespräch über Stärken/Schwächen

Haben Sie mit Ihrer Hauptbank bereits einmal über Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens gesprochen? (Einfachnennung)

46 alle

	Häufigkeit	in %
ja	653	81,7
nein	87	10,9
keine Angabe	59	7,4
Total	799	100

46.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
ja	81,7	78,4/29	84,9/331	78,7/122	80,4/78	80,0/60	83,3/5
nein	10,9	10,8/4	9,0/35	12,3/19	12,4/12	13,3/10	16,7/1
keine Angabe	7,4	10,8/4	6,2/24	9,0/14	7,2/7	6,7/5	0,0/0
Total	100,0	100,0/37	100,0/390	100,0/155	100,0/97	100,0/75	100,0/6

46.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
ja	81,7	69,4/25	81,7/67	78,5/150	86,9/245	80,2/89	79,2/76
nein	10,9	19,4/7	13,4/11	12,6/24	7,4/21	11,7/13	11,5/11
keine Angabe	7,4	11,1/4	4,9/4	8,9/17	5,7/16	8,1/9	9,4/9
Total	100,0	100,0/36	100,0/82	100,0/191	100,0/282	100,0/111	100,0/96

46.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgüter-gewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittel-gewerbe	sonstiges
ja	81,7	77,2/132	83,2/352	85,5/100	79,4/27	78,0/39
nein	10,9	15,2/26	9,5/40	9,4/11	14,7/5	8,0/4
keine Angabe	7,4	7,6/13	7,3/31	5,1/6	5,9/2	14,0/7
Total	100,0	100,0/171	100,0/423	100,0/117	100,0/34	100,0/50

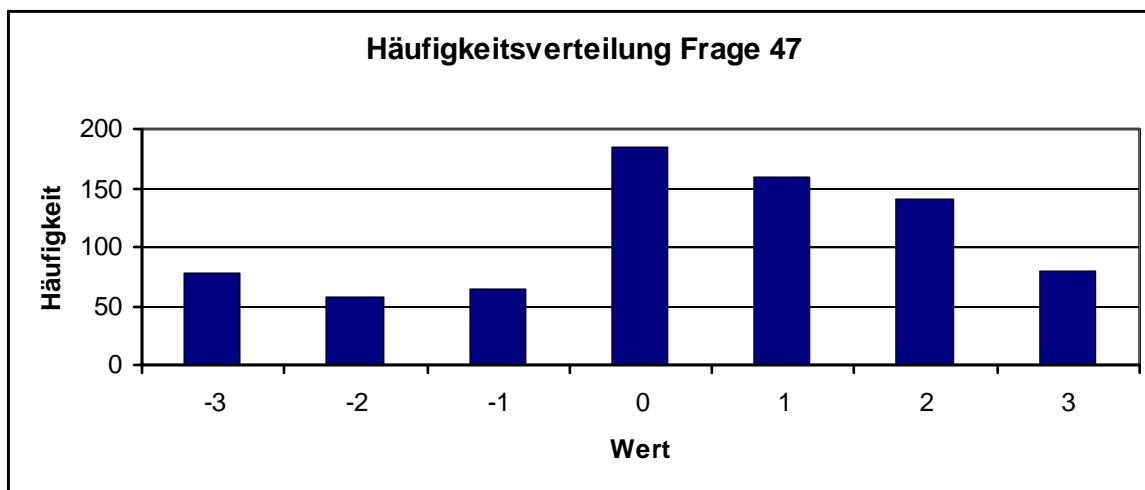
46.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
ja	81,7	82,4/417	83,1/49	79,9/187	87,8/43
nein	10,9	9,3/47	15,3/9	13,2/31	6,1/3
keine Angabe	7,4	8,3/42	1,7/1	6,8/16	6,1/3
Total	100	100,0/506	100,0/59	100,0/234	100,0/49

Frage 47: Wichtigkeit, die Bank früher in Investitionsprozeß einzubeziehen
Halten Sie es für wichtig, Banken frühzeitiger in den Investitionsprozeß mit einzubeziehen? (Eine -3 bedeutet „unwichtig“, eine +3 „wichtig“, dazwischen können Sie Ihre Bewertung abstufen)

47 alle

	Mittelwert
Einbeziehung der Bank	0,36



47.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Einbeziehung der Bank	0,36	0,65/37	0,44/374	0,20/148	0,67/91	-0,24/ 70	-1,00/6

47.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

Mittelwert/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Einbeziehung der Bank	0,36	0,66/35	0,51/81	0,17/180	0,51/275	0,38/103	0,09/88

47.3 Branchenklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüterproduzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüterproduzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Einbeziehung der Bank	0,36	0,56/164	0,32/402	0,11/114	0,53/34	0,60/45

47.4 Rechtsformklassifizierung

Mittelwert/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Einbeziehung der Bank	0,36	0,4/481	0,07/58	0,35/224	0,52/46

Frage 48: Verhältnis zu Hauptbank und Nebenbank

Welche Bezeichnung trifft das derzeitige Verhältnis a) Ihres Unternehmens zu Ihrer Hauptbank und b) Ihres Unternehmens zu Ihrer/-n Nebenbank/-en am ehesten?

(Mehrfachnennung)

48a Hauptbank

48a _____ alle

Verhältnisbezeichnung	in %
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	52,6
umfassender Partner diverser Belange	47,2
Kapitalvermittler	30,3
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	6,1

48a.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	52,6	47,1/16	51,1/189	56,1/83	56,2/50	47,9/34	60,0/3
umfassender Partner diverser Belange	47,2	35,3/12	45,9/170	54,1/80	40,4/36	47,9/34	20,0/1
Kapitalvermittler	30,3	50,0/17	31,1/115	26,4/39	28,1/25	28,2/20	40,0/2
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	6,1	8,8/3	7,0/26	4,1/6	9,0/8	2,8/2	0,0/0

48a.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	52,6	38,7/12	57,1/44	50,8/91	54,0/149	52,9/55	52,9/46
umfassender Partner diverser Belange	47,2	41,9/13	46,8/36	47,5/85	49,3/136	43,3/45	46,0/40
Kapitalvermittler	30,3	45,2/14	32,5/25	28,5/51	31,2/86	30,8/32	24,1/21
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	6,1	9,7/3	9,1/7	5,0/9	6,2/17	5,8/6	4,6/4

48a.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	52,6	59,6/96	49,4/198	55,9/62	45,5/15	55,6/25
umfassender Partner diverser Belange	47,2	41,6/67	50,1/201	46,8/52	45,5/15	42,2/19
Kapitalvermittler	30,3	31,7/51	28,7/115	33,3/37	30,3/10	33,3/15
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	6,1	8,1/13	4,2/17	10,8/12	6,1/2	4,4/2

48a.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	52,6	52,3/249	54,2/32	52,7/116	52,2/24
umfassender Partner diverser Belange	47,2	48,1/229	44,1/26	45,9/101	50,0/23
Kapitalvermittler	30,3	32,1/153	30,5/18	26,4/58	37,0/17
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	6,1	6,7/32	5,1/3	5,0/11	10,9/5

48b Nebenbank

48b alle

Verhältnisbezeichnung	in %
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	49,5
Kapitalvermittler	34,8
umfassender Partner diverser Belange	34,2
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	5,7

48b.1 Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	49,5	36,4/8	47,0/147	53,4/70	51,9/41	47,0/31	60,0/3
Kapitalvermittler	34,8	50,0/11	37,4/117	32,1/42	29,1/23	30,3/20	40,0/2
umfassender Partner diverser Belange	34,2	22,7/5	30,4/95	42,0/55	31,6/25	39,4/26	20,0/1
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	5,7	9,1/2	6,7/21	4,6/6	6,3/5	3,0/2	0,0/0

48b.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	49,5	36,4/8	50,8/30	48,7/76	50,8/121	47,8/44	51,9/42
Kapitalvermittler	34,8	36,4/8	33,9/20	36,5/57	36,1/86	33,7/31	28,4/23
umfassender Partner diverser Belange	34,2	22,7/5	30,5/18	31,4/49	36,6/87	34,8/32	38,3/31
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	5,7	9,1/2	8,5/5	5,8/9	5,9/14	4,3/4	3,7/3

48b.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	sonstiges
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	49,5	54,2/71	48,4/171	45,8/44	44,8/13	55,3/21
Kapitalvermittler	34,8	33,6/44	32,3/114	40,6/39	51,7/15	34,2/13
umfassender Partner diverser Belange	34,2	29,8/39	35,7/126	35,4/34	24,1/7	42,1/16
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	5,7	6,9/9	5,1/18	5,2/5	13,8/4	2,6/1

48b.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	Alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Ansprechpartner in Finanzierungsfragen	49,5	49,6/203	45,3/24	50,3/94	58,7/27
Kapitalvermittler	34,8	34,7/142	39,6/21	33,7/63	41,3/19
umfassender Partner diverser Belange	34,2	35,7/146	32,1/17	31,6/59	39,1/18
Partner innerhalb des Investitionsprozesses	5,7	7,1/29	3,8/2	3,2/6	10,9/5

Frage 49: Hilfe durch Banken im Investitionsprozeß

In welchen Fragen können Banken Ihnen rund um den Investitionsprozeß weiterhelfen? (Mehrfachnennung)

49 _____ alle

Aspekt	in %
Finanzierungsfragen	84,4
„rund ums Rating“/ ratingorientierte Beratung	62,7
Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	29,1
Vermittlung von Beratungsleistungen	22,4
Suche nach Investitionsalternativen	19,0
Unterstützung bei Marktanalysen und Prognosen	16,8
Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	15,5
Fragen zur Unternehmensorganisation und -führung	9,2
Versorgung mit Informationen über technische Entwicklungen und Innovationen	6,3
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	5,9
sonstiges	2,0

49.1 _____ Größenklassen (Umsatzklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 5 Mio. EUR	5 bis 25 Mio. EUR	25 bis unter 50 Mio. EUR	50 bis unter 100 Mio. EUR	100 bis unter 250 Mio. EUR	über 250 Mio. EUR
Finanzierungsfragen	84,4	91,9/34	84,5/306	81,4/118	84,4/76	81,8/54	100,0/5
„rund ums Rating“/ ratingorientierte Beratung	62,7	59,5/22	61,0/221	63,4/92	66,7/60	60,6/40	100,0/5
Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	29,1	29,7/11	32,6/118	23,4/34	25,6/23	25,8/17	40,0/2
Vermittlung von Beratungsleistungen	22,4	16,2/6	23,2/84	18,6/27	22,2/20	25,8/17	0,0/0
Suche nach Investitionsalternativen	19,0	21,6/8	20,4/74	16,6/24	20,0/18	15,2/10	0,0/0
Unterstützung bei Marktanalysen und Prognosen	16,8	8,1/3	17,4/63	16,6/24	21,1/19	16,7/11	20,0/1
Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	15,5	18,9/7	19,9/72	11,7/17	11,1/10	7,6/5	0,0/0
Fragen zur Unternehmensorganisation und -führung	9,2	18,9/7	10,9/39	6,2/9	5,6/5	4,5/3	0,0/0
Versorgung mit Informationen über technische Entwicklungen und Innovationen	6,3	5,4/2	7,7/28	7,6/11	2,2/2	3,0/2	0,0/0
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	5,9	16,2/6	6,9/25	4,8/7	3,3/3	1,5/1	0,0/0
sonstiges	2,0	2,7/1	1,4/5	2,84	3,3/3	1,5/1	0,0/0

49.2 Größenklassen (Mitarbeiterklassifizierung)

%/Häufigkeit	alle	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Finanzierungsfragen	84,4	82,4/28	84,2/64	82,1/142	86,2/232	85,3/87	82,8/72
„rund ums Rating“/ ratingorientierte Beratung	62,7	55,9/19	57,9/44	64,2/111	61,7/166	67,6/69	64,4/86
Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	29,1	26,5/9	31,6/24	33,5/58	28,6/77	20,6/21	29,9/26
Vermittlung von Beratungsleistungen	22,4	23,5/8	17,1/13	28,3/49	19,7/53	19,6/20	25,3/22
Suche nach Investitionsalternativen	19,0	20,6/7	17,1/13	22,5/39	19,3/52	16,7/17	14,9/13
Unterstützung bei Marktanalysen und Prognosen	16,8	5,9/2	17,1/13	16,2/28	19,0/51	13,7/14	19,5/17
Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	15,5	23,5/8	17,1/13	17,3/30	16,0/43	13,7/14	6,9/6
Fragen zur Unternehmensorganisation und -führung	9,2	17,6/6	10,5/8	15,0/26	5,6/15	5,9/6	6,9/6
Versorgung mit Informationen über technische Entwicklungen und Innovationen	6,3	8,8/3	6,6/5	8,7/15	5,6/15	3,9/4	5,7/5
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	5,9	8,8/3	10,5/8	6,9/12	5,6/15	2,9/3	2,3/2
sonstiges	2,0	2,9/1	0,0/0	2,3/4	2,2/6	1,0/1	3,4/3

49.3 Branchenklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	Investitions- güter produzierendes Gewerbe	Verbrauchs- güter produzierendes Gewerbe	Nahrungs- und Genußmittel- gewerbe	sonstiges
Finanzierungsfragen	84,4	96,0/135	82,5/326	87,2/95	84,8/28	88,9/40
„rund ums Rating“/ ratingorientierte Beratung	62,7	66,2/104	58,2/230	71,6/78	72,7/24	62,2/28
Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	29,1	37,6/59	27,1/107	30,3/33	24,2/8	20,0/9
Vermittlung von Beratungsleistungen	22,4	21,7/34	22,8/90	22,9/25	21,2/7	17,8/8
Suche nach Investitionsalternativen	19,0	20,4/32	19,7/78	21,1/23	12,1/4	8,9/4
Unterstützung bei Marktanalysen und Prognosen	16,8	19,1/30	16,5/65	13,8/15	24,2/8	15,6/7
Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	15,5	16,6/26	16,5/65	14,7/16	9,1/3	8,9/4
Fragen zur Unternehmensorganisation und -führung	9,2	9,6/15	8,9/35	10,1/11	6,1/2	11,1/5
Versorgung mit Informationen über technische Entwicklungen und Innovationen	6,3	5,7/9	8,1/32	4,6/5	0,0/0	2,2/1
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	5,9	6,4/10	5,6/22	6,4/7	3,0/1	8,9/4
sonstiges	2,0	1,3/2	1,5/6	4,6/5	3,0/1	0,0/0

49.4 Rechtsformklassifizierung

%/Häufigkeit	alle	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	sonstige Formen	AG
Finanzierungsfragen	84,4	86,3/402	79,7/47	81,6/177	93,5/43
„rund ums Rating“/ ratingorientierte Beratung	62,7	52,5/31	63,3/295	64,1/139	63,0/29
Stärken-/Schwächeanalyse Ihres Unternehmens	29,1	29,2/136	20,3/12	31,3/68	26,1/12
Vermittlung von Beratungsleistungen	22,4	22,1/103	20,3/12	23,5/51	15,2/7
Suche nach Investitionsalternativen	19,0	20,4/95	18,6/11	16,1/35	15,2/7
Unterstützung bei Marktanalysen und Prognosen	16,8	17,0/79	6,8/4	12,9/28	10,9/5
Bewertung/Beurteilung von Investitionsalternativen	15,5	17,8/83	6,8/4	12,9/28	8,7/4
Fragen zur Unternehmensorganisation und - führung	9,2	9,0/42	6,8/4	10,1/22	2,2/1
Versorgung mit Informationen über technische Entwicklungen und Innovationen	6,3	6,4/30	5,1/3	6,5/14	2,2/1
Ermittlung des Investitionsbedarfs im Unternehmen	5,9	6,7/31	3,4/2	5,1/11	4,3/2
sonstiges	2,0	1,7/8	3,4/2	2,3/5	0,0/0

Gekreuzte Fragen-Merkmale

1 Frage 45_34

Ersatz der anderen Partner innerhalb des Investitionsprozesses unter den Voraussetzungen von Frage 32	Wichtigkeit einer engen Zusammenarbeit
ja	1,97/111
nein	1,30/471
keine Angabe	1,52/205

2 Frage 5_3, 5_4

2.1 Rechtsform/Umsatz

	unter 5 MIO. EUR	5 bis 25 MIO. EUR	25 bis unter 50 MIO. EUR	50 bis unter 100 MIO. EUR	100 bis unter 250 MIO. EUR	über 250 MIO. EUR
Kapitalgesellschaften	75,7/28	66,2/258	61,9/96	53,6/52	60,0/45	100/6
davon AG	0,0/0	2,8/11	5,8/9	10,3/10	17,3/13	50,0/3
Personengesellschaften	2,7/1	6,2/24	8,4/13	7,2/7	9,3/7	0,0/0
sonstige Rechtsformen	21,6/8	27,7/108	29,7/46	39,2/38	30,7/23	0,0/0

2.2 Rechtsform/Mitarbeiter

	unter 25	25 bis unter 50	50 bis unter 100	100 bis unter 250	250 bis unter 500	über 500
Kapitalgesellschaften	66,7/24	72,0/59	67,0/128	61,3/173	57,7/64	59,4/57
davon AG	0,0/0	2,4/2	1,6/3	6,4/18	8,1/9	17,7/17
Personengesellschaften	11,1/4	3,7/3	8,4/16	8,2/23	4,5/5	8,3/8
sonstige Rechtsformen	22,2/8	24,4/20	24,6/47	30,5/86	37,8/42	32,3/31

3 Frage 45_26

3.1 Hauptbank

Ersatz der anderen Partner innerhalb des Investitionsprozesses unter den Voraussetzungen von Frage 32	Branchenwissen Hausbank
ja	1,38/110
nein	1,16/461
keine Angabe	1,52/207

3.2 Nebenbank

Ersatz der anderen Partner innerhalb des Investitionsprozesses unter den Voraussetzungen von Frage 32	Branchenwissen Nebenbank
ja	1,04/107
nein	0,94/442
keine Angabe	1,24/205

4 Frage 46_26

4.1 Hauptbank

Stärken-/Schwächengespräch	Branchenwissen Hausbank
ja	1,32/643
nein	0,89/83
keine Angabe	1,55/53

4.2 Nebenbank

Stärken-/Schwächengespräch	Branchenwissen Nebenbank
ja	1,05/624
nein	0,83/77
keine Angabe	1,33/48

5 37_34

Anzahl abgelehnter Kreditanträge	Wichtigkeit einer engen Zusammenarbeit
0	1,37/527
1	1,64/80
2	1,86/35
3	2,28/18
4	2,83/6
5	2,0/1
mehr als 5	1,92/13
keine Angabe	1,35/102

6 37_41

Anzahl abgelehnter Kreditanträge	Verschlechterung der Kreditbereitschaft der Banken				
	überhaupt nicht / unter keinen Umständen	eher weniger	teils, teils	grundsätzlich ja	voll und ganz
0	33,5/180	19,7/106	16,0/86	16,4/88	6,1/33
1	11,3/9	8,5/6	18,8/15	43,8/35	18,8/15
2	2,8/1	11,1/4	166,7/6	27,8/10	38,9/14
3	5,6/1	11,1/2	0,0/0	44,4/8	38,9/7
4	0,0/0	0,0/0	0,0/0	66,7/4	33,3/2
5	0,0/0	0,0/0	0,0/0	0,0/0	100,0/1
mehr als 5	0,0/0	0,0/0	23,1/3	23,1/3	53,8/7
keine Angabe	29,9/32	10,3/11	15,9/17	13,1/14	8,4/9

7 37_42

Anzahl abgelehnter Kreditanträge	Cross-Selling Bereitschaft	
	ja	nein
0	47,6/256	41,1/221
1	72,5/58	26,3/21
2	80,6/29	16,7/6
3	66,7/12	33,3/6
4	66,7/4	33,3/2
5	100,0/1	0,0/0
mehr als 5	92,3/12	0,0/0
keine Angabe	40,2/43	40,2/ 43