



Unternehmensbefragung 2021

Corona-Krise belastet Unternehmen – Finanzierungsklima trübt sich ein



BAU > INDUSTRIE



Impressum

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

Redaktion
KfW Bankengruppe
Abteilung Volkswirtschaft

Autor
Dr. Juliane Gerstenberger
Telefon 069 7431-4420

ISSN 1867-1500

Frankfurt am Main, Juni 2021

Inhalt

Zusammenfassung	1
1. Entwicklung der Finanzierungsbedingungen	3
2. Kreditnachfrage	7
Unternehmen mit Kreditverhandlungen	7
Kreditverhandlungen nach Kreditlaufzeiten	7
Scheitern von Kreditverhandlungen	8
3. Entwicklung von Eigenkapitalquote und Ratingnote	11
Entwicklung der Eigenkapitalquote	11
Geplante Erhöhung der Eigenkapitalquote	13
Entwicklung der Ratingnote	15
4. Auswirkungen der Corona-Krise auf die Bedeutung einzelner Finanzierungsinstrumente	19
5. Investitionstätigkeit	25
Investitionen in den letzten 12 Monaten	25
Investitionspläne für 2021	30
Literatur	33
Anhang	35
Liste der teilnehmenden Verbände	51

Zusammenfassung

Die Finanzierungssituation der Unternehmen in Deutschland stellt sich aufgrund der Corona-Pandemie und der damit einhergehenden Wirtschaftskrise aktuell angespannter dar als in den Vorjahren. Dies liegt nicht nur an dem unsicheren konjunkturellen Umfeld, sondern auch an der sich verschlechternden Eigenkapital-situation vieler Unternehmen und dem damit verbundenen Rückgang der Bonitätsbewertungen. Entsprechend gedämpft war auch die Investitionstätigkeit der Unternehmen im vergangenen Jahr. Dies zeigen die Ergebnisse unserer Unternehmensbefragung 2021.

Gemeinsam mit 18 Spitzen-, Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft hat die KfW Bankengruppe zum 20. Mal eine breit gefächerte Befragung von Unternehmen aller Größenklassen, Wirtschaftszweige, Rechtsformen und Regionen durchgeführt. Die Befragung erfolgte im Zeitraum zwischen Mitte Dezember 2020 und Ende März 2021 und bildet im Wesentlichen die Verhältnisse und Stimmungslage im Jahr 2020 ab. Sie zeichnet daher ein gutes Bild der Situation der Unternehmen in der Corona-Krise. Die wichtigsten Ergebnisse sind:

1. Die Finanzierungssituation der Unternehmen in Deutschland hat sich merklich verschlechtert – insbesondere in den von der Pandemie am stärksten betroffenen Branchen. Rund 36 % der Unternehmen berichteten von einem leichten Kreditzugang. Mehr als jedes vierte befragte Unternehmen meldete dagegen Schwierigkeiten – gegenüber dem Vorjahr hat sich dieser Anteil mehr als verdoppelt.
2. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach Bankkrediten im vergangenen Jahr deutlich gestiegen: 62,2 % der Unternehmen haben Kreditverhandlungen geführt. Dieser Anstieg reflektiert den coronabedingt erhöhten Liquiditätsbedarf vieler Unternehmen.
3. Insbesondere langfristige Kredite waren gefragt: 59,6 % der kreditnachfragenden Unternehmen führten hierzu Kreditverhandlungen. Diese dürften zu einem nicht unerheblichen Teil für den Aufbau von Liquiditätspolstern herangezogen worden sein. Über kurzfristige Kredite wurden nur in rund 39,9 % der Fälle Kreditverhandlungen geführt.
4. Im Vergleich zu den Vorjahren scheiterten Kreditverhandlungen im Jahr 2020 jedoch häufiger. Mit einem Anteil von 18,6 % kam es bei kurzfristigen Krediten im zurückliegenden Jahr besonders häufig zu keinem Abschluss. Verhandlungen über mittel- und langfristige Kredite waren mit Anteilen von 14,8 und 12,1 % etwas erfolgreicher.
5. Die seit der Jahrtausendwende zu beobachtende positive Entwicklung der Eigenkapitalausstattung der Unternehmen dürfte sich im vergangenen Jahr nicht fortgesetzt haben. So berichteten 39,5 % der befragten Unternehmen von einer Verschlechterung ihrer Eigenkapitalquote. Lediglich 29,7 % der Unternehmen meldeten eine Verbesserung.
6. Für viele Unternehmen dürfte es nach der Krise somit von hoher Wichtigkeit sein, ihre Eigenkapitalbasis wieder zu stärken. Aktuell planen rund 37 % der befragten Unternehmen ihre Eigenkapitalquote zu erhöhen. Mit einem Anteil von 72 % soll dies besonders häufig mittels der Einbehaltung von Gewinnen realisiert werden. Ist keine Erhöhung geplant, liegt dies mit 35,9 % vorwiegend daran, dass die Unternehmen ihre Eigenkapitalquote für angemessen halten. Mit einem Anteil von 29,9 % scheidet eine Erhöhung aber häufig auch daran, dass die Unternehmen dafür aktuell keine Möglichkeit sehen.
7. Die Corona-Krise hat auch die Ratingnoten vieler Unternehmen im vergangenen Jahr unter Druck gesetzt – 34,5 % der Unternehmen meldeten eine Verschlechterung der Bonitätsbewertung. Lediglich 16 % der befragten Unternehmen konnten ihre Ratingnote verbessern.
8. Die aktuelle Krise und ihre Folgen könnten einen nicht unerheblichen Einfluss darauf haben, welche Finanzierungsinstrumente für die Unternehmen zukünftig interessant bzw. zugänglich sind. Die Befragungsergebnisse zeigen, dass vor allem solche Instrumente nach der Krise in der Gunst der Unternehmen steigen werden, die deren Eigenkapitalquoten schonen bzw. stärken. Dazu zählen insbesondere die Innenfinanzierung, Einlagen von Familie oder Gesellschafter sowie das Leasing. Aber auch Fremdkapitalinstrumente wie kurz- und mittelfristige Bankkredite werden nach Aussagen der Unternehmen an Bedeutung zunehmen. Bisher wenig genutzte Instrumente, wie z. B. Beteiligungskapital, Mezzanine Kapital, Factoring sowie Anleihen könnten dagegen zukünftig noch weiter an Bedeutung einbüßen.

9. Trotz der Schwere der Krise haben rund zwei Drittel der befragten Unternehmen im vergangenen Jahr Investitionen umgesetzt – im Vergleich zum Vorjahr aber in geringerem Umfang. Rund 42,1 % der Unternehmen gaben an, den Umfang ihrer Investitionsprojekte reduziert zu haben. Gleichzeitig meldeten rund 46 % der Unternehmen, dass mindestens eine geplante Investition nicht umgesetzt werden konnte – besonders häufig aufgrund der schlechten Wirtschaftslage (30,7 %).
10. Diese Ergebnisse legen nahe, dass viele Unternehmen ursprünglich geplante Projekte möglicherweise nicht umsetzen konnten, aber durch (kleinere) Investitionsprojekte ersetzt haben, die ihnen halfen, sich besser an die Krisensituation anzupassen. Darauf deuten auch die genannten Investitionsziele hin: Rund 52 % der Unternehmen nannten als ein primäres Investitionsziel Digitalisierung, rund 37 % die Senkung von Kosten.
11. Bei ihren Investitionsplänen für das aktuelle Jahr zeigen sich die meisten Unternehmen vorsichtig optimistisch. Rund sieben von zehn befragten Unternehmen planen Investitionen zu tätigen. Rund 40 % der Unternehmen wollen ihre Investitionsausgaben im Vergleich zum letzten Jahr sogar erhöhen. Als primäre Investitionsziele stehen dabei wieder im Vordergrund: Digitalisierungsprojekte (50,4 %), Ersatzinvestitionen (48,1 %), die Senkung von Kosten (45,2 %) sowie Erweiterungsinvestitionen (42,8 %).

1. Entwicklung der Finanzierungsbedingungen

Corona-Krise trübt Finanzierungsklima

Mit einem Rückgang des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 4,9 % im Vergleich zum Vorjahr¹ ist die deutsche Wirtschaft im Jahr 2020 in eine tiefe Rezession gerutscht, die jedoch glimpflicher ablief als zunächst befürchtet.² Dennoch beendete die Corona-Krise damit eine fast zehnjährige Wachstumsphase in Deutschland, die gleichzeitig mit einer fast stetigen Verbesserung der Finanzierungssituation der hiesigen Unternehmen einherging.

Der konjunkturelle Einbruch des vergangenen Jahres blieb auch für das Finanzklima nicht folgenlos. Gemäß unserer Befragungsergebnisse hat es sich im Vergleich zum Vorjahr eingetrübt. Lediglich 36 % der Unternehmen gaben in der diesjährigen Befragung an, dass der Kreditzugang derzeit leicht ist (Grafik 1). Demgegenüber beurteilten 26,5 % der Unternehmen den Zugang zu Bankkrediten als schwierig.³ Gegenüber der Vorjahresbefragung hat sich dieser Anteil mehr als verdoppelt (2020: 12,3 %). Der Saldo ("leicht"- abzüglich "schwierig"-Meldungen) ging von 44,9 Punkte im Befragungsjahr 2020 auf 9,6 Punkte in der aktuellen Befragung zurück. Damit überwogen zwar noch immer die Positivmeldungen, aber nicht mehr so stark wie zuvor. Hierbei gilt es zu beachten, dass nicht nur Unternehmen befragt wurden, die in Kreditverhandlungen stehen. Damit basieren die Einschätzungen der Unternehmen zum Finanzierungszugang zwar nicht ausschließlich auf originären Erfahrungen, die Befragungsergebnisse zeichnen so aber ein ganzheitlicheres Bild des von den Unternehmen empfundenen Finanzierungsklimas.

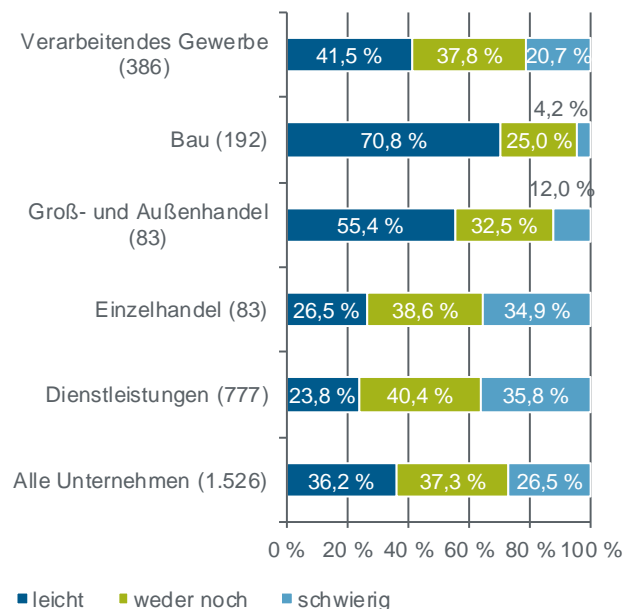
Die Ergebnisse decken sich grundsätzlich auch mit anderen Erhebungen. So zeigt die KfW-ifo-Kredithürde, dass der Kreditzugang im Lauf des vergangenen Jahres schwieriger geworden ist. Im ersten Quartal 2020 berichteten nur 17,3 % der mittelständischen Unternehmen, die Kreditverhandlungen mit Banken führten, von einem restriktiven Verhalten der Finanzinstitute. Bis zum ersten Quartal 2021 stieg dieser Anteil auf 22,5 %.⁴

Dienstleistungssektor und Einzelhandel besonders schwer betroffen

Die Eintrübung des Finanzierungsklimas trifft jedoch nicht alle Branchen gleichermaßen (Grafik 1). Vielmehr zeigt sich hier eine große Spreizung, welche die unterschiedliche Branchenbetroffenheit der Corona-Krise widerspiegelt. Am häufigsten berichteten Dienstleistungsunternehmen von Schwierigkeiten beim Kredit-

zugang – rund 36 % der befragten Unternehmen. Dies ist wenig überraschend. In diesem sehr diversen Segment sind viele Unternehmen vertreten, die am stärksten von den Pandemie-Eindämmungsmaßnahmen betroffen sind, u. a. Restaurants und Hotels. Die Maßnahmen haben nicht nur Folgen für die finanzielle Stabilität vieler Unternehmen dieser Branche (siehe Kapitel zur Entwicklung der Eigenkapitalquoten). Auch die kurz- bis mittelfristigen wirtschaftlichen Aussichten dürften bei vielen Betroffenen weiterhin äußerst ungewiss sein. Dies könnte aktuell zu einer Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe führen.

Grafik 1: Finanzierungsklima nach Wirtschaftszweigen



Auch im Einzelhandel – in weiten Teilen ebenso stark von den Eindämmungsmaßnahmen betroffen – war der Anteil an Negativmeldungen mit rund 35 % weit überdurchschnittlich. Im Groß- und Außenhandel berichteten dagegen nur 12 % der befragten Unternehmen von einem schwierigen Kreditzugang. Im Verarbeitenden Gewerbe zeigt sich zwar ein Anstieg an Negativmeldungen im Vergleich zum Vorjahr, im Branchenvergleich ist der Kreditzugang von Unternehmen in diesem Segment dennoch weitestgehend gut. Mit einem Saldo von 20,7 Punkten überwogen die „leicht“-Meldungen deutlich.

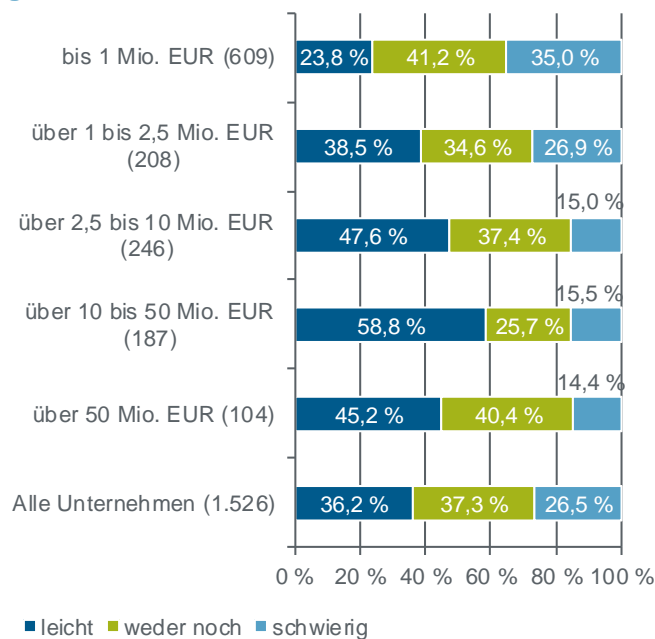
Die mit Abstand wenigsten Schwierigkeiten beim Zugang zu Bankkrediten haben aktuell Unternehmen im Baugewerbe. Lediglich 4,2 % gaben an, Probleme zu haben. Dagegen berichteten 70,8 % über einen leichten Kreditzugang. Analog dazu zeigen sich auch im

Handwerk – einem Wirtschaftsbereich, der Unternehmen unterschiedlichster Branchen umfasst – vergleichsweise wenige Probleme. Nur 11 % der befragten Handwerksunternehmen meldeten einen aktuell schwierigen Kreditzugang (siehe Grafik 41 im Anhang).

Kleine Unternehmen: Kreditzugang schwieriger

Auch eine Betrachtung nach Größenklassen zeigt für jedes Segment eine im Vergleich zum Vorjahr pessimistischere Einschätzung des Finanzierungsklimas (Grafik 2). Gleichzeitig zeigt sich auch eine klare Größenabhängigkeit beim Kreditzugang: je kleiner das Unternehmen umso größer sind die benannten Schwierigkeiten. Im Segment der Kleinstunternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz berichtete mehr als jedes dritte Unternehmen von einem schwierigen Kreditzugang (35 %). Im Segment der Unternehmen mit zwischen 1 bis 2,5 Mio. EUR Umsatz war es etwa jedes vierte (26,9 %). In den übrigen Größenklassen schwanken die Anteile zwischen 14 und 16 %.

Grafik 2: Finanzierungsklima nach Unternehmensgrößenklassen



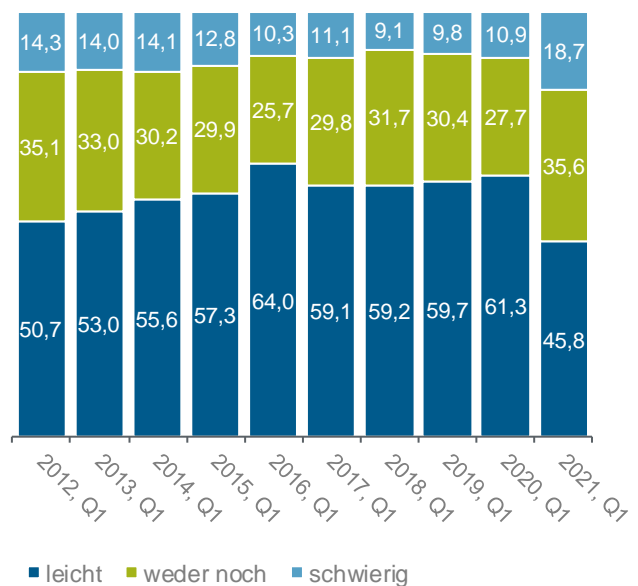
Dagegen schätzten deutlich mehr größere als kleinere Unternehmen den Kreditzugang als leicht ein. Im Segment der Unternehmen mit einem Umsatz über 50 Mio. EUR ist der Anteil fast doppelt so hoch wie im Segment der Unternehmen mit unter 1 Mio. EUR Umsatz (45 % versus 24 %). Dementsprechend lag der Saldo aus Positiv-Meldungen abzüglich Negativmeldungen im Segment der Kleinstunternehmen mit -11 Punkten erstmal seit Erhebungsbeginn im negativen Bereich.

Die aufgezeigte Größenabhängigkeit des Finanzierungsklimas ist bereits aus früheren Erhebungen bekannt. Kleine Unternehmen stellen – ähnlich wie junge

Unternehmen – per se ein höheres Risiko für externe Geldgeber dar.⁵ Hinzu kommt, dass sie aus Sicht der Finanziere häufig eher geringe Finanzierungsvolumina nachfragen, sodass – für einen potenziellen Geldgeber – ein eher ungünstiges Verhältnis von Transaktionskosten zum Ertrag entsteht. Darüber hinaus verfügen kleine Unternehmen lediglich über begrenzte materielle Vermögenswerte, die sie zur Besicherung von Krediten einsetzen können. Als Konsequenz fällt ihnen der Kreditzugang schwerer als anderen Unternehmen.

Grafik 3: Langfristige Entwicklung des Finanzierungsklimas

Wahrscheinlichkeit in Prozent



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Kreditaufnahme in den zurückliegenden zwölf Monaten sei schwierig gewesen, ist gegenüber dem Vorjahr von 10,9 auf 18,7 % gestiegen.

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

Die Corona-Krise mit ihrer sehr unterschiedlichen Branchenbetroffenheit hat diese Differenz noch verschärft. Die im Befragungssample enthaltenen Kleinst- und Kleinunternehmen sind zum überwiegenden Teil im Dienstleistungssektor tätig, während die größeren häufiger im etwas weniger stark betroffenen Verarbeitenden Gewerbe sowie im Groß- und Außenhandel anzutreffen sind.

Corona-Krise beendet stetige Verbesserung des Finanzierungsklimas

Die Ergebnisse einer multivariaten Analyse, die Veränderung des Antwortverhaltens im Zeitablauf – bei einer simulierten unveränderten Stichprobenszusammensetzung – modelliert, verdeutlichen ebenfalls die Verschlechterung des Finanzierungsklimas im Vergleich

zu den Vorjahren (Grafik 3).⁶ Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Befragung typisches Unternehmen ein schwieriges Kreditklima meldet, legte gegenüber dem Vorjahr von 10,9 auf 18,7 % zu. Gleichzeitig ging die Wahrscheinlichkeit einen „leichten“ Kreditzugang zu melden um 15,5 Prozentpunkte zurück.

Die Corona-Krise beendet damit eine Phase, in welcher sich das Finanzierungsklima nach Einschätzung der befragten Unternehmen fast stetig verbessert hat. Im Jahr 2012 überstieg die Wahrscheinlichkeit einen „leichten“ Kreditzugang zu melden die Wahrscheinlichkeit einen „schwierigen“ Kreditzugang zu melden um rund 36 Prozentpunkte. Bis zum Befragungsjahr 2020 stieg der Saldo auf rund 50 Prozentpunkte. Im aktuellen Befragungsjahr fiel er auf 27 Prozentpunkte.

Ursachen für Erschwernisse der Kreditaufnahme

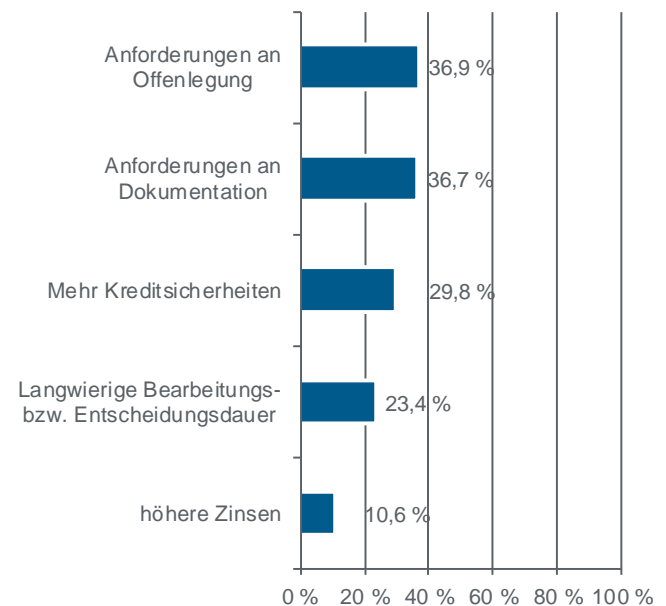
Was sind die Aspekte, an denen die Unternehmen eine Verschlechterung des Finanzierungsklimas festmachen?⁷ Am häufigsten genannt wurden gestiegene Anforderungen an die Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien (36,9 %) sowie die Dokumentation des Vorhabens (36,7 %) (Grafik 4). Dahinter rangieren höhere geforderte Sicherheiten (29,8 %) und eine gestiegene Bearbeitungsdauer (23,4 %). Ein Anstieg der Zinsen wird von deutlich weniger Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten gemeldet (10,6 %). Im Vergleich zu früheren Erhebungen dieser Frage (letztmalig 2016) hat sich an der Reihenfolge der genannten Aspekte kaum etwas geändert.

Weitere Entwicklung des Finanzierungsklimas ungewiss

Noch ist unklar, ob sich das Finanzierungsklima zügig erholt oder noch weiter eintrübt. Die Krise hat das Finanzpolster zahlreicher Unternehmen geschwächt. Dies könnte den Finanzierungszugang der betroffenen Unternehmen erschweren. Ebenso könnte die Zurückhaltung der Banken aufgrund der im Umfang schwer abschätzbaren Kreditrisiken weiter zunehmen.

Grafik 4: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme

Anteile in Prozent



Anmerkung: Anteile der Unternehmen, die Angaben die entsprechenden Kriterien seien gestiegen. Mehrfachnennungen möglich

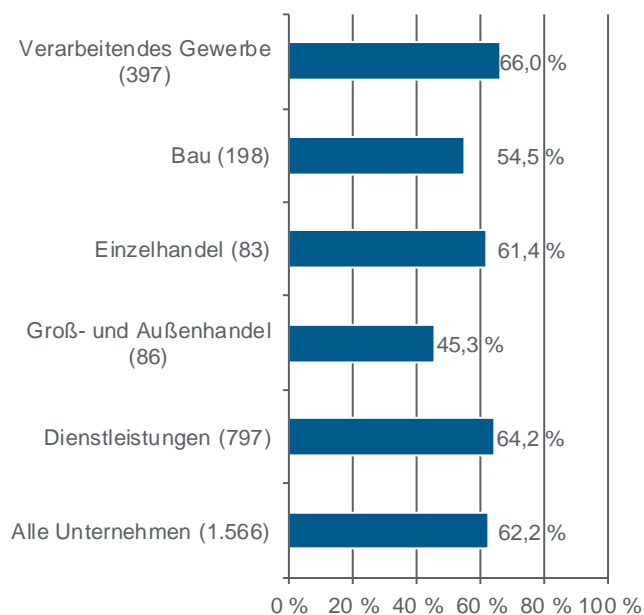
2. Kreditnachfrage

Unternehmen mit Kreditverhandlungen

Durch die krisenbedingten Umsatzeinbrüche sahen sich zahlreiche Unternehmen mit Liquiditätsproblemen konfrontiert – insbesondere zu Beginn der Krise im Frühjahr 2020. Denn den ausgefallenen Einnahmen standen weiterhin laufende Kosten gegenüber. Um Liquiditätsengpässe zu überbrücken, nahmen nicht wenige Unternehmen Kredit in Anspruch. Dies spiegelt sich auch in unseren Befragungsergebnissen wider.

In den zwölf Monaten vor Befragungsbeginn haben 62,2 % der Unternehmen Kreditverhandlungen geführt (Grafik 5). Gegenüber dem Vorjahr ist dies eine deutliche Zunahme um rund 7,4 Prozentpunkte. Die Anteile schwanken jedoch merklich zwischen den Wirtschaftszweigen. Mit 45,3 % führten Unternehmen im Groß- und Außenhandel am seltensten Kreditverhandlungen. Auch im Baugewerbe war der Anteil mit rund 55 % unterdurchschnittlich. Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe führten mit einem Anteil von 66 % dagegen am häufigsten Verhandlungen, gefolgt von Unternehmen im Dienstleistungssektor (64,2 %) und im Einzelhandel (61,4 %). In der gestiegenen Kreditnachfrage der drei zuletzt genannten Wirtschaftszweige spiegelt sich mit großer Wahrscheinlichkeit der coronabedingt erhöhte Liquiditätsbedarf der Unternehmen wider.

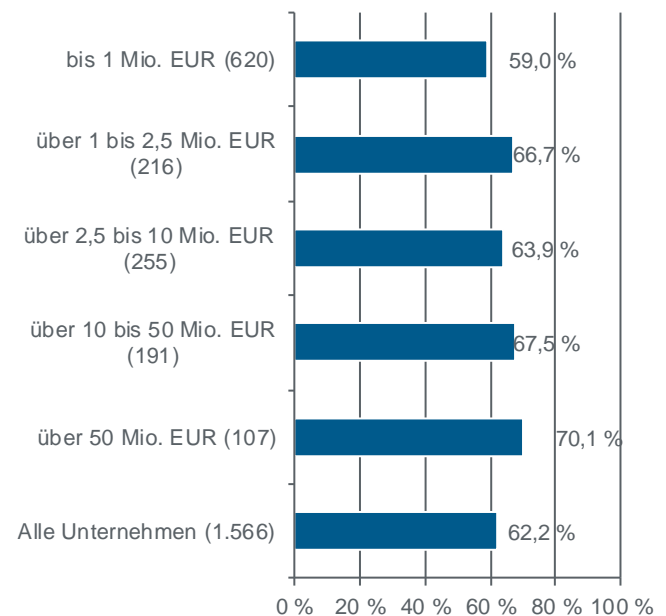
Grafik 5: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Wirtschaftszweigen



Die Kreditnachfrage im Handwerk war mit rund 58,2 % zwar geringer als in der Gesamtstichprobe (Grafik 43 im Anhang) – sie lag mit rund 10 Prozentpunkten aber ebenfalls deutlich über dem Vorjahresniveau.

Die rege Kreditnachfrage zeigt sich auch über alle Größenklassen hinweg (Grafik 6). Mit einem Anteil von 70,1 % führten Unternehmen im Umsatzgrößensegment über 50 Mio. EUR am häufigsten Kreditverhandlungen. Aber auch kleinere Unternehmen (über 1 bis 2,5 Mio. EUR Umsatz) fragten mit 66,7 % sehr häufig Kredite nach. Kleinunternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Umsatz beantragten mit 59 % dagegen deutlich seltener Kredite. Im Vergleich zur Vorjahreserhebung ist aber auch in diesem Segment die Nachfrage deutlich gestiegen (+28 Prozentpunkte).

Grafik 6: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Unternehmensgröße



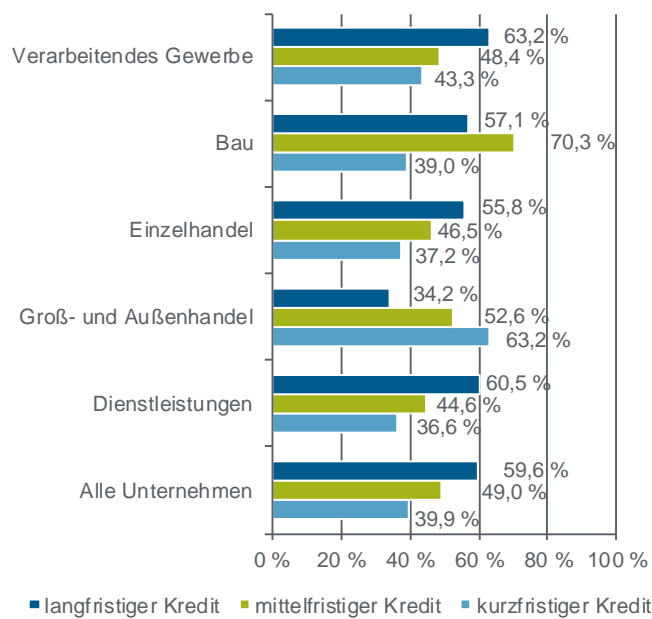
Der Anstieg der Kreditnachfrage zeigt sich auch in anderen Erhebungen. So verdeutlicht die KfW-Ifo-Kreditbürde, dass insbesondere im zweiten und dritten Quartal 2020 der Anteil der Unternehmen in Kreditverhandlungen deutlich anzog – während sich die Nachfrage im vierten Quartal abkühlte.⁸ Die relativ stabile wirtschaftliche Situation, die großzügigen staatlichen Hilfsmaßnahmen aber auch die insgesamt schwache Investitionstätigkeit hat den Bedarf an Finanzierungsmittel bis zum Ende des Jahres merklich gedämpft. Dementsprechend hat sich auch die Dynamik des Kreditneugeschäfts – nach einem kräftigen Anstieg im Frühjahr 2020 – im zweiten Halbjahr deutlich abgeschwächt.⁹

Kreditverhandlungen nach Kreditlaufzeiten

Die Betrachtung der Kreditverhandlungen nach Kreditlaufzeiten offenbart eine klare Tendenz der befragten Unternehmen zu längerfristigen Krediten (Laufzeit 5 Jahre und länger) (Grafik 7). Rund 60 % der Unter-

nehmen mit Kreditverhandlungen führten diese über Kredite mit längeren Laufzeiten (+2 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr). Lediglich 40 % führten sie über kurzfristige Kredite (z. B. Kontokorrentkredite). Im Vergleich zur Vorjahreserhebung ist dies ein Rückgang um rund 15 Prozentpunkte. Über mittelfristige Kredite (Laufzeit 2 bis unter 5 Jahre) wurden von 49 % der kreditnachfragenden Unternehmen Kreditverhandlungen geführt.

Grafik 7: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Fristigkeit und Wirtschaftszweig



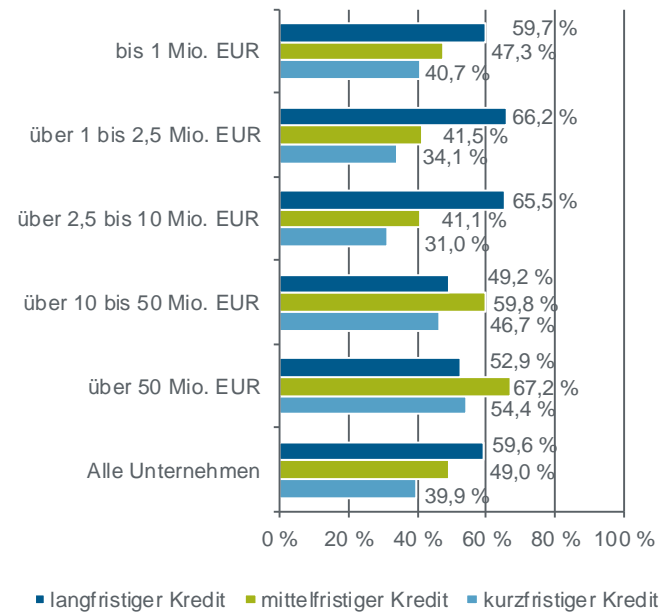
Anmerkung: Nur Unternehmen mit Kreditverhandlungen

Die merkliche Präferenz für längere Laufzeiten ist ebenfalls eine Folge der Krise. Denn ein nicht unwesentlicher Teil der nachgefragten Kredite dürfte für den Aufbau eines Liquiditätspolsters herangezogen worden sein. Die Nutzung staatlicher Kreditgarantien, darunter die KfW-Programme, könnte dies erleichtert haben. Die längeren Kreditlaufzeiten erhöhen die Finanzierungssicherheit für die Unternehmen und strecken die Belastung aus den Krisenverlusten über die Zeit. Somit kann auch eine nachhaltige Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs gesichert werden.¹⁰

Der erhöhte Bedarf nach langfristigen Krediten zeigt sich besonders deutlich in den von der Krise tendenziell stärker betroffenen Branchen – dem Dienstleistungssektor, Einzelhandel aber auch im Verarbeitenden Gewerbe. In allen drei genannten Wirtschaftszweigen wurden deutlich häufiger Verhandlungen über Kredite mit längeren Laufzeiten geführt als über Kredite anderer Laufzeiten. Im Verarbeitenden Gewerbe war der Anteil mit 63,2 % am größten. Im Bausektor dagegen wurden deutlich häufiger Verhandlungen über mit-

telfristige Kredite geführt (70,3 %). Im Groß- und Außenhandel überwogen kurzfristige Kredite mit einem Anteil an allen Kreditverhandlungen von 63,2 %.

Grafik 8: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Fristigkeit und Unternehmensgröße



Anmerkung: Nur Unternehmen mit Kreditverhandlungen

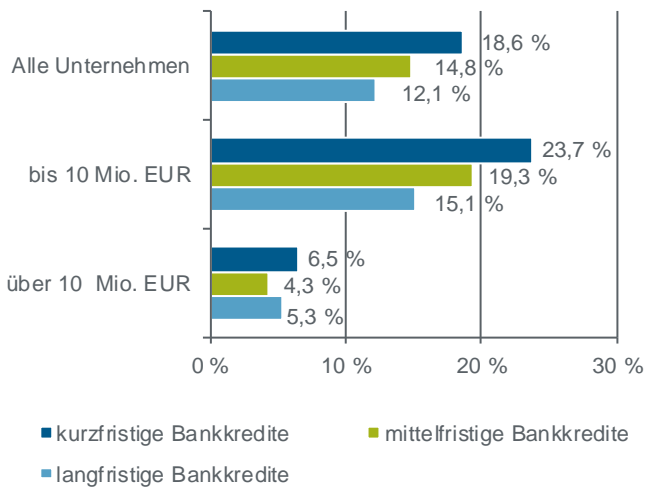
Unternehmen, die sich zum Handwerk zählen, führten ebenfalls überdurchschnittlich oft Verhandlungen über Kredite mit längeren Laufzeiten (59,7 %) (Grafik 44 im Anhang). Dagegen lag die Nachfrage nach kurzfristigen Krediten merklich unter dem Durchschnitt der Gesamtstichprobe (35,7 %).

Die Betrachtung nach Größenklassen zeigt, dass insbesondere kleinere Unternehmen einen erhöhten Bedarf nach langfristigen Finanzierungsmitteln aufwiesen (Grafik 8). In den Segmenten bis zu einem Jahresumsatz von 10 Mio. EUR überwog der Anteil an Kreditverhandlungen über längere Laufzeiten klar die Nachfrage nach Krediten über kurze oder mittlere Laufzeiten. Größere Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz fragten dagegen häufiger Kredite mit mittlerer Laufzeit nach. Im Segment der Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Umsatz lag dieser Anteil sogar bei 67,2 %.

Scheitern von Kreditverhandlungen

Dass sich das Finanzierungsklima eingetrübt hat, zeigt sich nicht nur in der subjektiven Wahrnehmung der Unternehmen in Bezug auf Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme (Kapitel 1). Es zeigt sich auch im Anteil gescheiterter Kreditverhandlungen. In den letzten 12 Monaten ist dieser Anteil über alle Kreditlaufzeiten hinweg gestiegen (Grafik 9).¹¹

Grafik 9: Alle Kreditverhandlungen gescheitert nach Unternehmensgröße



Anmerkung: Nur Unternehmen ohne noch laufende Kreditverhandlungen.

Kreditverhandlungen können dabei grundsätzlich aus verschiedenen Gründen scheitern. Einerseits ist es möglich, dass das Kreditinstitut kein Kreditangebot unterbreitet, etwa weil die Bonität oder die Sicherheiten des Unternehmens nicht als ausreichend beurteilt werden. Andererseits kann auch das Unternehmen ein Kreditangebot einer Bank ablehnen, wenn sich beispielsweise zu den angebotenen Konditionen die Durchführung eines geplanten Projekts nicht mehr lohnt oder eine andere Bank ein günstigeres Angebot unterbreitet.

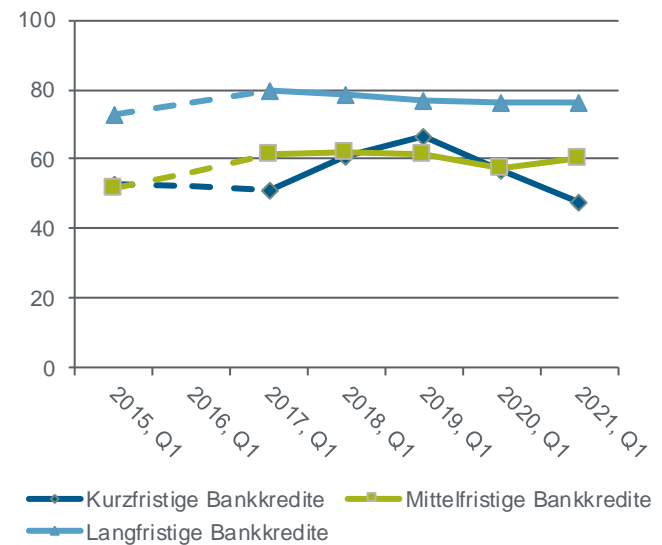
Besonders große Probleme gab es im vergangenen Jahr bei den kurzfristigen Krediten. Bei rund jeder fünften Verhandlung kam es zu keinem Abschluss (18,6 %). Dies ist ein deutlicher Anstieg um rund 11 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr. Hierin dürften sich die enormen konjunkturellen Unsicherheiten des vergangenen Jahres widerspiegeln, durch welche solche Kredite mit besonders hohem Risiko behaftet waren. Sehr deutlich zeigt sich dies vor allem im Segment der kleineren Unternehmen mit bis zu 10 Mio. EUR Jahresumsatz. Hier kam es bei fast jeder vierten Verhandlung über einen Kredit mit kurzer Laufzeit zu keinem Abschluss (+7 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr).¹²

Im Vergleich zur Vorerhebung sahen sich aber nicht nur kleinere Unternehmen mit erhöhten Schwierigkeiten konfrontiert. Auch bei größeren Unternehmen mit

mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz hat der Anteil gescheiterter Verhandlungen zugenommen. Am ausgeprägtesten war auch hier der Anstieg bei den kurzfristigen Krediten (+6 Prozentpunkte). Dennoch verlaufen Kreditverhandlungen in diesem Größensegment mit Abstand häufiger erfolgreich als bei kleineren Unternehmen.

Grafik 10: Alle Kreditverhandlungen erfolgreich nach Kreditlaufzeit

Wahrscheinlichkeit in Prozent



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, dass alle Kreditverhandlungen über kurzfristige Kredite erfolgreich abgeschlossen wurden, ist gegenüber dem Vorjahr von 57,0 auf 47,8 % gesunken.

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

Auch in der mittelfristigen Betrachtung der Erfolgsquote von Kreditverhandlungen zeigt sich, dass die Schwierigkeiten im vergangenen Jahr insbesondere Kredite mit kurzen Laufzeiten betrafen (Grafik 10). Die Wahrscheinlichkeit, dass alle Kreditverhandlungen (zu kurzfristigen Krediten) erfolgreich waren, fiel von 57,0 % in Q1 2020 auf 47,8 % in Q1 2021. Die Erfolgswahrscheinlichkeit von Verhandlungen über langfristige Kredite blieb dagegen fast unverändert (76,5 %), während die Erfolgsquote von mittelfristigen Krediten sogar leicht zunahm (60 %).

3. Entwicklung von Eigenkapitalquote und Ratingnote

Die Bewertung eines Kreditnehmers – das Rating – bildet den Kern jeder Kreditentscheidung. Moderne Ratingsysteme ermöglichen es, auf der Basis immer umfassenderer statistischer Rechenverfahren und Datenstrukturen die individuelle Ausfallwahrscheinlichkeit für jedes einzelne Kreditengagement zu schätzen. Auf diese Weise lassen sich die (erwarteten) Risikokosten eines Engagements bestimmen. Diese bilden die Grundlage für die Kreditentscheidung sowie die Konditionengestaltung. Zu den quantitativen Faktoren mit hohem Gewicht zählt dabei – neben der Liquiditätssituation und Ertragslage – insbesondere auch die Kapitalstruktur. Die Analyse der Entwicklung zentraler Finanzkennziffern – wie Rendite und Eigenkapitalquote – und der darauf aufbauenden Ratingnote kann daher einen wichtigen Erklärungsbeitrag für die Beurteilung der Kreditaufnahmebedingungen liefern.

Entwicklung der Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen in Deutschland hat sich seit der Jahrtausendwende insgesamt deutlich verbessert. Die Eigenkapitalquoten stiegen von durchschnittlich 19,8 % im Jahr 1998 auf 31,5 % im Jahr 2019.¹³ Viele Unternehmen haben ihr Eigenkapitalpolster aktiv erhöht, um sich an die neuen Rahmenbedingungen am Finanzmarkt anzupassen.¹⁴ Aber auch Überlegungen zur Wahrung der Unabhängigkeit, Erhalt von Flexibilität und der Wunsch nach höherer Widerstandsfähigkeit in Krisenzeiten haben zu einem stetigen Anstieg der Eigenkapitalausstattung im deutschen Unternehmenssektor beigetragen.¹⁵

Aufgrund der Corona-Krise bekommt diese Entwicklung jedoch einen Dämpfer. Durch die krisenbedingten Umsatzeinbrüche sind nicht wenige Unternehmen im vergangenen Jahr in die Verlustzone gerutscht. Diese Verluste zehren am Eigenkapitalpolster der Unternehmen. Zusätzlich haben zahlreiche Unternehmen Kredite aufgenommen, um Liquiditätsengpässe zu überbrücken (siehe Kapitel 2.). Dies setzt die Eigenkapitalquote der betroffenen Unternehmen zusätzlich unter Druck.

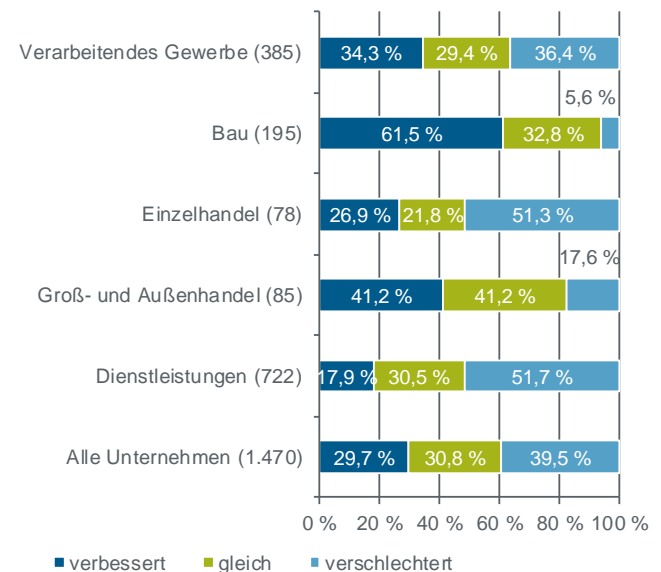
Dementsprechend berichten in der aktuellen Erhebung erstmals deutlich mehr Unternehmen von gesunkenen als von gestiegenen Eigenkapitalquoten. Insgesamt meldeten im März 39,5 % der Unternehmen, dass ihre Eigenkapitalquote innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate gesunken ist (Grafik 11).¹⁶ Im Vergleich zur Vorjahreserhebung ist dies ein Anstieg um 17,5 Prozentpunkte. Dagegen konnten etwa 29,7 % der Unter-

nehmen ihre Eigenkapitalquote erhöhen – dies entspricht einem Rückgang um rund 14 Prozentpunkte. Etwa 31 % der befragten Unternehmen gelang es ihre Eigenkapitalquote konstant zu halten.

Dienstleister und Einzelhändler melden deutlich häufiger Verschlechterung der Eigenkapitalquote

Da die Pandemie-Eindämmungsmaßnahmen insbesondere Unternehmen und Selbstständige im Dienstleistungssektor und Einzelhandel getroffen haben, meldeten in diesen beiden Segmenten die mit Abstand meisten Unternehmen einen Rückgang ihrer Eigenkapitalquote. Was die Eigenkapitalausstattung betrifft, stehen in diesen Wirtschaftsbereichen mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen aktuell schlechter da als vor der Krise (51,7 und 51,3 %). Im Dienstleistungssektor konnten lediglich 18 % ihre Eigenkapitalquote steigern bzw. diese konstant halten 30,5 %.

Grafik 11: Entwicklung der Eigenkapitalquote nach Wirtschaftszweigen



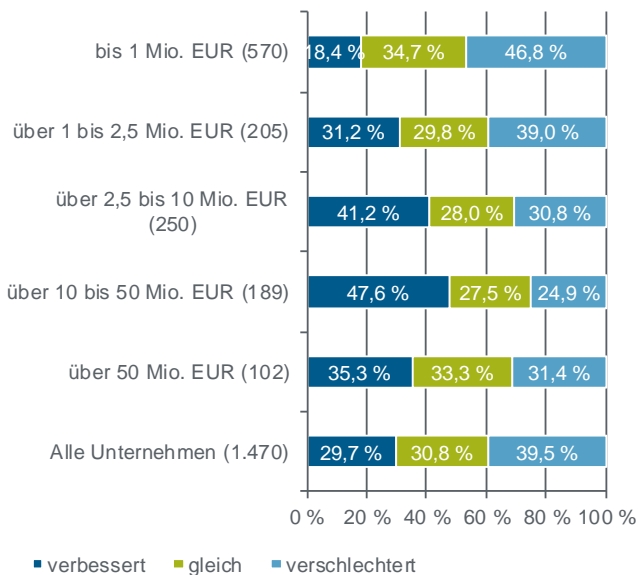
Im Baugewerbe sowie im Groß- und Außenhandel meldeten dagegen nur vergleichsweise wenige Unternehmen einen Rückgang ihrer Eigenkapitalquote (5,6 und 17,7 %). Im Verarbeitenden Gewerbe war es etwas mehr als jedes dritte befragte Unternehmen (36,4 %). Ähnlich viele konnten in diesem Segment ihre Eigenkapitalquote sogar steigern (34,4 %).

Im Handwerk beklagte nur rund jedes fünfte Unternehmen einen Rückgang seiner Eigenkapitalreserven (21,5 %) (Grafik 45 im Anhang). Innerhalb dieses sehr diversen Bereichs des Unternehmenssektors dürfte es aber eine sehr große Spreizung geben – abhängig davon ob die entsprechenden Berufsfelder von den Eindämmungsmaßnahmen betroffen waren oder nicht.

Kleine Unternehmen stärker von Rückgang betroffen

Die unterschiedliche Branchenbetroffenheit spiegelt sich auch in der Betrachtung der Befragungsergebnisse nach Größenklassen wider (Grafik 12). Rund 77 % der befragten Kleinstunternehmen (bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz) sind im Dienstleistungssektor tätig. Im Größensegment mit 1 bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz sind es rund 53 %. Dementsprechend meldeten kleine Unternehmen weit häufiger einen Rückgang ihrer Eigenkapitalquote in den vergangenen 12 Monaten als größere. Im Segment der Kleinstunternehmen war es fast jedes zweite Unternehmen (47 %). Im Segment der Unternehmen mit 10–50 Mio. EUR Jahresumsatz war der Anteil gerade mal rund halb so hoch (25 %). In diesem Größensegment meldeten auch die meisten Unternehmen eine Verbesserung ihrer Eigenkapitalsituation (47,6 %).

Grafik 12: Entwicklung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgrößenklassen



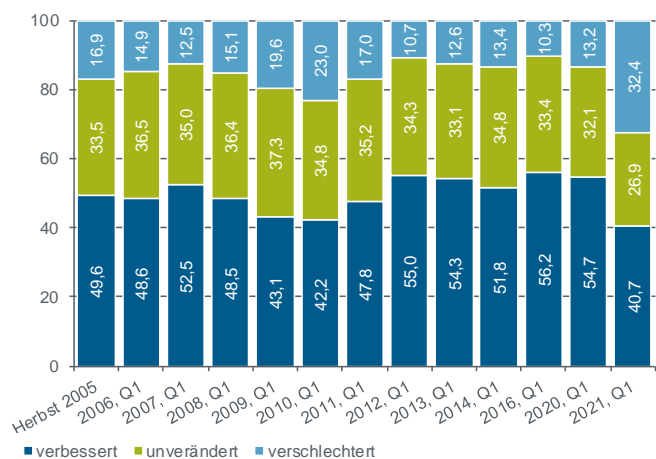
Langfristtrend bei Eigenkapitalquoten

Die Ergebnisse einer multivariaten Analyse bestätigen die Schwere der Krise (Grafik 13).¹⁷ Mit 32,4 % war in keinem anderen Befragungsjahr die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen einen Rückgang seiner Eigenkapitalquote meldet, so hoch wie in der aktuellen Erhebung. Im Vergleich zur Vorerhebung ist die Wahrscheinlichkeit einer Verschlechterungsmeldung rund

2,5-mal so hoch und liegt rund 9 Prozentpunkte über dem Wert vom Befragungsjahr 2010, welches die Entwicklung im Jahr der Finanzkrise 2009 widerspiegelt. Umgekehrt war die Wahrscheinlichkeit einer Verbesserungsmeldung mit 40,7 % noch nie so gering.

Grafik 13: Langfristige Entwicklung der Eigenkapitalquoten

Wahrscheinlichkeit in Prozent



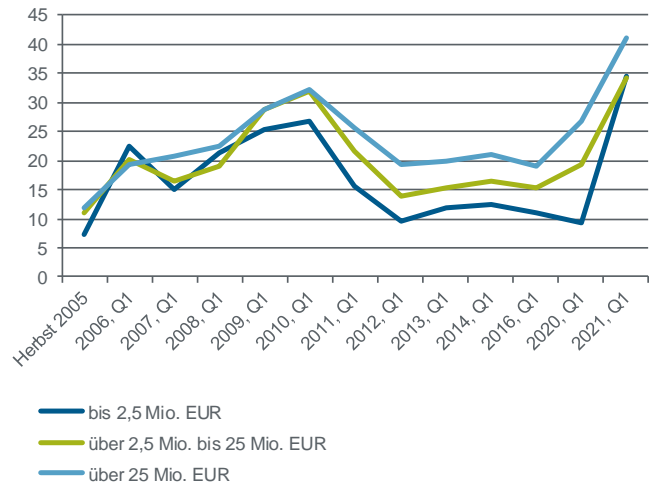
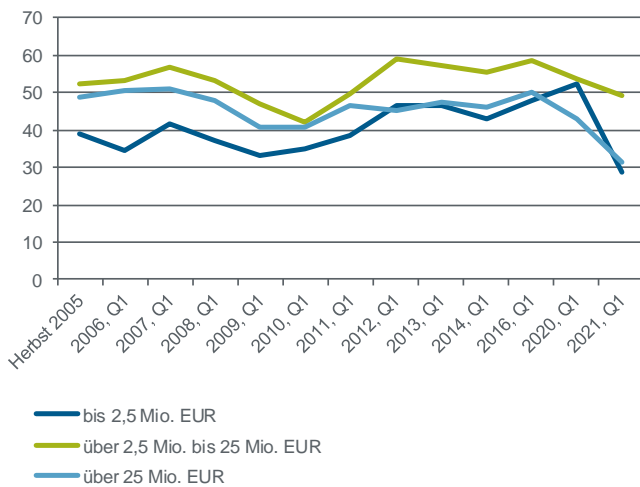
Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Eigenkapitalquote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist gegenüber dem Vorjahr von 54,7 auf 40,7 % zurückgegangen.

Anmerkung: Modellrechnung basierend auf den Regressionsergebnissen in Tabelle 11. Für Erläuterungen siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.

Die Analyse zeigt aber auch, dass, wenn Brancheneffekte unberücksichtigt bleiben, nicht nur kleine Unternehmen von einer Verschlechterung ihrer Eigenkapitalsituation betroffen waren, sondern auch größere Unternehmen (Grafik 14). Im Segment der Kleinunternehmen mit bis zu 2,5 Mio. EUR Umsatz ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen eine Verbesserung (Verschlechterung) seiner Eigenkapitalquote meldete, im Vergleich zur Erhebung im Jahr 2020 um 23,7 Prozentpunkte gefallen (um 25 Prozentpunkte gestiegen). Im Segment der Unternehmen mit über 25 Mio. EUR Umsatz fiel die Wahrscheinlichkeit einer Verbesserungsmeldung um 11,4 Prozentpunkte, während die Wahrscheinlichkeit einer Verschlechterungsmeldung um 14,4 % anstieg.

Grafik 14: Langfristige Entwicklung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgrößenklassen: Verbesserungsmeldungen (links) und Verschlechterungsmeldungen (rechts)

Wahrscheinlichkeit in Prozent



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit bis zu 2,5 Mio. EUR Umsatz angibt, die Eigenkapitalquote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist gegenüber dem Vorjahr von 52,2 auf 28,6 % gesunken.

Anmerkung: Modellrechnung basierend auf den Regressionsergebnissen in Tabelle 12 und 13. Für Erläuterungen siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.

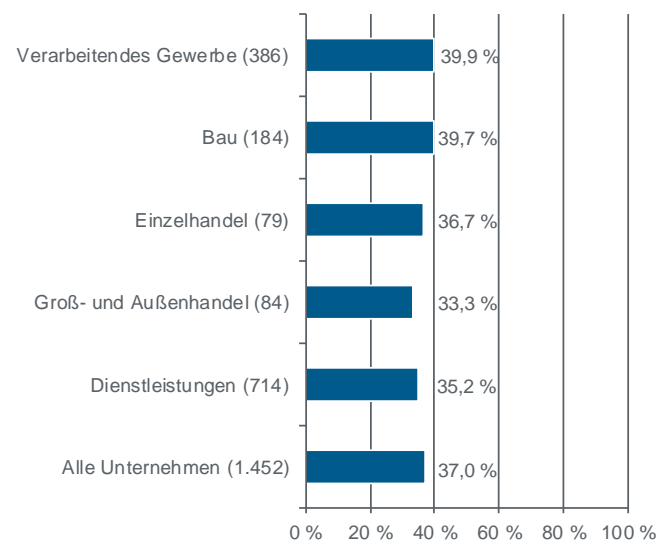
Bei der Bewertung dieser Entwicklungen ist jedoch auch zu beachten, dass es zwischen den Größenklassen erhebliche Unterschiede im Niveau der Eigenkapitalausstattung gibt. Gemäß dem KfW-Mittelstandspanel lagen die Eigenkapitalquoten im Jahr 2019 im Segment bis 2,5 Mio. EUR Umsatz mit durchschnittlich 24,9 % deutlich unter denen der größeren Unternehmen (2,5 bis 25 Mio. EUR: 31,2 %; 25 bis 500 Mio. EUR: 36,5 %). Die Ausgangslage der kleinen und großen Unternehmen war vor der Krise somit sehr unterschiedlich.

Geplante Erhöhung der Eigenkapitalquote

Die Zahlen verdeutlichen, wie schwer die Krise die Finanzierungsstruktur vieler Unternehmen belastet. Für viele Unternehmen wird es nach der Krise oberste Priorität haben ihre finanzielle Resilienz zu stärken und ihr Eigenkapitalpolster wieder aufzufüllen. Doch die Möglichkeiten dafür könnten bei vielen Unternehmen zunächst begrenzt sein.

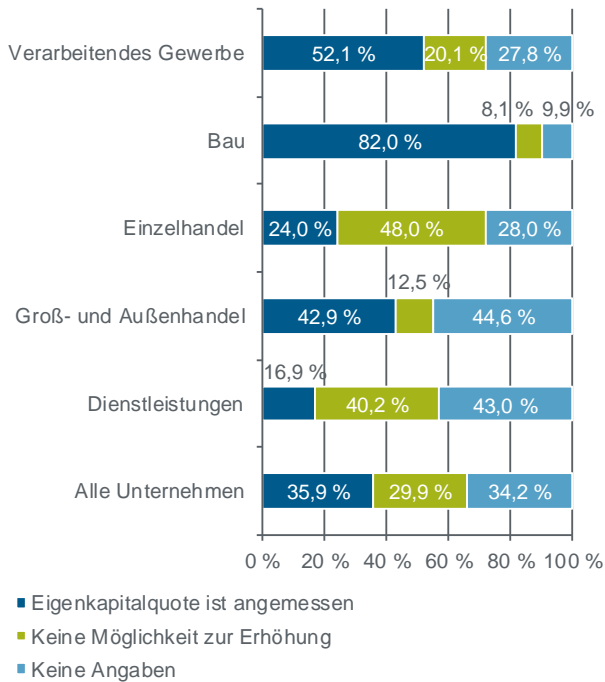
Aktuell planen rund 37 % der befragten Unternehmen ihre Eigenkapitalquote zu erhöhen (Grafik 15). Überraschenderweise ist dieser Anteil mit rund 52 % deutlich höher in der Gruppe der Unternehmen, die auch in den vergangenen 12 Monaten ihre Eigenkapitalquote erhöhen konnten. In der Gruppe der Unternehmen, die einen Rückgang ihrer Eigenkapitalquote verkraften mussten, liegt dieser Anteil nur bei 33,5 %.

Grafik 15: Pläne zur Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Wirtschaftszweigen



Ist keine Erhöhung der Eigenkapitalquote geplant, liegt dies am häufigsten daran, dass die Unternehmen diese für angemessen halten (36 %) (Grafik 16). Andererseits sehen aber auch rund 30 % der Unternehmen aktuell keine Möglichkeit ihre Eigenkapitalquote zu erhöhen. Etwa ein Drittel der Unternehmen hat keine Angaben zu den Gründen gemacht (34 %). Waren die befragten Unternehmen von einem Rückgang ihrer Eigenkapitalquote in den letzten Monaten betroffen, lag der Anteil der „Nicht-möglich“-Nennungen mit 51 % deutlich über dem Durchschnitt. Dagegen halten überdurchschnittliche 66 % der Unternehmen mit einer zuletzt positiven Entwicklung der Eigenkapitalquote, diese für

Grafik 16: Gründe für Nicht-Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Wirtschaftszweigen



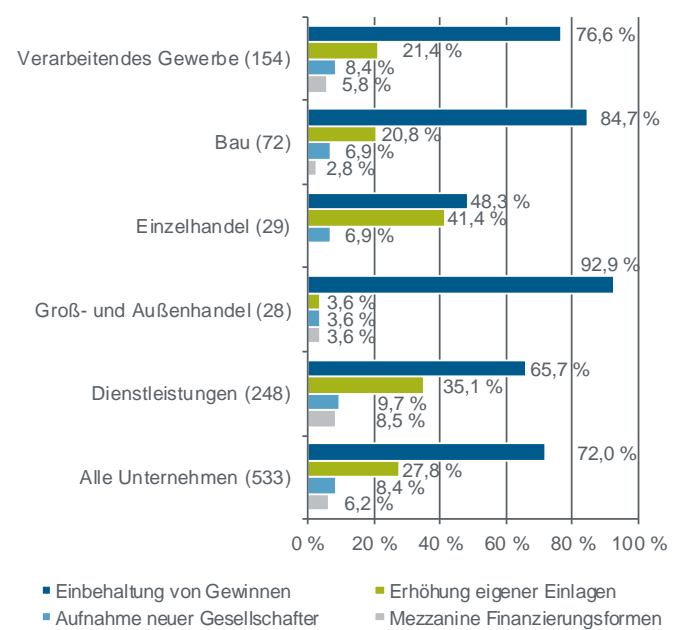
angemessen und haben sich deshalb gegen eine weitere Erhöhung entschlossen.

Ist eine Erhöhung der Eigenkapitalquote geplant, dominiert als Mittel zur Anhebung ganz klar die Einbehaltung von Gewinnen (72 %) (Grafik 17). Eine Steigerung der Eigenkapitalquote durch die Erhöhung eigener Einlagen folgt mit deutlichem Abstand auf Platz zwei (27,8 %). Die Aufnahme neuer Gesellschafter (8,4 %) sowie Mezzanine-Finanzierungsformen (6,2 %) sind eher selten Optionen.

Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes planen am häufigsten eine Erhöhung

Beim Blick auf die Pläne zur Erhöhung ihrer Eigenkapitalquoten zeigen sich zwischen den Unternehmen der verschiedenen Branchen merkliche Unterschiede (Grafik 15). Mit rund 40 % ist der Anteil der Unternehmen, die eine Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote planen im Verarbeitenden Gewerbe am höchsten und im Groß- und Außenhandel mit 33,3 % am niedrigsten. In diesem Segment wollen auch die mit Abstand meisten befragten Unternehmen eine Erhöhung durch die Einbehaltung von Gewinnen realisieren (92,9 %) (Grafik 17). Im Einzelhandel sind es lediglich 48,3 % der Unternehmen, die auf Gewinne zurückgreifen wollen. Hier soll die Eigenkapitalerhöhung überdurchschnittlich häufig durch die Erhöhung von eigenen Einlagen realisiert werden (41,4 %). Auch im Dienstleistungssektor wollen deutlich weniger Unternehmen auf Gewinne zurückgreifen (65,7 %) und überdurchschnittlich viele ihre Einlagen erhöhen (35,1 %).

Grafik 17: Mittel zur Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Wirtschaftszweigen



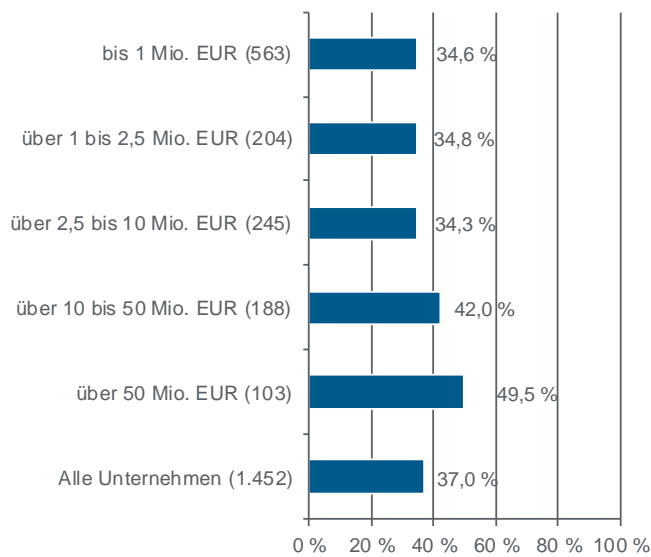
Ursache für diese Unterschiede dürften die schwierigen wirtschaftlichen Aussichten für die beiden zuletzt genannten Wirtschaftszweige sein, durch welche es kurz- bis mittelfristig möglicherweise schwerer wird, ausreichend Gewinne zu erwirtschaften. Darauf deuten auch die genannten Gründe für eine Nicht-Erhöhung der Eigenkapitalquote hin. Etwa 48 % der befragten Unternehmen im Einzelhandel, die keine Erhöhung der Eigenkapitalquote planen, sehen aktuell keine Möglichkeit dafür. Im Dienstleistungssektor liegt dieser Anteil ebenfalls bei hohen 40,2 %. Im Bausektor gaben dagegen rund acht von zehn Unternehmen ohne Erhöhungspläne an, dass ihre Eigenkapitalquote angemessen ist. Im Verarbeitenden Gewerbe sind es rund 52 %.

Auch im Handwerk planen mit 39,5 % überdurchschnittliche viele Unternehmen ihre Eigenkapitalquote zu erhöhen (Grafik 46 im Anhang). Um dies zu erreichen, wollen fast acht von zehn Unternehmen Gewinne einbehalten (79,3 %) (Grafik 47 im Anhang). Eine Erhöhung von Einlagen planen nur rund 20 % – dieser Anteil liegt deutlich unter dem der Gesamtstichprobe (27,6 %). Die Aufnahme von neuen Gesellschaftern wird von Handwerksunternehmen dagegen ähnlich oft in Erwägung gezogen (8,6 %), die Nutzung von Mezzanine Finanzierungsformen seltener (3,4 %). Deutlich häufiger als in der Gesamtstichprobe halten Handwerksunternehmen ihre Eigenkapitalquote jedoch für angemessen und planen deshalb keine Erhöhung (62,6 %) (Grafik 48 im Anhang). Lediglich 15 % sehen aktuell keine Möglichkeiten für eine Erhöhung.

Häufiger Erhöhungspläne im Segment der Großunternehmen

Noch etwas mehr Variation zeigt sich bei einer Betrachtung nach Größenklassen. In den Größensegmenten bis 10 Mio. EUR Jahresumsatz schwankt der Anteil der Unternehmen mit Plänen zur Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote zwischen 34 und 35 % (Grafik 18). Im Segment der größeren Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Umsatz liegt der Anteil dagegen bei fast 50 %.

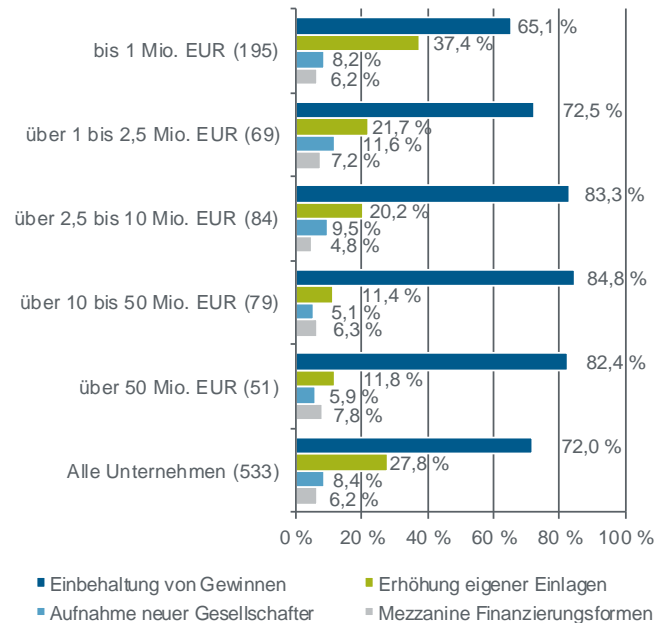
Grafik 18: Pläne zur Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgrößenklassen



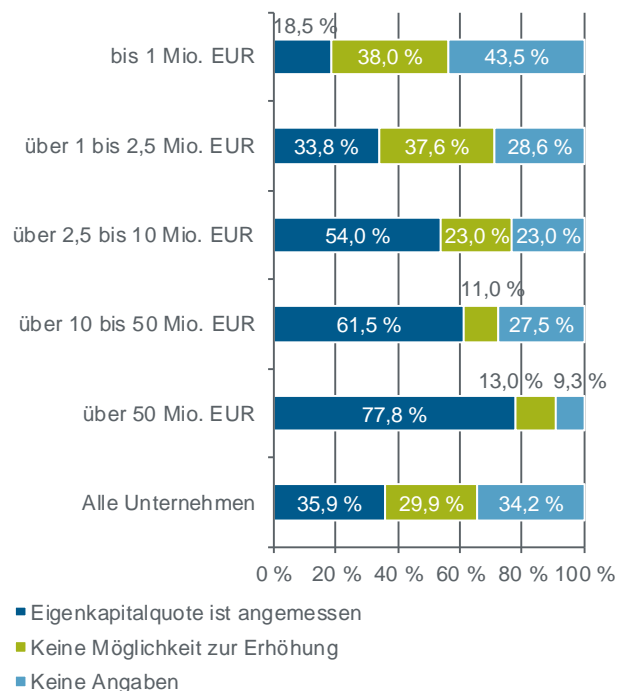
Größere Unternehmen wollen dabei tendenziell häufiger auf die Einbehaltung von Gewinnen zurückgreifen (Grafik 19). Im Größensegment von 10 bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz gaben dies 84,4 % der Unternehmen an, im Segment der Kleinunternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Umsatz waren es nur 65,1 %. Diese Unternehmen planen dagegen häufiger eine Erhöhung eigener Einlagen (37,4 %), während dies bei größeren Unternehmen deutlich seltener der Fall ist.

Bei vielen kleineren Unternehmen scheitert eine Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote am häufigsten daran, dass sie aktuell keine Möglichkeiten dafür sehen (je rund 38 % in den Größensegmenten bis 2,5 Mio. EUR Umsatz) (Grafik 20). In der Gruppe der Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Umsatz liegt dieser Anteil nur bei 13 %. In diesem Segment halten rund 78 % der befragten Unternehmen ihre EKQ für angemessen und planen deshalb keine Erhöhung.

Grafik 19: Mittel zur Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgrößenklassen



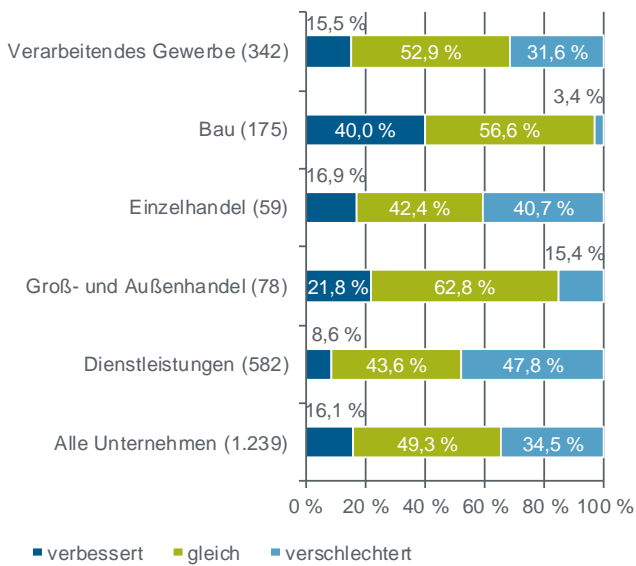
Grafik 20: Gründe für Nicht-Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgrößenklassen



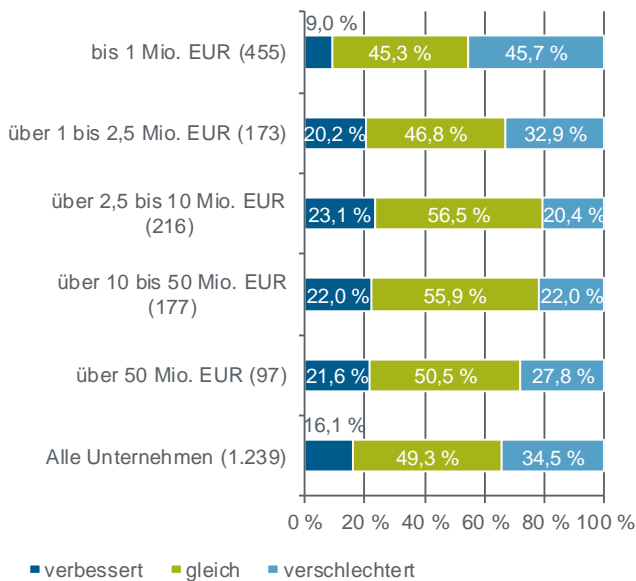
Entwicklung der Ratingnote

Die seit der Jahrtausendwende insgesamt beachtliche Entwicklung der Eigenkapitalquoten war ein maßgeblicher Grund für die ebenso positive Entwicklung der Ratingnoten in diesem Zeitraum. Aufgrund der corona-bedingten Verschlechterung der Eigenkapitalsituation vieler Unternehmen verzeichnen dementsprechend auch deren Ratingnoten einen Abwärtstrend.

Grafik 21: Entwicklung der Ratingnote nach Wirtschaftszweigen



Grafik 22: Entwicklung der Ratingnote nach Größenklassen



Etwa jedes dritte befragte Unternehmen meldete für das vergangene Jahr eine Verschlechterung seiner Bonitätsbewertung (34,5 %) – mehr als doppelt so viele wie im Vorjahr (15 %) (Grafik 21). Lediglich 16 % der befragten Unternehmen konnten ihre Ratingnote verbessern – im Jahr zuvor waren es noch 33 %. Immerhin die Hälfte der Befragungsteilnehmer konnte die Bonitätsbewertung stabil halten.

Eine Verschlechterung der Bonitätsbewertung betrifft überdurchschnittlich häufig die von der Krise am stärksten betroffenen Unternehmen des Einzelhandels

und des Dienstleistungssektors. Rund 48 % der befragten Dienstleistungsunternehmen mussten eine Verschlechterung ihrer Ratingnote verkräften. Im Verarbeitenden Gewerbe meldete rund jedes dritte befragte Unternehmen eine Verschlechterung seiner Bonität. Im Baugewerbe, das weniger stark von der aktuellen Krise betroffen ist, waren es dagegen nur rund 3,4 % der befragten Unternehmen.

Auch im Handwerk meldeten nur 16,4 % der Unternehmen einen Rückgang ihrer Bonitätsbewertung – deutlich seltener als in der Gesamtstichprobe (Grafik 49 im Anhang). Dagegen konnten 30,2 % der befragten Handwerksunternehmen ihre Ratingnote verbessern. Etwa die Hälfte meldete eine stabile Bonitätsbewertung.

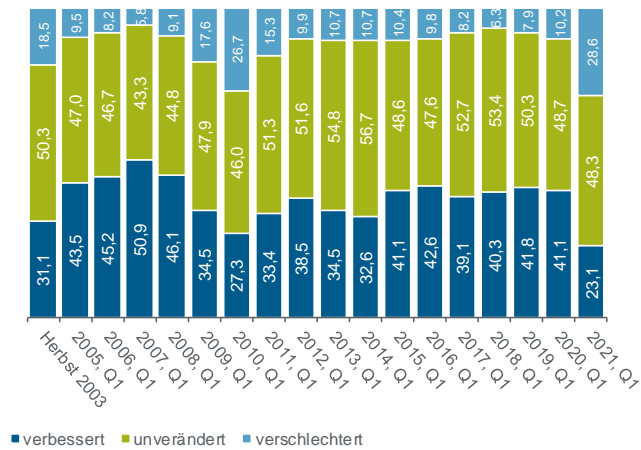
Auch bei einer Betrachtung nach Größenklassen zeigen sich klare Unterschiede. Im Segment der Kleinstunternehmen bis zu 1 Mio. EUR Umsatz meldeten mit einem Anteil von 45,7 % deutlich mehr Unternehmen eine Verschlechterung ihrer Ratingnote. Im Saldo überwogen in dieser Größenklasse die Verschlechterungsmeldung die Verbesserungsmeldungen um rund 37 Prozentpunkte. Im Segment der Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 2,5 und 10 Mio. EUR war der Anteil an Verschlechterungsmeldungen mit 22,0 % am geringsten.

Positiver Langfristtrend bei den Ratingnoten bekommt einen Dämpfer

Auch die Ergebnisse einer multivariaten Analyse bestätigen den Abwärtstrend bei den Ratingnoten und verdeutlichen das Ausmaß der Krise (Grafik 23).¹ Seit Beginn der Erhebungen im Jahr 2003 war die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen eine Verschlechterung seiner Ratingnote meldet, mit 28,6 % noch nie so hoch. Sie lag somit rund 2 Prozentpunkte über dem Wert für 2010 (der sich auf das Krisenjahr 2009 bezieht). Gleichzeitig war die Wahrscheinlichkeit einer Verbesserung der Ratingnote noch nie so gering (23,1 %). Bleiben Brancheneffekte unberücksichtigt betrifft diese Entwicklung grundsätzlich alle Größenklassen (Grafik 24). Der Rückgang der Wahrscheinlichkeit einer Verbesserungsmeldung im Vergleich zum Vorjahr war im Segment der Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Umsatz mit 28,5 Prozentpunkten jedoch am stärksten. Ebenso stieg in diesem Segment die Wahrscheinlichkeit einer Verschlechterungsmeldung am deutlichsten an (+18,2 Prozentpunkte).

Grafik 23: Langfristige Entwicklung der Ratingnote

Wahrscheinlichkeit in Prozent

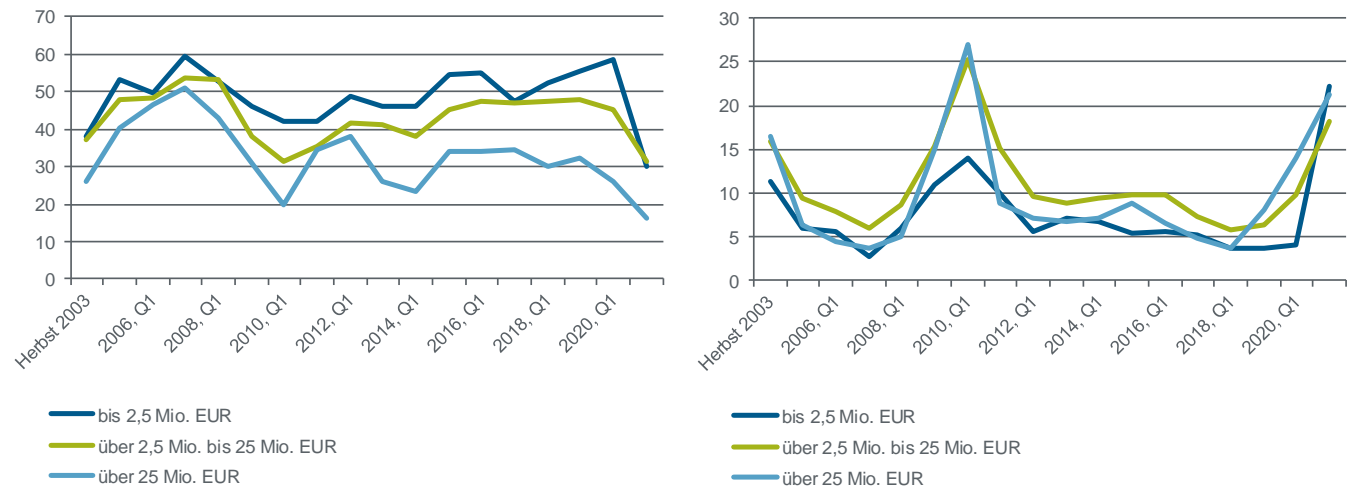


Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist gegenüber dem Vorjahr von 41,1 auf 23,1 % gefallen.

Anmerkung: Modellrechnung basierend auf den Regressionsergebnissen in Tabelle 14. Für Erläuterungen siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.

Grafik 24: Langfristige Entwicklung der Wahrscheinlichkeit von Verbesserungsmeldungen (links) und Verschlechterungsmeldungen (rechts) der Ratingnote nach Umsatzgrößenklassen:

Wahrscheinlichkeit in Prozent



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen mit bis zu 2,5 Mio. EUR Umsatz angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist gegenüber dem Vorjahr von 58,4 auf 29,9 % gefallen.

Anmerkung: Modellrechnung basierend auf den Regressionsergebnissen in Tabelle 15 und 16. Für Erläuterungen siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.

4. Auswirkungen der Corona-Krise auf die Bedeutung einzelner Finanzierungsinstrumente

Um einen Einblick zu erhalten, wie sich die Bedeutung unterschiedlicher Finanzierungsinstrumente durch die Corona-Krise möglicherweise gewandelt hat, wurden die befragten Unternehmen gebeten, zu bewerten, welche Rolle verschiedene Finanzierungsquellen zukünftig im Vergleich zu vor der Krise spielen werden. Die Bewertung erfolgte anhand einer Skala von eins („Bedeutung steigt“) bis drei („Bedeutung sinkt“). Die im Folgenden vorgelegten Ergebnisse konzentrieren sich aus Gründen der Übersichtlichkeit auf die Salden („Bedeutung steigt“-Meldungen abzüglich „Bedeutung sinkt“-Meldungen).

Innenfinanzierung legt an Bedeutung zu

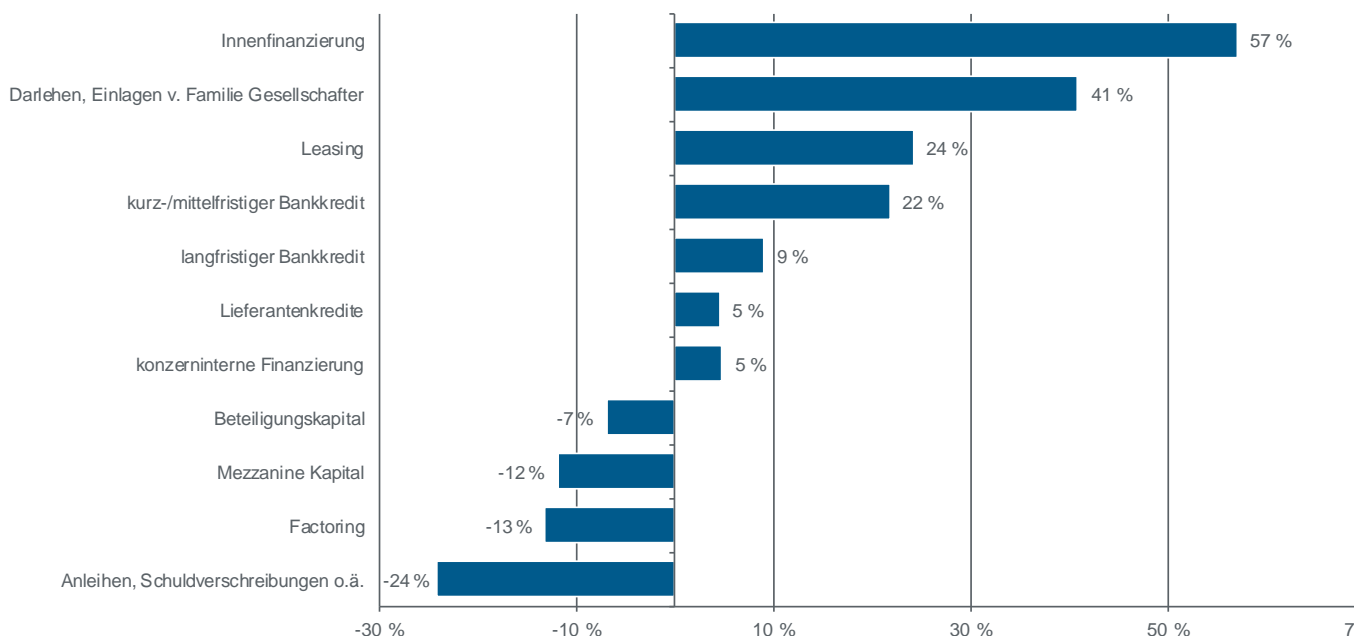
Frühere Befragungen haben gezeigt, dass die Innenfinanzierung aus Gewinnen, Abschreibungen und Rückstellungen unter allen möglichen Finanzierungsinstrumenten für die Unternehmen die mit Abstand größte Bedeutung hat (Tabelle 1). Dies liegt vor allem daran, dass Innenfinanzierung in der Regel die günstigste Finanzierungsform für Unternehmen ist. Die Corona-Krise dürfte diese Position noch einmal festigen. Mit 57 Saldenpunkten gaben deutlich mehr befragte Unternehmen an, dass die Bedeutung der Innenfinanzierung zukünftig noch eine größere Rolle spielen wird als vor der Corona-Krise (Grafik 25).

Mit etwas Abstand folgen Einlagen von Gesellschaftern sowie Gesellschafter- und Familiendarlehen. Auch diese Finanzierungsinstrumente, denen bereits vor der Krise eine relativ hohe Bedeutung beigemessen wurde (Rang drei in der Unternehmensbefragung 2020), dürften nach Angaben der befragten Unternehmen künftig eine noch wichtigere Rolle spielen. Der Saldo aus „Bedeutung steigt“-Meldungen abzüglich „Bedeutung sinkt“-Meldungen lag bei 41 Punkten.

Auch das Leasing könnte durch die Corona-Krise noch einmal an Bedeutung zulegen. Leasing wird für viele Unternehmen als Investitionsalternative unter anderem zur Beschaffung von Fahrzeugen, Produktionsmaschinen sowie Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräte genutzt.¹⁸ In unserer Vorjahreserhebung belegte Leasing den vierten Platz in der Rangfolge der bedeutendsten Finanzierungsinstrumente. In der aktuellen Befragung meldeten mit 24 Saldenpunkten deutlich mehr Unternehmen, dass für sie die Bedeutung von Leasing zukünftig noch weiter zunehmen wird.

Den bisher genannten Finanzierungsinstrumenten (außer Darlehen von Familie / Gesellschafter) ist gemein, dass sie die Eigenkapitalquote des Unternehmens schonen bzw. stärken. Wie im vorherigen Kapitel erwähnt, hat die Eigenkapitalquote vieler Unternehmen durch die Krise gelitten. In den Befragungsergebnissen

Grafik 25: Veränderung der Bedeutung von Finanzierungsquellen



Anmerkung: Saldo aus den Anteilen der Unternehmen, die angaben die Bedeutung der betreffenden Finanzierungsquelle wird zunehmen abzüglich der Anteile der Unternehmen, die angaben die Bedeutung der betreffenden Finanzierungsquelle wird abnehmen.

zur zukünftigen Rolle verschiedener Finanzierungsinstrumente könnte sich somit auch der Wunsch der Unternehmen nach Stärkung der finanziellen Resilienz widerspiegeln.

Tabelle 1: Bedeutung der Finanzierungsinstrumente vor der Krise

Finanzierungsinstrument	Anteil	Rang
Innenfinanzierung	72,9 %	1
Kurz- / mittelfristiger Bankkredit	37,6 %	2
Darlehen, Einlagen von Familie, Gesellschafter	29,5 %	3
Leasing	28,7 %	4
Langfristiger Bankkredit	26,1 %	5
Lieferantenkredit	19,6 %	6
Konzerninterne Finanzierung	15,3 %	7
Factoring	6,1 %	8
Beteiligungskapital	4,5 %	9
Mezzanine Kapital	1,5 %	10
Anleihe, Schuldverschreibung o. ä.	1,5 %	11

Anmerkung: Anteil an Unternehmen, die ein bestimmtes Finanzierungsinstrument als wichtig erachtet haben

Quelle: Unternehmensbefragung 2020

Dennoch melden die befragten Unternehmen auch einen post-Corona Bedeutungszuwachs von verschiedenen Fremdkapitalinstrumenten – wenn auch in geringerem Umfang. Kurz- und mittelfristige Bankkredite mit einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren belegten in der vergangenen Befragung den zweiten Platz in der Rangfolge der wichtigsten Finanzierungsinstrumente. Diese Kredite werden insbesondere zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen (beispielsweise aufgrund von Zahlungsschwankungen von Kunden) bzw. zur kurzfristigen (Vor-)Finanzierung von Waren und Betriebsmitteln eingesetzt. Zukünftig wird ihre Bedeutung wohl noch einmal zunehmen. Der Saldo aus „Bedeutung steigt“-Meldungen abzüglich „Bedeutung sinkt“-Meldungen lag bei 22 Punkten.

Mit 9 Saldenpunkten folgen mit deutlichem Abstand langfristige Bankkredite mit einer Laufzeit von mindestens fünf Jahren. Diese werden erfahrungsgemäß eher zur Finanzierung von Investitionsvorhaben eingesetzt. Bei Lieferantenkrediten sowie bei der konzerninternen Finanzierung überwogen die Meldungen einer

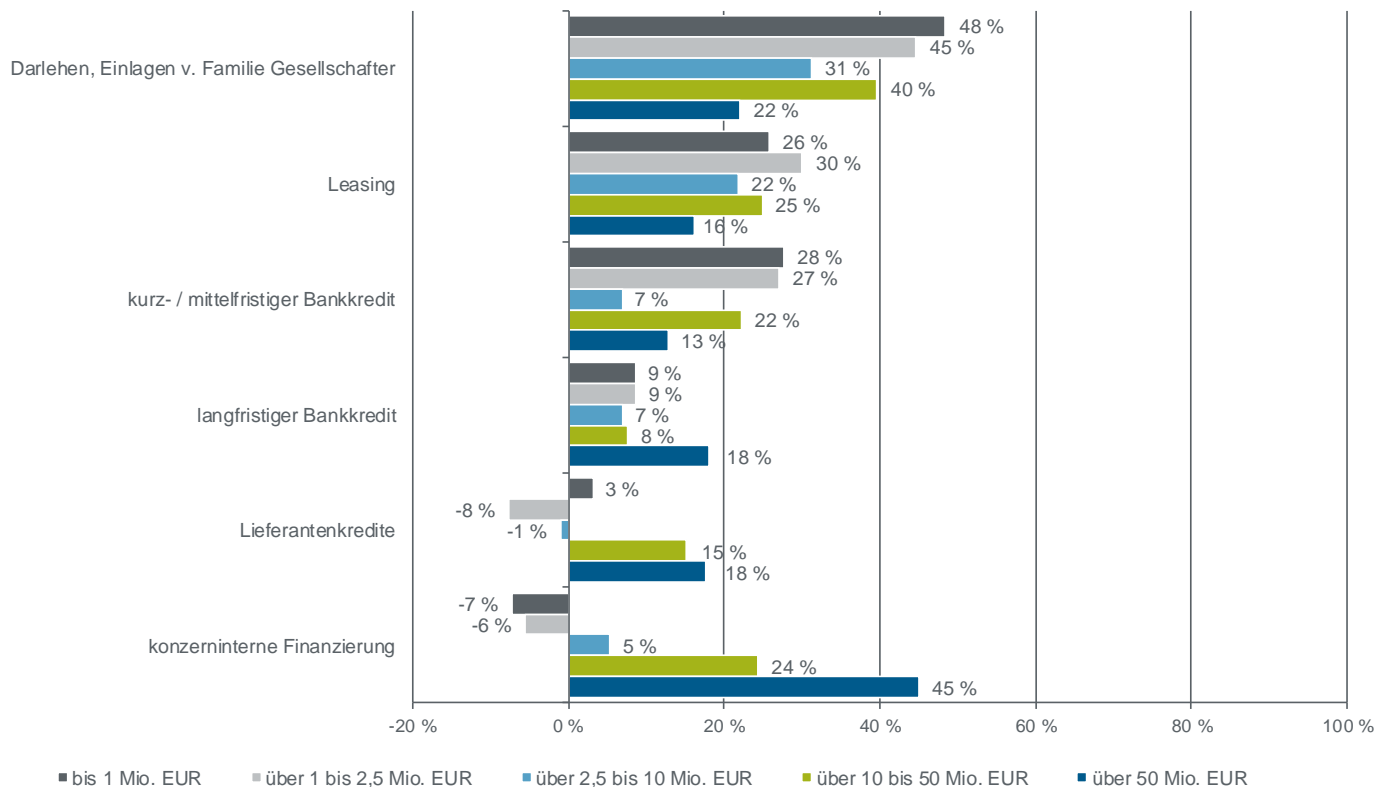
steigenden Bedeutung die Meldungen von einer sinkenden Bedeutung nur sehr knapp (je 5 Saldenpunkte). Bei beiden Finanzierungsinstrumenten dürfte sich somit kaum eine Änderung in der Bedeutung bzw. Nutzung abzeichnen. Lieferantenkredite belegten in der Vorjahresbefragung Platz sechs der Rangfolge, konzerninterne Finanzierung Platz sieben.

Gemäß der Befragungsergebnisse könnten verschiedenste Finanzierungsquellen nach der Krise aber auch an Bedeutung verlieren. Dabei handelt es sich jedoch ausschließlich um Instrumente, denen bereits vor der Krise ein eher niedriger Stellenwert eingeräumt wurde. Davon betroffen sind aber auch Finanzierungsformen, die üblicherweise zur Stärkung der Eigenkapitalposition des Unternehmens herangezogen werden – Beteiligungsförderung (-7 Saldenpunkte) und Mezzanine-Finanzierung (-12 Saldenpunkte). Die bisher relativ geringe Relevanz von Beteiligungskapital als Finanzierungsinstrument dürfte u. a. auf den Umstand zurückzuführen sein, dass der Beteiligungskapitalmarkt in Deutschland vergleichsweise wenig entwickelt ist, was die Verfügbarkeit von Beteiligungskapital generell einschränkt. Auch Mezzanine Kapital – eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital, z. B. in Form von Nachrangdarlehen oder stillen Beteiligungen – ist eine bislang noch immer als eher wenig relevant eingeschätzte alternative Finanzierungsform deutscher Unternehmen.

Nach Angaben der befragten Unternehmen wird auch das Factoring, d. h. die Möglichkeit, eigene Forderungen aus Lieferung und Leistung an ein Finanzierungsinstitut zu veräußern, an Bedeutung eher einbüßen (-13 Saldenpunkte). Auch Crowdfinancing (-15 Saldenpunkte), Anleihen, Schuldverschreibungen u. ä. (-24 Saldenpunkte) sowie Kredite von Kreditfonds (-25 Saldenpunkte) werden in der Gunst der Unternehmen wohl zunächst an Bedeutung verlieren.

Unterschiede zwischen Größenklassen

Der Zugang zu – bzw. die Präferenz für – unterschiedliche Finanzierungsinstrumente wird wesentlich von der Größe des Unternehmens beeinflusst, wie frühere Studien belegen.¹⁹ Dieser Umstand spiegelt sich auch in unseren Befragungsergebnissen wider, die sich bei einer Betrachtung nach Unternehmensgröße teils erheblich unterscheiden (Grafik 26 – ausgewählte Finanzierungsinstrumente, für vollständige Liste siehe Grafik 50 im Anhang).

Grafik 26: Veränderung der Bedeutung von ausgewählten Finanzierungsquellen nach Umsatzgrößenklassen

Anmerkung: Saldo aus den Anteilen der Unternehmen, die angaben, die Bedeutung der betreffenden Finanzierungsquelle wird zunehmen abzüglich der Anteile der Unternehmen, die angaben, die Bedeutung der betreffenden Finanzierungsquelle wird abnehmen.

Die traditionell sehr wichtige Innenfinanzierung wird zukünftig bei den Unternehmen sämtlicher Größenklassen noch einmal an Wertschätzung zulegen. In allen Größensegmenten liegt der Saldo aus Bedeutung steigt“-Meldungen abzüglich „Bedeutung sinkt“-Meldungen knapp über 50 Punkten. Einzig die Größenklasse der Unternehmen mit zwischen 10 und 50 Mio. EUR Umsatz weist einen deutlich größeren Saldo von 67 Punkten auf.

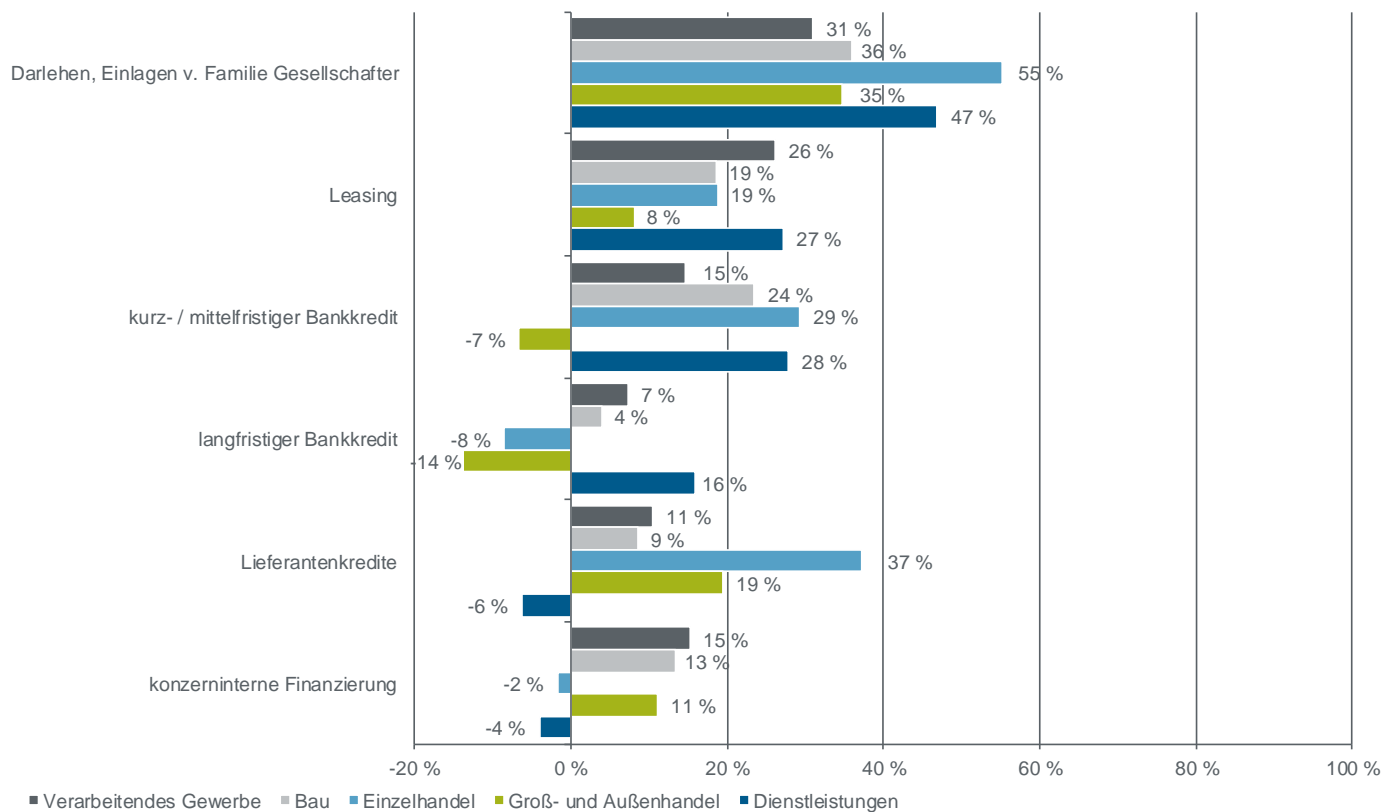
Bei anderen Finanzierungsinstrumenten zeigen die Ergebnisse dagegen eine klarere Abhängigkeit von der Unternehmensgröße. Darlehen/Einlagen von Familie oder Gesellschafter, Leasing sowie kurz- und mittelfristige Bankkredite scheinen bei kleineren Unternehmen deutlich stärker an Bedeutung zu gewinnen als bei größeren Unternehmen. Während bei langfristigen Krediten, Lieferantenkrediten und der konzerninternen Finanzierung eher größere Unternehmen einen stärkeren Bedeutungszuwachs erwarten als kleinere Unternehmen. Die beiden zuletzt genannten Finanzierungsinstrumente sowie Factoring werden bei kleineren Unternehmen wohl sogar an Bedeutung einbüßen.

Bei allen anderen Finanzierungsinstrumenten – d. h. Beteiligungskapital, Mezzanine-Kapital, Crowdfinanzierung, Anleihen/Schuldverschreibungen sowie Kredite von Kreditfonds – zeigt sich kein so klares Muster der Größenabhängigkeit. Hier sind über fast alle Größenklassen hinweg ähnlich hohe negative Salden zu beobachten.

Branchenvergleich

Auch im Branchenvergleich zeigen sich deutliche Unterschiede hinsichtlich der eingeschätzten Bedeutungsänderung von Finanzierungsinstrumenten (Grafik 27 – ausgewählte Finanzierungsinstrumente, für vollständige Liste siehe Grafik 51 im Anhang). Diese Differenzen lassen sich zum einen durch unterschiedliche Größenstrukturen erklären. So sind z. B. Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes im Durchschnitt größer als Dienstleistungsunternehmen. Zum anderen spiegeln sie aber auch Unterschiede im Finanzierungsbedarf wider, die aus branchenspezifischen Geschäftsmodellen, Investitionsverhalten etc. resultieren. Aber auch die unterschiedliche Betroffenheit durch die Corona-Krise und die damit einhergehenden Folgen für die Kapitalstruktur der Unternehmen könnten eine wichtige Rolle spielen, welche Finanzierungsinstrumente für die Unternehmen zukünftig interessant bzw. zugänglich sind.

Grafik 27: Veränderung der Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Wirtschaftszweigen



Anmerkung: Saldo aus den Anteilen der Unternehmen, die angaben, die Bedeutung der betreffenden Finanzierungsquelle wird zunehmen abzüglich der Anteile der Unternehmen, die angaben, die Bedeutung der betreffenden Finanzierungsquelle wird abnehmen.

Auch der Branchenvergleich bestätigt die zukünftig noch einmal steigende Bedeutung der Innenfinanzierung. Die Salden unterscheiden sich dabei nur leicht und liegen zwischen 54 Punkten (Groß- und Außenhandel) und 61 Punkten (Einzelhandel). Auch Darlehen und Einlagen von Gesellschaftern oder Familie sowie Leasing verzeichnen über alle Wirtschaftszweige hinweg einen Bedeutungszuwachs. Bei ersteren verzeichnen insbesondere der Einzelhandel und der Dienstleistungssektor sehr hohe Salden von 55 bzw. 47 Punkten. Beim Leasing liegen die Salden des Verarbeitenden Gewerbes (26 Punkte) und des Dienstleistungssektors (27 Punkte) über dem Durchschnitt.

Die zukünftige Bedeutung von kurz- und mittelfristigen Bankkrediten, langfristigen Bankkrediten und Lieferantenkrediten wird von den Wirtschaftsbereichen sehr unterschiedlich bewertet. Während z. B. einige Branchen einen klaren Bedeutungszuwachs von kurz- und mittelfristigen Bankkrediten sehen – z. B. der Einzelhandel mit 29 Saldenpunkten sowie der Dienstleistungssektor mit 28 Saldenpunkten – sinkt dieses Finanzierungsinstrument in der Gunst der Unternehmen des Groß- und Außenhandels (-7 Saldenpunkte). Eine ähnliche

Entwicklung ist bei den Lieferantenkrediten auszumachen. Während diese Finanzierungsform im Einzelhandel bereits zuvor einen hohen Stellenwert hatte und klar an Bedeutung gewinnen könnte (+37 Saldenpunkte), überwogen bei den Unternehmen des Dienstleistungssektors die Meldungen einer künftig sinkenden Bedeutung (-6 Saldenpunkte). Lieferantenkredite hatten allerdings schon vor der Krise keinen sehr hohen Stellenwert in diesem Wirtschaftszweig.

Unternehmen aller Wirtschaftsbereiche bewerten Mezzanine-Kapital, Crowdfinanzierung, Anleihen/Schuldverschreibungen sowie Kredite von Kreditfonds mehrheitlich als zukünftig weniger bedeutend. Beim Factoring sehen lediglich Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes einen leichten Bedeutungszuwachs (3 Saldenpunkte). Beim Beteiligungskapital verzeichnet nur das Baugewerbe einen positiven Saldo (3 Punkte).

Handwerksunternehmen: keine großen Unterschiede zur Gesamtstichprobe

Handwerksunternehmen unterscheiden sich in der Einschätzung der zukünftigen Bedeutungsentwicklung verschiedener Finanzierungsinstrumente kaum von der

Gesamtstichprobe (Grafik 52 im Anhang). Größere Abweichungen gibt es insbesondere beim Leasing – gemessen am Saldo schätzen die Handwerksunternehmen den Bedeutungszuwachs dieses Finanzie-

rungsinstruments als weniger stark ein (16 Saldenpunkte). Ähnlich verhält es sich auch mit kurz- und mittelfristigen Krediten (17 Saldenpunkte) sowie mit Lieferantenkrediten (1 Saldenpunkt).

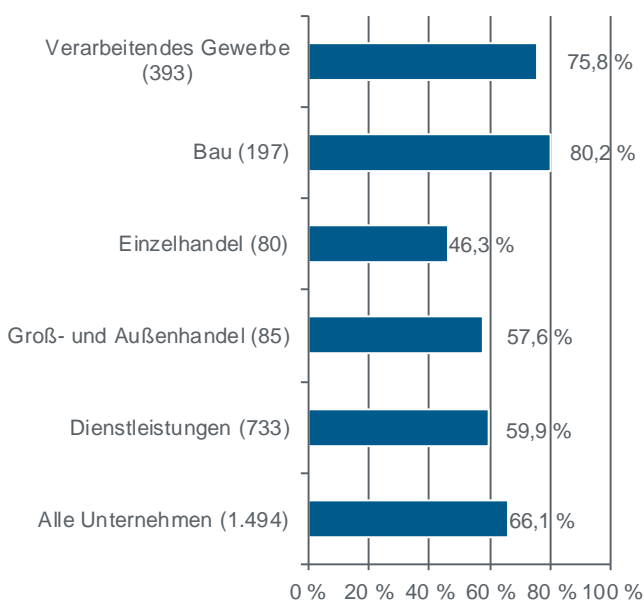
5. Investitionstätigkeit

Die Corona-Krise hat viele Unternehmen finanziell schwer belastet. Und auch die Unsicherheit über den weiteren Pandemieverlauf und die konjunkturelle Entwicklung war im vergangenen Jahr enorm hoch. Dies hat die Investitionstätigkeit des deutschen Unternehmenssektors erheblich gedämpft. Die nominalen Unternehmensinvestitionen brachen um 6,1 % bzw. 27 Mrd. EUR auf 409 Mrd. EUR ein. Dies ist der stärkste Einbruch seit dem historischen Rückgang in der Finanzkrise 2009 (-14,7 %).

Investitionen in den letzten 12 Monaten

Dennoch gab in unserer diesjährigen Befragung mit rund 66 % eine klare Mehrheit der Unternehmen an, Investitionen im vergangenen Jahr getätigt zu haben (Grafik 28). Dies entspricht auch etwa dem Wert aus dem Jahr der Finanzkrise 2009 (68 %).²⁰ Am investitionsfreudigsten zeigte sich dabei vor allem das Baugewerbe. Hier lag der Anteil investierender Unternehmen bei 80,2 %. Auch im Verarbeitenden Gewerbe haben rund drei Viertel der befragten Unternehmen im letzten Jahr Investitionen getätigt (75,8 %). Mit Abstand am zurückhaltendsten waren Einzelhandelsunternehmen. Hier lag der Anteil investierender Unternehmen nur bei 46 %. Im ebenfalls von der Krise schwer getroffenen Dienstleistungssektor investierten rund sechs von zehn befragten Unternehmen (59,9 %).

Grafik 28: Investitionstätigkeit im Jahr 2020 nach Wirtschaftszweigen

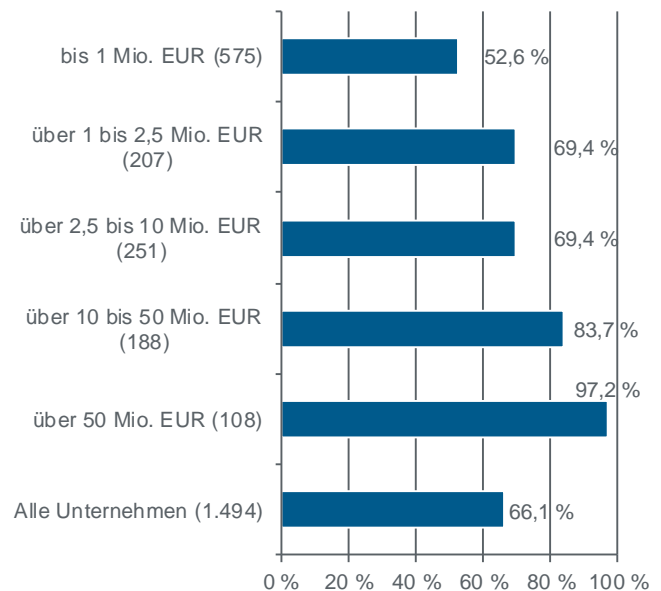


Unternehmen, die dem Handwerk zuzuordnen sind, waren im vergangenen Jahr ebenfalls überdurchschnittlich investitionsfreudig (Grafik 53 im Anhang).

Rund drei von vier Unternehmen haben Investitionen getätigt (73,1 %).

Eine Betrachtung nach Größenklassen zeigt bei der Investitionstätigkeit eine klare Abhängigkeit von der Unternehmensgröße (Grafik 29). Im Segment der Kleinstunternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz hat nur rund jedes zweite Unternehmen Investitionen getätigt (52,6 %). Im Segment der größeren Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Umsatz waren es 97,2 %.

Grafik 29: Investitionstätigkeit im Jahr 2020 nach Umsatzgrößenklassen



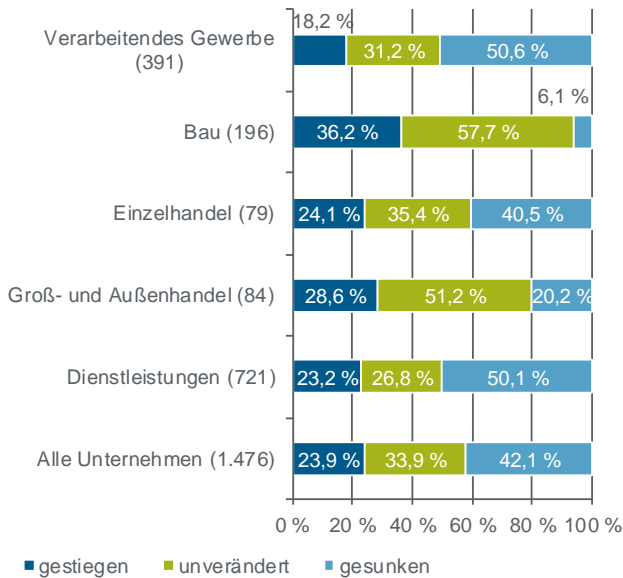
Entwicklung Investitionsvolumen

Trotz der erfreulichen Entwicklung bei der Zahl der investierenden Unternehmen, scheint sich die Krise dennoch deutlich auf den Umfang der Investitionsprojekte niedergeschlagen zu haben (Grafik 30). Rund 42 % der befragten Unternehmen, die im vergangenen Jahr Investitionen getätigt haben, taten dies in einem geringeren Umfang als im Vorjahr. Von einer Ausweitung des Investitionsvolumens berichten dagegen insgesamt nur etwa 24 % der befragten Unternehmen. Etwa ein Drittel der Unternehmen hat in einem ähnlichen Umfang wie im Vorjahr Investitionen umgesetzt.

Die Entwicklung des Investitionsvolumens war über die in dieser Befragungsreihe unterschiedenen Branchen hinweg sehr unterschiedlich. Während im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor rund die Hälfte der Unternehmen einen Rückgang ihres Investitionsvolumens gemeldet haben, lag der entsprechende Anteil im Baugewerbe nur bei rund 6 %. In dieser

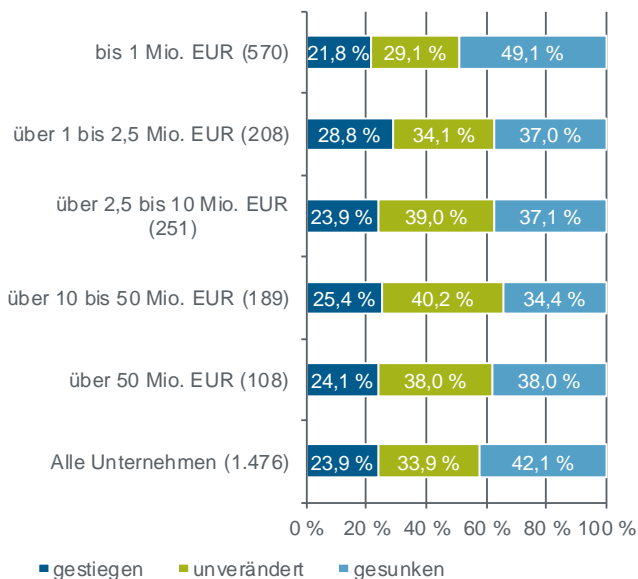
Branche hat auch mehr als jedes dritte Unternehmen Investitionen in größerem Umfang als im Vorjahr getätigt. Im Verarbeitenden Gewerbe waren es anteilig gerade mal halb so viele.

Grafik 30: Entwicklung Investitionsvolumen im Jahr 2020 nach Wirtschaftszweigen



Auch im Handwerk haben mehr Unternehmen ihr Investitionsvolumen ausgeweitet (31,9 %) als reduziert (21,8 %) (Grafik 54 im Anhang). Fast die Hälfte der befragten Handwerksunternehmen hat vom Umfang her so viel investiert wie im Vorjahr.

Grafik 31: Entwicklung Investitionsvolumen im Jahr 2020 nach Umsatzgrößenklassen



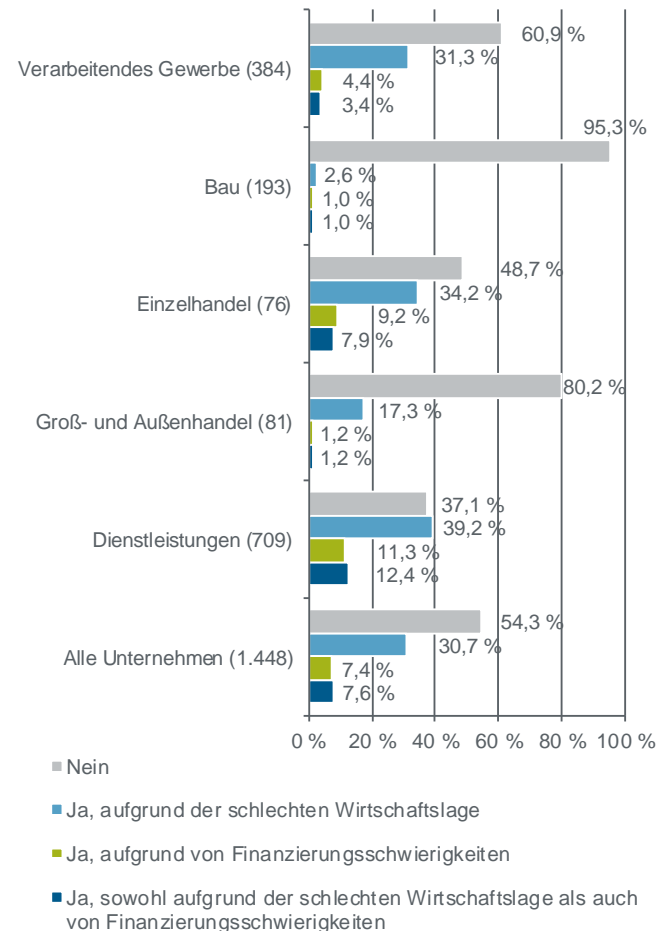
Die Betrachtung nach Größenklassen zeigt, dass in allen Segmenten der Saldo aus Steigungs- abzüglich Senkungsmeldungen im negativen Bereich liegt, d. h. in allen Größenklassen haben mehr Unternehmen ihr Investitionsvolumen im Vergleich zum Vorjahr reduziert

als ausgeweitet (Grafik 31). Der höchste Anteil an Senkungsmeldungen lässt sich im Segment der Kleinstunternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz verorten (49,1 %). Der höchste Anteil an Steigungsmeldungen findet sich im Segment der Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 1 und 2,5 Mio. EUR (28,8%).

Nicht-Umsetzung geplanter Investitionen

Eine Sonderbefragung im Rahmen des KfW-Mittelstandpanels hat gezeigt, dass viele kleine und mittelständische Unternehmen aufgrund der Corona-Krise Investitionsprojekte nicht wie geplant umsetzen konnten – entweder wurden sie abgebrochen, in kleinerem Umfang umgesetzt oder verschoben.²¹ Dies zeigt sich auch in den Ergebnissen unserer diesjährigen Unternehmensbefragung. Nur rund 54,3 % der Unternehmen verneinten die Aussage, dass sie im vergangenen Jahr eine geplante Investition nicht tätigen konnten (Grafik 32). Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass rund 46 % der Unternehmen min. eine geplante Investition nicht umsetzen konnten.

Grafik 32: Geplante Investitionen nicht getätigt? Nach Wirtschaftszweigen

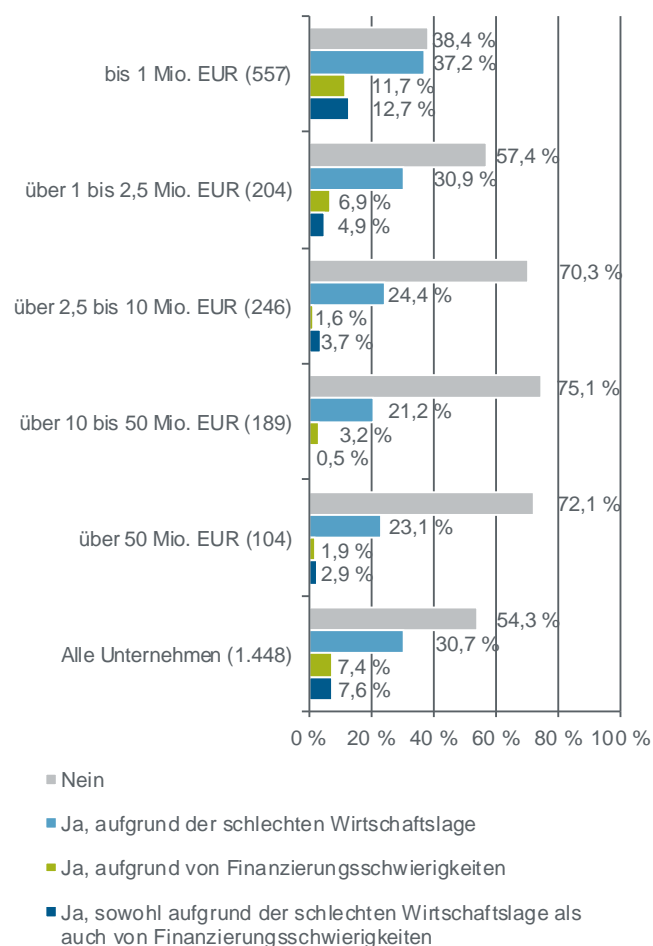


Dabei war mit knapp 31 % der Nennungen in der Mehrzahl der Fälle eine nicht getätigte Investition ausschließlich auf die schlechte wirtschaftliche Lage zu-

rückzuführen. Ausschließlich Finanzierungsschwierigkeiten hinderten dagegen nur 7,4 % der Unternehmen zu investieren. Das Zusammenwirken von schlechter Wirtschaftslage und Finanzierungsschwierigkeiten war in knapp 7,6 % der Fälle ausschlaggebend.

Branchenbezogen ist festzustellen, dass insbesondere Dienstleistungsunternehmen und Unternehmen im Einzelhandel überdurchschnittlich häufig im vergangenen Jahr geplante Investitionen nicht tätigen konnten (62,9 und 51,3 %). Auch im Verarbeitenden Gewerbe lag dieser Anteil bei überdurchschnittlichen 39 %. Im Baugewerbe verneinten dagegen rund 95 % der Unternehmen die Frage, ob sie innerhalb der vergangenen zwölf Monate geplante Investitionen nicht durchführen konnten. Im Groß- und Außenhandel waren es rund 80 %.

Grafik 33: Geplante Investitionen nicht getätigt? Nach Umsatzgrößenklassen



Die Gründe für den Investitionsverzicht unterscheiden sich zwischen den davon stark betroffenen Branchen kaum. Mit Werten zwischen 31,3 % (Verarbeitendes Gewerbe) und 39,2 % (Dienstleistungssektor) überwiegt der Anteil jener Unternehmen, die durch die wirtschaftliche Lage an geplanten Investitionen gehindert

wurden. Im Dienstleistungssektor sowie im Einzelhandel waren aber auch Finanzierungsschwierigkeiten ein nicht unwichtiger Grund für den Investitionsverzicht.

Im Vergleich zur Gesamtstichprobe haben Handwerksunternehmen im vergangenen Jahr deutlich seltener Investitionsprojekte nicht wie geplant umsetzen können – dies war nur bei rund jedem fünften Unternehmen der Fall (Grafik 55 im Anhang). Wurden geplante Investitionen nicht umgesetzt, lag dies ebenfalls primär an der schlechten Wirtschaftslage (12,5 %) und deutlich seltener an Finanzierungsschwierigkeiten (3,6 %) oder einer Kombination aus beidem (3,3 %).

Darüber hinaus zeigt sich bei diesem Indikator in der aktuellen Befragung wieder eine Antwortstruktur, wie sie auch in früheren Befragungswellen zu beobachten war: Mit zunehmender Unternehmensgröße sinkt der Anteil der Unternehmen, der auf geplante Investitionen verzichten musste (Grafik 33). So berichten lediglich 28 % der Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz von Investitionsverzichten, während dies für rund 62 % der kleinen Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz der Fall war. Auch die Gründe für den Investitionsverzicht unterscheiden sich zwischen größeren und kleineren Unternehmen. Zwar überwiegt anteilmäßig bei allen Größenklassen die schwierige Wirtschaftslage als Grund, bei kleineren Unternehmen spielen Finanzierungsschwierigkeiten bzw. die Kombination aus beidem dennoch eine deutlich größere Rolle.

Der Umstand, dass zwar deutlich mehr Unternehmen als in früheren Erhebungen berichtet haben, dass geplante Investitionsprojekte nicht durchgeführt wurden, aber ähnlich viele Unternehmen wie in früheren Befragungen angaben, dass sie Investitionen getätigt haben, deutet darauf hin, dass die Corona-Krise den Investitionsbedarf verschoben hat. Ursprünglich geplante Projekte wurden möglicherweise nicht umgesetzt, aber durch (kleinere) Investitionsprojekte ersetzt, die den Unternehmen geholfen haben, sich besser an die Krisensituation anzupassen. Dazu zählen u. a. Investitionen zur Einhaltung von Hygieneauflagen aber auch Investitionen in die IT-Infrastruktur zur Ermöglichung von Homeoffice.

Investitionsziele

Darauf deuten auch die Ergebnisse der Frage nach den Hauptzielen der Investitionsprojekte hin (Grafik 34). Das am häufigsten genannte Hauptziel der getätigten Investitionsvorhaben waren Ersatzinvestitionen mit einem Anteil von 52,9 %. Mit nur geringem Abstand folgt auf Platz zwei als Hauptziel Digitalisierung (52,1 %) (z. B. Erneuerung der IT-Infrastruktur, Nut-

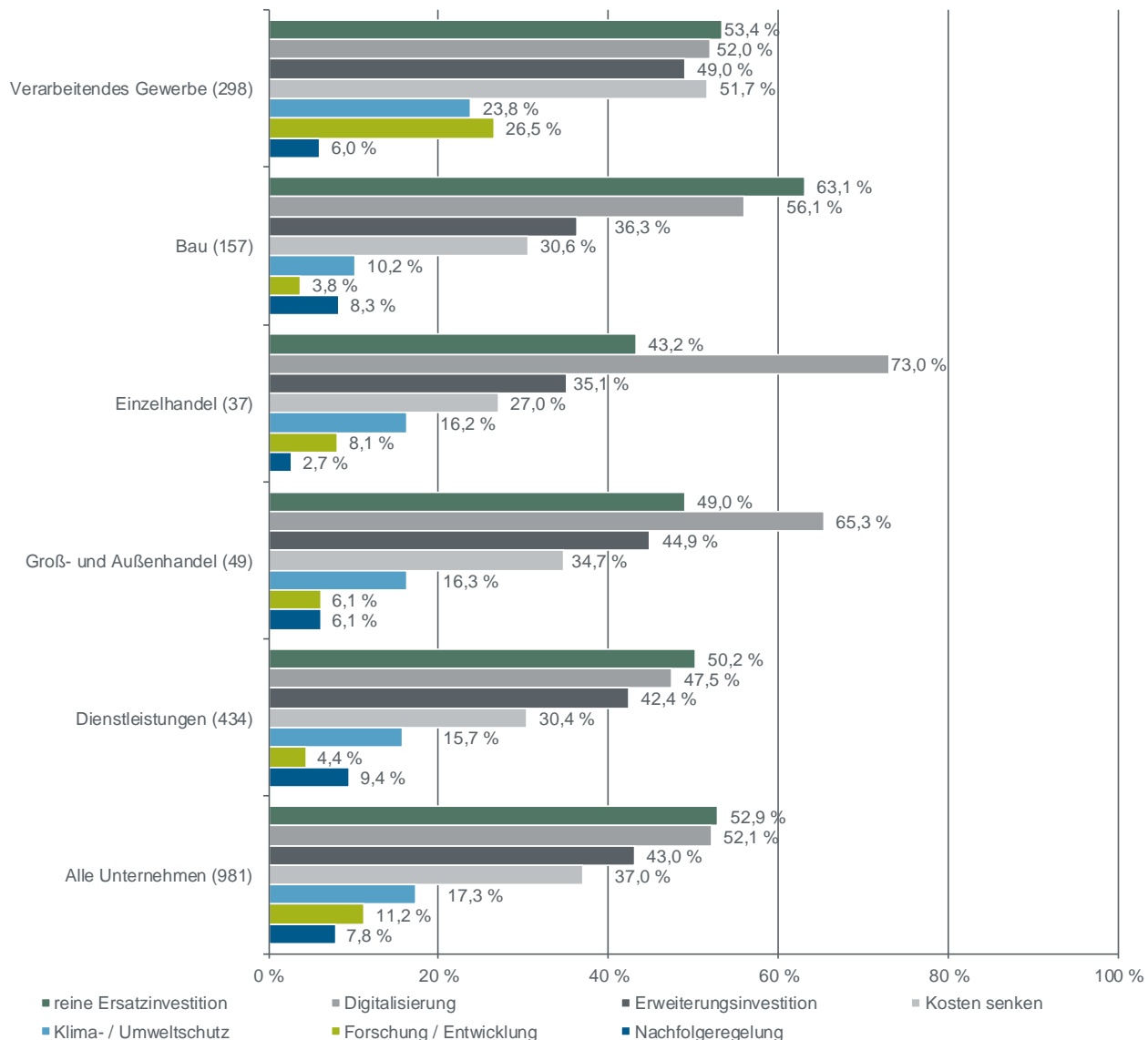
zung neuer digitaler Anwendungen, Digitalisierung von Produkten). Der hohe Anteil dieser Projekte dürfte zum Teil auf Notwendigkeiten durch die Corona-Krise zurückzuführen sein. Erhebungen im Rahmen des KfW-Mittelstandspanels haben gezeigt, dass viele Unternehmen insbesondere zu Beginn der Krise in erhöhtem Maße Digitalisierungsprojekte angegangen haben. So konnte beispielsweise ein schneller Ausbau der Homeoffice-Kapazitäten²² und ein starker Anstieg von Onlinetransaktionen ermittelt werden.²³

Rund vier von zehn befragten Unternehmen benannten als Hauptziel Erweiterungsinvestitionen (Ausweitung der Produktionskapazität, zusätzliche Verkaufsfläche, Umsatzsteigerung etc.) (43 %). Etwas weniger benannten die Senkung von Kosten bzw. Rationalisierung als Hauptziel ihrer Investitionstätigkeit (37 %). Mit deutlichem Abstand folgen als Hauptziel Klima-/Umwelt-

schutz (z. B. Reduktion von CO₂-Emission) (17,3 %), Forschung und Entwicklung (11,2 %) sowie die Regelung der Nachfolge/Übernahme (7,8 %).

Zwischen den Branchen zeigen sich dabei erhebliche Unterschiede. Das Hauptziel Ersatzinvestitionen wurde am häufigsten von Unternehmen des Baugewerbes genannt (63,1 %), im Einzelhandel dagegen am seltensten (43,2 %). Bei der Digitalisierung sticht der Einzelhandel dagegen positiv heraus – 73,0 % der befragten Unternehmen nannten dies als eines der Hauptziele ihrer Investitionen. Auch im Groß- und Außenhandel liegt der Anteil mit 65,3 % deutlich über dem Durchschnitt. Die coronabedingte Digitalisierung von Vertriebskanälen (z. B. die Einführung von Onlineshops) könnte hier ein wichtiger Treiber gewesen sein. Am seltensten wurde Digitalisierung als Hauptgrund der Investitionen im Dienstleistungssektor genannt – dennoch war der

Grafik 34: Investitionsziele nach Wirtschaftszweigen



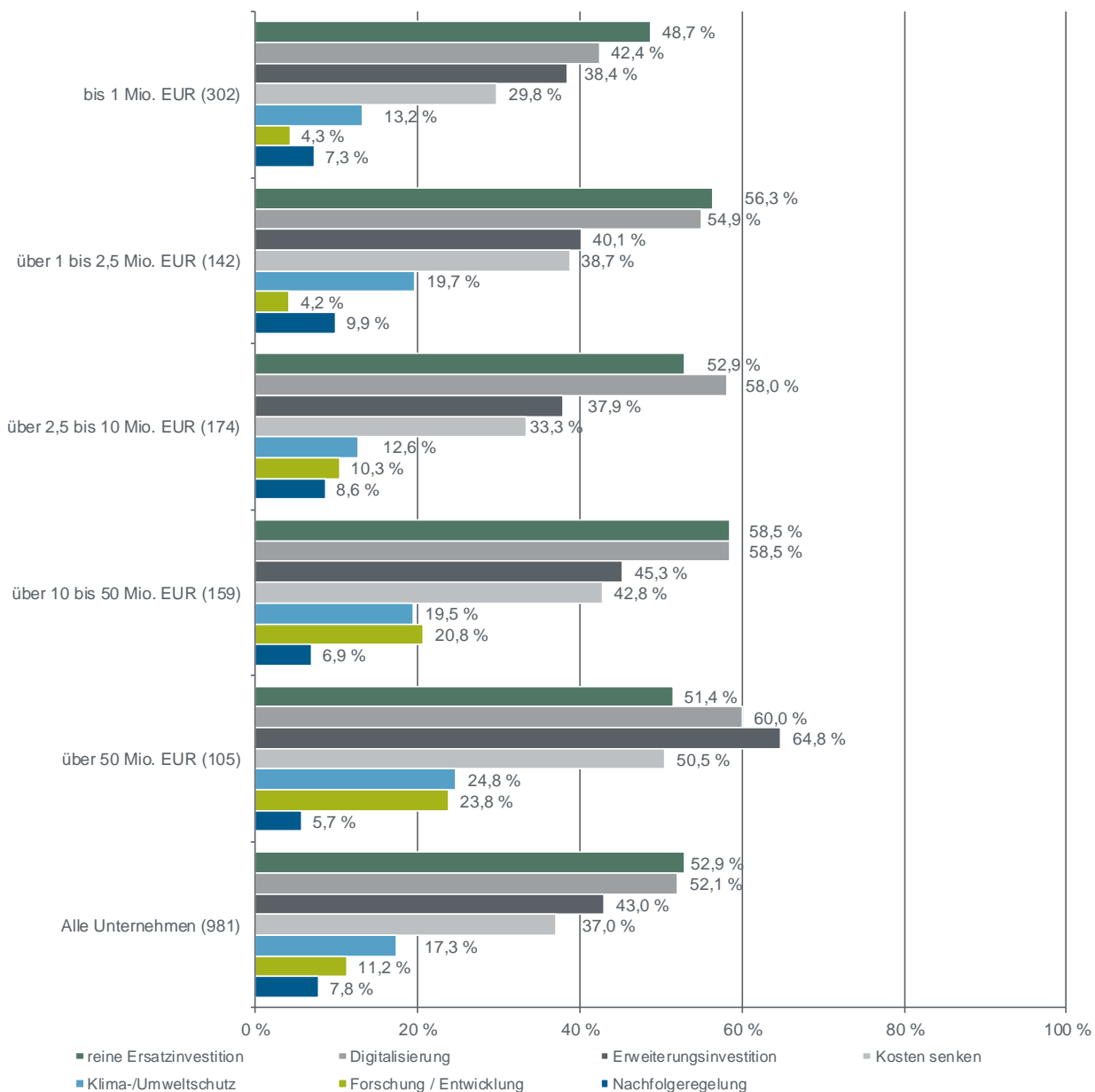
Anteil mit rund 50 % auch hier beachtlich.

Sowohl Kapazitätserweiterungen als auch die Senkung von Kosten wurden im Verarbeitenden Gewerbe im Vergleich zu allen anderen Branchen am häufigsten als Hauptgründe benannt (49 und 51,7 %) – im Einzelhandel am seltensten (35,1 und 27 %). Auch beim Klima- und Umweltschutz präsentieren sich die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes als Spitzenreiter. Fast jedes vierte Unternehmen benannte dies als ein Hauptziel ihrer Investitionsprojekte. Im Baugewerbe hatte dies nur bei rund 10 % der Unternehmen Priorität. Ein ähnliches Bild zeigt sich beim Thema Forschung und

Entwicklung. Auch hier gab es die häufigsten Meldungen im Verarbeitenden Gewerbe (26,5 %) und die wenigsten im Baugewerbe (3,8 %). Die Regelung der Nachfolge oder Übergabe als ein Hauptziel von Investitionsprojekten wurden über alle Branchen hinweg zwar relativ selten benannt, am häufigsten jedoch im Dienstleistungssektor (9,4 %).

Im Vergleich zu allen anderen Unternehmen haben Handwerksunternehmen etwas häufiger Ersatzinvestitionen (57,3 %), Investitionen mit dem Ziel der Digitalisierung (54,7 %) sowie Investitionen mit Ziel der Regelung der Nachfolge (8,4 %) umgesetzt. Forschung und

Grafik 35: Investitionsziele nach Umsatzgrößenklassen



Entwicklung war dagegen deutlich seltener ein primäres Ziel von Investitionsprojekten (5,3 %) (Grafik 56 im Anhang).

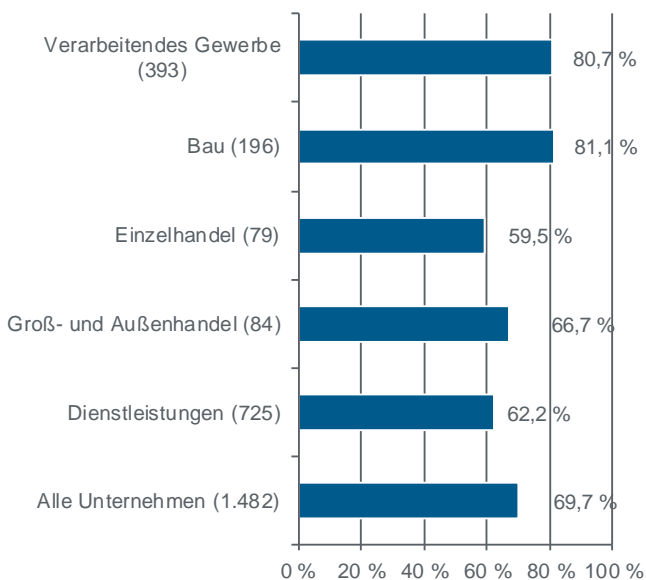
Bei verschiedensten Investitionszielen zeigt sich in ihrer Bedeutung auch eine klare Abhängigkeit von der Unternehmensgröße (Grafik 35). Bei der Digitalisierung, bei Erweiterungsinvestitionen, der Senkung von Kosten, Klima- und Umweltschutz sowie bei Forschung und Entwicklung wird deutlich: Je größer das Unternehmen, umso häufiger werden diese Motive als Hauptziele der Investitionsprojekte angegeben. Die Regelung der Nachfolge oder Übergabe wird dagegen eher bei kleineren Unternehmen häufiger als Ziel der Investitionen benannt.

Investitionspläne für 2021

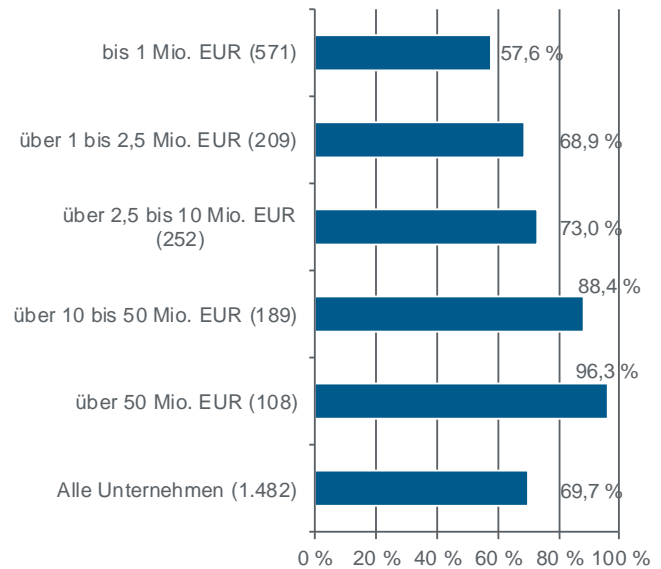
Nach ihren Investitionsplänen für die kommenden 12 Monate gefragt, zeigen sich die meisten Unternehmen vorsichtig optimistisch. Etwa sieben von zehn Unternehmen planen Investitionen zu tätigen (Grafik 36). Besonders optimistisch blicken Unternehmen des Baugewerbes sowie des Verarbeitenden Gewerbes in die Zukunft und planen mit je 81 % überdurchschnittlich oft Investitionen in den kommenden Monaten durchzuführen. Am zurückhaltendsten in Bezug auf Investitionspläne präsentierten sich der Einzelhandel und der Dienstleistungssektor – dennoch will auch hier die Mehrheit der befragten Unternehmen in den anstehenden Monaten wieder investieren (59,5 und 62,5 %).

Auch Handwerksunternehmen blicken optimistisch in die Zukunft – rund 77 % der befragten Unternehmen haben für das aktuelle Jahr Investitionspläne (Grafik 57 im Anhang).

Grafik 36: Investitionspläne für 2021 nach Wirtschaftszweigen



Grafik 37: Investitionspläne für 2021 nach Umsatzgrößenklassen

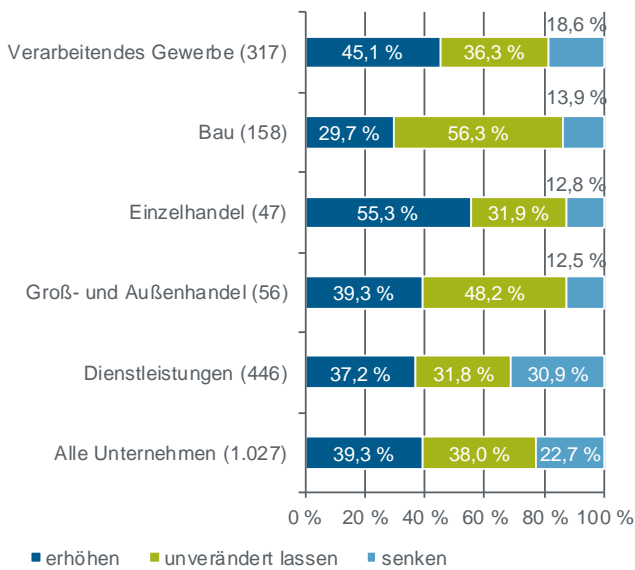


Gleichzeitig zeigt sich aber auch eine klare Abhängigkeit von der Unternehmensgröße – je größer das Unternehmen umso höher die Wahrscheinlichkeit, dass Investitionen in den kommenden 12 Monaten geplant werden (Grafik 37). Im Segment der Kleinstunternehmen bis 1 Mio. EUR Umsatz haben nur rund 58 % der Unternehmen entsprechende Pläne, im Segment der großen Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Umsatz sind es rund 96 %.

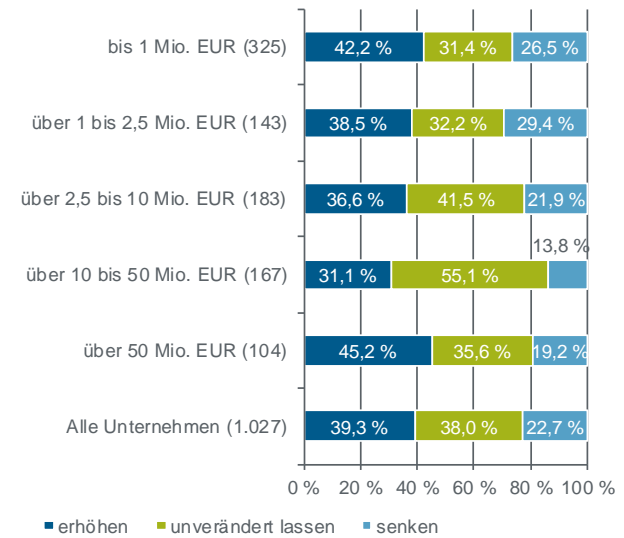
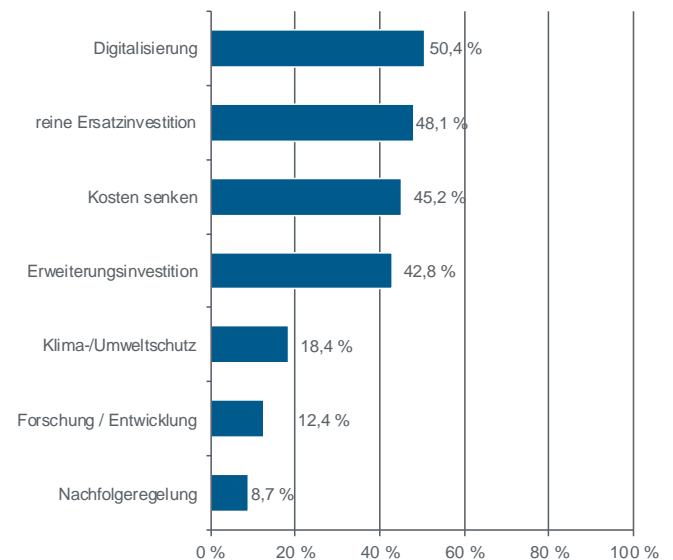
Dass sich das Investitionsklima gegenüber dem Vorjahr aufhellt, zeigt sich auch bei der Frage nach dem geplanten Investitionsvolumen (Grafik 38). Mit einem Saldo von rund 17 Punkten planen merklich mehr Unternehmen ihre Investitionen auszuweiten als zu senken. Rund vier von zehn Unternehmen zeigen sich bei ihren Investitionsplänen expansiv. Besonders hoch ist dieser Anteil im Einzelhandel – rund 55 % der Unternehmen wollen ihre Investitionen erhöhen. Im Baugewerbe planen dies nur rund 30 % der befragten Unternehmen.

Auch im Handwerk planen nur rund 33 % eine Ausweitung ihres Investitionsvolumens (Grafik 58 im Anhang). Mit 45,8 % wollen Handwerksunternehmen den Umfang ihrer Investitionsprojekte mehrheitlich unverändert lassen. Nur rund 21 % planen eine Reduktion.

Vor allem große Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Umsatz wollen ihre Investitionen wieder ausweiten – hier liegt der Anteil der Unternehmen mit Plänen zur Erhöhung der Investitionen bei rund 45 % (Grafik 39). Aber auch im Segment der Kleinstunternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Umsatz haben rund 42 % expansive Investitionspläne.

Grafik 38: Geplante Entwicklung Investitionsvolumen im Jahr 2021 nach Wirtschaftszweigen


Was die Hauptziele der geplanten Investitionsprojekte angeht, so zeigen sich in ihrer Rangfolge kaum Unterschiede zu den Hauptzielen im vergangenen Jahr (Grafik 40). Auch in den kommenden 12 Monaten haben Investitionen in die Digitalisierung (50,4 %) sowie Ersatzinvestitionen (48,1 %) für die Unternehmen oberste Priorität, dicht gefolgt von Investitionen zur Kostensenkung (45,2 %) sowie Erweiterungsinvestitionen (42,8 %). Klima- bzw. Umweltschutz wird nur bei rund 18 % der Unternehmen als ein Hauptziel benannt. Forschung und Entwicklung (12,4 %) sowie Investitionen zur Regelung der Nachfolge oder Übergabe (8,7 %) belegen die hinteren Ränge. Überraschend wenig Abweichungen im Vergleich zu den Hauptzielen der Investitionsprojekte der vergangenen 12 Monate zeigt sich auch bei einer Betrachtung nach Branchen und einer Betrachtung nach Größenklassen.

Grafik 39: Geplante Entwicklung Investitionsvolumen im Jahr 2021 nach Umsatzgrößenklassen

Grafik 40: Geplante Investitionsziele im Jahr 2021


Literatur

Abel-Koch, J., 2020: Corona-Krise stärkt flexibles und digitales Arbeiten im Mittelstand, Volkswirtschaft Kompakt Nr. 197, KfW Research.

Chittenden, F., G. C. Hall, and P. J. Hutchinson, 1996: Small firm growth, access to capital markets and financial structure: Review of issues and an empirical investigation. *Small Business Economics* 8 (1), 59–67.

Deutsche Bundesbank (Hrsg.), 2020: Hochgerechnete Angaben aus Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen von 1997 bis 2019, Dezember 2020.

Destatis, 2020: Pressemitteilung Nr. 161 vom 08. Mai 2020.
https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2020/05/PD20_161_p001.html

Destatis, 2021: Pressemitteilung Nr. 023 vom 31. März 2021.
https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/03/PD21_N023_p001.html

Gerstenberger, J., 2018a: Hohe Eigenkapitalquoten im Mittelstand: KMU schätzen ihre Unabhängigkeit, Fokus Volkswirtschaft Nr. 206, KfW Research.

Gerstenberger, J., 2018b: Leasing – Bedeutung steigt, allerdings dominieren Fahrzeuge, Fokus Volkswirtschaft Nr. 222, KfW Research.

Gerstenberger, J. und S. Schwartz, 2020: KfW-Mittelstandspanel 2020. Corona-Pandemie trübt Erwartungen für 2020 – Mittelstand vor der Krise auf solidem Fundament. KfW Research.

Herold, J. G., 2021: Großunternehmen kommen wieder leichter an Kredite – Banken beim Mittelstand weiter restriktiv, KfW-ifo-Kredithürde April 2021, KfW Research.

Müller, S. und J. Stegmaier, 2015: Economic failure and the role of plant age and size. First evidence from German administrative data, *Small Business Economics* 44(3), S. 621–638.

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

Schönwald, S., 2020a: Die Trendwende ist da: deutliche Abkühlung beim Kreditneugeschäft, KfW-Kreditmarktausblick: Dezember 2020, KfW Research.

Schönwald, S., 2020b: Krisenbewältigung braucht Zeit – längere Laufzeiten treiben Kreditneugeschäft, KfW-Kreditmarktausblick: September 2020, KfW Research.

Schwartz, M. und J. Gerstenberger 2021: Zwar belastet die Corona-Krise den Mittelstand auch zu Jahresbeginn, allerdings bleibt die Lage trotz Lockdowns stabil, Fokus Volkswirtschaft Nr. 315, KfW Research.

Zimmermann, V., 2010: Unternehmensbefragung 2013. Unternehmensfinanzierung: Anhaltende Schwierigkeiten und Risiken für die wirtschaftliche Erholung. KfW Economic Research.

Anhang

Insgesamt wurden rund 3.500 Fragebögen an die teilnehmenden Wirtschaftsverbände versandt, die diese wiederum an ihre Mitglieder weiterverteilt haben. Zusätzlich wurden auch in diesem Jahr eine Online-Teilnahme sowie ein PDF-Fragebogen zum Selbstaussdrucken angeboten. Der auswertbare Rücklauf betrug dieses Jahr – nach Ausscheiden von 4 als Duplikate identifizierten Fragebögen – 1.609 Unternehmen. Davon nahmen 1.368 Unternehmen online an der Befragung teil. Durch fehlende Angaben (z. B. Einzelantwortverweigerungen oder wenn Fragen auf bestimmte Unternehmen nicht zutreffen) kann sich die Zahl bei einzelnen Fragen weiter reduzieren.

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

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

Tabelle 2: Struktur des Samples nach Wirtschaftszweigen

	Anteil in Prozent
Verarbeitendes Gewerbe	25,3
Bau	12,6
Einzelhandel	5,4
Groß- und Außenhandel	5,5
Dienstleistungen	51,1
Andere	0,1

Tabelle 3: Struktur des Samples nach Umsatzgröße

	Anteil in Prozent
Bis 1 Mio. EUR	45,1
Über 1 bis 2,5 Mio. EUR	15,4
Über 2,5 bis 10 Mio. EUR	18,1
Über 10 bis 50 Mio. EUR	13,6
Über 50 Mio. EUR	7,8

Tabelle 4: Struktur des Samples nach Zugehörigkeit zum Handwerk

	Anteil in Prozent
Handwerk	20,9
Kein Handwerk	79,1

Tabelle 5: Struktur des Samples nach Unternehmensalter

	Anteil in Prozent
Junges Unternehmen	7,5
Älter als 5 Jahre alt	92,5

Tabelle 6: Struktur des Samples nach Rechtsform

	Anteil in Prozent
Einzelunternehmen	35,8
Personengesellschaft	22,1
GmbH	39,5
AG	1,9
Andere	0,7

Tabelle 7: Struktur des Samples nach Region des Unternehmenssitzes

	Anteil in Prozent
West	94,9
Ost	5,1

Tabelle 8: Struktur des Samples nach der Hauptbankverbindung

	Anteil in Prozent
Privatbank	29,4
Sparkasse	53,1
Genossenschaftsbank	46,8
Andere	0,2

Erläuterungen zur Methodik

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

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

Vergleiche mit den Ergebnissen der zurückliegenden Befragungen ermöglichen das Aufzeigen von Entwicklungen im Zeitablauf und damit eine bessere Einordnung der Ergebnisse. Hierbei ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der einzelnen Stichproben zwischen den Befragungen teilweise unterscheidet. Einfache, deskriptive Vergleiche der Befragungsergebnisse verschiedener Erhebungswellen können deshalb irreführend sein. So kann bei einfachen Vergleichen zwischen einzelnen Erhebungswellen nicht unterschieden werden, ob eine beobachtete Veränderung im Antwortverhalten auf die unterschiedliche Struktur der antwortenden Unternehmen oder auf eine tatsächliche Verhaltens- bzw. Wahrnehmungsveränderung bei den Unternehmen zurückzuführen ist.

Um dennoch solche Vergleiche zu ermöglichen, werden in diesem Bericht zwei Methoden angewandt.

Methode I: Bei Vergleichen ausschließlich mit einer Vorbefragung wird deren Zusammensetzung nach Verbandszugehörigkeit mithilfe von Gewichten so korrigiert, dass die Strukturveränderungen, die auf einer unterschiedlichen Verbändestruktur basieren, herausgerechnet werden. Auf diese Weise kann simuliert

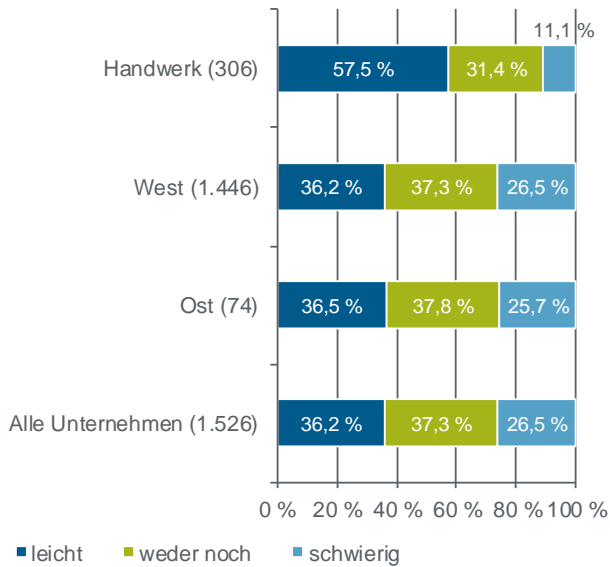
werden, wie das Antwortverhalten im Vorjahr ausgefallen wäre, wenn dieselbe Struktur bezüglich der Verbandszugehörigkeit im Datensatz vorgelegen hätte, wie in der aktuellen Erhebung. Der Vorteil dieser Methode ist, dass die Veränderungen im Antwortverhalten anhand der Häufigkeiten, mit der eine Frage beantwortet wurde, veranschaulicht werden können.

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

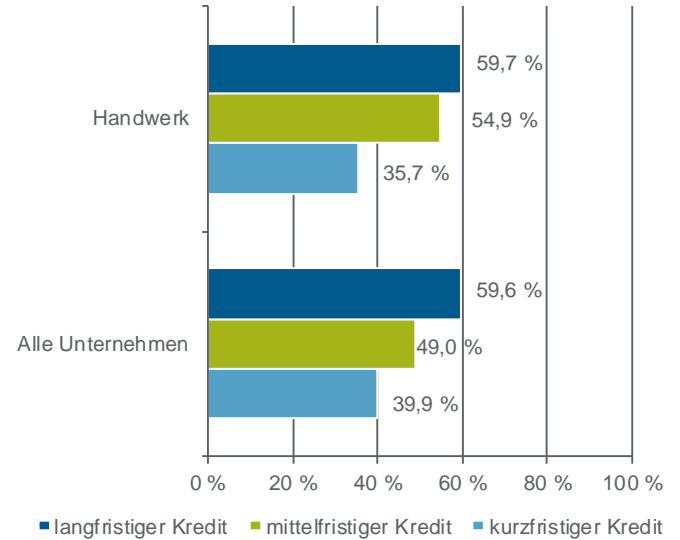
Dazu werden die Merkmale Umsatzgröße, Alter, Wirtschaftszweizugehörigkeit, Rechtsform, Region des Unternehmenssitzes, Art des Kreditinstituts, bei der das Unternehmen seine Hauptbankverbindung unterhält sowie die Zugehörigkeit zum jeweiligen Wirtschaftsverband in die Untersuchung einbezogen. Die Veränderung des Antwortverhaltens im Zeitablauf wird durch die Aufnahme von Dummyvariablen erfasst, die den Zeitpunkt der Befragung wiedergeben. Die Analyse wird mithilfe von Probit- oder multinominalen Probit-Modellen durchgeführt.

Die Veränderungen des Antwortverhaltens im Zeitablauf werden dann mithilfe von Modellrechnungen für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten, mit denen ein für die Erhebung typisches Unternehmen eine bestimmte Antwort gibt. Veränderungen im Antwortverhalten zwischen den Erhebungswellen werden somit anhand eines Vergleichs von Wahrscheinlichkeiten veranschaulicht.²⁴ Da beide Methoden auf unterschiedlichen Ansätzen basieren können sich die Ergebnisse beider Methoden geringfügig unterscheiden

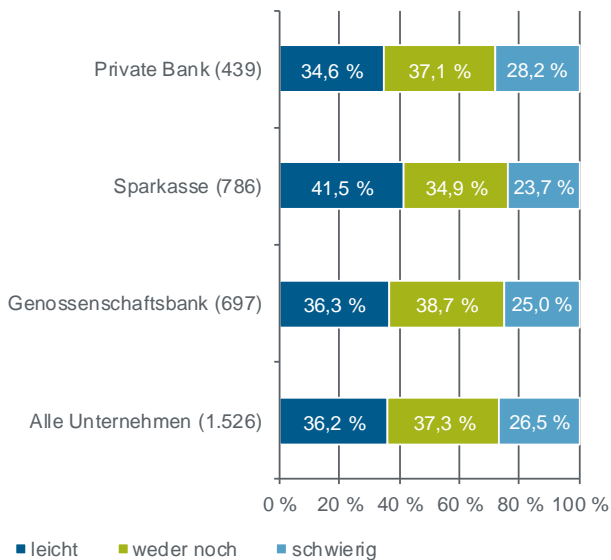
Grafik 41: Finanzierungsklima nach Handwerk und Regionen



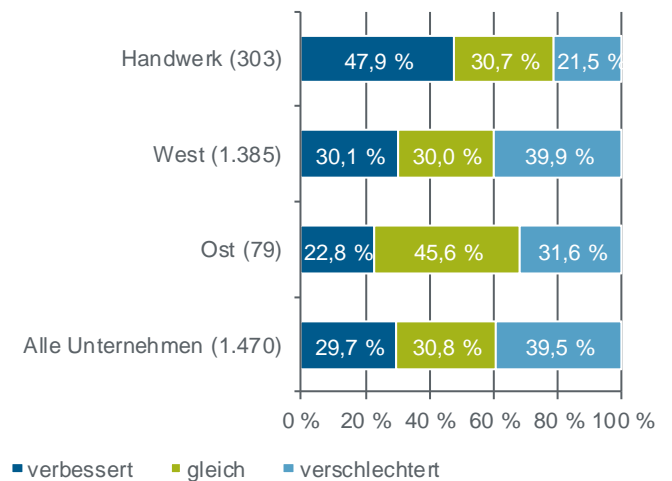
Grafik 44: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Fristigkeit und Handwerk



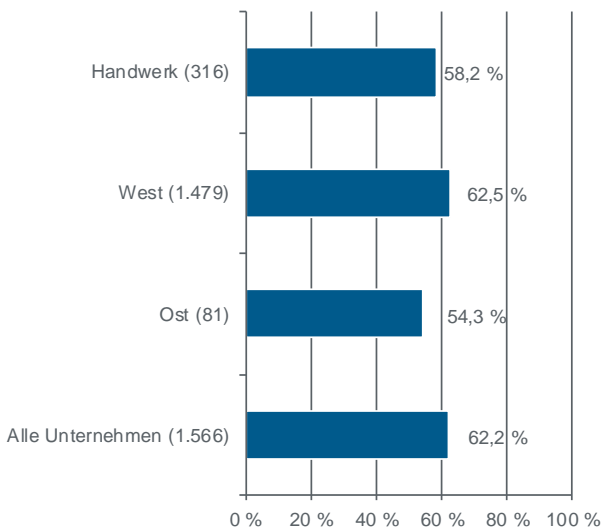
Grafik 42: Finanzierungsklima nach Bankengruppe



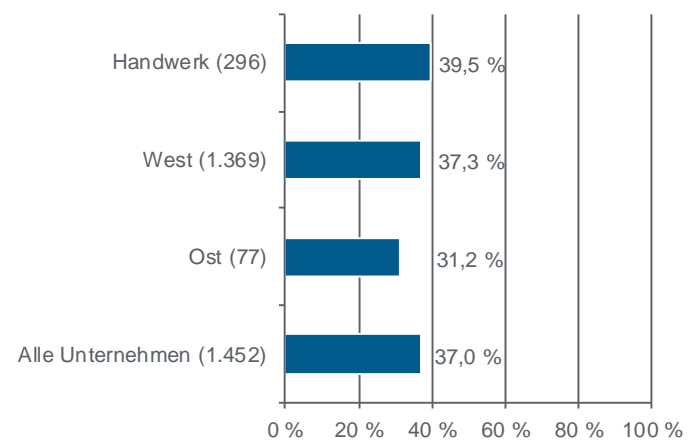
Grafik 45: Entwicklung der Eigenkapitalquote nach Handwerk und Region



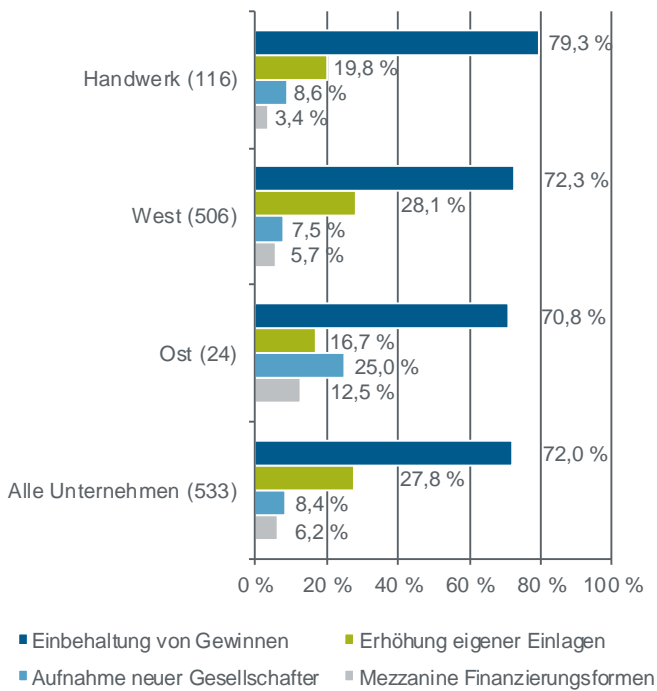
Grafik 43: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Handwerk und Region



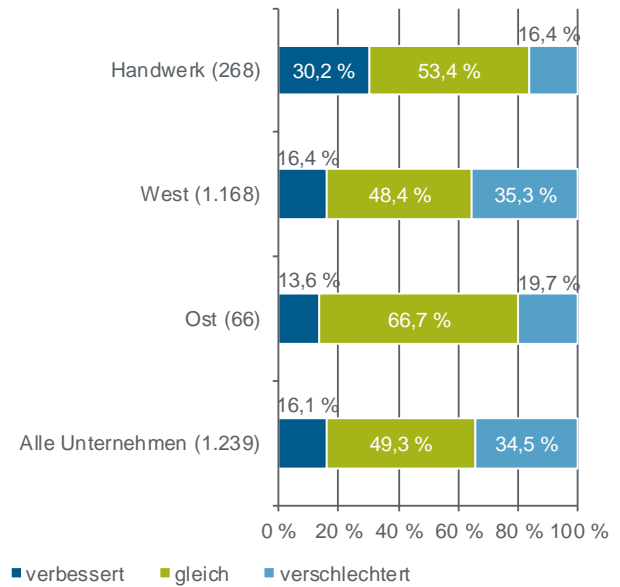
Grafik 46: Pläne zur Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Handwerk und Region



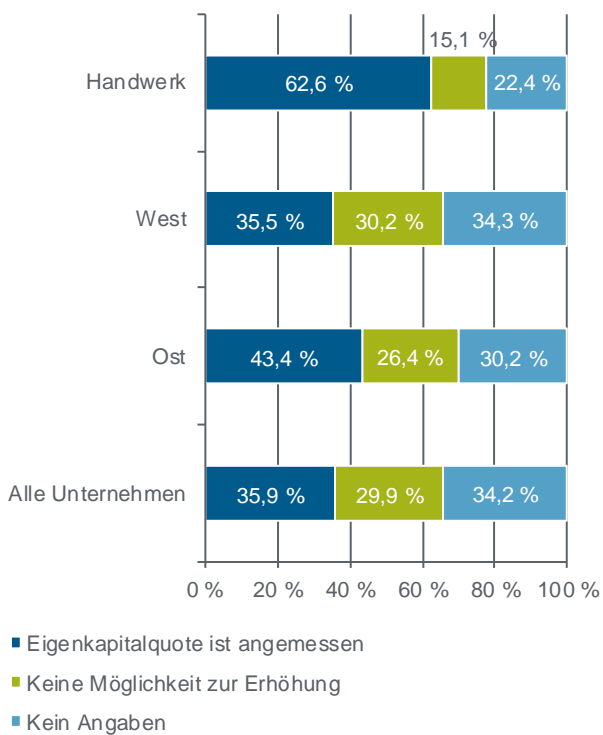
Grafik 47: Mittel zur Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Handwerk und Region



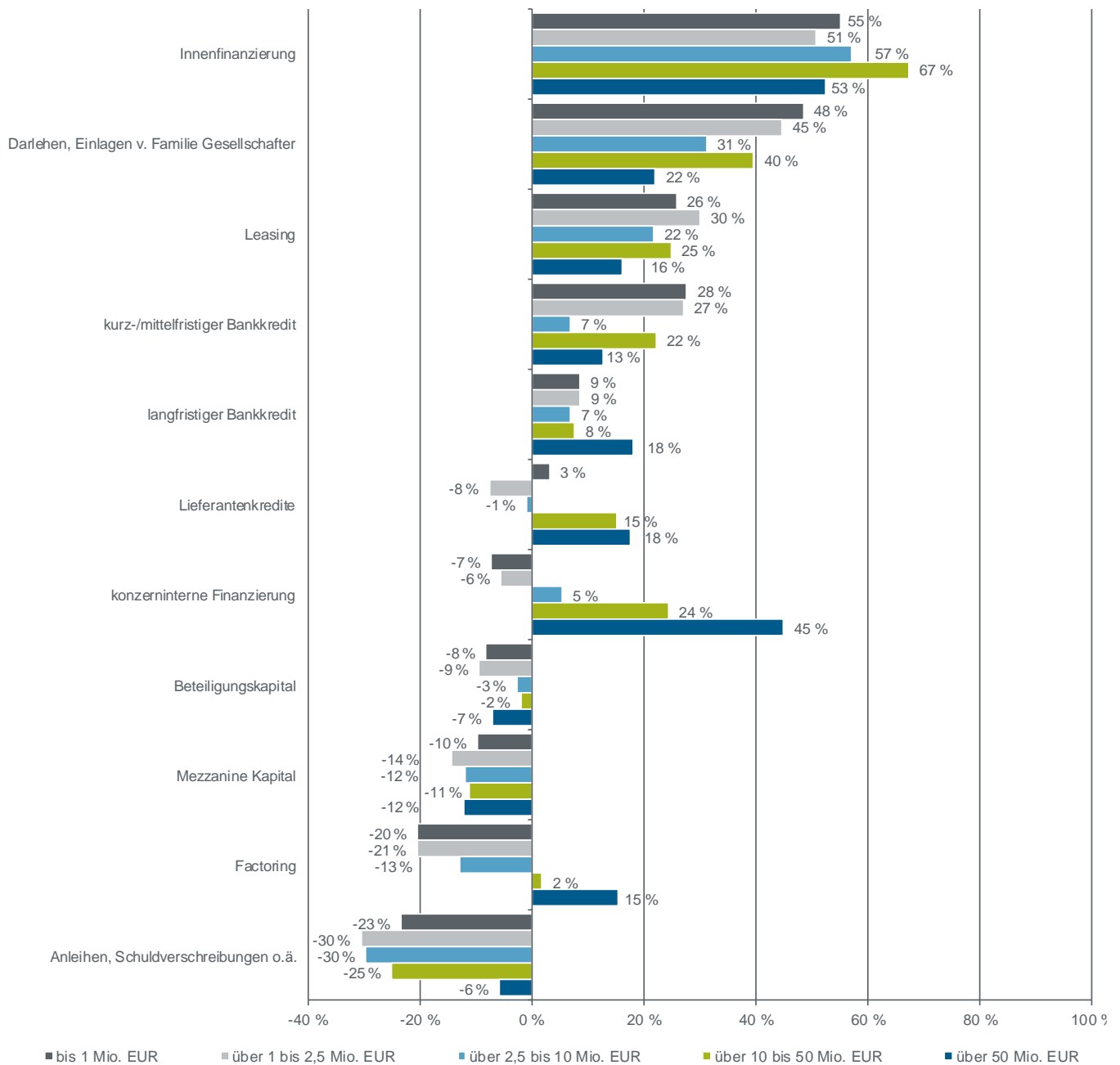
Grafik 49: Entwicklung der Ratingnote nach Handwerk und Region



Grafik 48: Gründe für Nicht-Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Handwerk und Region

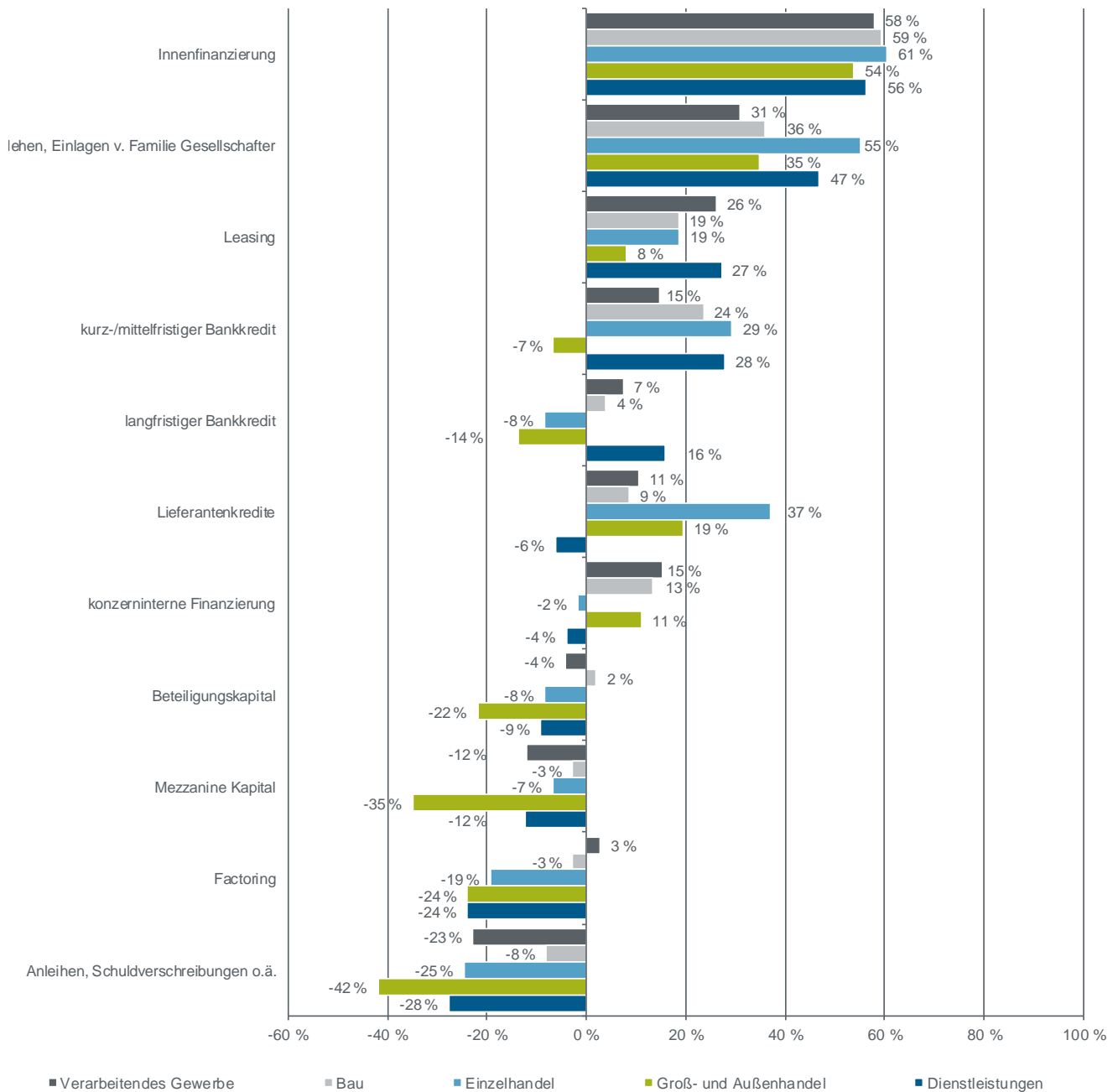


Grafik 50: Veränderung der Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Umsatzgrößenklassen



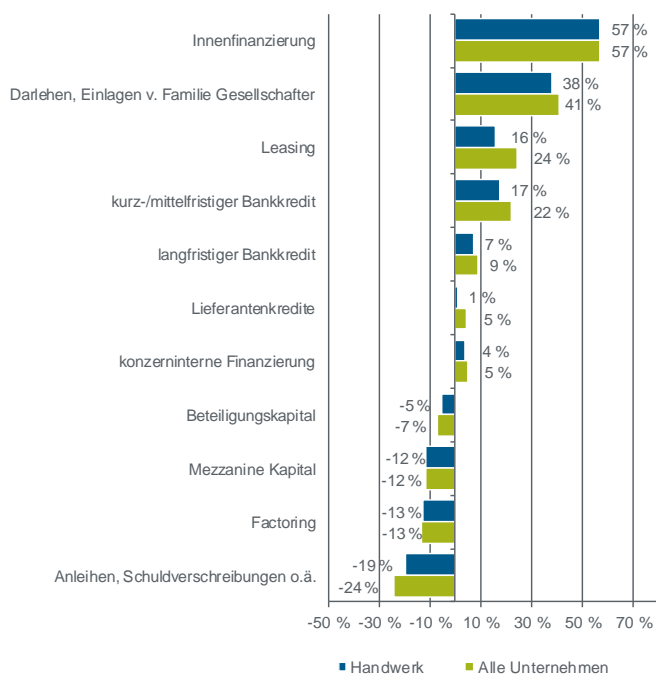
Anmerkung: Saldo aus den Anteilen der Unternehmen, die angaben die Bedeutung der betreffenden Finanzierungsquelle wird zunehmen abzüglich der Anteile der Unternehmen, die angaben die Bedeutung der betreffenden Finanzierungsquelle wird abnehmen.

Grafik 51: Veränderung der Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Wirtschaftszweigen

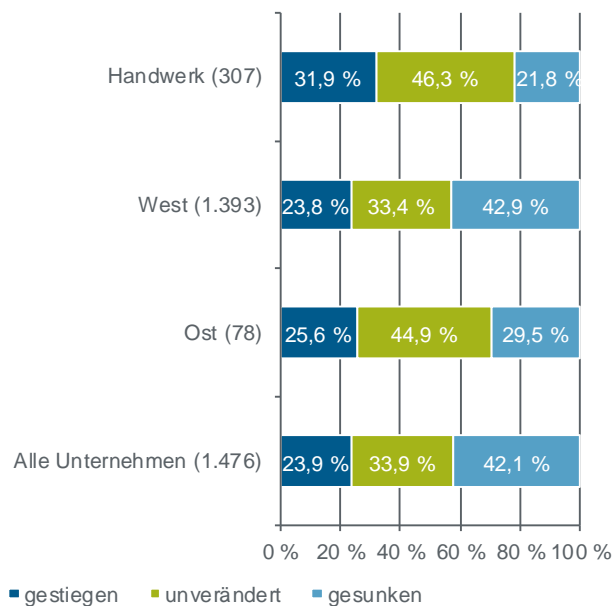


Anmerkung: Saldo aus den Anteilen der Unternehmen, die angaben die Bedeutung der betreffenden Finanzierungsquelle wird zunehmen abzüglich der Anteile der Unternehmen, die angaben die Bedeutung der betreffenden Finanzierungsquelle wird abnehmen.

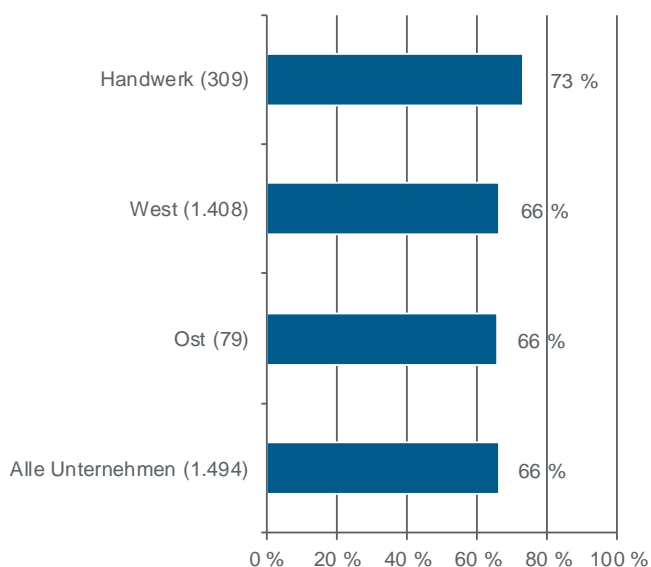
Grafik 52: Veränderung der Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Handwerk



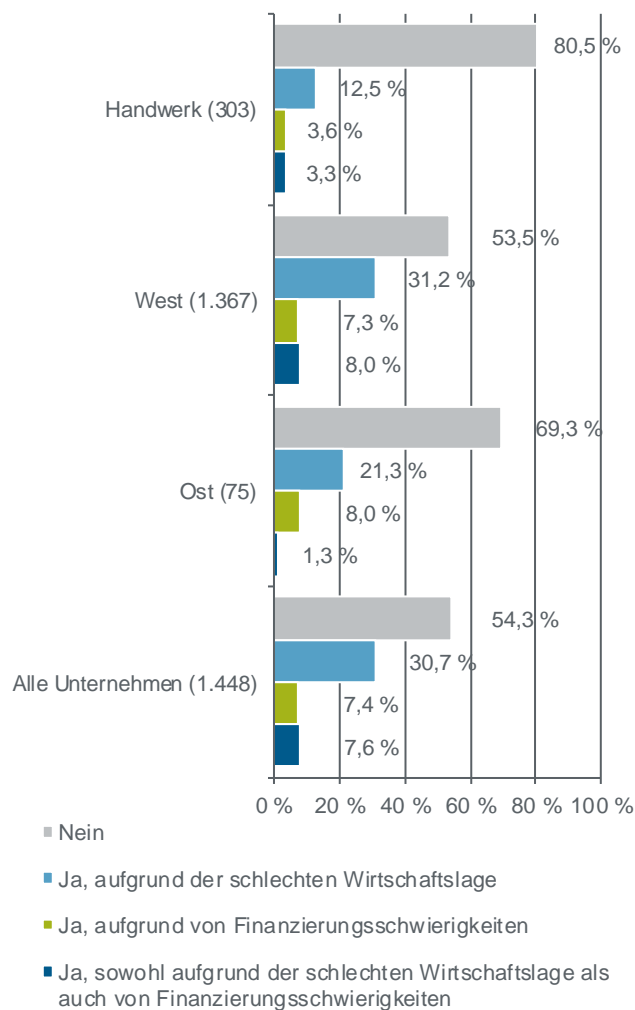
Grafik 54: Entwicklung Investitionsvolumen im Jahr 2020 nach Handwerk und Region



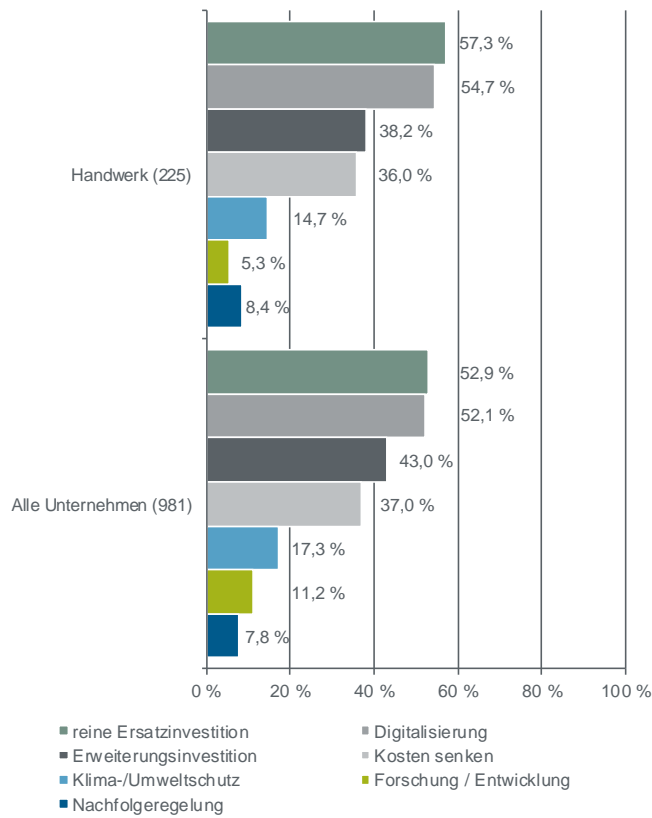
Grafik 53: Investitionstätigkeit im Jahr 2020 nach Handwerk und Region



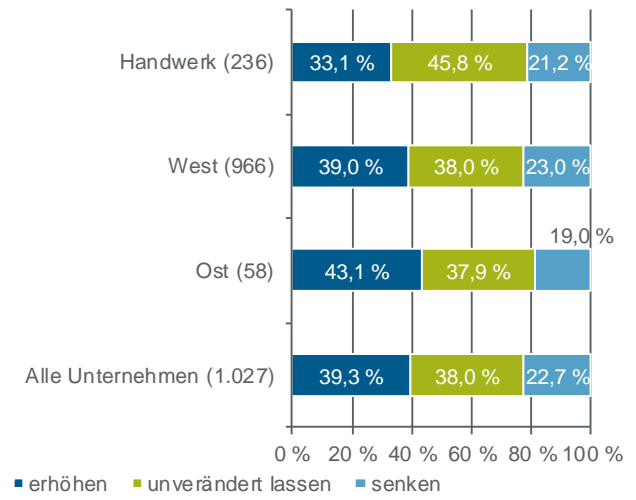
Grafik 55: Geplante Investition nicht getätigt? nach Handwerk und Region



Grafik 56: Investitionsziel nach Handwerk



Grafik 58: Geplante Entwicklung Investitionsvolumen im Jahr 2021 nach Handwerk und Region



Grafik 57: Investitionspläne für 2021 nach Handwerk und Region

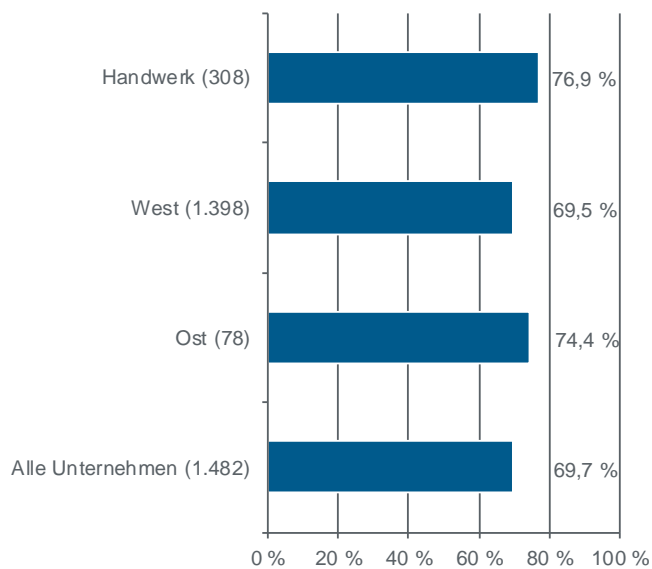


Tabelle 9: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zum Finanzierungsklima

	„leicht“		„schwierig“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2012)				
2013	0,0890	1,67	0,0353	0,58
2014	0,1996	3,69	0,1101	1,76
2015	0,2364	4,31	0,0547	0,86
2016	0,4551	7,69	0,0241	0,34
2017	0,2665	4,4	-0,0406	-0,55
2018	0,2202	3,72	-0,2126	-2,93
2019	0,2618	3,66	-0,1307	-1,37
2020	0,3585	4,71	0,0080	0,08
2021	-0,1005	-1,4	0,1731	2,14
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,1396	-2,74	-0,1779	-3,11
Einzelhandel	-0,1186	-2,02	0,1131	1,73
Groß- / Außenhandel	-0,2508	-2,98	-0,1347	-1,24
Dienstleistungen	-0,0921	-1,82	-0,0839	-1,45
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,2003	3,87	-0,3458	-6,29
über 1 bis 2,5	0,3050	5,83	-0,4685	-8,07
über 2,5 bis 10	0,5114	9,45	-0,6652	-10,7
über 10 bis 25	0,7374	11,23	-0,8225	-10,04
über 25 bis 50	0,9077	11,48	-0,7130	-7
über 50 bis 250	0,9766	12,36	-0,9817	-9,32
über 250	1,2079	11,94	-1,4214	-8,58
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
ostdeutsche Bundesländer	-0,1263	-2,74	-0,0376	-0,74
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: bis 5 Jahre)				
6 bis unter 10	0,1559	1,87	0,0218	0,27
10 bis unter 15	0,2236	2,94	-0,1413	-1,85
15 bis unter 30	0,3617	5,68	-0,2535	-4
30 und mehr	0,4318	6,86	-0,3283	-5,17
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkasse	0,0582	1,95	0,0777	2,18
Private Geschäftsbank	-0,1668	-4,68	0,2091	4,92
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	0,0281	0,58	-0,0062	-0,11
GmbH	0,0126	0,3	0,0448	0,94
Kapitalgesellschaft	0,0547	0,6	0,1902	1,59
Dummies für Wirtschaftsverbände	ja		ja	
Konstante	-0,3379	-2,85	-0,0294	-0,21
Anzahl der Beobachtungen				
		18.682		
Log Likelihood				
		-17.353,46		
Wald-Test				
		Chi2(102)=2.715,33		

Tabelle 10: Regressionsergebnisse Probitmodell zum erfolgreichen Abschluss aller Kreditverhandlungen

	Kurzfristige Kredite		Mittelfristige Kredite		Langfristige Kredite	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2015)						
2017	-0,04958	-0,55	0,24511	2,91	0,21930	2,50
2018	0,19546	2,15	0,26800	3,21	0,18137	2,05
2019	0,34795	3,41	0,25282	2,55	0,13262	1,24
2020	0,10094	0,96	0,14730	1,36	0,10244	0,90
2021	-0,12947	-1,22	0,21283	2,08	0,11200	1,07
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	0,08851	0,77	0,06560	0,58	-0,00530	-0,05
Einzelhandel	-0,18720	-1,51	-0,24079	-1,88	-0,08436	-0,70
Groß- / Außenhandel	0,25123	1,54	0,12187	0,70	-0,03201	-0,17
Dienstleistungen	0,15732	1,50	-0,01900	-0,19	-0,06847	-0,67
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)						
über 0,5 bis 1	0,18198	1,73	0,45286	4,20	0,33222	3,09
über 1 bis 2,5	0,23633	2,12	0,54877	5,13	0,49218	4,55
über 2,5 bis 10	0,29397	2,60	0,58359	5,17	0,59086	5,17
über 10 bis 25	0,50251	3,74	0,93545	7,08	0,72987	5,26
über 25 bis 50	0,83456	5,12	0,99378	6,28	0,89688	5,39
über 50 bis 250	0,55142	3,48	0,73190	4,66	0,85523	5,37
über 250	0,88999	4,49	1,09997	5,67	0,70323	3,57
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	0,18089	1,72	0,13709	1,41	-0,13919	-1,27
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6)						
6 bis unter 10	-0,18761	-1,14	0,21752	1,36	0,04757	0,29
10 bis unter 15	0,00663	0,05	0,29638	1,93	0,09134	0,62
15 bis unter 30	0,02811	0,24	0,37289	2,97	0,18212	1,55
30 und mehr	0,11159	0,98	0,55847	4,57	0,29933	2,59
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkasse	0,02147	0,35	0,02207	0,37	-0,03293	-0,54
Private Geschäftsbank	-0,05089	-0,71	-0,28891	-4,06	-0,29255	-4,00
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	0,12058	1,24	-0,01027	-0,11	-0,04699	-0,49
GmbH	0,11408	1,30	-0,00476	-0,05	-0,02122	-0,24
Kapitalgesellschaft	0,20296	1,15	-0,00695	-0,04	0,11329	0,60
Dummies für Wirtschaftsverbände	ja		ja		ja	
Konstante	-0,3755	-1,80	-0,6366	-2,84	0,0840	0,36
Anzahl der Beobachtungen	2.173		2.408		2.386	
Log Likelihood	-1.344,93		-1.423,99		-1.323,31	
Wald-Test	chi2(42)=215,15		chi2(42)=247,31		chi2(42)=217,32	

Tabelle 11: Regressionsergebnisse multinominales Probitmodell zur Veränderung der Eigenkapitalquote

	„verbessert“		„verschlechtert“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2005)				
2006	-0,0855	-2,25	-0,1525	-3,51
2007	0,0150	0,36	-0,2381	-4,80
2008	-0,0851	-2,02	-0,1438	-3,00
2009	-0,2048	-4,13	0,0178	0,33
2010	-0,1674	-3,87	0,1871	4,01
2011	-0,0702	-1,52	-0,0363	-0,70
2012	0,0743	1,60	-0,3246	-5,88
2013	0,0910	2,01	-0,1909	-3,62
2014	0,0094	0,20	-0,1865	-3,49
2016	0,1157	2,23	-0,3243	-5,18
2020	0,1218	1,74	-0,1321	-1,62
2021	0,0017	0,03	0,6449	9,69
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,1882	-4,90	-0,1050	-2,44
Einzelhandel	-0,0374	-0,91	0,1012	2,23
Groß- / Außenhandel	-0,0634	-1,32	-0,1208	-2,10
Dienstleistungen	-0,1370	-4,00	-0,0669	-1,74
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,3142	8,07	0,0041	0,10
über 1 bis 2,5	0,4562	12,07	-0,0187	-0,45
über 2,5 bis 10	0,7119	18,58	0,0868	2,06
über 10 bis 25	0,9009	20,08	0,1411	2,80
über 25 bis 50	0,9927	19,26	0,2209	3,77
über 50 bis 250	0,9057	17,44	0,1888	3,23
über 250	1,0534	15,33	0,3068	3,91
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
ostdeutsche Bundesländer	-0,1463	-4,71	-0,0480	-1,39
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6 Jahren)				
6 bis unter 10	-0,0109	-0,21	0,0613	1,07
10 bis unter 15	-0,0030	-0,06	0,0503	0,93
15 bis unter 30	-0,0899	-2,15	0,0106	0,23
30 und mehr	-0,1338	-3,27	0,0216	0,47
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbanken)				
Sparkasse	0,0846	4,08	0,0420	1,78
Private Geschäftsbank	0,0618	2,60	0,0363	1,34
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1658	-4,72	-0,1965	-5,10
GmbH	-0,0156	-0,50	-0,1507	-4,37
Kapitalgesellschaft	0,1512	2,52	-0,0014	-0,02
Dummies für Wirtschaftsverbandszugehörigkeit		ja		ja
Konstante	-0,4034	-5,38	-0,5999	-6,99
Anzahl der Beobachtungen			37.908	
Log Likelihood			-38.053,93	
Wald-Test			chi2(11)=2.580,16	

**Tabelle 12: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Eigenkapitalquote
– "Eigenkapitalquote verbessert" nach Unternehmensgröße**

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2005)						
2006	-0,1191	-2,62	0,0257	0,64	0,0432	0,79
2007	0,0659	1,30	0,1134	2,50	0,0481	0,82
2008	-0,0541	-1,12	0,0210	0,46	-0,0244	-0,39
2009	-0,1595	-2,81	-0,1270	-2,35	-0,2078	-2,80
2010	-0,1070	-2,15	-0,2551	-5,48	-0,2120	-3,36
2011	-0,0139	-0,26	-0,0660	-1,34	-0,0604	-0,93
2012	0,1951	3,88	0,1721	3,21	-0,0936	-1,28
2013	0,1865	3,70	0,1277	2,50	-0,0360	-0,54
2014	0,0986	1,89	0,0826	1,61	-0,0671	-0,99
2016	0,2238	4,05	0,1553	2,57	0,0273	0,32
2020	0,3334	4,47	0,0317	0,41	-0,1503	-1,39
2021	-0,2890	-4,11	-0,0718	-0,94	-0,4532	-4,16
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	-0,1235	-3,52	-0,1278	-2,64	-0,1429	-1,39
Einzelhandel	-0,0885	-2,35	-0,0052	-0,09	-0,0289	-0,23
Groß- / Außenhandel	-0,0531	-0,76	-0,0277	-0,57	-0,0042	-0,07
Dienstleistungen	-0,1068	-3,08	-0,1001	-2,47	-0,0392	-0,59
Umsatzgröße in Mio. EUR						
bis 0,5	Referenzkat.					
über 0,5 bis 1	0,2505	9,00				
über 1 bis 2,5	0,3716	13,39				
über 2,5 bis 10			-0,1359	-5,78		
über 10 bis 25			Referenzkat.			
über 25 bis 50					0,0127	0,4
über 50					Referenzkat.	
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	-0,1240	-4,28	-0,0689	-1,79	-0,1039	-1,59
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6)						
6 bis unter 10	-0,0290	-0,66	0,0659	0,87	-0,0857	-0,71
10 bis unter 15	-0,0221	-0,53	0,0640	0,93	-0,0990	-0,87
15 bis unter 30	-0,0884	-2,46	-0,0255	-0,41	-0,0162	-0,16
30 und mehr	-0,1300	-3,61	-0,0936	-1,56	0,0539	0,57
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkasse	0,0086	0,39	0,0422	1,79	0,1751	5,52
Private Geschäftsbank	0,0586	2,19	0,0313	1,27	0,0069	0,17
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	-0,0241	-0,73	-0,1664	-2,97	0,2647	1,20
GmbH	0,0136	0,53	-0,0240	-0,44	0,4136	1,87
Kapitalgesellschaft	0,1835	1,78	0,1010	1,23	0,4541	2,02
Dummies für Wirtschaftsverbände	ja		ja		ja	
Konstante	-0,6530	-7,56	0,1486	1,46	-0,2945	-1,15
Anzahl der Beobachtungen	16.509		13.842		7.554	
Log Likelihood	-10.095,48		-9.410,37		-5.150,42	
Wald-Test	chi2(52)=511,42		chi2(52)=308,98		chi2(51)=148,59	

**Tabelle 13: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Eigenkapitalquote
– "Eigenkapitalquote verschlechtert" nach Unternehmensgröße**

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2005)						
2006	0,70348	13,92	0,39622	8,21	0,31249	4,76
2007	0,42126	7,06	0,25087	4,39	0,36453	5,17
2008	0,66787	12,94	0,35098	6,32	0,41795	5,58
2009	0,80093	13,07	0,66434	10,89	0,61798	7,13
2010	0,83782	16,70	0,75924	15,00	0,71286	10,19
2011	0,45024	7,89	0,44430	7,76	0,52284	7,07
2012	0,15306	2,85	0,13756	2,05	0,31321	3,46
2013	0,28162	5,35	0,19820	3,21	0,33601	4,25
2014	0,31123	5,73	0,24837	4,07	0,37420	4,75
2016	0,23662	3,74	0,20565	2,68	0,29837	2,85
2020	0,14766	1,66	0,36340	4,01	0,55580	4,45
2021	1,06441	15,92	0,81650	10,20	0,95384	8,21
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	0,07401	1,76	0,00685	0,12	-0,17090	-1,38
Einzelhandel	0,21542	4,77	0,10381	1,58	0,04580	0,31
Groß- / Außenhandel	0,09142	1,03	-0,00614	-0,1	-0,11593	-1,36
Dienstleistungen	0,07787	1,86	0,00383	0,08	-0,14915	-1,86
Umsatzgröße in Mio. EUR						
bis 0,5	Referenzkat.					
über 0,5 bis 1	-0,2674274	-8,12				
über 1 bis 2,5	-0,37182	-11,24				
über 2,5 bis 10			0,09366	3,21		
über 10 bis 25			Referenzkat.			
über 25 bis 50					0,01481	0,38
über 50					Referenzkat.	
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	0,02102	0,60	0,03478	0,72	0,13771	1,84
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6)						
6 bis unter 10	0,05691	1,03	-0,10099	-1,06	0,05476	0,38
10 bis unter 15	0,04852	0,93	-0,15740	-1,82	-0,09486	-0,70
15 bis unter 30	0,02925	0,66	-0,19015	-2,47	-0,15605	-1,29
30 und mehr	0,08360	1,88	-0,12689	-1,70	-0,31097	-2,74
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkasse	0,02474	0,93	0,01359	0,47	-0,08555	-2,27
Private Geschäftsbank	-0,00363	-0,11	0,02938	0,97	0,09936	2,01
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	-0,06293	-1,61	-0,05230	-0,81	0,04155	0,14
GmbH	-0,10252	-3,32	-0,14908	-2,37	0,07688	0,26
Kapitalgesellschaft	-0,07762	-0,66	-0,15447	-1,56	0,09196	0,31
Dummies für Wirtschaftsverbände	ja		ja		ja	
Konstante	-0,8785	-8,4	-1,1765	-9,69	-1,2674	-3,9
Anzahl der Beobachtungen	12.984		12.899		7.456	
Log Likelihood	-6.797,74		-5.655,46		-3.230,18	
Wald-Test	chi2(53)=1.206,77		chi2(51)= 488,87		chi2(51)=288,38	

Tabelle 14: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote

	„verbessert“		„verschlechtert“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2003)				
2005	0,3287	5,64	-0,3796	-5,52
2006	0,3675	6,41	-0,4713	-6,74
2007	0,5357	8,83	-0,6110	-7,73
2008	0,4211	7,16	-0,3674	-5,26
2009	0,1225	1,79	0,0090	0,12
2010	-0,0227	-0,37	0,3449	5,55
2011	0,0371	0,63	-0,1486	-2,31
2012	0,1467	2,47	-0,4366	-6,35
2013	0,0038	0,07	-0,4420	-6,76
2014	-0,0709	-1,2	-0,4760	-7,14
2015	0,2530	3,84	-0,3553	-4,58
2016	0,2998	4,48	-0,3730	-4,71
2017	0,1392	2,12	-0,5716	-7,25
2018	0,1538	2,36	-0,7419	-9,1
2019	0,2364	3,19	-0,5551	-5,94
2020	0,2525	3,17	-0,3669	-3,87
2021	-0,1879	-2,31	0,3541	4,66
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,1110	-2,57	-0,1487	-2,95
Einzelhandel	-0,0744	-1,5	0,0520	0,94
Groß- / Außenhandel	-0,0962	-1,71	-0,1305	-1,85
Dienstleistungen	-0,1014	-2,54	-0,1388	-3,02
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,1909	3,8	-0,1967	-3,6
über 1 bis 2,5	0,2937	6,1	-0,2562	-4,81
über 2,5 bis 10	0,3841	7,95	-0,2569	-4,84
über 10 bis 25	0,4645	8,65	-0,2446	-4,03
über 25 bis 50	0,4933	8,23	-0,2999	-4,35
über 50 bis 250	0,4666	7,75	-0,2458	-3,59
über 250	0,2948	4,02	-0,4267	-5
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
ostdeutsche Bundesländer	-0,1470	-3,92	-0,2390	-5,31
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6 Jahren)				
6 bis unter 10	-0,1011	-1,49	-0,0646	-0,82
10 bis unter 15	-0,1214	-1,95	0,0241	0,34
15 bis unter 30	-0,3302	-6,03	-0,1294	-2,07
30 und mehr	-0,3993	-7,44	-0,2112	-3,46
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbanken)				
Sparkasse	0,1310	5,69	0,1210	4,41
Private Geschäftsbank	0,1178	4,44	0,1188	3,78
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,1515	-3,66	-0,0759	-1,61
GmbH	-0,0477	-1,26	-0,0542	-1,27
Kapitalgesellschaft	0,0483	0,77	-0,0080	-0,11
Dummies für Wirtschaftsverbandszugehörigkeit				
Konstante	-0,7044	-7,38	-0,5565	-5,04
Anzahl der Beobachtungen				
Log Likelihood	31.033			
Wald-Test	-28.923,59			
	chi2(126) = 2152,04			

**Tabelle 15: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote
– "Ratingnote verbessert" nach Unternehmensgröße**

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2003)						
2005	0,3865	3,91	0,2684	4,54	0,3965	5,59
2006	0,2970	3,07	0,2858	4,90	0,5570	7,85
2007	0,5506	5,60	0,4182	6,70	0,6673	8,91
2008	0,3756	4,13	0,3998	6,59	0,4689	6,13
2009	0,2103	2,06	0,0231	0,32	0,1442	1,60
2010	0,1020	1,11	-0,1663	-2,68	-0,2033	-2,49
2011	0,1046	1,17	-0,0469	-0,75	0,2494	3,25
2012	0,2772	3,22	0,1173	1,80	0,3431	4,10
2013	0,2026	2,36	0,0983	1,58	0,0085	0,11
2014	0,2031	2,33	0,0197	0,31	-0,0796	-0,99
2015	0,4241	4,51	0,2023	2,89	0,2369	2,57
2016	0,4353	4,74	0,2619	3,55	0,2329	2,34
2017	0,2371	2,56	0,2483	3,49	0,2412	2,52
2018	0,3688	4,06	0,2596	3,61	0,1248	1,33
2019	0,4384	4,01	0,2699	3,47	0,1799	1,86
2020	0,5194	4,96	0,1970	2,28	0,0005	0,00
2021	-0,2199	-2,07	-0,1669	-1,81	-0,3403	-2,60
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	-0,0451	-1,06	-0,1022	-1,96	0,0492	0,49
Einzelhandel	-0,0478	-0,95	-0,0595	-0,99	-0,1182	-0,93
Groß- / Außenhandel	-0,1510	-1,56	-0,0080	-0,14	-0,0625	-0,85
Dienstleistungen	-0,0648	-1,43	-0,0554	-1,22	-0,0345	-0,48
Umsatzgröße in Mio. EUR						
bis 0,5	Referenzkat.					
über 0,5 bis 1	0,1915	5,26				
über 1 bis 2,5	0,2842	7,91				
über 2,5 bis 10			-0,0559	-2,22		
über 10 bis 25			Referenzkat.			
über 25 bis 50					0,0239	0,72
über 50					Referenzkat.	
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	-0,0911	-2,35	-0,0617	-1,41	-0,0124	-0,17
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6)						
6 bis unter 10	-0,0501	-0,83	-0,1135	-1,25	0,0367	0,22
10 bis unter 15	-0,1043	-1,83	-0,1060	-1,30	-0,0729	-0,48
15 bis unter 30	-0,2026	-4,14	-0,3206	-4,34	-0,0633	-0,46
30 und mehr	-0,2406	-4,91	-0,3659	-5,08	-0,0889	-0,67
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkasse	0,0831	2,93	0,0689	2,69	0,0989	3,03
Private Geschäftsbank	0,0968	2,74	0,0548	2,06	0,0429	1,06
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	-0,1233	-2,93	-0,0983	-1,59	-0,1490	-0,72
GmbH	-0,0170	-0,53	-0,0544	-0,91	-0,0299	-0,14
Kapitalgesellschaft	0,0763	0,61	0,0418	0,46	-0,0306	-0,14
Dummies für Wirtschaftsverbände	ja		ja		ja	
Konstante	-0,8710	-6,66	-0,2345	-1,98	-0,5354	-2,03
Anzahl der Beobachtungen	10.878		12.626		7.526	
Log Likelihood	-6.125,57		-7.893,32		-4.753,33	
Wald-Test	chi2(57) = 351,56		chi2(57) = 368,81		chi2(56) = 349,38	

**Tabelle 16: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote
– "Ratingnote verschlechtert" nach Unternehmensgröße**

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2003)						
2005	-0,3412	-3,15	-0,3159	-4,33	-0,5459	-6,20
2006	-0,3758	-3,51	-0,4129	-5,56	-0,7187	-7,58
2007	-0,6960	-5,71	-0,5519	-6,51	-0,7997	-7,65
2008	-0,3482	-3,53	-0,3692	-4,81	-0,6544	-6,60
2009	-0,0253	-0,24	-0,0294	-0,37	-0,0568	-0,58
2010	0,1294	1,39	0,3284	5,00	0,3617	4,52
2011	-0,0698	-0,76	-0,0382	-0,54	-0,3677	-4,07
2012	-0,3743	-4,08	-0,3094	-3,82	-0,4830	-4,57
2013	-0,2614	-2,91	-0,3532	-4,61	-0,5179	-5,36
2014	-0,2889	-3,12	-0,3188	-4,16	-0,4891	-5,08
2015	-0,3964	-3,77	-0,2951	-3,40	-0,3703	-3,29
2016	-0,3814	-3,79	-0,3018	-3,26	-0,5299	-4,16
2017	-0,4211	-4,17	-0,4621	-4,94	-0,6813	-5,23
2018	-0,5782	-5,59	-0,5690	-5,67	-0,7970	-6,10
2019	-0,5753	-4,23	-0,5346	-4,94	-0,4209	-3,55
2020	-0,5379	-4,30	-0,2998	-2,74	-0,1037	-0,77
2021	0,4431	4,64	0,0888	0,92	0,1795	1,46
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	-0,0604	-1,23	-0,1120	-1,73	-0,1234	-0,91
Einzelhandel	-0,0076	-0,14	0,1067	1,56	0,1288	0,83
Groß- / Außenhandel	-0,1210	-1,01	-0,0336	-0,47	-0,1221	-1,26
Dienstleistungen	-0,0373	-0,75	-0,1210	-2,14	-0,2904	-2,85
Umsatzgröße in Mio. EUR						
bis 0,5	Referenzkat.					
über 0,5 bis 1	-0,1908	-4,74				
über 1 bis 2,5	-0,2467	-6,15				
über 2,5 bis 10			0,0232	0,73		
über 10 bis 25			Referenzkat.			
über 25 bis 50					-0,0170	-0,39
über 50					Referenzkat.	
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	-0,1634	-3,59	-0,0795	-1,44	-0,1296	-1,39
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6)						
6 bis unter 10	-0,0114	-0,17	-0,1543	-1,32	0,3546	1,59
10 bis unter 15	0,1028	1,63	-0,1000	-0,97	0,3036	1,43
15 bis unter 30	0,0140	0,26	-0,0972	-1,06	0,3168	1,61
30 und mehr	-0,1251	-2,30	-0,0374	-0,42	0,2237	1,18
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkasse	0,0812	2,53	-0,0007	-0,02	0,1119	2,67
Private Geschäftsbank	0,0040	0,10	0,0621	1,86	0,1172	2,19
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	-0,0430	-0,91	-0,0172	-0,23	0,1362	0,46
GmbH	-0,0122	-0,33	-0,0060	-0,08	0,0661	0,22
Kapitalgesellschaft	-0,0595	-0,38	0,0576	0,51	0,07119	0,24
Dummies für Wirtschaftsverbände						
	ja		ja		ja	
Konstante	-0,5226	-3,47	-1,0430	-7,04	-1,3061	-3,56
Anzahl der Beobachtungen	10.878		12.615		7.491	
Log Likelihood	-4.478,19		-4.497,77		-2.615,05	
Wald-Test	chi2(57) = 605,88		chi2(56) = 441,13		chi2(56) = 411,36	

Liste der teilnehmenden Verbände

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

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz e.V. (BFGB)

Bundesverband Druck und Medien e.V. (BVDM)

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

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

Handelsverband Deutschland e.V. (HDE)

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. (HDB)

Unternehmer Baden-Württemberg e.V.(UBW)

Union Mittelständischer Unternehmen e.V. (UMU)

Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA)

Verband Deutscher Papierfabriken e.V. (VDP)

Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V. (VBW)

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

Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (WSM)

Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V. (ZDB)

Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. (ZVEI)

¹ Destatis (2021)

² Zum Vergleich: In der Wirtschafts- und Finanzkrise 2009 ging das preisbereinigte BIP mit -5,7 % noch stärker zurück.

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

⁴ Vgl. Herold (2021)

⁵ Vgl. Müller und Stegmaier (2015).

⁶ Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen zu trennen, die auf der Stichprobenszusammensetzung basieren, erfolgt bei Vergleichen über mehrere Zeiträume eine Bereinigung mithilfe einer multivariaten Regression. Dazu ausführlicher siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.

⁷ In die Untersuchung werden nur jene Unternehmen einbezogen, die den Kreditzugang aktuell als schwierig erachten. Aufgrund von geringen Fallzahlen wurde auf eine Auswertung nach Wirtschaftszweigen, Umsatzgrößenklassen und anderen Merkmalen verzichtet.

⁸ Vgl. Herold (2021)

⁹ Vgl. Schönwald (2020a)

¹⁰ Vgl. Schönwald (2020b)

¹¹ Es wurden nur Kreditverhandlungen in die Untersuchung einbezogen, die bereits abgeschlossen waren. Unternehmen, deren Kreditverhandlungen bezüglich der entsprechenden Laufzeit noch nicht abgeschlossen sind, werden von der Untersuchung ausgeschlossen. Dies betrifft 3,5; 7,7 bzw. 9,6 % der Unternehmen mit Kreditverhandlungen über kurz-, mittel- bzw. langfristige Kredite.

¹² Aufgrund kleiner Fallzahlen wurden vor der Auswertung die Größenklassen weiter aggregiert. Auf weitere Auswertungen wird aufgrund der geringen Fallzahlen verzichtet.

¹³ Vgl. Deutsche Bundesbank (2020)

¹⁴ Vgl. beispielsweise Plankensteiner und Zimmermann (2008).

¹⁵ Vgl. Gerstenberger (2018a).

¹⁶ Eine im Rahmen des KfW-Mittelstandspanels durchgeführte repräsentative Sonderbefragung kam zu einem ähnlichen Ergebnis. Demnach meldeten im Januar 2021 rund ein Drittel der kleinen und mittleren Unternehmen, dass ihre Eigenkapitalquote unter dem Vorkrisenniveau liegt – siehe hierzu Schwartz und Gerstenberger (2021).

¹⁷ Um Vergleiche über mehrere Befragungswellen vornehmen zu können, wird die unterschiedliche Stichprobenszusammensetzung in den einzelnen Befragungswellen mithilfe einer multivariaten Regression bereinigt. Dargestellt ist die Entwicklung der Wahrscheinlichkeit, dass ein typisches Unternehmen von einer Verbesserung, Verschlechterung oder keiner Veränderung der Eigenkapitalquote berichtet.

¹⁸ Vgl. Gerstenberger (2018b)

¹⁹ Zum Beispiel Chittenden et al. (1996)

²⁰ Vgl. V. Zimmermann (2010)

²¹ Vgl. Gerstenberger J. und M. Schwartz (2020)

²² z. B. Abel-Koch (2020)

²³ Destatis (2020)

²⁴ Vgl. dazu ausführlicher Zimmermann (2008).