**Maximilian Wolf** 



## Finanzierungsbedingungen des Handwerks in Krisenzeiten am Beispiel der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009





Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

ISBN: 978-3-925397-31-8

### 2010

### Ludwig-Fröhler-Institut

Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut (DHI)





sowie den Wirtschaftsministerien der Bundesländer

#### Unter der Mitwirkung der Projektpartner:

Handwerkskammer Kassel
Handwerkskammer Koblenz
Handwerkskammer Lübeck
Handwerkskammer für Oberfranken
Handwerkskammer des Saarlandes
Handwerkskammer Stuttgart
Handwerkskammer Südthüringen
Handwerkskammer Wiesbaden

#### Inhaltsverzeichnis

1.	Fina	nz- und V	Wirtschaftskrisen als Herausforderungen für das Handwerk	10
	1.1	Die Fi	nanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 als aktuelles Beispiel	10
	1.2	Konse	quenzen einer Wirtschaftskrise für das Handwerk	10
	1.3	Zielset	tzung und Gang der Untersuchung	12
2.	Die v	virtschaf	tliche Situation von Handwerksunternehmen vor der Wirtschaftskrise	14
	2.1	Bonitä	it	14
	2.2	Finanz	zierungsinstrumente	16
	2.3	Finanz	zierungsbedingungen von Bankkrediten	17
3.			rgebnisse zur wirtschaftlichen Situation von Handwerksunternehmen Verlaufs der Wirtschaftskrise	19
	3.1	Datent	basis und Datenerhebung	19
	3.2	Struktı	ur der antwortenden Unternehmen	21
	3.3	Bonitä	it	27
		3.3.1	Kapitalstruktur	27
			Gesamtüberblick	27
			Gegliedert nach Rechtsform	29
			Gegliedert nach Umsatzgrößenklasse	31
			Gegliedert nach Branche	33
			Gegliedert nach Banktyp	35
		3.3.2	Rating	37
			Gegliedert nach Rechtsform	40
			Gegliedert nach Umsatzgrößenklasse	44
			Gegliedert nach Umsatzgrößenklasse	45
			Gegliedert nach Branche	50
			Gegliedert nach Banktyp	55
	3.4	Finanz	zierungsbedingungen von Fremdkapital	59
			Gesamtübersicht	59
			Gegliedert nach Rechtsform	65
			Gegliedert nach Umsatzgrößenklasse	71
			Gegliedert nach Branche	77
			Gegliedert nach Banktyp	82
	3.5	Erfolg	reiche Strategien der Unternehmensfinanzierung in der Krise	92
			Gesamtübersicht	92

Anh	ang		110
5.	Die F	Rolle des Handwerks als Stabilisator der Wirtschaft in Krisenzeiten	108
	4.3	Offene Kommunikation und Transparenz im Ratingprozess der Banken	107
	4.2	Stärkung der Eigenkapitalbasis von Handwerksunternehmen	106
	4.1	Anpassung bzw. Fortführung bestehender Förderinstrumente	104
4.	Maß	nahmen zur Verbesserung der Finanzierungsbedingungen in der Wirtschaft	skrise104
		Gegliedert nach Banktyp	102
		Gegliedert nach Branche	99
		Gegliedert nach Umsatzgrößenklasse	96
		Gegliedert nach Rechtsform	94

### Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Eigenkapitalquote des Handwerks bis 2008	14
Abbildung 2: Finanzierungsinstrumente des Handwerks vor der Wirtschaftskrise	16
Abbildung 3: Probleme bei der Finanzierung vor der Wirtschaftskrise	17
Abbildung 4: Überblick über die Rechtsformen der antwortenden Unternehmen	21
Abbildung 5: Überblick über die Umsatzgrößenklassen der antwortenden Unternehmen	22
Abbildung 6: Überblick über die regionale Verteilung der antwortenden Unternehmen	23
Abbildung 7: Branchen der antwortenden Unternehmen	24
Abbildung 8: Überblick über die Bankverbindungen der antwortenden Unternehmen	25
Abbildung 9: Gesamtüberblick über die Eigenkapitalquote der Unternehmen	27
Abbildung 10: Gesamtüberblick über die Veränderung der Eigenkapitalquote der Unternehmen in d Finanzkrise	
Abbildung 11: Eigenkapitalquote gegliedert nach Rechtsform	29
Abbildung 12: Veränderung der Eigenkapitalquote der Unternehmen in der Finanzkrise gegliedert nach Rechtsform	
Abbildung 13: Eigenkapitalquote der Unternehmen gegliedert nach Umsatzgrößenklasse	31
Abbildung 14: Veränderung der Eigenkapitalquote der Unternehmen in der Finanzkrise gegliedert nach Umsatzgrößenklasse	32
Abbildung 15: Eigenkapitalquote der Unternehmen gegliedert nach Branche	33
Abbildung 16: Veränderung der Eigenkapitalquote der Unternehmen in der Finanzkrise gegliedert nach Branche	34
Abbildung 17: Eigenkapitalquote der Unternehmen gegliedert nach Banktyp	35
Abbildung 18: Veränderung der Eigenkapitalquote der Unternehmen in der Finanzkrise gegliedert nach Banktyp	36
Abbildung 19: Gesamtüberblick über die Bekanntheit der Ratingnote unter den Unternehmen	37
Abbildung 20: Gesamtüberblick über die Veränderung der Ratingnote im Vergleich zu September 2008 bei den Unternehmen	38
Abbildung 21: Gesamtüberblick über die Ratingkommunikation mit den Banken	39

Abbildung 22: Bewusstsein für die Ratingnote bei den Unternehmen gegliedert nach Rechtsform40
Abbildung 23: Bekanntheit der Ratingnote unter den Unternehmen gegliedert nach Rechtsform41
Abbildung 24: Veränderung der Ratingnote im Vergleich zu September 2008 bei den Unternehmen gegliedert nach Rechtsform
Abbildung 25: Ratingkommunikation mit den Banken gegliedert nach Rechtsform43
Abbildung 26: Bewusstsein für die Ratingnote bei den Unternehmen gegliedert nach Umsatzgrößenklasse
Abbildung 27: Bekanntheit der Ratingnote unter den Unternehmen gegliedert nach Umsatzgrößenklasse
Abbildung 28: Veränderung der Ratingnote im Vergleich zu September 2008 gegliedert nach Umsatzgrößenklasse
Abbildung 29: Ratingkommunikation mit den Banken gegliedert nach Umsatzgrößenklasse48
Abbildung 30: Bewusstsein für die Ratingnote bei den Unternehmen gegliedert nach Branche50
Abbildung 31: Bekanntheit der Ratingnote unter den Unternehmen gegliedert nach Branche51
A11:11 22 W " 1
Abbildung 32: Veränderung der Ratingnote im Vergleich zu September 2008 bei den Unternehmen gegliedert nach Branche
gegliedert nach Branche
Abbildung 33: Ratingkommunikation mit den Banken gegliedert nach Branche
Abbildung 33: Ratingkommunikation mit den Banken gegliedert nach Branche
Abbildung 33: Ratingkommunikation mit den Banken gegliedert nach Branche

Abbildung 42: Zugang zu kurzfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008 gegliedert nach
Rechtsform66
Abbildung 43: Probleme bei kurzfristigen Krediten gegliedert nach Rechtsform67
Abbildung 44: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei kurzfristigen Krediten bei Einzelunternehmen
Abbildung 45: Probleme, einen kurzfristigen Krediten zu erhalten (gegliedert nach
Umsatzgrößenklasse)
Abbildung 46: Zugang zu kurzfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008 gegliedert nach Umsatzgrößenklasse
Abbildung 47: Probleme beim Zugang zu kurzfristigen Krediten gegliedert nach Umsatzgrößenklasse
Abbildung 48: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei kurzfristigen Krediten gegliedert nach Umsatzgrößenklasse (Unternehmen bis 50.000 € Umsatz) 74
Abbildung 49: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei kurzfristigen Krediten gegliedert nach Umsatzgrößenklasse (Unternehmen über 2,5 Mio. €
Umsatz)
Abbildung 50: Probleme, einen kurzfristigen Kredit zu erhalten (gegliedert nach Branche)77
Abbildung 51: Zugang zu kurzfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008 gegliedert nach  Branche
Abbildung 52: Probleme beim Zugang zu kurzfristigen Krediten gegliedert nach Branche79
Abbildung 53: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei langfristigen Krediten am Beispiel der KFZ-Branche80
Abbildung 54: Probleme, einen kurzfristigen Krediten zu erhalten (gegliedert nach Banktyp)82
Abbildung 55: Zugang zu kurzfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008 gegliedert nach  Banktyp
Abbildung 56: Probleme beim Zugang zu kurzfristigen Krediten gegliedert nach Banktyp84
Abbildung 57: Probleme bei langfristigen Krediten gegliedert nach Banktyp85
Abbildung 58: Veränderung der Zugangsbedingungen zu langfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008 gegliedert nach Banktyp
Abbildung 59: Probleme beim Zugang zu langfristigen Krediten gegliedert nach Banktyp87

Abbildung 60: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008
bei langfristigen Krediten bei Kunden privater Geschäftsbanken
Abbildung 61: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008
bei langfristigen Krediten bei Kunden von Genossenschaftsbanken
Abbildung 62: Gesamtübersicht über erfolgreiche Finanzierungsstrategien in der Krise92
Abbildung 63: Erfolgreiche Finanzierungsinstrumente in der Krise gegliedert nach Rechtsform94
Abbildung 64: Erfolgreiche Finanzierungsinstrumente in der Krise gegliedert nach
Umsatzgrößenklasse (Teil 1)96
Abbildung 65: Erfolgreiche Finanzierungsinstrumente in der Krise gegliedert nach
Umsatzgrößenklasse (Teil 2)
Abbildung 66: Erfolgreiche Finanzierungsinstrumente in der Krise gegliedert nach Branche (Teil 1).99
Abbildung 67: Erfolgreiche Finanzierungsinstrumente in der Krise gegliedert nach Branche (Teil 2)
Abbildung 68: Erfolgreiche Finanzierungsstrategien in der Krise gegliedert nach Banktyp

## 1. Finanz- und Wirtschaftskrisen als Herausforderungen für das Handwerk

#### 1.1 Die Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 als aktuelles Beispiel

Die Finanzierungsbedingungen im Allgemeinen und die Konditionen von Bankkrediten im Speziellen für Handwerksunternehmen haben sich ab September 2008 im Zuge der Wirtschaftskrise verschärft.<sup>1</sup> Das Handwerk, Banken und die Politik sind seitdem verstärkt mit der Gefahr einer "Kreditklemme" konfrontiert.<sup>2</sup>

Die Unternehmensbefragung der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW Mittelstandsbank) 2010 zeigt für kleine Unternehmen (bis 1,0 Mio. € Umsatz), dass sich die Finanzierungssituation verschlechtert hat: 52,3% der Betriebe berichten von einer erschwerten Kreditaufnahme. Die Untersuchung betont zudem die allgemeine Bedeutung der Eigenkapitalquote bei der Kreditaufnahme für Handwerksunternehmen: 66% der kleinen Unternehmen mit einer im Vergleich zum Vorjahr geringeren Eigenkapitalquote, haben Probleme bei der Kreditaufnahme.<sup>3</sup>

#### 1.2 Konsequenzen einer Wirtschaftskrise für das Handwerk

Handwerksunternehmen charakterisiert hinsichtlich ihrer **Finanzierung durch Fremdkapital** vor allem der fehlende Zugriff auf den organisierten Kapitalmarkt. Folglich ist das Finanzierungssystem von Handwerksunternehmen typischerweise durch hohe Bankverbindlichkeiten<sup>4</sup> und eine im nationalen und internationalen Vergleich geringe Eigenkapitalquote gekennzeichnet.<sup>5</sup> Die niedrige Ausstattung mit Eigenkapital ist zum einen durch die erleichterte Kreditaufnahme aufgrund langfristig etablierter Beziehungen zwischen Banken und Unternehmen ("Hausbankprinzip") begründet. Zum anderen ist die Finanzierung

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Vgl. z.B. Hefer (2010): S. 11.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Vgl. z.B. Birk (2010): S. 1 oder Hülsbörner (2010): S. 38 f.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Vgl. ZDH (2010): S. 3.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Vgl. Börner (2006): S. 298 ff.

Die Eigenkapitalquote von KMU lag im Jahr 2000 in Deutschland bei etwa 12%; in Belgien, Frankreich, Portugal und Spanien bei über 30% (vgl. Grichnik (2003): S. 93 ff.). Speziell für das Handwerk in Deutschland vgl. Schempp (2006).

durch Bankkredite in Deutschland häufig leichter verfügbar und günstiger als andere Finanzierungsformen.<sup>6</sup>

Wirtschaftliche Krisen üben in der Regel vor allem durch Umsatzrückgänge, fehlende Aufträge und verschärfte Kreditbedingungen bei Banken massiven Druck auf die **Finanzierungsstruktur** von Handwerksunternehmen aus und gefährden so die Existenz vieler Unternehmen. Am Beispiel der **Finanz- und Wirtschaftskrise** 2008/2009 soll gezeigt werden, welche Konsequenzen wirtschaftliche Krisen hinsichtlich der Finanzierungsbedingungen von Bankkrediten für das Handwerk haben können. Die erschwerte Kreditaufnahme hat mehrere Konsequenzen für das Handwerk.

Eine *erste Konsequenz* besteht in den **verschlechterten Finanzierungsbedingungen**.<sup>7</sup> Viele Handwerksunternehmen bekommen erst keine Kredite mehr von den Banken. Für erteilte sind häufig entweder zusätzliche Kreditsicherheiten bereitzustellen<sup>8</sup> oder erhöhte Zinszahlungen zu entrichten.<sup>9</sup>

Aus diesen verschlechterten Finanzierungsbedingungen erwächst in *zweiter Konsequenz* ein **Investitionshemmnis** für die Handwerksunternehmen. Zunächst können Neuinvestitionen, beispielsweise in Sach- und Humankapital, nicht vollständig getätigt werden, so dass der Handwerkssektor in seiner Wachstums- und Innovationsfähigkeit stark eingeschränkt wird. Untersuchungen der KfW Bank zeigen, dass 90% der befragten Finanzierungsexperten 2010 eine Verringerung bzw. Verschiebung der geplanten Neuinvestitionen in allen deutschen Unternehmen erwarten. Notwendige Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen können ebenfalls nur limitiert durchgeführt werden, so dass die Handwerksbetriebe vielfach nicht einmal ihre bestehende Wirtschaftskraft aufrechterhalten können.

\_

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Vgl. Fischer/Rudolph (2000): S. 399 ff.

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Vgl. Birk (2010): S. 1.

Die zusätzlichen Kreditsicherheiten können zum Beispiel durch eine Bürgschaftsbank bereit gestellt werden. Im Jahr 2009 stieg beispielsweise der Bürgschaftsbestand der Bürgschaftsbank Saarland krisenbedingt um 22% auf 30,8 Millionen € (vgl. Eberhardt (2010): S. 1).

Die deutsche Bundesregierung hat vor diesem Hintergrund ab dem 01.04.2010 einen Kreditmediator eingesetzt, um zu verhindern, dass mittelständischen unternehmen zu wenig Kredite zur Verfügung gestellt werden (vgl. Hülsbömer (2010): S. 38 f.)

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Vgl. KfW (2010): S. 23.

Eine *dritte Konsequenz* der verschlechterten Finanzierungsbedingungen besteht in der **Erhöhung der Insolvenzquote** der Handwerksunternehmen. Die Insolvenzquote von fast 5%<sup>11</sup> kann durch die restriktivere Kreditvergabe beeinflusst werden, da viele Handwerksunternehmen mögliche Anpassungen in den Zinszahlungen und bestehenden Verbindlichkeiten schwerer durch die Neuaufnahme von Krediten nachkommen können.

Durch die erschwerte Finanzierungssituation gehen nicht nur bestehende Handwerksunternehmen verloren, sondern es werden auch oft **Unternehmensgründungen** in *vierter Konsequenz* verhindert. Eine Befragung der Geschäftsführer der Handwerkskammern in Deutschland zeigt in diesem Zusammenhang, dass die zunehmend schwierigere Finanzierung das größte Hemmnis für Unternehmensgründungen im Handwerk darstellt.<sup>12</sup>

Bisherige Untersuchungen zur Finanzierungssituation von Unternehmen, z.B. durch die KfW-Bankengruppe oder die Creditreform Wirtschaftsforschung, bilden in ihren Analysen den Handwerkssektor mit ab. Allerdings erfolgt dabei in der Regel keine umfassende separate Betrachtung einzelner Gewerke, wodurch eine Vielzahl wichtiger Informationen für einzelne Handwerksbranchen nicht zur Verfügung stehen. Darüber hinaus hat sich bisher keine Untersuchung explizit mit den Veränderungen der Finanzierungssituation von Handwerksunternehmen vor und in der Finanzkrise 2008/2009 beschäftigt. Folglich können weder das Handwerk mit seinen Unternehmen und Organisationen, noch die Politik die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise speziell für den Handwerkssektor abschätzen und damit verbundene Lehren für die Zukunft ziehen. Die vorliegende Untersuchung liefert auf Basis empirischer Erkenntnisse einen Erklärungsbeitrag für diese Lücke.

#### 1.3 Zielsetzung und Gang der Untersuchung

Die Analyse beschäftigt sich mit folgender **Forschungsfrage**: Wie haben sich die Finanzierungsbedingungen des deutschen Handwerks vor September 2008 durch die Finanzund Wirtschaftskrise bis zum September 2010 verändert? Im Fokus stehen dabei:

- Die **Bonität und Rating** der Handwerksunternehmen,
- ihre Zugangs- und Finanzierungsbedingungen zu Fremdkapital sowie
- erfolgreiche **Finanzierungsstrategien** in der Wirtschaftskrise.

\_

Vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (o.J.).

Vgl. Externbrink (2010).

Um die Forschungsfrage zu beantworten, werden in Kapitel 2 die Finanzierungsbedingungen des Handwerks vor Beginn der Wirtschaftskrise im September 2008 anhand der so eben genannten Einzelaspekte beschrieben. Ausgehend von dieser Vergleichsbasis beschreibt Kapitel 3 die Veränderungen der Finanzierungsbedingungen für Handwerksunternehmen in der Wirtschaftskrise. Eine vom Ludwig-Fröhler-Institut München im Juli 2010 durchgeführte empirische Untersuchung unter 650 Handwerksunternehmen in ganz Deutschland bildet dabei die Grundlage der Analyse. Kapitel 4 zeigt mögliche Maßnahmen auf, um die Finanzierungsbedingungen von Handwerksbetrieben in der Wirtschaftskrise zu verbessern. Kapitel 5 abschließend die Bedeutung einer gesicherten Finanzierung die Handwerksunternehmen im Zusammenhang mit dem Handwerk in seiner Funktion als Stabilisator der Wirtschaft in Krisenzeiten auf.

## 2. Die wirtschaftliche Situation von Handwerksunternehmen vor der Wirtschaftskrise

#### 2.1 Bonität

Eigenkapital wird von den Eigentümern der Unternehmung bereitgestellt und steht dieser im Vergleich zu Fremdkapital in der Regel unbegrenzt zur Verfügung. Die Eigenkapitalausstattung ist für Handwerksunternehmen von großer Bedeutung, da sie für Banken vor dem Hintergrund von Basel II bei der Kreditvergabe als Beurteilungskriterium der Unternehmensbonität verwendet wird. Abbildung 1 zeigt die Eigenkapitalquote deutscher Handwerksunternehmen von 2006 bis zu Beginn der Wirtschaftskrise im Jahr 2008.

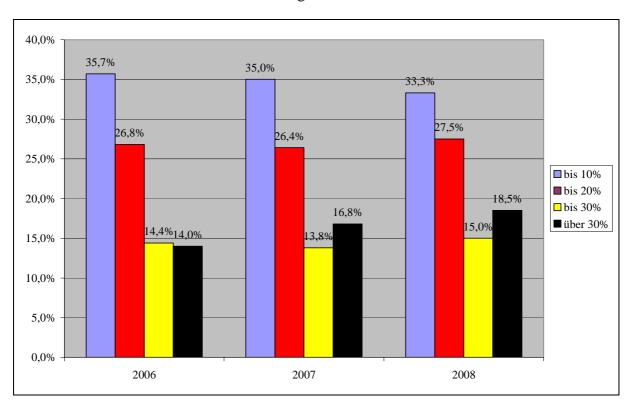


Abbildung 1: Eigenkapitalquote des Handwerks bis 2008<sup>13</sup>

Betrachtet man mit Hilfe der Abbildung 1 die **bilanzielle Eigenkapitalquoten** von 2006 bis zu Beginn der Wirtschaftskrise 2008 fällt zunächst auf, dass diese im Zeitverlauf relativ unverändert bleiben.

Rund ein Drittel der Unternehmen (33,3%) verfügte bis zum Beginn der Wirtschaftskrise im Herbst 2008 über die eine Eigenkapitalquote von bis zu 10%. Lediglich 18,5% der

14

Eigene Darstellung auf Basis der Jahresberichte der Creditreform (2006, 2008, 2010).

Handwerksbetriebe konnten 2008 eine Eigenkapitalquote von über 30% aufweisen. Die allgemein schlechte Eigenkapitalausstattung im Handwerk ist durch eine Vielzahl von Faktoren begründet. Neben der bereits erwähnten günstigen Aufnahme von Krediten und dem Hausbankprinzip spielen die steuerliche Begünstigung der Gewinnausschüttung, die vergleichsweise hohe Bildung von Rückstellungen und stille Reserven eine wichtige Rolle. 14 Diese Faktoren haben dazu beigetragen, dass viele Handwerksunternehmen sich anscheinend trotz ihrer geringen Eigenkapitalquote vor der Wirtschaftskrise nicht auf ein Rating vorbereiten mussten oder größere Probleme beim Zugang zu Krediten hatten. Diese Situation äußert sich beispielsweise in der einfachen Strukturierung in einschlägigen Publikationen, so etwa in der Checkliste "Rating im Handwerk" von Bertram-Pfister. Handwerker werden darin für das Thema Rating sensibilisiert und durch die Beantwortung von Leitfragen auf einfache Weise ("Pre-Rating") auf die Verhandlungen mit Banken vorbereitet. 15

\_

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Vgl. Schempp (2006): S. 11.

Vgl. Bertram-Pfister (2004).

#### 2.2 Finanzierungsinstrumente

Aufgrund des fehlenden Kapitalmarktzugangs sind Handwerksunternehmen auf alternative Finanzierungsinstrumente angewiesen. Abbildung 2 zeigt das Ergebnis einer empirischen Untersuchung von Handwerksunternehmen in Deutschland durch das Ludwig-Fröhler-Institut zu den Finanzierungsbedingungen und Finanzierungsinstrumente im Handwerk aus dem Jahr 2007.

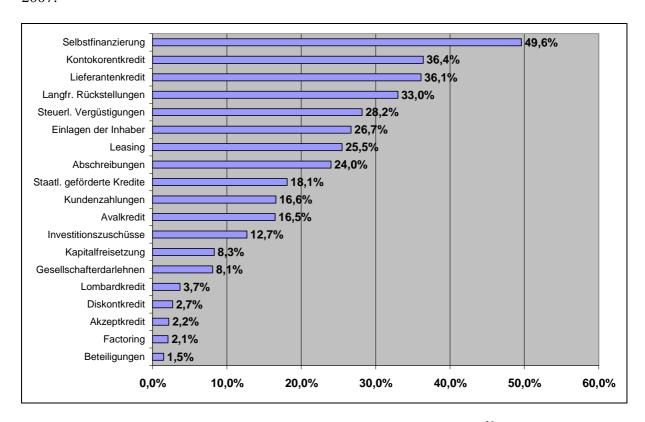


Abbildung 2: Finanzierungsinstrumente des Handwerks vor der Wirtschaftskrise<sup>16</sup>

49,6% der befragten Unternehmen gaben an, sich unabhängig von Fremdkapitalgebern selbst zu finanzieren. Alternative Finanzierungsformen wie Factoring oder die Beteiligungsfinanzierungen werden nur von 2,1% bzw. 1,5% der Unternehmen eingesetzt. Ein möglicher Grund für den seltenen Einsatz dieser Finanzierungsinstrumente könnten in persönlichen Gründen wie beispielsweise die Angst, nicht mehr "Herr im eigenen Haus" zu sein, bestehen. Darüber hinaus stehen einige Finanzierungsinstrumente wie beispielsweise die Beteiligung nur für eine geringe Zahl von Handwerksunternehmen zur Verfügung, da sie

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> Burger (2007): S. 77.

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> Vgl. Burger (2007): S. 109 ff. auch für weitere Gründe.

oft eine zu geringe Betriebsgröße aufweisen und der Beteiligungsbetrag zu hoch ist.<sup>18</sup> Trotz der häufig hohen Kosten dominieren die "klassischen" Finanzierungsinstrumenten in Form des Lieferantenkredits (36,1%) oder Kontokorrentkredits (36,4%) die Fremdfinanzierung von Handwerksunternehmen.

#### 2.3 Finanzierungsbedingungen von Bankkrediten

Abschließend sollen die Finanzierungsbedingungen von Bankkrediten in ihrer Funktion als wichtigste Fremdkapitalquelle des Handwerks analysiert werden. Eine Sonderumfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks aus dem Jahr 2004 zeigt die Probleme bei der Kreditvergabe für die Handwerksunternehmen vor der Wirtschaftskrise (vgl. Abbildung 3).

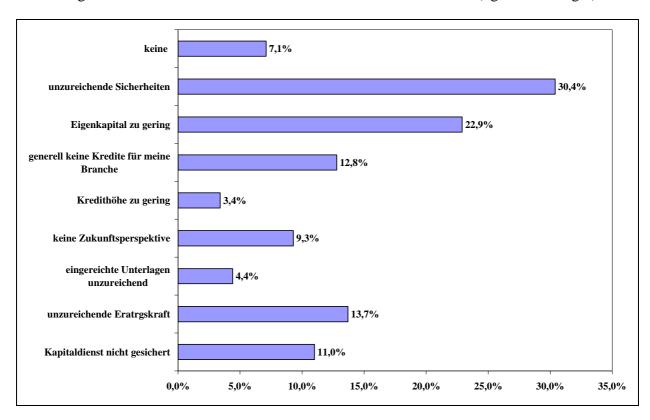


Abbildung 3: Probleme bei der Finanzierung vor der Wirtschaftskrise<sup>19</sup>

Neben unzureichenden Sicherheiten (30,4%) ist vor allem die bereits in Kapitel 2.1 angesprochene zu geringe Eigenkapitalausstattung (22,9%) ein Hauptgrund für die Ablehnung von Kreditanfragen. Vor der Wirtschaftskrise waren hingegen beispielsweise unzureichende Unterlagen beim Kreditantrag nur für 4,4% ein Grund für die Nichterteilung des Bankkredits.

<sup>&</sup>lt;sup>18</sup> Vgl. Hefer (2010): S: 16.

<sup>&</sup>lt;sup>19</sup> Vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2004): S: 18 (Darstellung verändert).

Die Finanzierungssituation von Handwerksunternehmen vor der Wirtschaftskrise lässt sich somit wie folgt zusammenfassen:

- **Bonität**: Das Handwerk verfügt über eine schwache Eigenkapitalausstattung (lediglich 33,3% der Unternehmen verfügten über eine Eigenkapitalausstattung von über 30%).
- **Finanzierungsstrategien**: Es dominieren "klassische" Finanzierungsinstrumente (z.B. Kontokorrentkredit bei 36,4% der Unternehmen), alternative Finanzierungsstrategien haben kaum Bedeutung (z.B. Factoring für 2,1% der Unternehmen).
- **Finanzierungsbedingungen von Fremdkapital**: Unzureichende Kreditsicherheiten (für 30,4% der Unternehmen) und eine zu geringe Eigenkapitalquote (22,9% der Unternehmen) stellen die größten Hemmnisse beim Zugang zu Fremdkapital dar.

# 3. Empirische Ergebnisse zur wirtschaftlichen Situation von Handwerksunternehmen während des Verlaufs der Wirtschaftskrise

#### 3.1 Datenbasis und Datenerhebung

Um die Finanzierung von Handwerksunternehmen in der Wirtschaftskrise zu untersuchen, wurde von Anfang Mai bis Ende Juni 2010 eine bundesweite **Fragebogenerhebung**<sup>20</sup> in Zusammenarbeit mit den folgenden **Handwerkskammern** durchgeführt:

- Handwerkskammer Kassel
- Handwerkskammer Koblenz
- Handwerkskammer Lübeck
- Handwerkskammer für Oberfranken
- Handwerkskammer des Saarlandes
- Handwerkskammer Stuttgart
- Handwerkskammer Südthüringen
- Handwerkskammer Wiesbaden

Die Untersuchungsergebnisse sind weitgehend repräsentativ und können als Tendenzaussagen für Deutschland verstanden werden, da durch die geographische Verteilung und das Einzugsgebiet der Handwerkskammern regionale und wirtschaftsstrukturelle Unterschiede mit in die Ergebnisse einfließen. <sup>21</sup>

-

Der Fragebogen findet sich im Anhang 1.

Nordrhein Westfalen ist jedoch als ein struktur- und bevölkerungsstarkes Bundesland nicht in der Untersuchung enthalten, so dass die Ergebnisse verzerrt sein können.

Untersucht wurden dabei folgende Handwerksbranchen:

- **Ausbaugewerbe** (z.B. Elektrotechniker, Installateur und Heizungsbauer)
- **Bauhauptgewerbe** (z.B. Mauerer und Betonbauer, Zimmerer)
- **Gesundheitsgewerbe** (z.B. Augenoptiker, Zahntechniker)
- Handwerke für den gewerblichen Bedarf (z.B. Feinwerkmechaniker, Metallbauer)
- **Kraftfahrzeuggewerbe** (z.B. Karosserie- und Fahrzeugbauer, Kraftfahrzeugtechniker)
- Nahrungsmittelgewerbe (z.B. Bäcker, Fleischer)

Die **Gruppierung der Gewerke** orientiert sich am Konjunkturbericht des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks. Die Differenzierung erlaubt es, bestehende Unterschiede zwischen den Branchen zu erfassen und auf ihre Besonderheiten bei den Finanzierungsbedingungen separat einzugehen.

Die Handwerkskammern stellten per Zufallsauswahl insgesamt 8044 **Datensätze** aus diesen Branchen zur Verfügung, die für den Postversand der Fragebögen verwendet wurden. Von den zurückgesendeten 807 Fragebögen (Rücklaufquote 10%), waren 650 vollständig auswertbar. Aus Datenschutzgründen wurden die Antworten anonym ausgewertet.

Durch die Zufallsauswahl wird gewährleistet, dass **mögliche Störfaktoren** (z.B. hinsichtlich der Wirtschaftskraft einer Region oder persönlicher Vorbehalte von Handwerksunternehmen gegenüber Befragungen) minimiert werden können.

Die Interpretation der empirischen Ergebnisse folgt folgendem Schema:

- Darstellung der Gesamtergebnisse
- Darstellung nach der Rechtsform
- Darstellung nach Umsatzgrößenklasse
- Darstellung nach Branche
- Darstellung nach **Banktyp**

Durch diese detaillierte Betrachtung soll eine differenzierte Analyse der Ergebnisse ermöglicht werden. Bei der Analyse nach Banktypen soll dem Umstand Rechnung getragen werden, dass Handwerksunternehmen traditionellerweise enge Beziehungen zu ihren Hausbanken pflegen.

#### 3.2 Struktur der antwortenden Unternehmen

Die antwortenden Unternehmen können, wie in Abbildung 4 ersichtlich, zunächst anhand ihrer **Rechtsform** systematisiert werden.

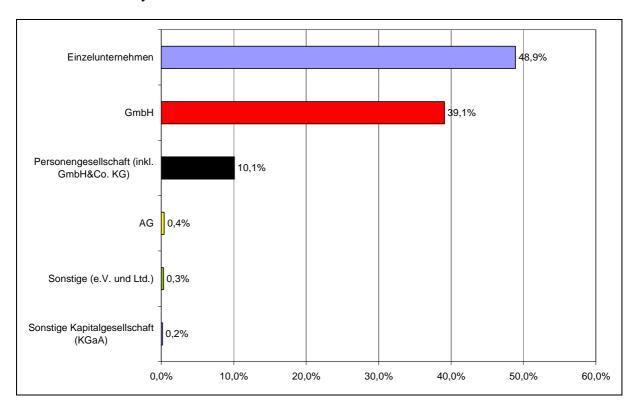


Abbildung 4: Überblick über die Rechtsformen der antwortenden Unternehmen

Die befragten Unternehmen weisen folgende Verteilung auf: 48,9% der Betriebe sind Einzelunternehmen, 39,1% GmbHs und 10,1 % Personengesellschaften. Weniger stark vertreten sind in der Befragung Aktiengesellschaften (0,4%), eingetragene Vereine und Ltd. (0,3%) sowie Kapitalgesellschaften (0,2%). Vergleicht man diese Zahlen mit der Grundgesamtheit aller Handwerksbetriebe in Deutschland ist festzuhalten, dass die Untersuchungsdaten zwar nicht exakt die Grundgesamtheit abbilden, die Gewichtung zwischen den einzelnen Rechtsformen dennoch ähnlich ist: Die letzte Handwerkszählung im Jahr 1995 ergab, dass Handwerksbetriebe in Deutschland zu rund 70% die Rechtsform des Einzelunternehmens, zu ca. 22% die GmbH und zu ungefähr 6% die Personengesellschaft gewählt haben.

Die Umsatzgrößenklassen der untersuchten Handwerksbetriebe (vgl. Abbildung 5) bilden die Grundgesamtheit mit geringen Abweichungen gut ab: 15,4% der Unternehmen verfügen über einen Jahresumsatz von bis zu 100.000€ (Grundgesamtheit 18,1%), der Großteil erwirtschaftet einen Umsatz zwischen 100.000 und 500.000€ (Grundgesamtheit: 36,4%), von 500.000€ bis 1 Mio. € erwirtschaften 16,2% (Grundgesamtheit: 18,4%).

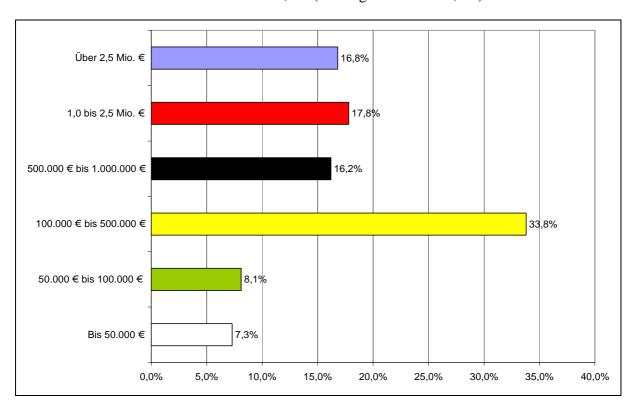


Abbildung 5: Überblick über die Umsatzgrößenklassen der antwortenden Unternehmen

Analysiert man die vorliegenden Daten hinsichtlich ihrer **Region** (Abbildung 6) ist erkennbar, dass Unternehmen aus Großstädten (52,8%) ähnlich häufig vertreten sind wie Betriebe außerhalb der Großstadt (48,2%).

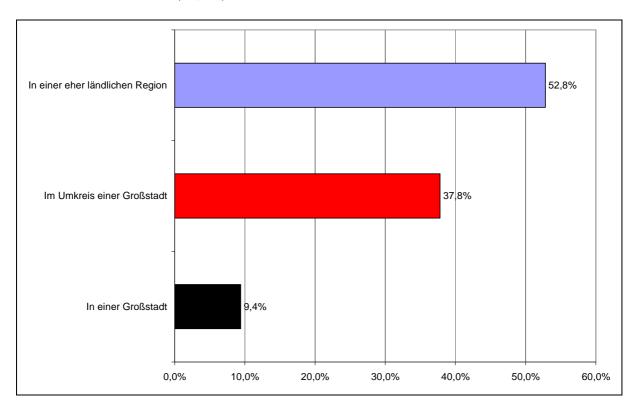


Abbildung 6: Überblick über die regionale Verteilung der antwortenden Unternehmen

Durch die regionale Gleichverteilung der Betriebe fließen regionale Unterschiede hinsichtlich der Vergabepraxis von Banken mit in die Untersuchungsergebnisse ein.

#### Abbildung 7 zeigt die **Branchen** der befragten Handwerksunternehmen.

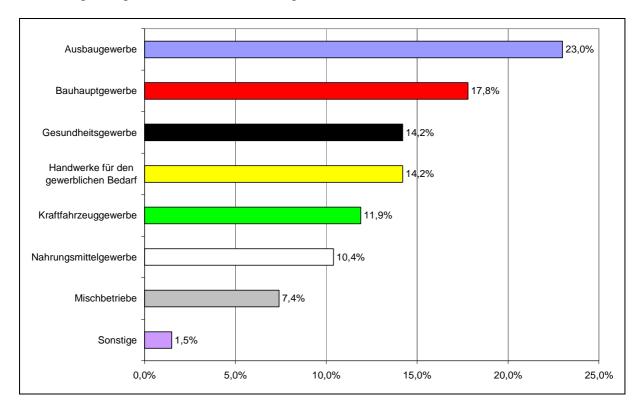


Abbildung 7: Branchen der antwortenden Unternehmen

Wie aus Abbildung 7 ersichtlich, ist das Ausbaugewerbe mit 23,0% am stärksten vertreten, am schwächsten das Nahrungsmittelgewerbe mit 10,4%. In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass 7,4% der Betriebe Mischformen und 1,5% hinsichtlich ihres Gewerbes nicht in das Untersuchungsschema einzuordnen waren.

Betrachtet man in diesem Zusammenhang die **Hausbanktypen**, über die die befragten Unterneh-men hauptsächlich ihre Geschäfte erledigen (Abbildung 8), ist auffällig, dass über die Hälfte der Betriebe Sparkassen (50,6%) nutzen. Am zweithäufigsten sind sie Kunden von Genossenschaftsbanken (39,9%). Lediglich 9,5% der Betriebe setzen auf private Banken. Diese Zahlen entsprechen der Ansicht, dass Sparkassen und Genossenschaftsbanken mittelständische Unternehmen als Zielgruppe identifiziert haben.

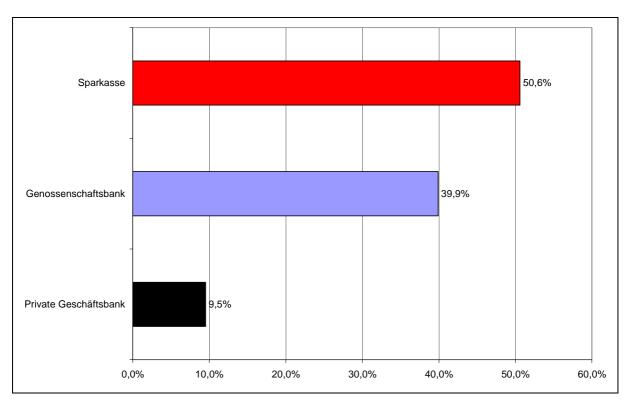


Abbildung 8: Überblick über die Bankverbindungen der antwortenden Unternehmen

Die Struktur der antwortenden Unternehmen lässt sich folgendermaßen zusammenfassen:

- **Rechtsform**: Die vorliegende Untersuchung bildet mit leichten Verzerrungen die Grundgesamtheit der Handwerksunternehmen in Deutschland ab (die dominante Rechtsform ist das Einzelunternehmen mit 48,9%).
- Umsatzgrößenklasse: Die Umsatzgrößenklassen geben die Grundgesamtheit in Bezug auf ihr Verhältnis nur mit geringen Abweichungen wider (die Kategorie "100.000 bis 500.000 €" bildet mit 33,8% die größte Umsatzgrößenklasse).
- **Region**: Es herrscht eine Gleichverteilung zwischen Handwerksunternehmen aus einer eher ländlichen Region (52,8%) und Unternehmen in oder im Umkreis einer Großstadt (47,2%).
- **Branche**: Die stärkste Branche ist das Ausbaugewerbe (23,0%), am schwächsten ist das Nahrungsmittelgewerbe mit 10,4%.
- **Banktyp**: Die Handwerksunternehmen haben vor allem die Sparkassen (50,6%) und Genossenschaftsbanken (39,9%) gewählt, um ihre Geschäfte abzuwickeln.

#### 3.3 Bonität

#### 3.3.1 Kapitalstruktur

#### Gesamtüberblick

Analysiert man die Angaben aller Unternehmen hinsichtlich ihrer **Eigenkapitalquote** im Jahr 2010 wird aus Abbildung 9 ersichtlich, dass 32,3% der untersuchten Unternehmen eine Eigenkapitalquote von über 30% aufweisen. Der Anteil der Handwerksbetriebe mit Eigenkapitalquoten unter 10% und der mit 10% bis 20% beträgt in beiden Fällen 26,6%.

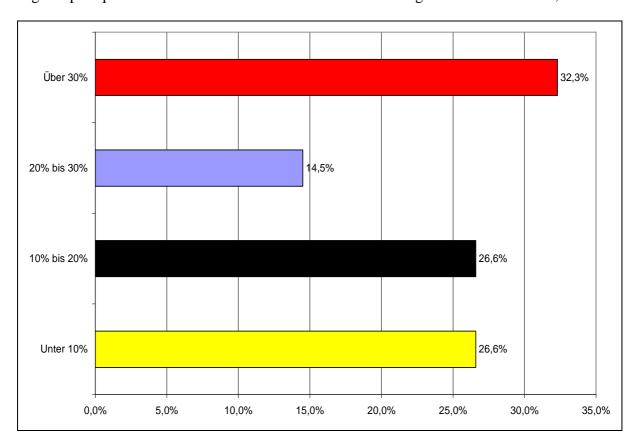


Abbildung 9: Gesamtüberblick über die Eigenkapitalquote der Unternehmen

Zwar lassen sich Abweichungen zu den Ergebnissen aus Abbildung 1 feststellen, jedoch Tendenzaussagen bleiben die allgemeinen unverändert: Großteil Der der Handwerksunternehmen (53,2%) verfügt über eine Eigenkapitalquote unter 20%. Abweichungen von den obigen Ergebnissen lassen sich durch unterschiedliche Untersuchungsmethoden erklären: Schempp (2006) verwendet für seine Analyse dokumentierte Zahlen aus repräsentativen Betriebsvergleichen in Nordrhein-Westfalen, die vorliegende Untersuchung stützt ihre Aussagen auf empirische Primärdaten. Darüber hinaus gaben die Handwerksunternehmen die Veränderung ihrer Eigenkapitalquote 2010 im Vergleich zum September 2008 an. Abbildung 10 zeigt, dass über die Hälfte der Unternehmen (51,8%) die gleiche Eigenkapitalquote angeben. Bei rund einem Viertel der Unternehmen (24,8%) ist die Eigenkapitalquote gestiegen bzw. deutlich gestiegen.

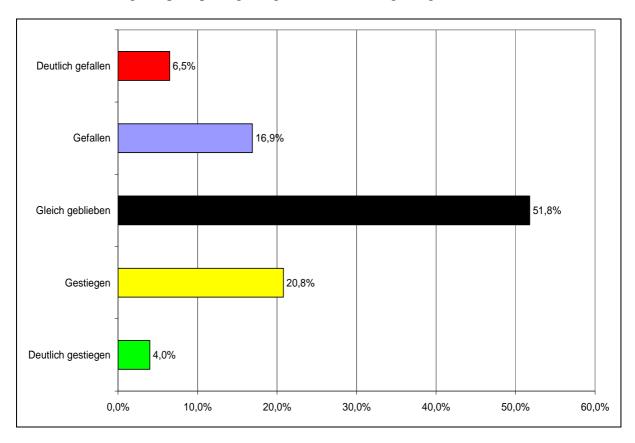


Abbildung 10: Gesamtüberblick über die Veränderung der Eigenkapitalquote der Unternehmen in der Finanzkrise

An dieser Stelle bleibt im Hinblick auf das Rating von Handwerksunternehmen festzuhalten, dass die untersuchten Unternehmen in der Finanzkrise über eine im Vergleich zu den Jahren vor der Finanzkrise eine überwiegend unveränderte Eigenkapitalquote aufweisen. Allerdings fällt die Eigenkapitalquote bei ebenso vielen Betrieben wie sie bei anderen Unternehmen steigt, so dass sich in der Krise die wirtschaftliche Stärke der Unternehmen herauskristallisiert. Aus dem Blickwinkel dieser Ergebnisse dürfte sich die Kreditvergabe der Banken in Bezug auf die Eigenkapitalquote kaum verändert haben.

Die Kapitalstruktur im Gesamtüberblick zeigt zusammengefasst folgende Ergebnisse:

- Die Handwerksunternehmen verfügen in 2010 immer noch über eine geringe **Eigenkapitalausstattung** (53,2% der Unternehmen haben eine Eigenkapitalquote unter 20%).
- Die **Eigenkapitalquote** ist 2010 im Vergleich zu vor der Finanzkrise **überwiegend unverändert** (51,8% der Unternehmen haben eine unveränderte Eigenkapitalquote).

#### **Gegliedert nach Rechtsform**

Abbildung 11 zeigt die **Eigenkapitalquote** in Abhängigkeit von der Rechtsform.

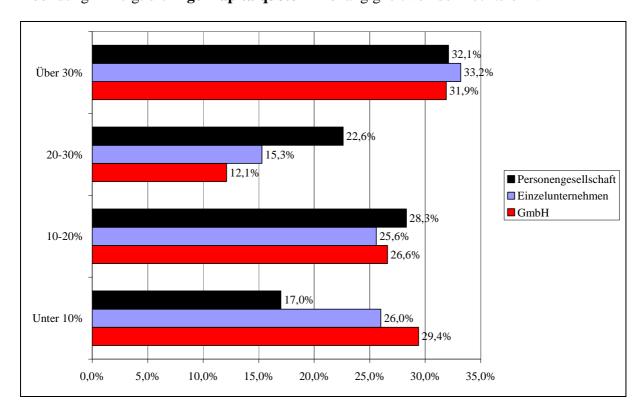


Abbildung 11: Eigenkapitalquote gegliedert nach Rechtsform

Die Handwerksunternehmen haben wie aus der Übersicht erkennbar, unabhängig von ihrer Rechtsform nur zu rund einem Drittel eine Eigenkapitalbasis von über 30%. GmbH-Unternehmen haben am häufigsten eine Eigenkapitalquote unter 10% (29,4% der Unternehmen); dies könnte darauf hinweisen, dass GmbHs durch ihre beschränkte Haftung im Vergleich zu den Einzelunternehmen und Personengesellschaften noch eher Zugang zu Fremdkapital zum Beispiel in Form von Bürgschaften haben.

Abbildung 12 zeigt die **Veränderung der Eigenkapitalquote** durch die Wirtschaftskrise in Abhängigkeit der Rechtsform.

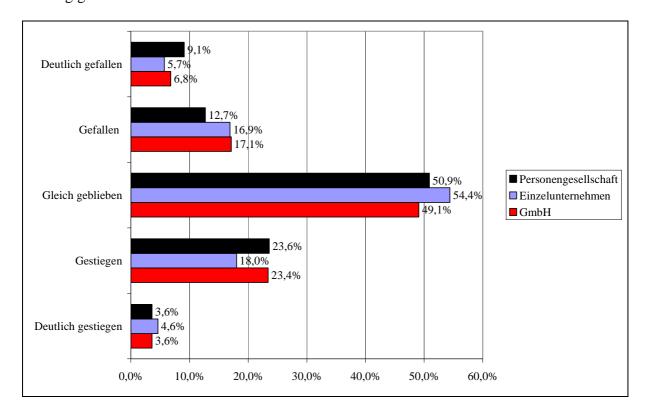


Abbildung 12: Veränderung der Eigenkapitalquote der Unternehmen in der Finanzkrise gegliedert nach Rechtsform

Grundsätzlich zeigt sich, dass bei der Hälfte der Handwerksunternehmen unabhängig von der Rechtsform die Eigenkapitalquote unverändert geblieben ist. Die Einzelunternehmen haben sich mit 54,4% den höchsten Wert im Vergleich zu den anderen Rechtsformen, auch wenn die Unterschiede nicht signifikant sind. Bei den übrigen Unternehmen ist eine Zweiteilung erkennbar, da die Eigenkapitalquote unabhängig von der Rechtsform im gleichen Maße steigt wie auch fällt.

Die Kapitalstruktur in Abhängigkeit von der Rechtsform zeigt folgende Ergebnisse:

- Die Handwerksunternehmen verfügen in allen Rechtsformen über eine geringe Eigenkapitalausstattung. Unternehmen mit der GmbH als Rechtsform haben am häufigsten eine Eigenkapitalquote unter 10%.
- Die **Eigenkapitalquote** ist 2010 im Vergleich zu vor der Finanzkrise **überwiegend** unverändert bei allen Rechtsformen.

#### Gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Die Analyse der Eigenkapitalquote der befragten Unternehmen zeigt Unterschiede zwischen den einzelnen Umsatzgrößenklassen.

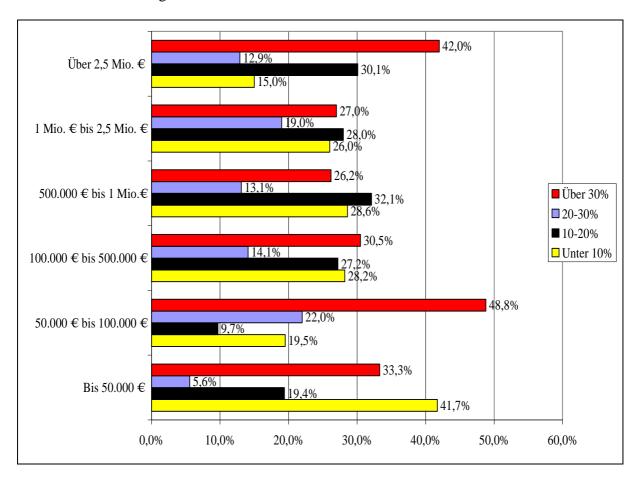


Abbildung 13: Eigenkapitalquote der Unternehmen gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50.000 € und 100.000 € und über 2,5 Mio. € aben am häufigsten eine Eigenkapitalquote über 30% (48,8% der Unternehmen zwischen 50.000 € und 100.000 €, 42% der Unternehmen mit einem Umsatz über 2,5 Mio. €). Dieses Egebnis unterscheidet sich von den bisherigen Analysen, so dass Unternehmen in diesen beiden Umsatzgrößenklassen anscheinend über besonders viel Eigenkapital verfügen.

Die vergleichsweise hohe wirtschaftliche Stabilität lässt sich für die Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50.000 € und 100.000 € und über 2,5 Mio. € auch bei der Veränderungler Eigenkapitalquote im Zuge der Krise ablesen (Abbildung 14).

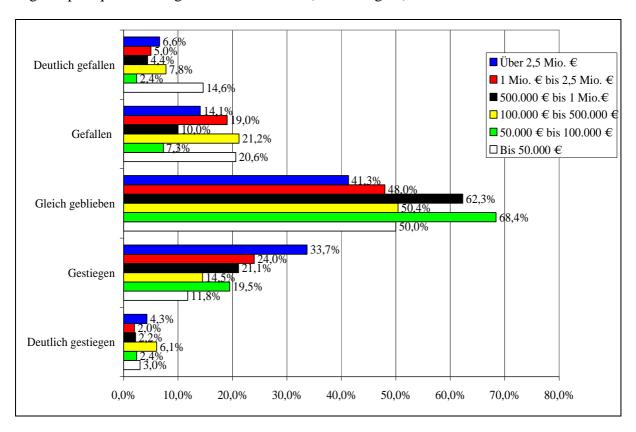


Abbildung 14: Veränderung der Eigenkapitalquote der Unternehmen in der Finanzkrise gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Die Umsatzgrößenklasse 50.000 € bis 100.000 € weist am häufigsten eine glich gebliebene Eigenkapitalquote auf (68,4% der Unternehmen). Zwar haben lediglich 41,3% der Unternehmen mit 2,5 Mio. € Umsatz eine gleich gebliebene Eigenkapitalquote, jedoch konnten sie ihre Eigenkapitalquote im Verlauf der Finanzkrise im Vergleich zu den anderen Unternehmen am häufigsten steigern (33,7% der Unternehmen). Dies lässt vermuten, dass Unternehmen in diesen beiden Umsatzklassen selbst zusätzliches Eigenkapital zur Verfügung hatten und in der Krise erfolgreich wirtschaften konnten. Bei den anderen Umsatzklassen ergibt sich ein ähnliches Ergebnis wie bei den anderen Analysen: Die Eigenkapitalquote ist überwiegend unverändert geblieben.

Die Kapitalstruktur in Abhängigkeit der Umsatzgrößenklassen zeigt folgende Ergebnisse:

- Die Handwerksunternehmen verfügen **unabhängig** von ihrer **Umsatzgrößenklasse** in der Regel über eine **geringe Eigenkapitalausstattung**. Unternehmen aus der Umsatzgrößenklasse 10.000 € bis 500.000 € und über 2,5 Mio. haben am häufigsten eine Eigenkapitalquote über 30%.
- Die Eigenkapitalquote ist 2010 bei allen Umsatzgrößenklassen im Vergleich zu vor der Finanzkrise überwiegend unverändert. Unternehmen aus der Umsatzgrößenklasse 10.000 € bis 500.000 € weisen die größte Stabilität auf. 33,7%der Unternehmen über 2,5 Mio. haben ihre Eigenkapitalquote in der Wirtschaftskrise steigern können.

#### Gegliedert nach Branche

Bei einem Branchenvergleich ist wie beim Gesamtüberblick festzustellen, dass etwa ein Drittel der Unternehmen eine Eigenkapitalquote über 30% aufweisen, wobei die meisten Unternehmen mit dieser Eigenkapitalquote im Kraftfahrzeuggewerbe vorzufinden sind (37,4%) (vgl. Abbildung 15).

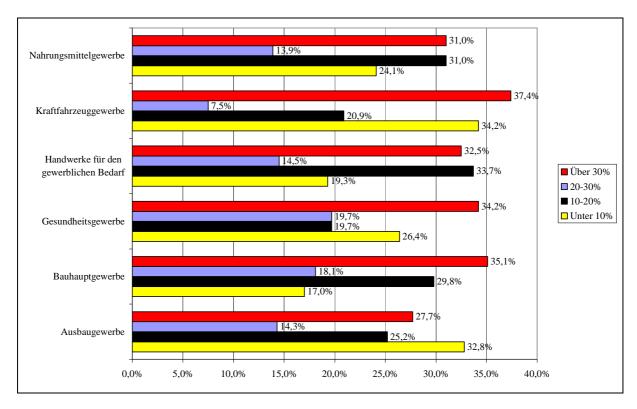


Abbildung 15: Eigenkapitalquote der Unternehmen gegliedert nach Branche

Am schlechtesten schneidet hierbei im Vergleich das Ausbaugewerbe ab; nur 27,7% der Handwerksbetriebe in diesem Wirtschaftszweig verfügen über eine Eigenkapitalquote von über 30%.

Analysiert man danach die **Veränderung der Eigenkapitalquote** in der Krise (Abbildung 16) sind Unterschiede zwischen den Branchen feststellbar.

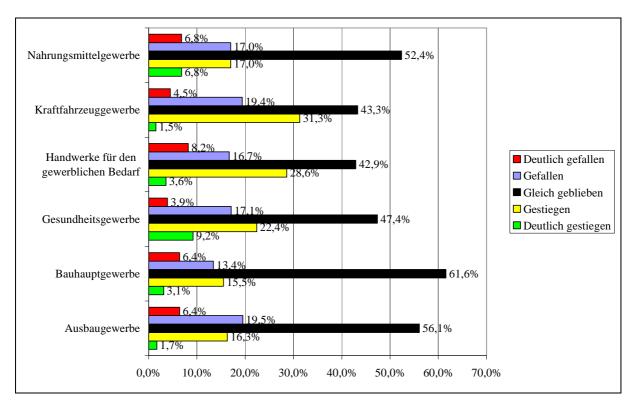


Abbildung 16: Veränderung der Eigenkapitalquote der Unternehmen in der Finanzkrise gegliedert nach Branche

Als stabilsten in der Krise hinsichtlich der Veränderung ihrer Eigenkapitalquote haben sich das Ausbaugewerbe, das Bauhauptgewerbe und das Nahrungsmittelgewerbe erwiesen, da in beiden Branchen über die Hälfte der Unternehmen eine unveränderte Eigenkapitalquote aufweisen (Ausbaugewerbe: 56,1%, Bauhauptgewerbe: 61,6%, Nahrungsmittelgewerbe: 52,4%). Die Eigenkapitalquote ist in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf sowie der Kraftfahrzeugbranche bei rund 43% der Betriebe unverändert gewiesen, jedoch haben dort auch vergleichsweise viele Unternehmen ihre Eigenkapitalquote steigen können (Handwerke für den gewerblichen Bedarf: 28,6%, Kraftfahrzeuggewerbe: 31,3%). Dies gibt Hinweise darauf, dass diese Branchen im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen besonders gute Unternehmen aufweisen. Zudem hat sich die "Abwrackprämie" der Deutschen Bundesregierung vermutlich positiv auf die Kraftfahrzeugbranche ausgewirkt.

Die Kapitalstruktur nach Branchen lässt folgende Schlussfolgerungen zu:

- Unabhängig von der Branche weisen die meisten Unternehmen eine Eigenkapitalquote von unter 10% auf. Die meisten Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote von über 30% sind im Kraftfahrzeuggewerbe vorzufinden.
- Die **Eigenkapitalquote** ist 2010 im Vergleich zu vor der Finanzkrise in **allen Branchen** überwiegend unverändert. Besonders stabil sind in diesem Zusammenhang die Unternehmen aus dem Ausbaugewerbe, dem Bauhauptgewerbe und dem Nahrungsmittelgewerbe.

#### Gegliedert nach Banktyp

Abbildung 17 zeigt die **Eigenkapitalquote gegliedert nach den Banken**, über die Handwerksunternehmen hauptsächlich ihre Geschäfte abwickeln.

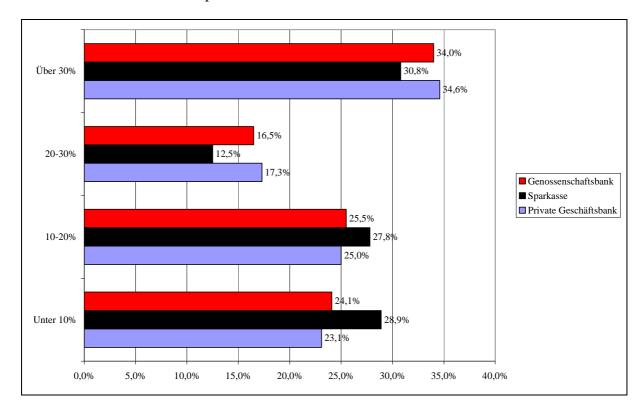


Abbildung 17: Eigenkapitalquote der Unternehmen gegliedert nach Banktyp

Zunächst fällt auf, dass in jeder Bank nur in etwa ein Drittel der Handwerksunternehmen über eine solide Eigenkapitalquote von über 30% verfügen. Die Sparkassenkunden verfügen im Vergleich zu Kunden bei anderen Banken häufiger über eine Eigenkapitalquote unter 20% und weisen auch weniger oft eine Eigenkapitalbasis über 30% auf. Allerdings ist kein

signifikanter Zusammenhang zwischen der Eigenkapitalquote und den unterschiedlichen Banktypen feststellbar.

Analysiert man anschließend die **Veränderung der Eigenkapitalquote** in der Krise (Abbildung 18) ist festzustellen, dass diese beim Großteil der Kunden unverändert geblieben ist.

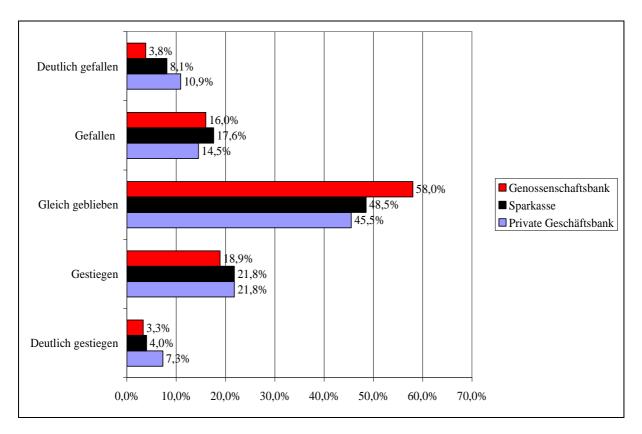


Abbildung 18: Veränderung der Eigenkapitalquote der Unternehmen in der Finanzkrise gegliedert nach Banktyp

Besonders stabil haben sich dabei die Kunden von Genossenschaftsbanken erwiesen, da sie im Vergleich zu den anderen Banken einen besonders hohen Wert an unveränderter Eigenkapitalquote verzeichnen (58%). Die Ergebnisse geben zudem Hinweise darauf, dass sich unabhängig vom Banktyp bei den Unternehmen, deren Eigenkapitalquote unverändert geblieben ist: Bei privaten Geschäftsbanken beispielsweise fällt bei einem Teil von eher wirtschaftlich schwachen Unternehmen die Eigenkapitalquote (deutlich) um insgesamt 25,4%, beim anderen Teil der wirtschaftlich solideren Unternehmen steigt sie (deutlich) um 31,3%.

Die Kapitalstruktur nach Banktypen beinhaltet folgende Ergebnisse:

- Unabhängig vom Banktyp verfügt etwa ein Drittel der Unternehmen über eine Eigenkapitalquote von über 30%. Besonders stabil erweisen sich Kunden bei Genossenschaftsbanken.
- Die **Eigenkapitalquote** ist 2010 ist unabhängig vom Banktyp im Vergleich zu vor der Finanzkrise überwiegend gleich geblieben.

#### **3.3.2** Rating

Die Handwerksunternehmen gaben Auskunft darüber, ob sie ihre **Ratingnote** kennen. Zunächst ist festzustellen, dass 74,1% der Unternehmen ihre Ratingnote nicht kannten. Wie in Abbildung 19 zu erkennen, ist dies hauptsächlich durch die Unternehmen selbst und nicht die Bank verschuldet.

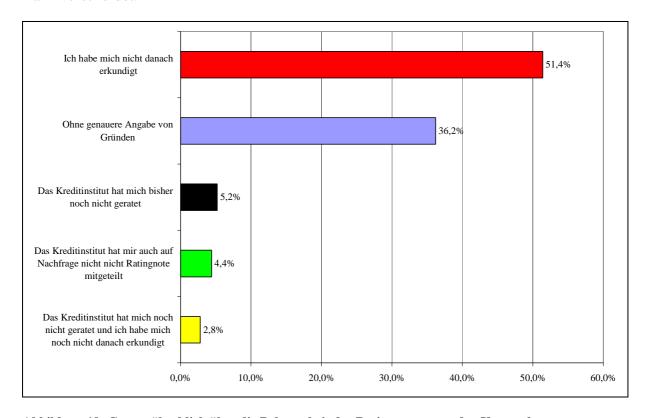


Abbildung 19: Gesamtüberblick über die Bekanntheit der Ratingnote unter den Unternehmen

Es haben sich 51,4% der Unternehmen noch nicht nach der Ratingnote erkundigt. 36,2% der Befragten kannten ihre Ratingnote nicht, gaben jedoch keine genaueren Gründe dafür an. Eine Erklärung für dieses Ergebnis könnte sein, dass ein Teil der Unternehmen noch keine Probleme beim Zugang zu den kurz- und langfristigen Krediten gehabt hat und sich deshalb

nicht mit der Ratingnote auseinandersetzen musste. Allerdings sind bei diesen Unternehmen auch Handwerker dabei, die zwar Probleme beim Kreditzugang haben, aber sich nur ungern mit dem Thema Rating beschäftigen wollen.

Abbildung 20 zeigt die **Veränderung der Ratingnote** im Vergleich zu September 2008 aus Sicht der Unternehmen, die ihre Ratingbeurteilung kannten.

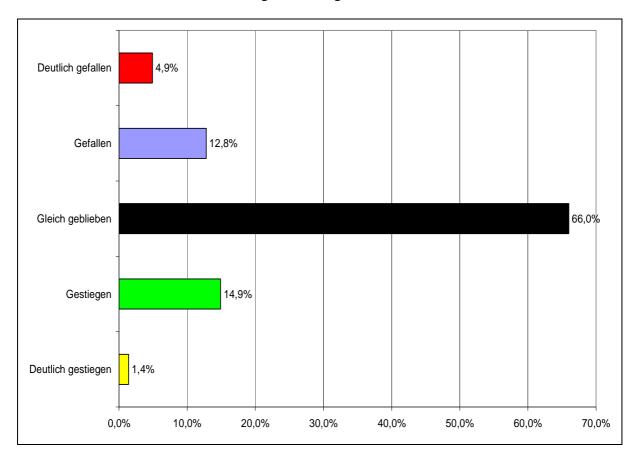


Abbildung 20: Gesamtüberblick über die Veränderung der Ratingnote im Vergleich zu September 2008 bei den Unternehmen

Von den 25,9% der Unternehmen, die ihre Ratingnote genau kennen, gaben über die Hälfte der Unternehmen (66,0%) an, dass diese 2010 im Vergleich zu September 2008 unverändert geblieben ist. Lediglich bei 17,7% der befragten Betriebe ist die Ratingnote 2010 im Vergleich zu vor der Finanzkrise deutlich gefallen bzw. gefallen. Verknüpft man dieses Ergebnis mit der unveränderten Eigenkapitalquote (Abbildung 10) der Handwerksunternehmen, ist dies ein Indiz dafür, dass sich die Vergabepraxis der Banken in Summe 2010 im Vergleich zu 2008 kaum verändert hat.

Die **Kommunikation des Ratings** mit dem Kreditinstitut gibt Hinweise auf die Vergabepraxis der Banken (Abbildung 21).

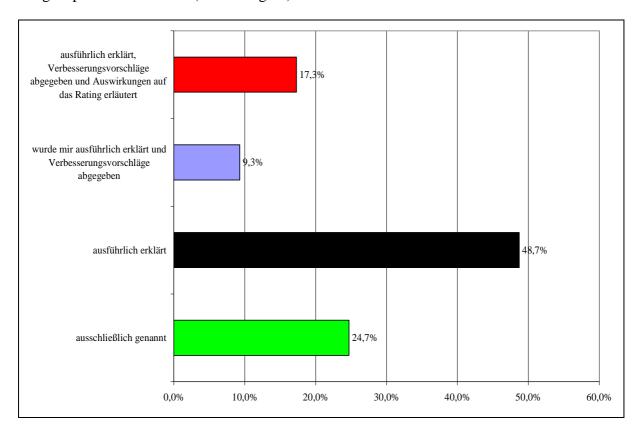


Abbildung 21: Gesamtüberblick über die Ratingkommunikation mit den Banken

Abbildung 17 zeigt, dass Banken ihren Kunden überwiegend die Ratingbeurteilung ausführlich erklären (48,7%) und damit ihrer gesetzlichen Verpflichtung nachkommen. Jedoch machen sie kaum Verbesserungsvorschläge (9,3%) und zeigen auch nicht deren Auswirkungen auf das Rating auf (17,3%). Mögliche Erklärungen hierfür könnten die knappen personellen und zeitlichen Ressourcen von Bankangestellten sein.

Das Thema **Rating** lässt sich im **Gesamtüberblick** wie folgt zusammenfassen:

- Über die Hälfte der Unternehmen kennt ihre **Ratingnote** nicht (74,1%). Dies ist überwiegend darauf zurückzuführen, dass sich diese Handwerksunternehmen bisher nicht nach ihrer Ratingbeurteilung erkundigt haben (51,4%).
- Hinsichtlich der **Ratingnote im Vergleich zu vor der Finanzkrise** hat sich 2010 bei den meisten Unternehmen (66%) keine Veränderung ergeben.
- Die **Kommunikation des Ratings** findet hauptsächlich mit Hilfe ausführlicher Erklärungen statt (48,7%); zusätzliche Verbesserungsvorschläge (9,3%) sowie ihre Auswirkungen auf das Rating werden jedoch kaum abgegeben (17,3%).

## **Gegliedert nach Rechtsform**

Bei der Betrachtung der Rechtsformen fällt auf, dass die Unternehmen zum größten Teil ihre **Ratingnote** nicht kannten.

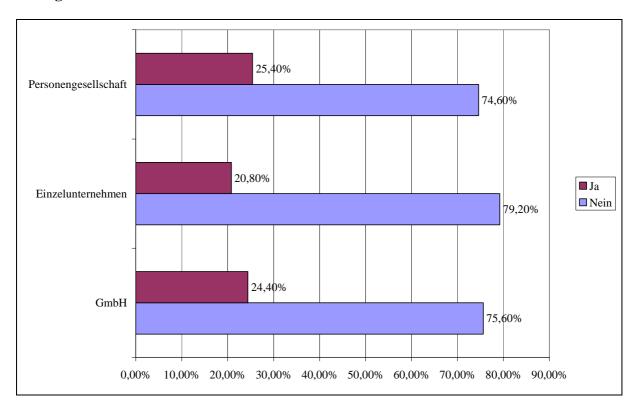


Abbildung 22: Bewusstsein für die Ratingnote bei den Unternehmen gegliedert nach Rechtsform

Abbildung 22 lässt vermuten, dass das Bewusstsein für die Ratingbeurteilung nicht von der Rechtsform eines Unternehmens abhängt. Dieser Eindruck verstärkt sich, wenn man differenziert nach der Rechtsform die Gründe analysiert, warum Handwerksunternehmen ihre Ratingnote nicht kennen.

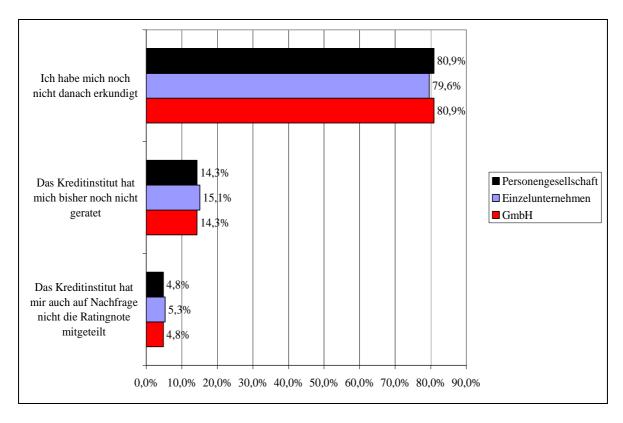


Abbildung 23: Bekanntheit der Ratingnote unter den Unternehmen gegliedert nach Rechtsform

Rechtsformunabhängig ist feststellbar, dass sich die Handwerksbetriebe fast alle nicht nach ihrer Ratingnote bei dem Kreditinstitut erkundigt haben. Die Zahlen weisen darauf hin, dass die befragten Unternehmen unabhängig von ihrer Rechtsform bis zum Befragungszeitpunkt keinen konkreten Anlass hatten, sich mit dem Thema Rating zu beschäftigen.

Untersucht man die **Veränderung der Ratingnote** in Abbildung 24, wird offensichtlich, dass die Kreditfähigkeit der meisten Unternehmen aller Rechtsformen unverändert geblieben ist.

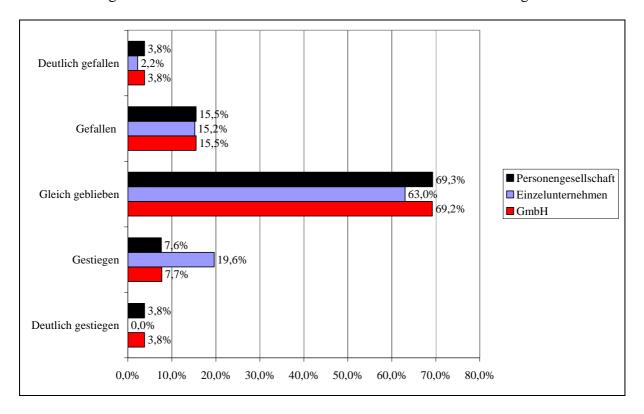


Abbildung 24: Veränderung der Ratingnote im Vergleich zu September 2008 bei den Unternehmen gegliedert nach Rechtsform

Auffällig ist jedoch in diesem Zusammenhang, dass sich die Ratingnote der Einzelunternehmen (19,6%) im Vergleich zu den anderen Unternehmensformen stärker gestiegen ist. Dies lässt vermuten, dass die untersuchten Einzelunternehmen im Verlauf der Wirtschaftskrise einen besonders guten Zugang zu privaten Sicherheiten hatten.

Die **Ratingkommunikation** in Abbildung 25 zeigt große, wenn auch statistisch nicht signifikante Unterschiede zwischen den unterschiedlichen Rechtsfomen.

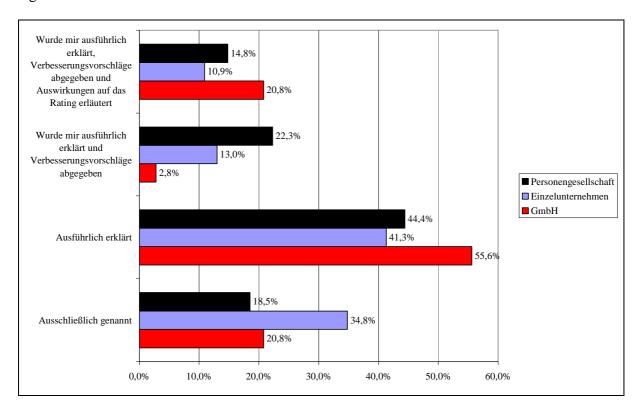


Abbildung 25: Ratingkommunikation mit den Banken gegliedert nach Rechtsform

GmbHs erhielten von ihrer Hausbank im Vergleich zu den anderen Rechtsformen deutlich häufiger ausführliche Erklärungen ihrer Ratingnote (55,6%). Sie bekamen auch weniger häufig Verbesserungsvorschläge und Erklärungen hinsichtlich der Auswirkungen von Verbesserungsmaßnahmen auf die Ratingnote. Daraus geschlossen werden, dass GmbHs tendenziell häufiger als anderen Unternehmensrechtsformen selbst in der Lage waren, Zukunftsstrategien zur Verbesserung ihrer Ratingbeurteilung abzuleiten.

Das Thema **Rating** lässt sich im Lichte der **Rechtsfomen** wie folgt zusammenfassen:

- Unabhängig von der Rechtsform kennt der Großteil der Unternehmen seine Ratingnote nicht. Dies ist überwiegend darauf zurückzuführen, dass sich diese Handwerksunternehmen bisher nicht nach ihrer Ratingbeurteilung erkundigt haben.
- Hinsichtlich der Ratingnote im Vergleich zu vor der Finanzkrise hat sich 2010 bei den meisten Unternehmen unabhängig von ihrer Rechtsform keine Veränderung ergeben. Auffällig ist jedoch, dass die Ratingnote der Einzelunternehmen (19,6%) im Vergleich zu den anderen Unternehmensformen stärker gestiegen ist.
- Die Ratingkommunikation verlief bei allen Rechtsformen hauptsächlich anhand von ausführlichen Erklärungen der Ratingnote. Es gibt Hinweise darauf, dass GmbHs im Vergleich zu den anderen Rechtsformen deutlich häufiger in der Lage waren, Zukunftsstrategien zur Verbesserung ihrer Ratingnote basierend auf ihrer Ratingbeurteilung abzuleiten.

## Gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Wie aus Abbildung 26 ersichtlich, kennen die Handwerksunternehmen in den einzelnen Umsatzgrößenklassen überwiegend ihre **Ratingbeurteilung** nicht.

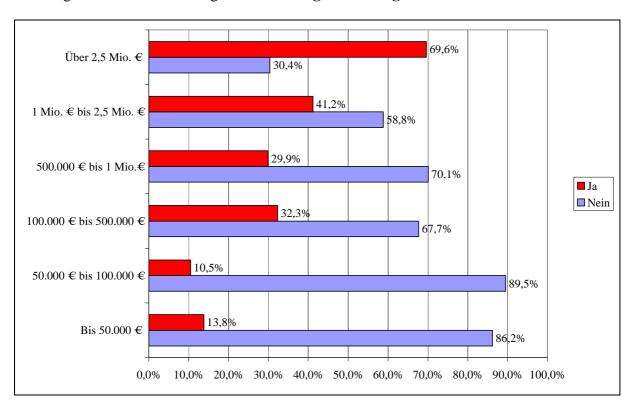


Abbildung 26: Bewusstsein für die Ratingnote bei den Unternehmen gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Lediglich 70% der Unternehmen mit einem Umsatz von über 2,5 Mio. € sind über ihre Ratingbeurteilung informiert. Dies gibt Hinweise darauf, dass sich diese Unternehmen zunächst aufgrund ihrer Größe häufiger mit der Ratingthematik in Zusammenhang mit Kreditverhandlungen auseinandersetzen müssen. Darüber hinaus haben diese Unternehmen eher die finanziellen Möglichkeiten, um sich Spezialisten für das Thema Finanzierung anzustellen.

Diejenigen Unternehmen, die ihre Ratingnote nicht kennen, haben sich vielfach bei ihrer Bank noch nicht nach der Ratingnote erkundigt (Abbildung 27).

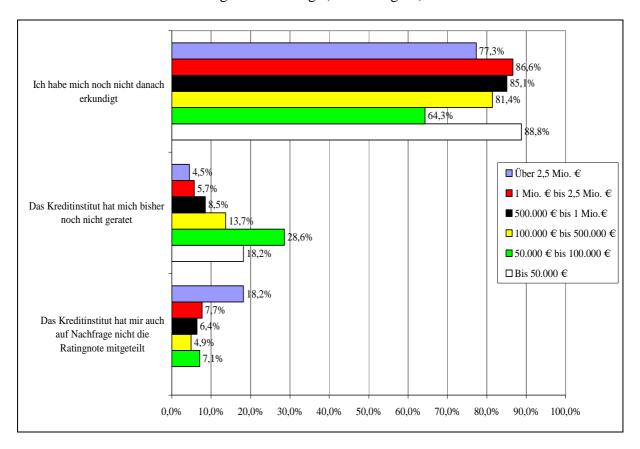


Abbildung 27: Bekanntheit der Ratingnote unter den Unternehmen gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Auffällig ist, dass rund 30% der Unternehmen in der Umsatzgrößenklasse 50.000 € bis 100.000 € noch nicht von ihrer Bank geratet worden sind. Dies legt die Vermutung nahe, dass diese Unternehmen im Vergleich zu den anderen Umsatzgrößenklassen weniger häufig Kredite in Anspruch nehmen mussten oder sie sich unter Umständen nicht der Bedeutung einer Ratingbeurteilung durch die Bank bewusst sind.

Die Untersuchung der Veränderung der Ratingnote zeigt ebenfalls die wirtschaftliche Stärke der Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50.000 € und 100.000 € sowie über2,5 Mio. € (Abbildung 28).

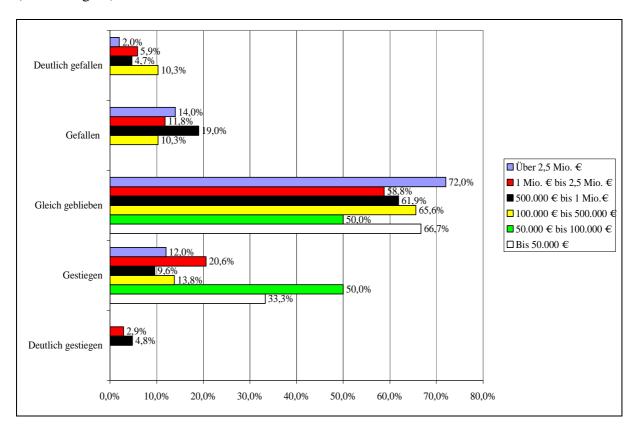


Abbildung 28: Veränderung der Ratingnote im Vergleich zu September 2008 gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Die Ratingnote ist bei allen Umsatzgrößenklassen hauptsächlich unverändert gewesen, am häufigsten ist dies jedoch bei den Unternehmen mit einem Umsatz von über 2,5 Mio. € der Fall. Auffällig ist zudem, dass 50 % der Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50.000 € und 100.000 € ihre Ratingnote im Zuge der Krise verbessern konnten. Dies bestätigt zum einen die wirtschaftliche Stärke der Unternehmen in den beiden Umsatzgrößenklassen und lässt vermuten, dass diese keine Probleme bei der Kreditvergabe haben dürften.

Untersucht man die Kommunikation der Unternehmen mit den Banken, fällt auf, dass die meisten Banken ihren Kunden die Ratingergebnisse ausführlich erklären. (Abbildung 29).

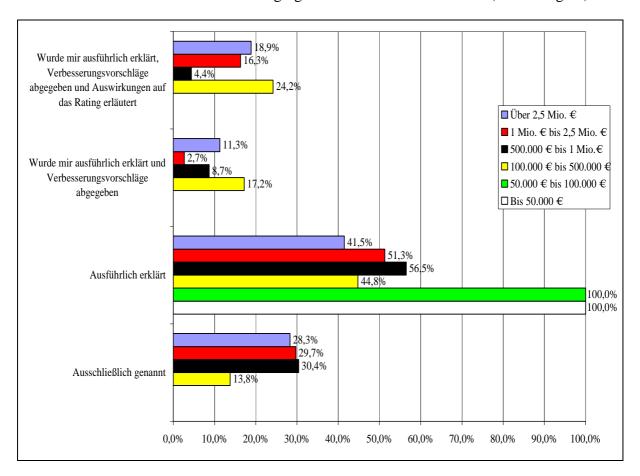


Abbildung 29: Ratingkommunikation mit den Banken gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 50.000 € und zwischen 50.000 € und 100.000 € haben ausschließlich Erklärungen von ihren Banken erhalten. Dies könnte einerseits auf die Kommunikationspolitik der Banken oder auf ein hohes Eigeninteresse der Unternehmen zurückzuführen sein.

Das Thema Rating lässt sich in Bezug auf die einzelnen Umsatzgrößenklassen wie folgt zusammenfassen:

- Unabhängig von der Umsatzgrößenklasse kennt zwischen ca. 60% und ca. 80% der Unternehmen ihre Ratingnote nicht. Am besten sind Unternehmen aus der Umsatzgrößenklasse von über 2,5 Mio. €: Rund 70% der Unternehmen kennen ihre Ratingbeurteilung durch die Banken. Die Mehrheit der Handwerksbetriebe hat sich noch nicht nach ihrer Ratingnote erkundigt. Rund 30% der Unternehmen in der Umsatzgrößenklasse bis 50.000 € wurde bisher noch nicht von ihrem Kreditinstiut geratet.
- Hinsichtlich der Ratingnote im Vergleich zu vor der Finanzkrise hat sich 2010 bei den meisten Unternehmen keine Veränderung ergeben. Besonders stabil bei der Veränderung der Ratingnote sind Unternehmen mit einem Umsatz über 2,5 Mio. €.
   Rund die Hälfte der Unternehmen in der Umsatzgrößenklasse 50.000 € bis 100.000 € konnten ihre Ratingbeurteilung steigern.
- Die Ratingkommunikation verlief bei allen Rechtsformen hauptsächlich anhand von ausführlichen Erklärungen der Ratingnote. Unternehmen in den Umsatzgrößenklassen bis 50.000 € und zwischen 50.000 € und 100.000 € konnten bei den Banken ausschließlich ausführliche Erklärungen der Ratingbeurteilung erhalten.

## Gegliedert nach Branche

Analysiert man die Branchen hinsichtlich ihrer Kenntnis der **Ratingnote** in Abbildung 30, ist zunächst festzustellen, dass in fast allen Branchen rund 70% der Handwerksunternehmen ihre Ratingbeurteilung nicht kennen.

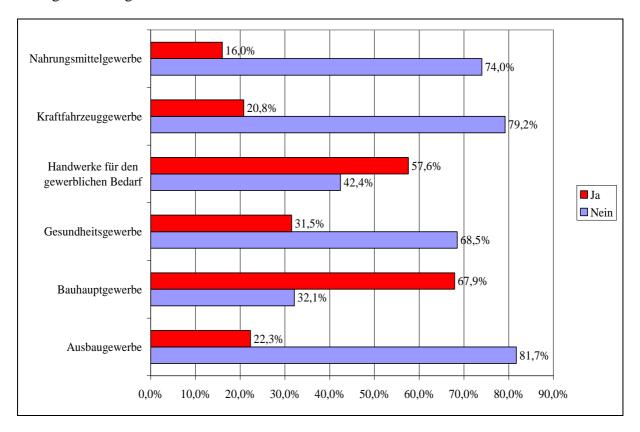


Abbildung 30: Bewusstsein für die Ratingnote bei den Unternehmen gegliedert nach Branche

Für das Bauhauptgewerbe und die Handwerke für den gewerblichen Bedarf trifft diese Aussage jedoch nicht zu: Die Unternehmen in diesen Wirtschaftszweigen scheinen sich besonders für ihr Rating bei den Banken zu interessieren, da im Bauhauptgewerbe 32,1% und in den Gewerken für den gewerblichen Bedarf 42,4% der Betriebe angeben, ihre Ratingbeurteilung nicht zu kennen. Dies gibt Hinweise darauf, dass Unternehmen in diesen Branchen spätestens mit Beginn der Wirtschaftskrise ein besonderes Interesse am Thema Rating aufweisen. Im Bauhauptgewerbe beispielsweise hat dieses Interesse bereits positive Konsequenzen: Hinsichtlich der Veränderung der Eigenkapitalquote in der Krise erweist sie sich als stabilste Branche in der Umfrage.

Untersucht man diejenigen Unternehmen, die ihre **Ratingnote** nicht kennen, getrennt nach Branchen, bietet sich ein ähnliches Bild wie in der Gesamtübersicht (Abbildung 31): Rund ein Drittel dieser Unternehmen in jeder Branche hat sich bisher noch nicht nach der Ratingnote erkundigt.

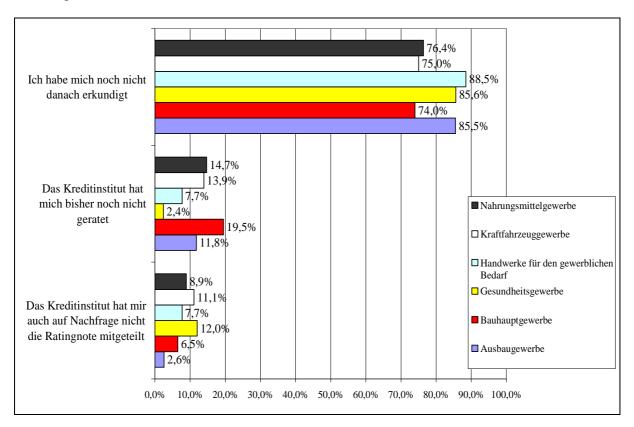
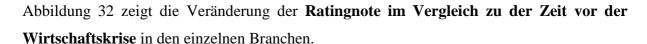


Abbildung 31: Bekanntheit der Ratingnote unter den Unternehmen gegliedert nach Branche

Das Bauhauptgewerbe weist mit 74% der Unternehmen, die sich noch nicht nach ihrer Ratingbeurteilung erkundigt haben, den geringsten Wert auf. Dies lässt vermuten, dass die untersuchten Unternehmen sich der Bedeutung einer Ratingbeurteilung durch ihre Hausbank nicht vollkommen bewusst waren.



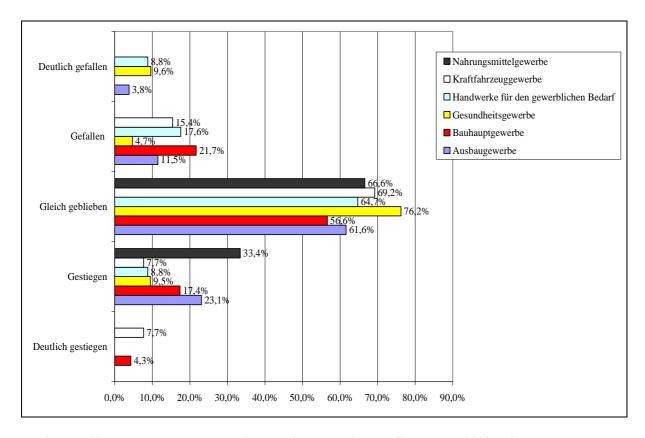


Abbildung 32: Veränderung der Ratingnote im Vergleich zu September 2008 bei den Unternehmen gegliedert nach Branche

In allen Branchen hat sich bei über der Hälfte der Unternehmen die Ratingnote im zu September 2008 nicht verändert. Besonders stabil bei der Veränderung der Ratingnote ist das Gesundheitsgewerbe: 76,2% der Handwerksbetriebe gaben eine unveränderte Ratingbeurteilung an. Das hohe Interesse einzelner Unternehmen im Bauhauptgewerbe spiegelt sich auch in Abbildung 32 wider: Die Ratingnote von 21,7% der Unternehmen im Bauhauptgewerbe ist gefallen, so dass sie unter Umständen mit ihrer Hausbank über Kredite nach verhandeln mussten. Zudem nimmt das Nahrungsmittelgewerbe eine besondere Stellung ein: Keines der befragten Unternehmen aus dieser Branche musste eine niedrigere Ratingbeurteilung im Zuge der Krise hinnehmen und mit 33,4% haben sie im Vergleich zu den anderen Branchen am häufigsten eine gestiegene Ratingbeurteilung erreicht. Dies lässt vermuten, dass diese Unternehmen einen guten Zugang zu privaten Finanzierungsquellen hatten.

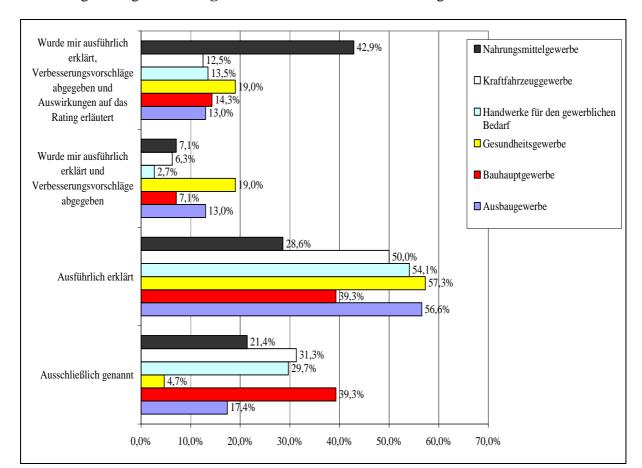


Abbildung 33 zeigt die **Ratingkommunikation** mit den Banken getrennt nach Branchen.

Abbildung 33: Ratingkommunikation mit den Banken gegliedert nach Branche

Die Banken kommen in jeder Branche hauptsächlich ihrer gesetzlichen Pflicht nach und erklären ihren Kunden die Ratingbeurteilung. Der hohe Anteil an Unternehmen im Nahrungsmittelgewerbe dessen Ratingnote im Vergleich zu der Zeit vor der Wirtschaftskrise gestiegen ist, findet sich auch in der Ratingkommunikation wieder: 42,9% der Unternehmen in dieser Branche haben neben ausführlichen Erklärungen auch Verbesserungsvorschläge sowie deren Auswirkungen auf ihr Rating von den Banken erhalten. Zudem zeigt die Analyse, dass die Banken vor allem beim Bauhauptgewerbe sich auf die Nennung der Ratingnote beschränken. Dies legt einerseits die Vermutung nahe, dass das Bauhauptgewerbe bereits selbst am Thema Rating interessiert ist und wenig Unterstützung von den Banken wünscht. Andererseits könnte dies auch ein Indiz für die Informationspolitik der Banken sein.

Das Thema Rating lässt sich in Bezug auf die einzelnen Branchen folgendermaßen zusammenfassen:

- Unabhängig von der Branche kennen rund 70% der Handwerksunternehmen ihre Ratingbeurteilung nicht. Unternehmen aus dem Bauhauptgewerbe und dem gewerblichen Bedarf kennen ihre Ratingnote häufiger (im Bauhauptgewerbe kennen 32,1% ihre Ratingnote nicht und in den Gewerken für den gewerblichen Bedarf 42,4%). Bei der Bekanntheit der Ratingnote hat sich ein Drittel der Unternehmen in jeder Branche bisher noch nicht nach der Ratingnote erkundigt.
- Hinsichtlich der Ratingnote im Vergleich zu vor der Finanzkrise hat sich 2010 bei den meisten Unternehmen in jeder Branche keine Veränderung ergeben. Besonders stabil in der Ratingnote ist das Gesundheitsgewerbe. Keines der befragten Unternehmen aus dem Nahrungsmittelgewerbe musste eine niedrigere Ratingbeurteilung im Zuge der Krise hinnehmen und sie haben im Vergleich zu den anderen Branchen am häufigsten eine gestiegene Ratingbeurteilung erreicht.
- Die Ratingkommunikation verlief bei allen Rechtsformen hauptsächlich anhand von ausführlichen Erklärungen der Ratingnote. Die beste Unterstützung durch die Banken haben Unternehmen aus dem Nahrungsmittelgewerbe erfahren, die geringste das Bauhauptgewerbe.

## Gegliedert nach Banktyp

Analysiert man in Abhängigkeit der Bank, ob die Unternehmen ihre **Ratingbeurteilung** kennen, ist festzustellen, dass erhebliche Unterschiede zwischen den Banktypen bestehen.

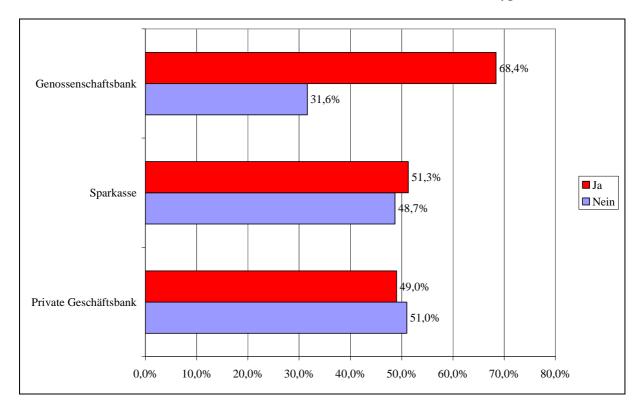


Abbildung 34: Bewusstsein für die Ratingnote unter den Unternehmen gegliedert nach Banktyp

Am besten sind Kunden der Genossenschaftsbanken informiert (31,6% kennen ihre Ratingnote nicht), zwischen der Sparkasse (48,7% kennen ihre Ratingnote nicht) und den privaten Banken bestehen kaum Unterschiede (51,0% kennen ihr Ratingnote nicht). Abbildung 35 zeigt Gründe auf, warum Handwerksunternehmen ihre Ratingbeurteilung nicht kennen.

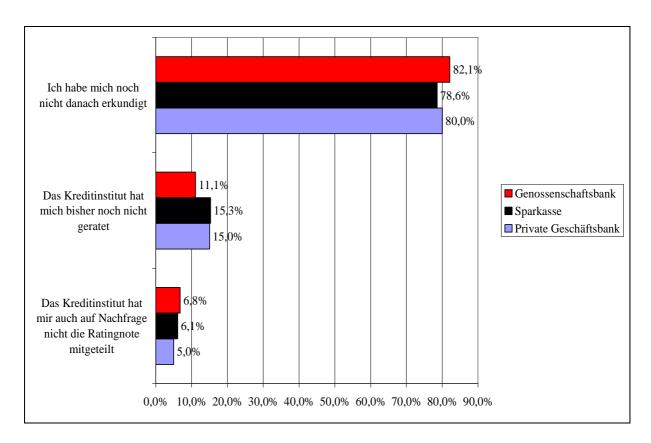


Abbildung 35: Bekanntheit der Ratingnote unter den Unternehmen gegliedert nach Banktyp

Der größte Teil der Unternehmen hat sich unabhängig vom Banktyp noch nicht über seine Ratingnote informiert. Dies gibt Hinweise darauf, dass die befragten Unternehmen noch nicht ernsthafte Probleme beim Zugang zu Krediten hatten und sich folglich nicht mit der Ratingthematik auseinander setzen mussten.

Diese Vermutung wird in Abbildung 36 bestätigt, da bei den Unternehmen in allen Bankarten die **Ratingnote** unverändert geblieben ist. Somit kann auch in der Wirtschaftskrise von einer soliden Bonität der Unternehmen gesprochen werden.

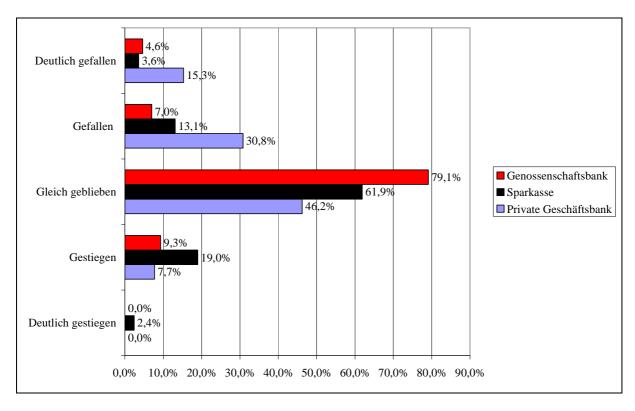


Abbildung 36: Veränderung der Ratingnote im Vergleich zu September 2008 bei den Unternehmen gegliedert nach Banktyp

Von besonderer Stabilität der Ratingnote kann bei den Kunden von Genossenschaftsbanken, da bei ihnen die Ratingbeurteilung besonders häufig unverändert geblieben ist (79,1%). Als besonders stark in der Krise haben sich die Kunden der Sparkassen erwiesen, ihre Ratingnote stieg (deutlich) im Vergleich am deutlichsten auf 21,4%. Dies gibt Hinweise darauf, dass Genossenschaftsbanken als kleinste Banken in Deutschland in der Regel auch die kleinsten Unternehmen als Kunden haben, die in Wirtschaftskrisen hinsichtlich ihrer Geschäftstätigkeit weniger starken Schwankungen ausgesetzt sind als Kunden anderer Banken.

Die starken Zuwächse bei Kunden der Sparkassen spiegeln sich teilweise auch in der **Ratingkommunikation** mit den Handwerksunternehmen wider (Abbildung 37).

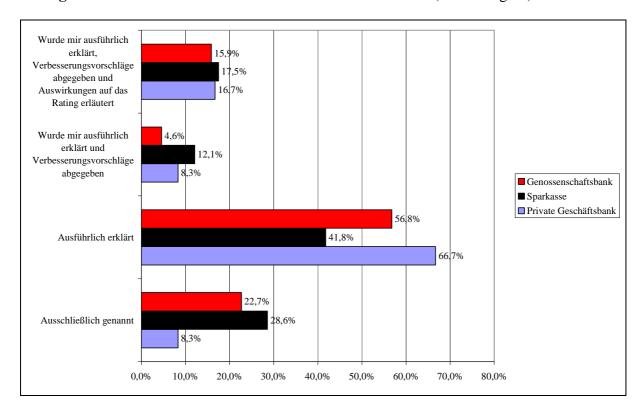


Abbildung 37: Ratingkommunikation mit den Banken gegliedert nach Banktyp

Abbildung 37 zeigt, dass sie den Handwerksunternehmen neben ausführlichen Erklärungen zusätzliche Verbesserungsvorschlägen zum Rating (12,1%) und auch darüber hinaus Rating erläutert haben Auswirkungen auf das (17.5%). Trotzdem Ratingkommunikation bei vielen Sparkassen im Vergleich zu den anderen Banken immer noch häufiger auf die ausschließliche Nennung der Ratingnote beschränkt (28,6%). Die besondere Stabilität Genossenschaftsbanken scheint der auf Ratingkommunikation zurückführbar. Diese Banken erkklären die Ratingbeurteilung häufiger als andere Banken (66,7%). Dabei ist zu vermuten, dass den Genossenschaftsbanken dabei größere zeitliche und personelle Ressourcen in der Kundenberatung im Vergleich zu den anderen Banktypen zum Vorteil gereichen.

Das Thema Rating lässt sich gegliedert nach Banktypen wie folgt zusammenfassen:

- In der **Kenntnis der Ratingbeurteilung** bestehen erhebliche Unterschiede. Am besten sind Kunden der Genossenschaftsbanken informiert (nur 31,6% kennen ihre Ratingnote nicht), zwischen der Sparkasse (48,7% kennen ihre Ratingnote nicht) und privaten Geschäftsbanken (51,0% kennen ihr Ratingnote nicht) bestehen kaum Unterschiede.
- Hinsichtlich der Ratingnote im Vergleich zu vor der Finanzkrise hat sich 2010 bei den meisten Unternehmen unabhängig vom Banktyp keine Veränderung ergeben. Als besonders stark in der Krise haben sich die Kunden der Sparkassen erwiesen, ihre Ratingnote stieg im Vergleich am deutlichsten auf 21,4%.
- Die **Kommunikation des Ratings** findet hauptsächlich in Form ausführlicher Erklärungen statt. Genossenschaftsbanken beraten ihre Kunden aus Sicht der Handwerksunternehmen am ausführlichsten.

### 3.4 Finanzierungsbedingungen von Fremdkapital

Handwerksunternehmen benötigen in der Regel verschiedene Arten von Krediten: kurzfristige Kredite dienen neben der Deckung von Verbindlichkeiten vor allem zur Beschaffung von Umlaufvermögen; langfristige Kredite werden hingegen hauptsächlich für Investitionsgüter benötigt. Im Folgenden wird deshalb in einigen Analysen zwischen kurz- und langfristigen Krediten differenziert, sofern sich bedeutsame Unterschiede zwischen den beiden Kreditformen ergeben.

#### Gesamtübersicht

22,8% der befragten Unternehmen hatten schon Probleme, einen kurzfristigen Bankkredit zu bekommen. Basierend auf dieser Antwortrate lässt sich somit beim Großteil der befragten Unternehmen zum Zeitpunkt der Befragung im Juni 2010 noch keine "Kreditklemme" im Zusammenhang mit kurzfristigen Krediten feststellen.

Analysiert man jedoch den Zugang zu kurzfristigen Krediten 2010 im Vergleich zu 2008 verstärkt sich das Bild eines erschwerten Zugangs zu kurzfristigen Krediten (Abbildung 38): Für mehr als die Hälfte der Unternehmen (51,6%) ist der Zugang zu kurzfristigen Krediten deutlich schwerer bzw. schwerer geworden.

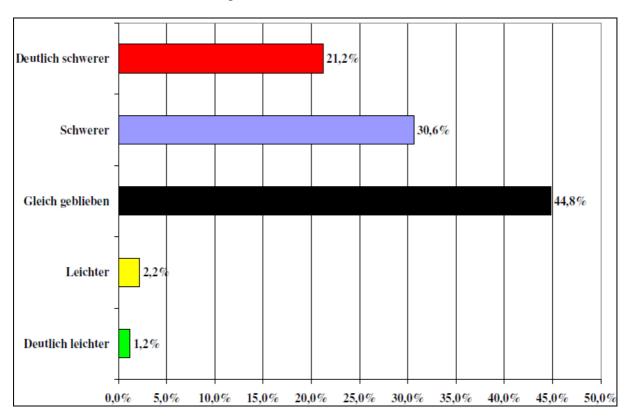


Abbildung 38: Gesamtüberblick über den Zugang zu kurzfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008

Analysiert man im Anschluss diejenigen Unternehmen, die bereits Probleme hatten, kurzfristige Krediten zu bekommen, stellt die bereits vor der Wirtschaftskrise zu geringe Eigenkapitalausstattung weiterhin ein bedeutendes Kredithemmnis für das Handwerk dar (Abbildung 39).

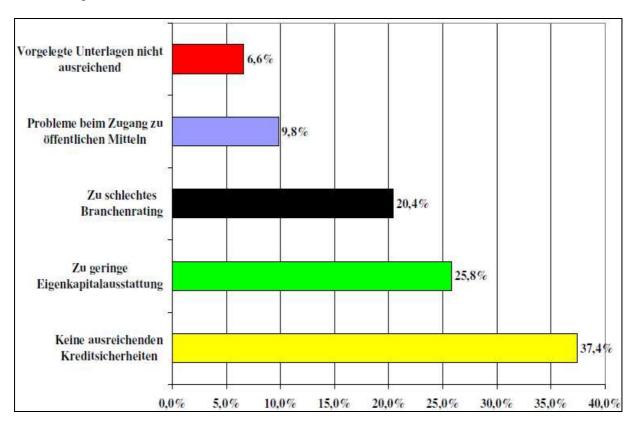


Abbildung 39: Gesamtüberblick über Probleme bei kurzfristigen Krediten

25,8% der Handwerksunternehmen hatten aufgrund ihrer zu geringen Eigenkapitalausstattung Probleme, einen kurzfristigen Kredit zu bekommen. Der Analyse von Burger zufolge (vgl. Abbildung 3) wurden vor der Wirtschaftskrise 20,9% der Unternehmen ein Kredit aufgrund der zu geringen Eigenkapitalquote verweigert. Die Bedeutung der Eigenkapitalquote als Kredithemmnis hat folglich im Vergleich zu anderen Kredithürden deutlich an Bedeutung gewonnen.

Die größten Probleme bei der Kreditvergabe hatten die Unternehmen mit den Anforderungen an die Kreditsicherheiten: 37,4% konnten den Banken keine ausreichenden Sicherheiten vorweisen. Vor dem Hintergrund der Analyse von Burger (vgl. Abbildung 3) haben unzureichende Kreditsicherheiten demnach im Vergleich zu anderen Kredithemmnisse ihre Rolle als Hauptkredithürde nicht verloren. Für 20,4% der Unternehmen stellte ein zu schlechtes Branchenrating ein Hindernis für den Erhalt eines kurzfristigen Kredits dar. Vergleicht man diese Ergebnisse mit der Studie von Burger (12,8%) stellen Branchenratings

nach der Wirtschaftskrise im Vergleich zu anderen Kredithemmnissen ein größeres Problem dar. Kaum ein Hindernis gab es hingegen für den Zugang zu öffentlichen Mitteln, wie dem Sonderprogramm "Kreditkrise" der KfW-Bank dar, nur knapp 10% der antwortenden Unternehmen gaben Probleme in diesem Bereich an.

Die Bedrohung einer "Kreditklemme" bei kurzfristigen Krediten wird weiter durch die zahlreichen Veränderungen der Zugangsbedingungen im Vergleich zu September 2008 verstärkt (Abbildung 40).

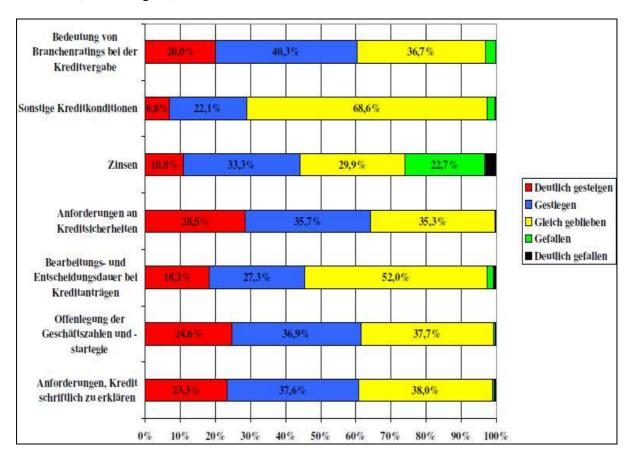


Abbildung 40: Gesamtüberblick über die Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei kurzfristigen Krediten

Am stärksten sind nach Erfahrung der Unternehmen **die Anforderungen an Kreditsicherheiten** gestiegen: 64,2% der Handwerksbetriebe gaben an, dass Banken in diesem Bereich deutlich höhere bzw. höhere Anforderungen stellen. Da fehlende Kreditsicherheiten bereits das Haupthemmnis bei der Kreditvergabe bei kurzfristigen Krediten darstellen, verstärkt sich folglich die Gefahr für viele Handwerksunternehmen keinen Bankkredit mehr zu erhalten.

Eine weitere bedeutsame Veränderung hat sich im Bereich der **Offenlegung der Geschäftszahlen- und strategien** ergeben: 61,5% der befragten Betriebe gaben an, dass die

Anforderungen der Banken in diesem Bereich gestiegen bzw. deutlich gestiegen sind. Vor allem die Offenlegung von Geschäftszahlen stellt für eine Vielzahl von Handwerksunternehmen eine große Herausforderung dar, da sie oft nicht über ein geeignetes Informationssystem verfügen.<sup>22</sup>

In diesem Zusammenhang sind auch die **schriftlichen Anforderungen**, **den Kredit zu erklären zu betrachten**: Für 60,9% der befragten Unternehmen sind die Anforderungen gestiegen bzw. deutlich gestiegen. Die Bedeutung der schriftlichen Darlegung des Kredits hat relativ zu anderen Kredithürden zugenommen; vor der Wirtschaftskrise waren in der Studie von Burger (Abbildung 3) unzureichende Unterlagen nur für 4,4% der Handwerksunternehmen ein Problem bei der Kreditvergabe.

Die Bedeutung von **Branchenratings** ist darüber hinaus aus Sicht von 60% der Unternehmen gestiegen. In Abhängigkeit der Entwicklung einzelner Branchen in der Wirtschaftskrise verstärken sich die Probleme für die betroffenen Handwerksbetriebe weiter.

Ähnliche Ergebnisse und Schlussfolgerungen weist die Untersuchung des Zugangs zu langfristigen Krediten auf.: Bei den langfristigen Krediten war bei der Mehrzahl der Handwerksunternehmen im Juni 2010 keine "Kreditklemme" feststellbar; 19,3% der befragten Unternehmen hatten jedoch Probleme, einen langfristigen Bankkredit zu bekommen.

<sup>&</sup>lt;sup>22</sup> Vgl. Glasl, M. (2000): S. 83.

Die Finanzierungsbedingungen von Krediten lassen sich im Gesamtüberblick wie folgt zusammenfassen:

- Bei kurz- und langfristigen Krediten war im Juni 2010 beim Großteil der untersuchten Unternehmen keine "Kreditklemme" feststellbar.
- Die **Bedrohung einer "Kreditklemme"** ist jedoch für kurz- und langfristige Kredite **erkennbar**: Bei den kurzfristigen Krediten haben 51,6% der Unternehmen einen (deutlich) schwereren Zugang festgestellt, bei den langfristigen Krediten 53,8% der Unternehmen.
- Bei der **Vergabe von kurz- und langfristigen Krediten** gibt es zwei **Haupthemmnisse**: Unzureichende Kreditsicherheiten und eine zu geringe Eigenkapitalquote.
- Bei der Vergabe von kurz- und langfristigen Krediten sind vor allem vier Anforderungsbereiche im Vergleich zu September 2008 (deutlich) gestiegen: Kreditsicherheiten, die Offenlegung der Geschäftszahlen und –strategien, die Anforderungen, den Kredit schriftlich zu erklären, und die Bedeutung von Branchenratings.

# **Gegliedert nach Rechtsform**

Unterschieden in Rechtsformen ist bei kurzfristigen festzustellen, dass rund 75% der Unternehmen unabhängig von ihrer Rechtsform keine Probleme hatten, einen Kredit zu bekommen (Abbildung 41).

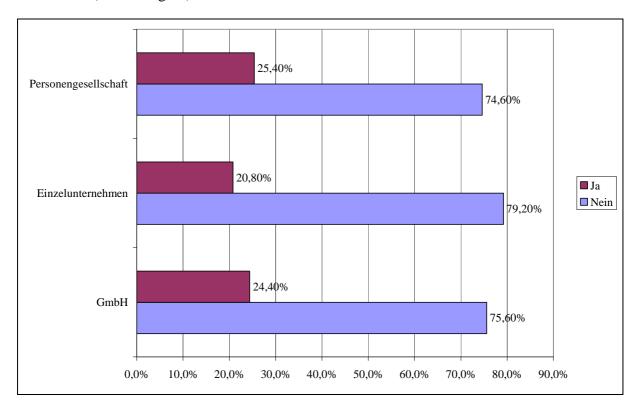


Abbildung 41: Probleme, einen kurzfristigen Krediten zu erhalten (gegliedert nach Rechtsform)

Die Gefahr eines erschwerten Zugangs zu kurzfristigen Krediten lässt sich nicht bei allen Rechtsformen gleichermaßen feststellen (Abbildung 42).

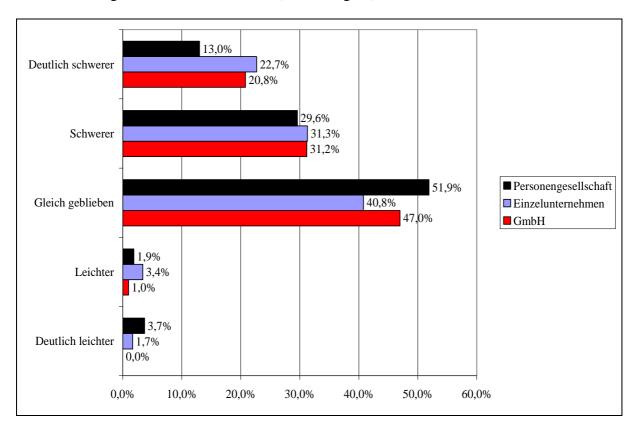


Abbildung 42: Zugang zu kurzfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008 gegliedert nach Rechtsform

Einzelunternehmen und GmbHs haben am häufigsten schwerere bzw. deutlich schwerere Zugangsbedingungen zu kurzfristigen Krediten festgestellt (Einzelunternehmen: 54%, GmbHs: 52%). Nur 42,6% der Personengesellschaften konnten erschwerte bzw. deutlich erschwerte Zugangsbedingungen zu kurzfristigen Krediten feststellen. Dies gibt Hinweise darauf, dass die untersuchten Personengesellschaften in Branchen tätig waren, die im Vergleich zu den anderen Rechtsformen weniger stark von der Wirtschaftskrise betroffen waren und bessere Beziehungen zu ihren Hausbanken aufweisen.

Analysiert man, welche Probleme die Unternehmen bei der Vergabe **kurzfristiger Kredite** hatten, sind starke, wenn auch nicht statistisch signifikante, Unterschiede in Abhängigkeit der Rechtsform erkennbar.

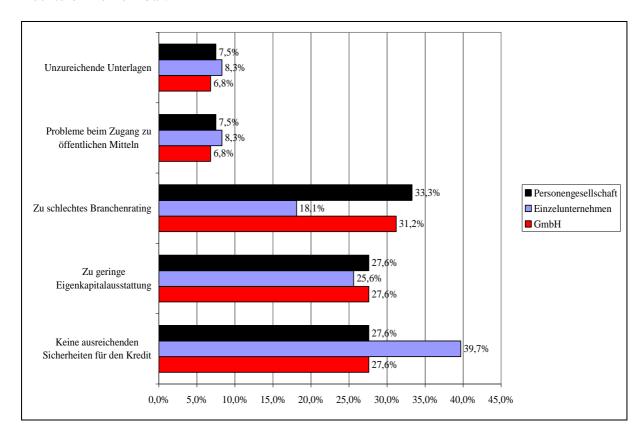


Abbildung 43: Probleme bei kurzfristigen Krediten gegliedert nach Rechtsform

Das größte Hemmnis in Bezug auf kurzfristige Kredite stellte für Personengesellschaften (33,3% der Unternehmen) und GmbHs (31,2% der Unternehmen) ein zu schlechtes Branchenrating dar. Dies gibt Hinweise darauf, dass die untersuchten Personengesellschaften und GmbHs in Branchen tätig sind, die besonders von der Wirtschaftskrise betroffen waren (z.B. das Baugewerbe oder die KFZ-Branche). Die Einzelunternehmen befanden sich eher in gewesen Branchen. die weniger stark Krise betroffen von der sind (z.B. Nahrungsmittelgewerbe oder Gesundheitsgewerke), da nur 18,1% der Einzelunternehmen mit einem zu schlechtem Branchenrating konfrontiert waren. In den weniger krisenanfälligen Branchen kommen eher die "handwerkstypische" Kredithürde zum Tragen, die bereits auch vor der Krise schon vorhanden war: Unzureichende Kreditsicherheiten waren für fast 40% der Einzelunternehmen das größte Hemmnis bei der Kreditvergabe. Eine zu geringe Eigenkapitalausstattung war für rund ein Viertel der Unternehmen unabhängig von der Rechtsform ein Problem.

Da sich sowohl zwischen den Zugangsbedingungen zu kurz- und langfristigen Krediten als auch zwischen den Rechtsformen keine statistisch signifikanten Unterschiede ergeben, beschränkt sich die Darstellung auf die Veränderungen der Finanzierungsbedingungen von kurzfristigen Krediten bei Einzelunternehmen, als häufigste Rechtsform im Handwerk.<sup>23</sup>

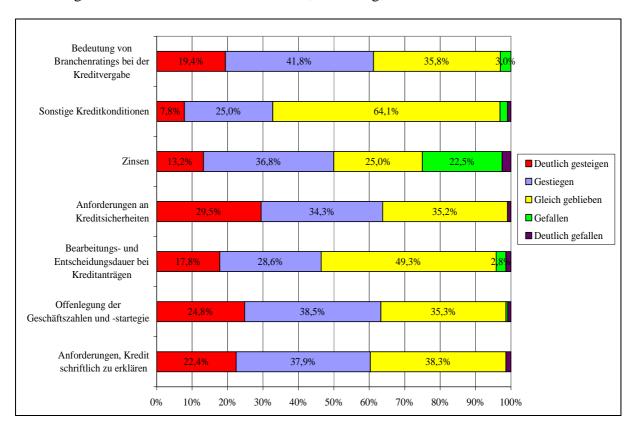


Abbildung 44: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei kurzfristigen Krediten bei Einzelunternehmen

Bei den kurzfristigen Krediten sind für Einzelunternehmen die Anforderungen der Banken in den bereits erwähnten vier Kategorien gestiegen. Am stärksten sind dabei die Anforderungen an die Kreditsicherheiten gestiegen: 63,8% der Einzelunternehmen haben in diesem Bereich gestiegene bzw. deutlich gestiegene Anforderungen der Banken in der Befragung angegeben.

Die Unternehmen haben unabhängig von ihrer Rechtsform ähnlich häufig Probleme, einen langfristigen Kredit zu bekommen: Unabhängig von der Rechtsform hatten rund 17% der befragten Unternehmen keine Probleme, langfristige Kredite bei ihren Banken zu erhalten. Wie bei den kurzfristigen Krediten empfinden die Personengesellschaften den Zugang zu langfristigen Krediten häufiger unverändert 51,9% und weniger schwerer bzw. deutlich schwerer (44,4%). Wie schon bei den kurzfristigen Krediten stellt das größte Problem der

-

<sup>&</sup>lt;sup>23</sup> Die anderen Auswertungen befinden sich im Anhang.

Einzelunternehmen bei **langfristigen Krediten** unzureichende Sicherheiten dar (36,6% der Unternehmen hatten in diesem Zusammenhang Probleme). Auch für die Personengesellschaften (26% der Unternehmen) und GmbHs (25,9% der Unternehmen) stellt eine nicht ausreichende Besicherung des langfristigen Kredits wieder das größte Problem bei der Kreditvergabe dar.

Die Finanzierungsbedingungen von Krediten lassen sich für die unterschiedlichen Rechtsformen folgendermaßen zusammenfassen:

- Bei kurz- und langfristigen Krediten hatte im Juni 2010 der Großteil der untersuchten Unternehmen unabhängig von ihrer Rechtsform keine Probleme, einen kurz- oder langfristigen Kredit zu erhalten.
- Der Zugang zu kurz- und langfristigen Krediten hat sich jedoch besonders stark für Einzelunternehmen und GmbHs erschwert. Personengesellschaften hingegen finden größtenteils unveränderte Kreditzugangsbedingungen vor.
- Bei der Vergabe von kurz- und langfristigen Krediten gibt es teilweise unterschiedliche Haupthemmnisse je nach Rechtsform: Personengesellschaften und GmbHs haben bei kurzfristigen Krediten vor allem Probleme aufgrund eines zu schlechten Branchenratings. Bei Einzelunternehmen entstehen am häufigsten Probleme aufgrund einer zu geringen Eigenkapitalausstattung Bei langfristigen Krediten besteht das Hauptproblem bei der Kreditvergabe in den unzureichenden Kreditsicherheiten.
- Bei der Vergabe von kurz- und langfristigen Krediten sind unabhängig von der Rechtsform vor allem vier Anforderungsbereiche im Vergleich zu September 2008 (deutlich) gestiegen: Kreditsicherheiten, die Offenlegung der Geschäftszahlen und – strategien, die Anforderungen, den Kredit schriftlich zu erklären, und die Bedeutung von Branchenratings.

# Gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Abbildung 45 zeigt, dass die Unternehmen unabhängig von ihrer Umsatzgrößenklasse mehrheitlich keine Probleme hatten, einen kurzfristigen Kredit zu erhalten.

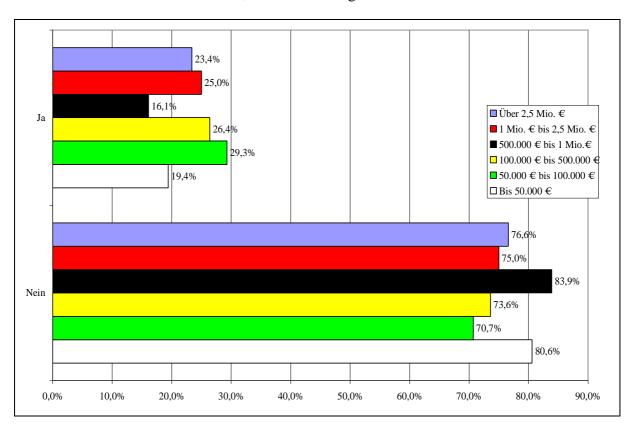


Abbildung 45: Probleme, einen kurzfristigen Krediten zu erhalten (gegliedert nach Umsatzgrößenklasse)

Analysiert man die Änderung der Zugangsbedingungen für kurzfristige Kredite im Vergleich zu September 2008 ergeben sich hinsichtlich der Umsatzgrößenklasse deutliche, wenn auch statistisch nicht signifikante Unterschiede (Abbildung 46).

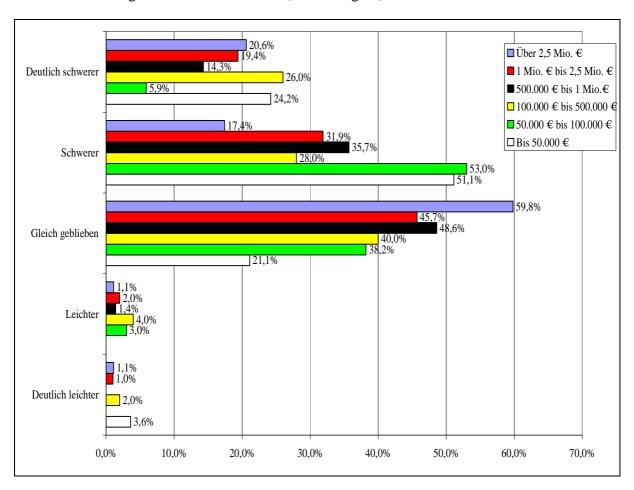


Abbildung 46: Zugang zu kurzfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008 gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Die stabilsten Zugangsbedingungen zu kurzfristigen Krediten finden die Unternehmen in der Umsatzgrößenklasse von über 2,5 Mio. € vor: Fast 60% der befragten Unternehmen hat unveränderte Kreditbedingungen in der Krise vorgefunden. Es ist jedoch festzustellen, dass sich der Zugang zu kurzfristigen Unternehmen umsatzgrößenunabhängig erschwert hat: Die Zugangsbedingungen zu 58,9% der Unternehmen zwischen 50.000 € und 100.000 € Umsat finden beispielsweise schwerere bzw. deutlich schwerere Finanzierungsbedingungen im Vergleich zu der Zeit vor der Krise vor.

Diejenigen Unternehmen mit Problemen beim Zugang zu kurzfristigen Krediten, haben je nach Umsatzgrößenklasse unterschiedliche Probleme (Abbildung 47).

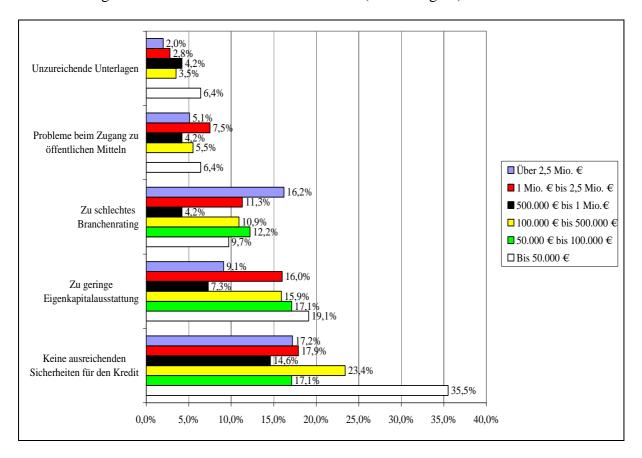


Abbildung 47: Probleme beim Zugang zu kurzfristigen Krediten gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Für Unternehmen mit einem Umsatz bis zu 50.000 € stellen unzureichende Kreditsicherheiten das größte Problem bei kurzfristigen Krediten dar. Diese Unternehmen können in der Regel bedingt durch ihre Größe nicht auf zusätzliche Kreditsicherheiten zurückgreifen. Auffällig ist zudem, dass ein zu schlechtes Branchenrating am häufigsten für Unternehmen mit einem Umsatz über 2,5 Mio. € ein Kredithemmnis darstellt.

Die Änderungen der Zugangsbedingungen zu kurzfristigen Krediten werden anhand der kleinsten und größten Umsatzgrößenklasse aufgezeigt, um beispielhaft die Bedeutung von Größenunterschieden bei den Zugangsbedingungen zu analysieren.

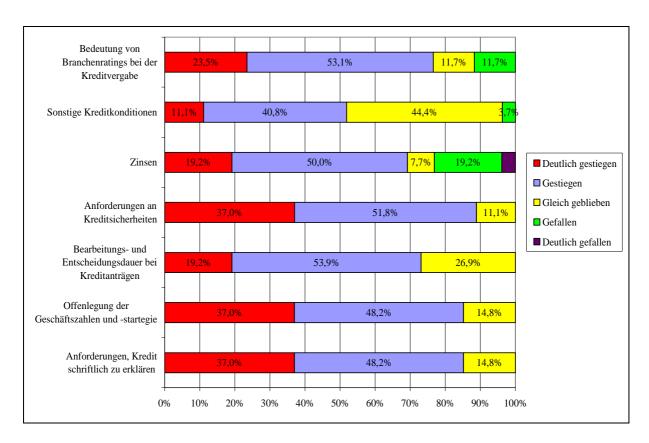


Abbildung 48: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei kurzfristigen Krediten gegliedert nach Umsatzgrößenklasse (Unternehmen bis 50.000 € Umsatz)

Aus Sicht der Unternehmen mit bis zu 50.000 € Umsatz sind die Anforderungen hinsichtlich der Kreditsicherheiten am deutlichsten gestiegen: 87,8% der Unternehmen gaben hier gestiegene bzw. deutlich gestiegene Anforderungen der Banken an. Dieses Ergebnis bestätigt die Analyse in Abbildung 47, in der unzureichende Kreditsicherheiten das Haupthemmnis für kurzfristige Kredite in dieser Umsatzgrößenklasse waren. Zudem gaben 85,2% der Handwerksunternehmen in der kleinsten Umsatzgrößenklasse an, dass die Anforderungen der Kreditinstitute hinsichtlich der Offenlegung der Geschäftsstrategie und der schriftlichen Erklärung des **Kredits** gestiegen bzw. deutlich gestiegen sind. 76,6% Handwerksunternehmen mit einem Umsatz bis 50.000 € geben bei der Befragurg an, dass die Bedeutung von Branchenratings gestiegen bzw. deutlich gestiegen ist. Im Zusammenhang mit der Analyse in Abbildung 47 gibt dies Hinweise darauf, dass Branchenratings für Unternehmen zwar noch kein Kredithemmnis darstellen, aber zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Vergleicht man diese Zugangsbedingungen zu kurzfristigen Krediten mit denen von Unternehmen mit einem Umsatz von über 2,5 Mio. € ist zunächst auffällig, dass die Anforderungskategorien unverändert bleiben (Abbildung 49).

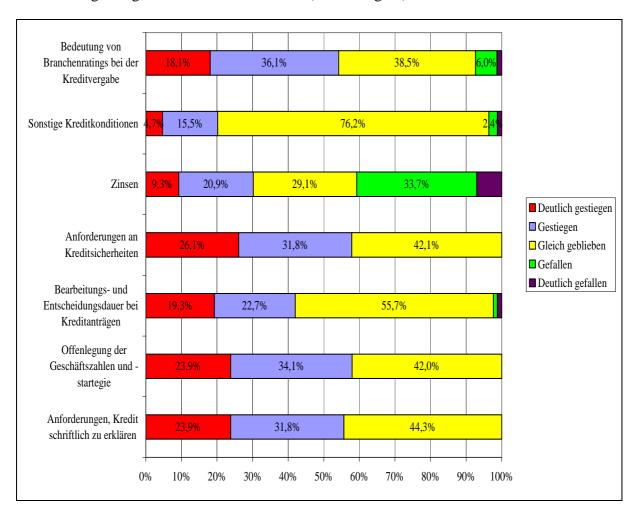


Abbildung 49: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei kurzfristigen Krediten gegliedert nach Umsatzgrößenklasse (Unternehmen über 2,5 Mio. € Umsatz)

Die Anforderungen sind jedoch in der Umsatzgrößenklasse über 2,5 Mio. € nicht so stark angestiegen wie bei den Unternehmen mit bis zu 50.000 € Umsatz. Steigen die Anforderungen an die Kreditsicherheiten aus Sicht von 87,8% der Unternehmen mit bis zu 50.000 € Umsatz, sind es bei den Unternehmen mit über 2,5 Mio. € Umsatz numoch 57,9%. Am häufigsten nehmen die Unternehmen mit 2,5 Mio. € Umsatz zudem gestiegene Anforderungen an die Offenlegung der Geschäftsstrategie wahr, bei den Unternehmen in der Umsatzgrößenklasse bis 50.000 € sind es 85,2% der Handwerksunternehmen. Dies lässt vermuten, dass die befragten Unternehmen mit über 2,5 Mio. € Umsatz einerseits wirtschaftlich stärker sind und dass sie dadurch auch bessere Kreditkonditionen mit den Banken aushandeln konnten.

Da die Ergebnisse für langfristige Krediten sich nicht wesentlich von denen für kurzfristige Kredite unterscheiden, wird an dieser Stelle auf eine separate Analyse verzichtet.

Die **Finanzierungsbedingungen von Krediten** lassen sich für die unterschiedlichen **Umsatzgrößenklassen** folgendermaßen zusammenfassen:

- Bei kurz- und langfristigen Krediten waren im Juni 2010 beim Großteil der untersuchten Unternehmen unabhängig von ihrer Umsatzgrößenklasse keine Probleme bei der Kreditvergabe feststellbar.
- Jedoch sind die **erschwerten Zugangsbedingungen** zu kurz- und langfristigen Krediten **in allen Umsatzgrößenklassen** erkennbar. Vor allem Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 50.000 und 100.000 € haben erschwerte Zugangsbedingungen zu kurzfristigen Krediten. Lediglich ca. 60% der Unternehmen mit einem Umsatz von über 2,5 Mio. € haben unveränderte Zugangsbedingungen zu kurzfristigen Krediten vorgefunden.
- Bei der Vergabe von kurzfristigen Krediten gibt es teilweise unterschiedliche Haupthemmnisse je nach Umsatz: Für Unternehmen mit einem Umsatz bis zu 50.000 € stellen unzureichende Kreditsicherheiten das größte Problem bei kurzfristigen Krediten dar. Ein zu schlechtes Branchenrating stellt am häufigsten für Unternehmen mit einem Umsatz über 2,5 Mio. € ein Kredithemmnis dar.
- Bei der Vergabe von kurz- und langfristigen Krediten sind unabhängig von der Rechtsform vor allem vier Anforderungsbereiche im Vergleich zu September 2008 (deutlich) gestiegen: Kreditsicherheiten, die Offenlegung der Geschäftszahlen und -strategien, die Anforderungen, den Kredit schriftlich zu erklären, und die Bedeutung von Branchenratings. Die Anforderungen unterscheiden sich jedoch je nach Umsatzgrößenklasse. Unternehmen mit bis zu 50.000 € Umsatz sahen sich in allen Anforderungsbereichen gestiegeneren Anforderungen gegenüber als Unternehmen mit Umsätzen über 2,5 Mio. €.

# **Gegliedert nach Branche**

Untersucht man die einzelnen Branchen ist festzustellen, dass zum Zeitpunkt der Untersuchung überwiegend keine Probleme **beim Zugang zu kurzfristigen Krediten** bestanden haben.<sup>24</sup>

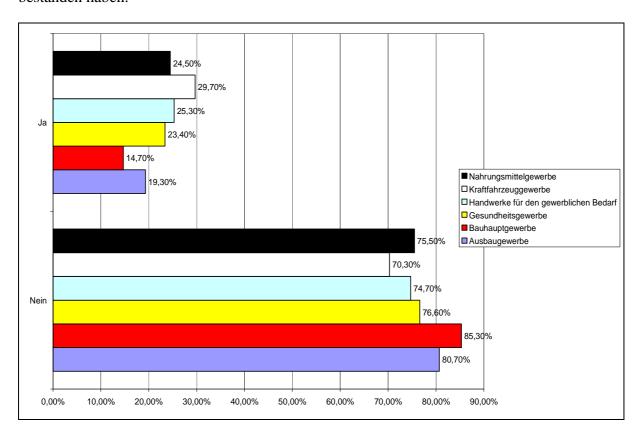


Abbildung 50: Probleme, einen kurzfristigen Kredit zu erhalten (gegliedert nach Branche)

Zwischen 70,3% und 85,3% der Unternehmen haben keine Probleme gehabt, bei Banken einen kurzfristigen Kredit zu erhalten.

Die Analyse beschränkt sich auf die kurzfristigen Kredite, die die Ergebnisse für langfristige Kredite ähnlich sind (diese finden sich im Anhang).

Untersucht man die Zugangsbedingungen von kurzfristigen Krediten in der Wirtschaftskrise im Vergleich zu der Zeit vor der Wirtschaftskrise, ergeben sich erhebliche, wenn auch statistisch nicht signifikante, Unterschiede in den einzelnen Branchen (Abbildung 51).

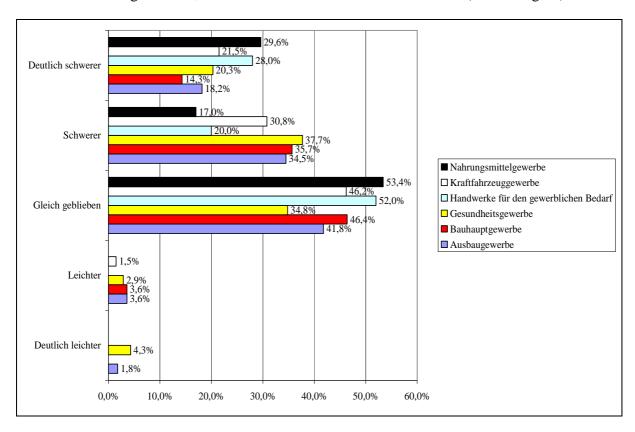


Abbildung 51: Zugang zu kurzfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008 gegliedert nach Branche

Die Zugangsbedingungen sind am häufigsten für das Nahrungsmittelgewerbe (53,4%) und die Handwerke für den gewerblichen Bedarf (52,0%) unverändert geblieben. Vor allem für die Unternehmen im Gesundheitsgewerbe ist die Bedrohung durch eine "Kreditklemme" vorhanden: Die stärksten Veränderungen der Bedingungen zu kurzfristigen Krediten hat das Gesundheitsgewerbe erfahrne: 34,8% der Handwerksunternehmen haben unveränderte Zugangsbedingungen zu kurzfristigen Krediten, 58% fanden (deutlich) erschwerte Kreditbedingungen vor. Bei den anderen Branchen ist es immer noch rund die Hälfte der Betriebe, die verschärfte Zugangsbedingungen für kurzfristige Kredite in der Befragung angegeben haben.

Untersucht man im Anschluss diejenigen Unternehmen, die Probleme hatten, kurzfristige Kredite zu erhalten, ergeben sich (statistisch nicht signifikante) Unterschiede zwischen den Branchen.

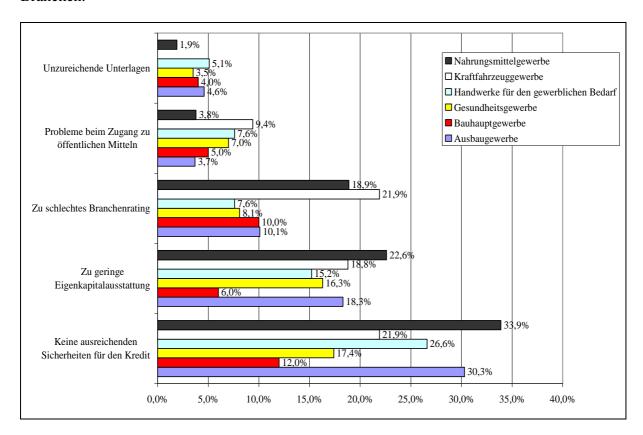


Abbildung 52: Probleme beim Zugang zu kurzfristigen Krediten gegliedert nach Branche

Mit am wenigsten Probleme hatten in allen Kategorien das Bauhauptgewerbe. Dies gibt Hinweise darauf, dass die untersuchten Unternehmen aus dieser Branche wirtschaftlich besonders stabil sind und sich mit den Anforderungen der Kreditvergabe bereits intensiv auseinander Relativ große Probleme vielfach gesetzt hatten. hatten Handwerksunternehmen aus dem Nahrungsmittelbereich. In den Antwortkategorien "keine ausreichenden Sicherheiten für den Kredit" (33,9%), "zu geringe Eigenkapitalausstattung" (22,6%) weisen die Unternehmen im Vergleich zu den anderen Unternehmen am häufigsten Probleme bei kurzfristigen Krediten auf. Insgesamt waren unzureichende Kreditsicherheiten und eine zu geringe Eigenkapitalausstattung die Haupthemmnisse bei der Vergabe kurzfristiger Kredite.

Die Untersuchungsergebnisse für die veränderten Zugangsbedingungen zu den kurz- und langfristigen Krediten sind für alle Branchen ähnlich. Die Ergebnisse werden am Beispiel der **KFZ-Branche** aufgezeigt, da diese Branche besonders stark von der Wirtschaftskrise betroffen war. Die veränderten Zugangbedingungen zu langfristigen Krediten in der KFZ-Branche zeigt Abbildung 53.

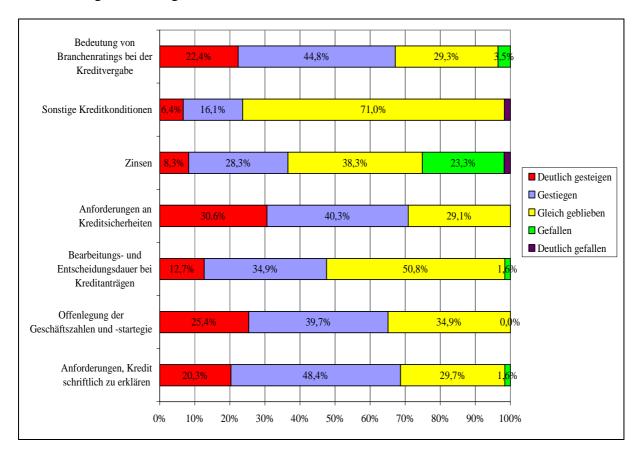


Abbildung 53: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei langfristigen Krediten am Beispiel der KFZ-Branche

Die Bedeutung des Branchenratings bei der Kreditvergabe, die Anforderungen an Kreditsicherheiten, die Offenlegung der Geschäftszahlen und –strategie sowie die Anforderungen, den Kredit schriftlich zu erklären sind im Vergleich zu den anderen Bereichen am stärksten gestiegen.

Die **Finanzierungsbedingungen von Krediten** lassen sich gegliedert nach **Branche** folgendermaßen zusammenfassen:

- Bei kurz- und langfristigen Krediten waren im Juni 2010 beim Großteil der untersuchten Branchen keine Probleme bei der Kreditvergabe feststellbar. Am häufigsten hatten Unternehmen des Kraftfahrzeuggewerbes Probleme, einen Kredit zu erhalten; fast 30 % der Unternehmen gab an, in der Wirtschaftskrise Probleme beim Zugang zu Krediten gehabt zu haben.
- Die **erschwerten Zugangsbedingungen** sind jedoch für kurz- und langfristige Kredite in allen Branchen **erkennbar**. Bei den **kurzfristigen Krediten** ist am häufigsten das Nahrungsmittelgewerbe betroffen: 53,4% der Unternehmen aus dem Nahrungsmittelgewerbe fanden einen schwereren bzw. deutlich schwereren Zugang zu kurzfristigen Krediten vor. Bei den **langfristigen Krediten** haben Unternehmen aus dem Gesundheitsgewerbe am häufigsten (56,6%) schwerere bzw. deutlich schwere Zugangsbedingungen angegeben.
- Bei der Vergabe von kurz- und langfristigen Krediten gibt es zwei Haupthemmnisse: Unzureichende Kreditsicherheiten und eine zu geringe Eigenkapitalquote. Jedoch ergeben sich für die einzelnen Branchen Unterschiede. In Bezug auf kurzfristige Kredite hatte das Bauhauptgewerbe mit am wenigsten Probleme. Unternehmen aus dem Gesundheitsgewerbe hatten bei den langfristigen Krediten vergleichsweise wenige Probleme mit den Banken.
- Bei der Vergabe von kurz- und langfristigen Krediten sind in allen Branchen vor allem vier Anforderungsbereiche im Vergleich zu September 2008 (deutlich) gestiegen: Kreditsicherheiten, die Offenlegung der Geschäftszahlen und –strategien, die Anforderungen, den Kredit schriftlich zu erklären, und die Bedeutung von Branchenratings.

# Gegliedert nach Banktyp

Die Analyse der Zugangsbedingungen zu **kurzfristigen Krediten** zeigen, dass **teilweise Schwierigkeiten** für die Handwerksunternehmen in Abhängigkeit der Bank aufgetreten sind. Haben Kunden der Genossenschaftsbanken und Sparkassen zu 80,8% bzw. 78,8% keine Probleme gehabt, einen Kredit zu bekommen, sind es bei den privaten Geschäftsbanken nur noch 52,3%. Da zwischen dem Banktyp und dem Problem ein statistisch signifikanter Zusammenhang<sup>25</sup> festgestellt werden kann, ist zu vermuten, dass private Geschäftsbanken risikobehaftete Kredite in der Krise öfter verweigert haben als Genossenschaftsbanken und Sparkassen.

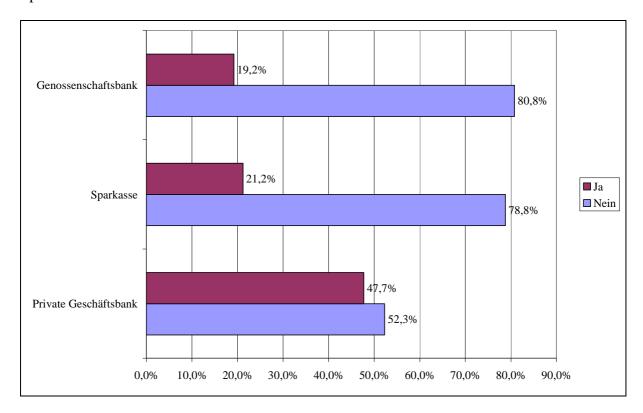


Abbildung 54: Probleme, einen kurzfristigen Krediten zu erhalten (gegliedert nach Banktyp)

Analysiert man die Veränderung der Zugangsbedingungen zu den kurzfristigen Krediten, ist auch hier erkennbar, dass die Kunden privater Geschäftsbanken im Vergleich zu den anderen Banken schlechter abschneiden (Abbildung 55).

\_

Bei der Auswertung der Kreuztabelle ergibt sich eine Irrtumswahrscheinlichkeit von 0,000.

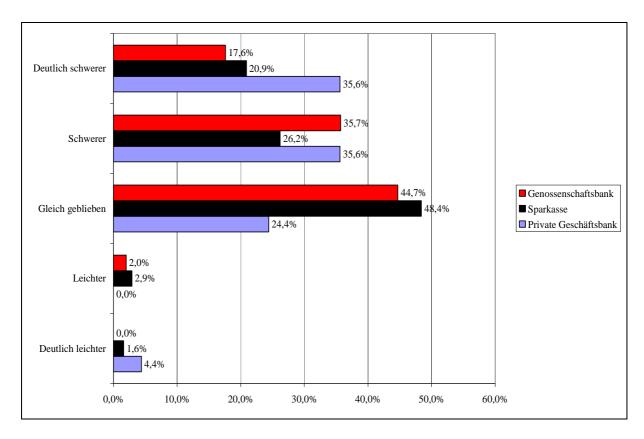


Abbildung 55: Zugang zu kurzfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008 gegliedert nach Banktyp

Zwar sind diese Unterschiede nicht statistisch signifikant, es ist jedoch erkennbar, dass 71,2% der Handwerksunternehmen bei privaten Geschäftsbanken einen schweren bzw. deutlich schwereren Zugang zu kurzfristigen Krediten vorfanden. Kunden von Genossenschaftsbanken und Sparkassen haben im Vergleich dazu zu 53,2% bzw. 47,1% schwere bzw. deutlich schwere Zugangsbedingungen zu kurzfristigen Krediten vorgefunden. Die Bedrohung der bestehenden Kreditklemme bei Kunden privater Geschäftsbanken wurde damit zum Befragungszeitpunkt noch stärker für die befragten Handwerksunternehmen.

Analysiert man vor diesem Hintergrund diejenigen Unternehmen, die Probleme bei der Vergabe kurzfristiger Kredite hatten, werden die zu vermutenden Unterschiede bezüglich der Geschäftspraktiken in den Banken noch stärker sichtbar und geben Hinweise auf die wirtschaftliche Stärke der Unternehmen (die Unterschiede sind allerdings statistisch nicht signifikant).

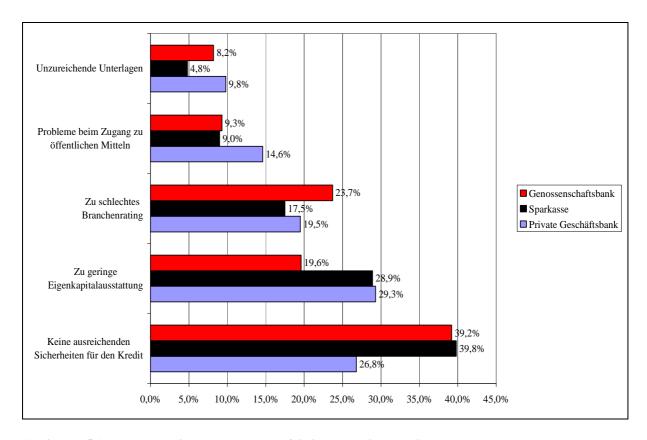


Abbildung 56: Probleme beim Zugang zu kurzfristigen Krediten gegliedert nach Banktyp

Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben bei der Vergabe kurzfristiger Kredite hauptsächlich Probleme aufgrund unzureichender Kreditsicherheiten. Dieses Problem besteht nur für rund ein Drittel der Kunden privater Geschäftsbanken. Dies gibt Hinweise darauf, dass die Handwerksunternehmen privater Banken genug Kreditsicherheiten zur Verfügung hatten. Eine zu geringe Eigenkapitalausstattung war für rund 30% der Kunden von Sparkassen und privaten Genossenschaftsbanken ein Hindernis bei kurzfristigen Krediten. Beim Zugang zu öffentlichen Mitteln fällt zudem auf, dass dieser für 14,6% der Kunden privater Geschäftsbanken häufiger ein Hindernis darstellte als bei anderen Banken. Dies lässt vermuten, dass sich Handwerksunternehmen vereinzelt selbst nicht der Möglichkeit öffentlicher Hilfen bewusst waren und das schriftliche Antragsverfahren gescheut haben.

Bei den Zugangsproblemen zu langfristigen Krediten ist auf Basis einer Kreuztabelle ebenfalls ein statistisch signifikanter Zusammenhang zu den unterschiedlichen Banktypen feststellbar (Irrtumswahrscheinlichkeit 0,000).

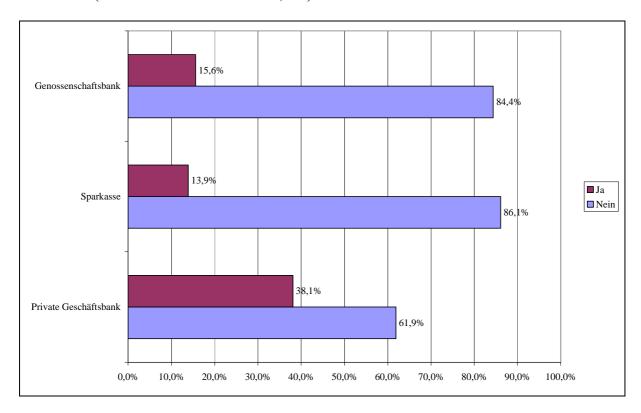


Abbildung 57: Probleme bei langfristigen Krediten gegliedert nach Banktyp

Handwerksunternehmen, die Kunden bei Genossenschaftsbanken oder Sparkassen sind, haben fast keine Probleme gehabt, einen langfristigen Kredit zu bekommen. 38,1% der Kunden privater Geschäftsbanken hingegen hatten Probleme, langfristige Kredite zu bekommen. Getrennt nach Banktypen ist somit **teilweise** eine "Kreditklemme" bei langfristigen Krediten feststellbar.

Die Untersuchung der Veränderungen der Zugangsbedingungen zu langfristigen Krediten im Vergleich zu der Zeit vor der Krise kommt zu ähnlichen Ergebnissen.

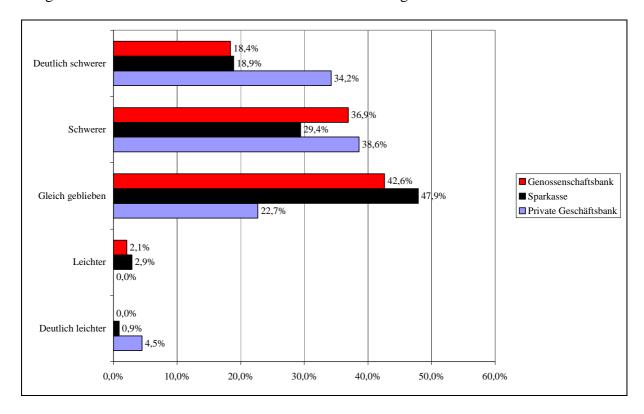


Abbildung 58: Veränderung der Zugangsbedingungen zu langfristigen Krediten im Juni 2010 im Vergleich zu 2008 gegliedert nach Banktyp

Handwerksunternehmen bei privaten Geschäftsbanken haben im Vergleich zu den anderen Banken häufiger schwerere bzw. deutlich schwerere Zugangsbedingungen zu langfristigen Krediten vorgefunden als die Kunden bei Genossenschaftsbanken und Sparkassen. Dies gibt weitere Hinweise darauf, dass die Geschäftspraktiken der Kreditvergabe sich stark in der Krise unterschieden haben.

Die Untersuchung der Probleme bei langfristigen Krediten (Abbildung 59) fördert ähnliche Ergebnisse zu Tage wie bei den kurzfristigen Krediten.

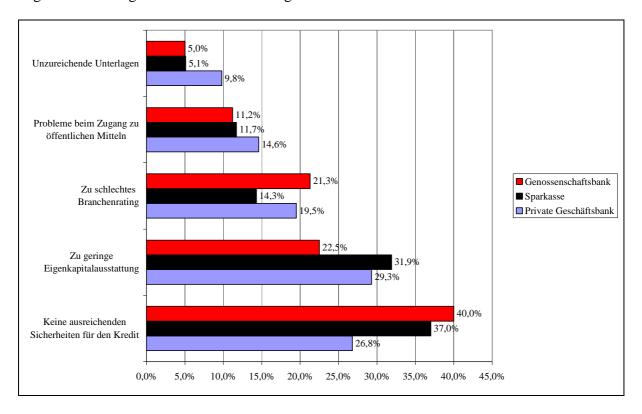


Abbildung 59: Probleme beim Zugang zu langfristigen Krediten gegliedert nach Banktyp

Das größte Hindernis für Handwerksunternehmen bei Genossenschaftsbanken und privaten Geschäftsbanken stellen unzureichende Kreditsicherheiten dar. Handwerksunternehmen, die Kunden privater Geschäftsbanken sind, haben immer noch vergleichsweise die größten Probleme beim Zugang zu öffentlichen Mitteln.

Wie bereits in der Analyse gezeigt, haben Handwerksunternehmen bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken bezüglich der Zugangsbedingungen zu Krediten ähnliche Voraussetzungen. Folglich werden Unterschiede zu den privaten Geschäftsbanken hinsichtlich der Änderungen der Zugangsbedingungen zu kurz- und langfristigen Krediten anhand der Genossenschaftsbanken aufgezeigt.

Zunächst ist festzustellen, dass die Anforderungen der privaten Geschäftsbanken wie in den bisherigen Analysen in vier Bereichen gestiegen sind.

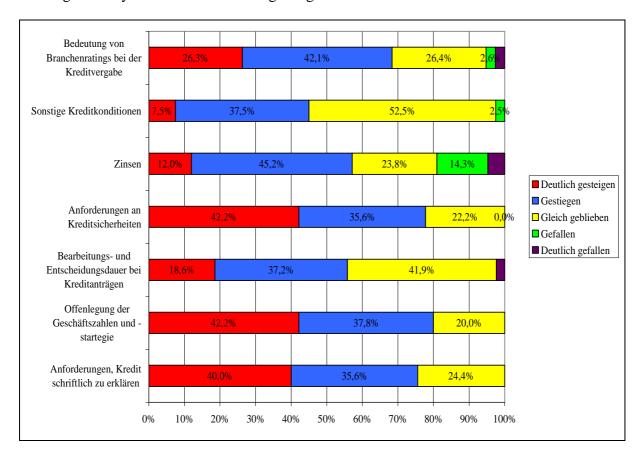


Abbildung 60: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei langfristigen Krediten bei Kunden privater Geschäftsbanken

Geschäftszahlen und der –strategie haben 80% der befragten Unternehmen wahrgenommen. Zudem sind die Anforderungen, den Kredit schriftlich zu erklären, aus Sicht von 75,6% der Handwerksunternehmen gestiegen bzw. deutlich gestiegen. Die Anforderungen an die Kreditsicherheiten sind aus Sicht von 77,8% der Handwerksunternehmen gestiegen bzw. deutlich gestiegen. Die letzte bedeutende Kategorie stellt die Bedeutung von Branchenratings im Zuge der Kreditvergabe dar, 68,4% der Unternehmen haben hier gestiegene bzw. deutlich gestiegene Anforderungen der privaten Geschäftsbanken angegeben.

Abbildung 61 zeigt zum Vergleich die Zugangsbedingungen zu kurzfristigen Krediten von Handwerksunternehmen bei Genossenschaftsbanken. Die Unterschiede in diesem Bereich sind statistisch nicht signifikant.

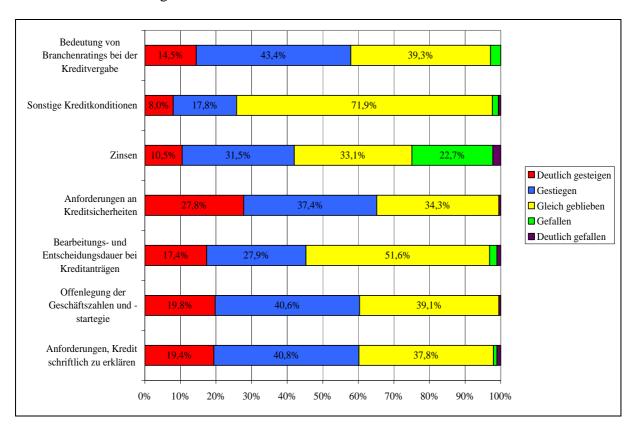


Abbildung 61: Veränderung der Zugangsbedingungen im Juni 2010 im Vergleich zu September 2008 bei langfristigen Krediten bei Kunden von Genossenschaftsbanken

Genossenschaftsbanken haben ihre Anforderungen in den gleichen Kategorien gesteigert wie die privaten Geschäftbanken. Jedoch sind diese nicht im gleichen Maße gestiegen wie bei den Genossenschaftsbanken. Zunächst fällt auf, dass die Anforderungen and die Offenlegung der Geschäftszahlen und –strategie bei Genossenschaftsbanken nicht wie bei privaten Geschäftsbanken aus Sicht der Handwerksunternehmen am stärksten gestiegen sind. Am häufigsten gaben die befragten Unternehmen die Anforderungen an Kreditsicherheiten in Bezug auf gestiegene Erwartungen der Genossenschaftsbanken an. 65,2% der Handwerksunternehmen bei Genossenschaftsbanken haben im Vergleich zu 77,8% der Unternehmen bei privaten Geschäftsbanken gestiegene bzw. deutlich gestiegene Anforderungen an die Kreditsicherheiten angegeben. Dieser Umstand gibt Hinweise darauf, dass die Unternehmen bei Genossenschaftsbanken die Krise besser überstanden haben als Kunden bei privaten Geschäftsbanken und dass Kreditsicherheiten im Rating der Genossenschaftsbanken ein weniger starkes Gewicht bekommen als bei privaten Geschäftsbanken. Diese Vermutung wird dadurch bestärkt, dass die Anforderungen an die

Offenlegung der Geschäftszahlen und –strategie (Genossenschaftsbank: 60,4% der Unternehmen sahen sich gestiegeneren bzw. deutlich gestiegeneren Anforderungen bei der Offenlegung der Geschäftszahlen gegenüber; private Geschäftsbanken: 80% der Unternehmen sahen sich gestiegeneren bzw. deutlich gestiegeneren Anforderungen bei der Offenlegung der Geschäftszahlen gegenüber) sowie die schriftliche Erklärung des Kredits<sup>26</sup> von Genossenschaftsbanken aus Sicht der Handwerker weniger stark gestiegen sind als bei den privaten Geschäftsbanken. Auch hinsichtlich der Bedeutung von Branchenratings ergeben sich Unterschiede: Bei Genossenschaftsbanken gaben 58,9% der Unternehmen gestiegene bzw. deutlich gestiegene Anforderungen an, bei privaten Geschäftsbanken waren es 68,4%.

-

Genossenschaftsbank: 60,2% der Unternehmen sahen sich gestiegeneren bzw. deutlich gestiegeneren Anforderungen, den Kredit schriftlich zu erklären gegenüber; private Geschäftsbanken: 75,6% der Unternehmen sahen sich gestiegeneren bzw. deutlich gestiegeneren Anforderungen bei schriftlichen Erklärung des Kredits gegenüber).

### Die Finanzierungsbedingungen von Krediten lassen sich nach Banktyp zusammenfassen:

- Bei kurz- und langfristigen Krediten war im Juni 2010 ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen dem Banktyp und den Problemen der Kreditvergabe ..Kreditklemme" bestand festzustellen. Eine bei kurzfristigen Krediten ausschließlich 47,7% bei den Kunden privater Geschäftsbanken: Handwerksunternehmen hatten Probleme, dort einen Kredit zu erhalten. Im Vergleich dazu hatten nur 19,2% der Kunden von Genossenschaftsbanken und 21,2% der Sparkassenkunden Probleme. Bei **langfristigen Krediten** hatten 38,1% Handwerksunternehmen bei privaten Geschäftsbanken, 15,6% der Kunden bei Genossenschaftsbanken und 13,9% der Unternehmen bei Sparkassen Probleme, einen langfristigen Kredit erteilt zu bekommen.
- Die Bedrohung einer "Kreditklemme" ist bei den Kunden in Abhängigkeit der Bank unterschiedlich stark vorhanden. Bei den kurzfristigen Krediten sehen sich 71,2% der Handwerksunternehmen bei privaten Geschäftsbanken einem schweren bzw. deutlich schwereren Zugang zu kurzfristigen Krediten vorfanden. Kunden von Genossenschaftsbanken und Sparkassen haben im Vergleich dazu zu 53,2% bzw. 47,1% erschwerte Bedingungen. Hinsichtlich langfristiger Krediten haben 72,8% der Kunden privater Geschäftsbanken, bei Genossenschaftsbanken 55,3% der Unternehmen und bei Sparkassen 48,3% der Betriebe schwere bzw. deutlich schwerere Anforderungen wahrgenommen.
- Bei der Vergabe von kurz- und langfristigen Krediten gibt es je nach Banktyp unterschiedliche Hemmnisse. Bei kurzfristigen Krediten haben Sparkassen und Genossenschaftsbanken am häufigsten aufgrund unzureichender Kreditsicherheiten Probleme bei der Kreditvergabe. Handwerksunternehmen bei privaten Geschäftsbanken haben am häufigsten Probleme bezüglich ihrer zu geringen Eigenkapitalausstattung.
- Bei der Vergabe von kurz- und langfristigen Krediten sind in allen Banktypen vor allem im Vergleich zu September 2008 (deutlich) gestiegen: Kreditsicherheiten, die Offenlegung der Geschäftszahlen und –strategien, die Anforderungen, den Kredit schriftlich zu erklären, und die Bedeutung von Branchenratings. Allerdings sind die Anforderungen für Handwerksunternehmen bei privaten Geschäftsbanken stärker gestiegen als bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken.

# 3.5 Erfolgreiche Strategien der Unternehmensfinanzierung in der Krise

### Gesamtübersicht

Um der festzustellenden Bedrohungen einer "Kreditklemme" bestmöglich begegnen zu können, ist es für das Handwerk häufig notwendig, **alternative Finanzierungsinstrumente** anzuwenden. Abbildung 62 gibt einen Überblick über erfolgreiche Finanzierungsstrategien in der Wirtschaftskrise. <sup>27</sup>

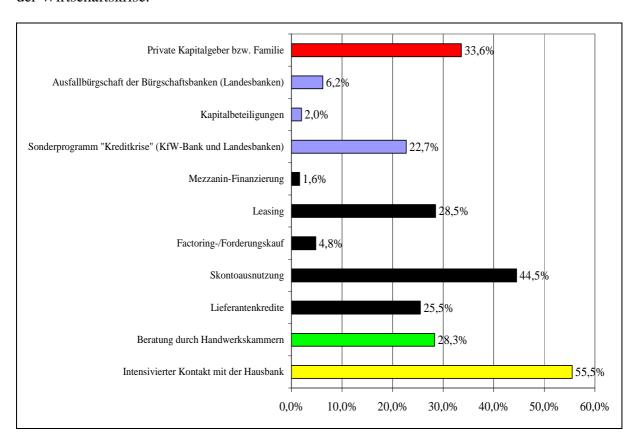


Abbildung 62: Gesamtübersicht über erfolgreiche Finanzierungsstrategien in der Krise

55,5% der Unternehmen erachteten den **intensivierten Kontakt mit ihrer Hausbank** als erfolgreiche Finanzierungsstrategie. Diese Aussage wird durch andere Untersuchungen im Handwerk gestützt: Empirische Analyse der Unternehmensführung von Vorzeigebetrieben im Handwerk ("Benchmarking") zeigen, dass enge Kooperationen mit der Hausbank einen maßgeblichen Erfolgsfaktor bei der Unternehmensfinanzierung im Zuge von

\_

<sup>&</sup>lt;sup>27</sup> Bei der Beantwortung der Frage waren Mehrfachnennungen möglich.

Kreditverhandlungen darstellt.<sup>28</sup> Dies gibt Hinweise darauf, dass Handwerksunternehmen in Krisenzeiten weiter auf bestehende Hausbankbeziehungen vertrauen und den damit oft verbundenen kostenintensiven "Kontokorrentkredit". Die Eigenkapitalfinanzierung durch private Kapitalgeber bzw. die Familie stellt für 33,6% der befragten Betriebe eine gute Strategie in der Krise dar. Vergleicht man diese Einschätzung mit den Zahlen aus Kapitel 2.3 zeigt sich, dass die Finanzierung durch Fremdkapitel an Bedeutung verloren hat. Beachtung ist auch den Maßnahmen der Bundesregierung in Form des Sonderprogramms "Kreditkrise", Ausfallbürgschaften und Kapitalbeteiligungen zu schenken, die zur Stabilisierung der Wirtschaft in der Finanzkrise unternommen wurden: Ausgenommen vom Sonderprogramm "Kreditkrise" (22,7%) erachtet fast kein Handwerksbetrieb diese als ein erfolgreiches Finanzierungsinstrument. Größeren Erfolg zeigen dagegen "alternative" Finanzierungsformen: Die Ausnutzung von Skonti (44,5%), Leasing (28,5%) sowie (25,5%)Lieferantenkredite waren für die Handwerksunternehmen Finanzierungsmöglichkeiten in der Wirtschaftskrise. Ein positives Ergebnis ist auch für die Handwerkskammern zu verzeichnen, da 28,3% der Betriebe positive Erfahrzungen mit der Betriebsberatung bezüglich der Finanzierung in der Krise gemacht haben.

Die **erfolgreichen Finanzierungsstrategien in der Krise** können wie folgt zusammengefasst werden:

- Der intensivierte Kontakt zur Hausbank stellt die häufigste Strategie dar, um Handwerksunternehmen in der Krise zu finanzieren
- Alternative Finanzierungsformen gewinnen an Bedeutung. Vor allem die Ausnutzung von Skonti hat sich als erfolgreiche Finanzierungsmöglichkeit erwiesen.
- Öffentliche Hilfen waren insgesamt eher wenig erfolgreich, lediglich das Sonderprogramm "Kreditkrise" der KfW- und Landesbanken hat mit 22,7% einen erheblichen Beitrag zur Finanzierung in der Krise beigetragen
- Die **Handwerkskammern** haben sich für fast ein Drittel als erfolgreiche Strategie zur Finanzierung von Handwerksunternehmen in der Finanzkrise erwiesen.

-

<sup>&</sup>lt;sup>28</sup> Vgl. Wolf (2009): S. 60.

## **Gegliedert nach Rechtsform**

Abbildung 63 zeigt untergliedert nach Rechtsformen erfolgreiche Finanzierungsstrategien in der Krise.

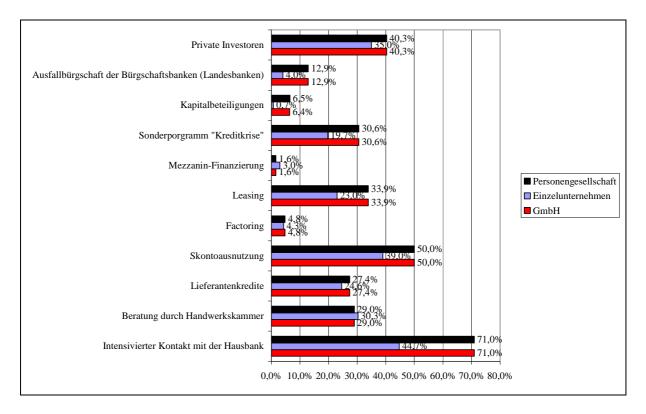


Abbildung 63: Erfolgreiche Finanzierungsinstrumente in der Krise gegliedert nach Rechtsform

Es zeigen sich in dieser Analyse große, wenn auch statistisch nicht signifikante Unterschiede. Sowohl GmbHs als auch Personengesellschaften griffen zu 71% in der Krise auf einen intensivierten Kontakt mit ihrer Hausbank zurück. Im Vergleich dazu gab nicht mal die Hälfte der Einzelunternehmen (44,7%) diese Strategie als erfolgreich in der Krise an. Vor dem Hintergrund des Zugangs der Einzelunternehmen zu Krediten (vgl. Abbildung 42) gibt dies Hinweise darauf, dass einige Unternehmen noch nicht auf andere Finanzierungsquellen als den Bankkredit angewiesen waren. Andere konnten aber anscheinend auch nicht erfolgreiche alternative Finanzierungsmöglichkeiten angeben. Dieser Eindruck wird dadurch verstärkt, dass die Einzelunternehmen auch gegenüber den anderen Rechtsformen weniger oft öffentliche Hilfen oder alternative Finanzierungsformen als erfolgreiche Finanzierungsstrategie erachteten.

Die **erfolgreichen Finanzierungsstrategien in der Krise** können gegliedert nach Rechtsformen wie folgt zusammengefasst werden:

- Der intensivierte Kontakt zur Hausbank stellt für GmbHs und Personengesellschaften die häufigste Strategie in der Krise dar (je 71%). Nur 44,7% der Einzelunternehmen konnten diese Finanzierungsinstrument erfolgreich anwenden.
- Alternative Finanzierungsformenhaben für GmbHs und Personengesellschaften eine große Bedeutung. Leasing ist für je 33,9% der Unternehmen beispielsweise eine erfolgreiche alternative Kapitalquelle.
- Öffentliche Hilfen waren insgesamt nur bedingt eine erfolgreiche Strategie. Lediglich das Sonderprogramm "Kreditkrise" der KfW- und Landesbanken stellt für 30,6% (GmbHs und Personengesellschaften) der Unternehmen ein Finanzierungsinstrument in der Krise dar.
- Die **Handwerkskammern** haben sich für fast ein Drittel der Unternehmen unabhängig von ihrer Rechtsform als erfolgreiche Strategie zur Finanzierung von Handwerksunternehmen in der Finanzkrise erwiesen.

### Gegliedert nach Umsatzgrößenklasse

Um ihr Unternehmen weiterhin erfolgreich zu finanzieren, haben die Unternehmen je nach Umsatzgrößenklasse unterschiedlich häufig auf die unterschiedlichen Finanzierungsstrategien zurückgegriffen.

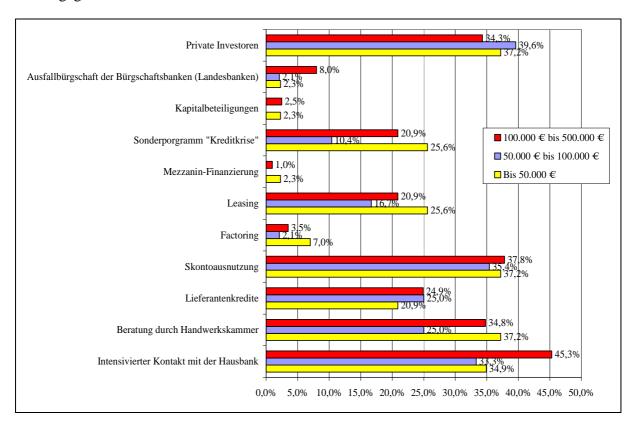


Abbildung 64: Erfolgreiche Finanzierungsinstrumente in der Krise gegliedert nach Umsatzgrößenklasse (Teil 1)

In den drei kleinsten Umsatzgrößenklassen sind vor allem private Investoren und der intensivierte Kontakt zur Hausbank als Finanzierungsstrategien in der Krise von den Unternehmen identifiziert worden. Besonders häufig haben Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 100.000 € und 500.000 € den intensivierten Kontakt zur Hausbank gesucht. Bei den alternativen Finanzierungsinstrumenten nutzen alle Unternehmen das Leasing am häufigsten, besonders häufig wird es von Unternehmen mit einem Umsatz bis zu 50.000 € eingesetzt. Öffentliche Hilfen waren für die Unternehmen eher unbedeutend, das Sonderprogramm Kreditkrise wurde in diesem Zusammenhang am häufigsten als erfolgreiche Strategie in der Wirtschaftskrise genannt. Die Beratung der Handwerkskammern wurde bei Unternehmen in den drei unteren Umsatzgrößenklassen häufig in Anspruch genommen. Besonders häufig nahmen Unternehmen mit Umsätzen mit bis zu 50.000 € die Beratung in Anspruch. Dies gibt Hinweise darauf, dass diese Unternehmen die Hauptzielgruppe von Betriebsberatern im

Handwerk darstellen und die Unternehmen sich keine darüber hinausgehende Hilfe leisten können oder wollen.

In den drei größten Umsatzgrößenklassen stellt der intensivierte Kontakt zur Hausbank das am meisten genutzte Finanzierungsinstrument dar (vgl. Abbildung 65).

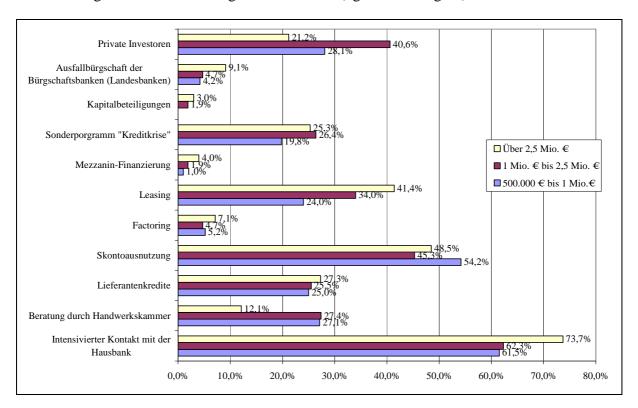


Abbildung 65: Erfolgreiche Finanzierungsinstrumente in der Krise gegliedert nach Umsatzgrößenklasse (Teil 2)

Unternehmen mit einem Umsatz von über 2,5 Mio. € haben zu 73,7% den Kontakt zur Hausbank am häufigsten genutzt. Dies lässt vermuten, dass die guten Beziehungen zur Bank einen Großteil der wirtschaftlichen Stärke aus den vorherigen Analysen erklären können. Bei den alternativen Finanzierungsinstrumenten ist das Leasing die am häufigsten genutzte Finanzierungsform. Die Ergebnisse geben Hinweise darauf, dass diese bisher hauptsächlich in Großunternehmen mit Umsätzen über 2,5 Mio. € eingesetzt werden. PrivateInvestoren haben zudem im Vergleich zu den anderen Umsatzgrößenklassen besonders häufig für Unternehmen in der Umsatzgrößenklasse von 1 Mio. € bis 2,5 Mio. € eine wichtige Rolle gespielt.

Diese Ergebnisse zeigen, dass die Finanzierungsinstrumente für alle Unternehmen den gleichen Stellenwert einnehmen, aber unterschiedlich häufig in Abhängigkeit des Umsatzes genutzt werden.

Die **erfolgreichen Finanzierungsstrategien in der Krise** können gegliedert nach Umsatzgrößenklasse wie folgt zusammengefasst werden:

- Der intensivierte Kontakt zur Hausbank und private Investoren stellten für alle Umsatzgrößenklassen die häufigste Reaktionsstrategie in der Krise dar.
- Bei den **alternativen Finanzierungsformen** wurde in den verschiedenen Umsatzgrößenklassen vor allem das "Leasing" genutzt.
- Öffentliche Hilfen waren insgesamt nur bedingt eine erfolgreiche Strategie. Lediglich das Sonderprogramm "Kreditkrise" der KfW- und Landesbanken hatte Erfolg. Besonders profitiert haben davon Unternehmen mit Umsätzen von bis zu 50.000 €und mit Umsätzen zwischen 1 Mio. € und 2,5 Mio. €.
- Die **Handwerkskammern** waren vor allem für Unternehmen mit Umsätzen von bis zu 50.000 € von Bedeutung.

### Gegliedert nach Branche

Abbildung 66 und 67 zeigen die verschiedenen Finanzierungsstrategien getrennt nach Branchen.<sup>29</sup>

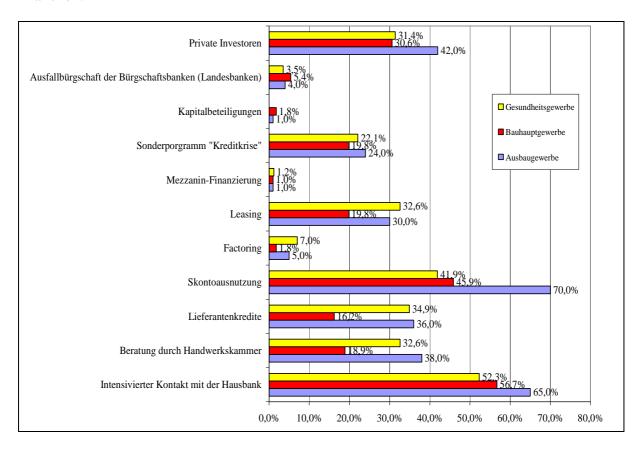


Abbildung 66: Erfolgreiche Finanzierungsinstrumente in der Krise gegliedert nach Branche (Teil 1)

Bei der Betrachtung des Ausbau-, Bauhaupt- und Gesundheitsgewerbes fällt zunächst auf, dass insgesamt der intensivierte Kontakt mit der Hausbank sowie private Investoren die häufigste Strategie zur Finanzierung in der Krise darstellen. Beide Finanzierungsinstrumente fanden dabei im Ausbaugewerbe am häufigsten Anwendung. Dies lässt vermuten, dass diese Unternehmen besonders gute Kontakte zu ihren Hausbanken haben und finanzielle Reserven in der Krise mobilisieren konnten. Das Sonderprogramm "Kreditkrise" wurde am häufigsten vom Ausbaugewerbe genutzt.

-

Die Trennung der Branchen wurde aus Gründen der Übersichtlichkeit vorgenommen.

Die Analyse der Handwerke für den gewerblichen Bedarf, dem Kraftfahrzeuggewerbe und dem Nahrungsmittelgewerbe kommt zu ähnlichen Ergebnissen.

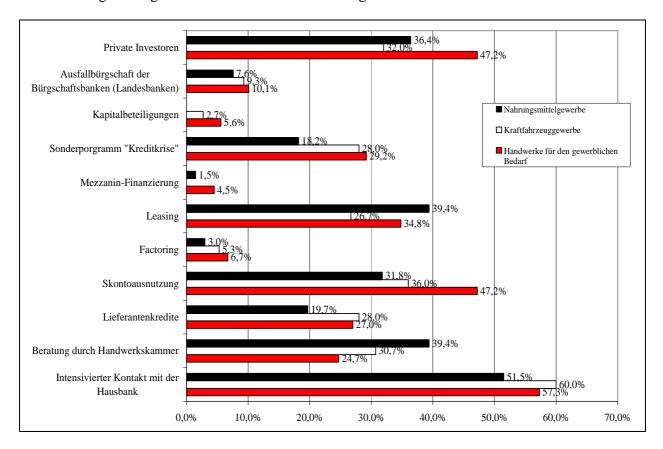


Abbildung 67: Erfolgreiche Finanzierungsinstrumente in der Krise gegliedert nach Branche (Teil 2)

Der verstärkte Kontakt zur Hausbank und private Investoren sind für die drei Branchen die häufigsten Finanzierungsstrategien in der Krise. Zudem fällt auf, dass die Handwerke für den gewerblichen Bedarf am häufigsten einen Mix von Finanzierungsstrategien in der Krise eingesetzt haben. Das Sonderprogramm "Kreditkrise" wurde am häufigsten von den Handwerken für den gewerblichen Bedarf genutzt.

Die **erfolgreichen Finanzierungsstrategien in der Krise** können gegliedert nach Branche wie folgt zusammengefasst werden:

- Der intensivierte Kontakt zur Hausbank und private Investoren stellte für alle Branchen die häufigste Strategie in der Krise dar.
- Bei den **alternativen Finanzierungsformen** wurde in den verschiedenen Branchen vor allem das "Leasing" genutzt.
- Öffentliche Hilfen waren insgesamt nur bedingt eine erfolgreiche Strategie. Lediglich das Sonderprogramm "Kreditkrise" der KfW- und Landesbanken hatte Erfolg. Besonders profitiert haben davon das Ausbaugewerbe und die Handwerke für den gewerblichen Bedarf.
- Die **Handwerkskammern** waren vor allem für das Nahrungsmittelgewerbe und das Ausbaugewerbe eine erfolgreiche Strategie in der Krise.

# Gegliedert nach Banktyp

Abbildung 68 zeigt die unterschiedlichen Finanzierungsstrategien in der Krise in Abhängigkeit des Banktyps.

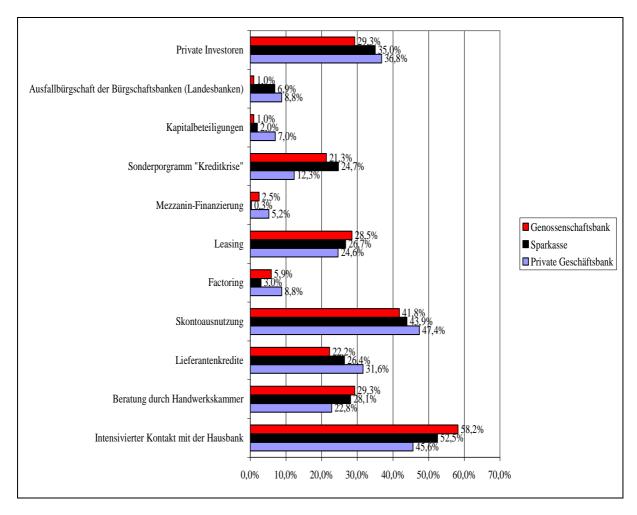


Abbildung 68: Erfolgreiche Finanzierungsstrategien in der Krise gegliedert nach Banktyp

Zunächst ist festzuhalten, dass kaum erhebliche Unterschiede bei den es Finanzierungsstrategien in Hinblick auf die unterschiedlichen Banktypen gibt. Die zwei dominantesten Maßnahmen stellen der intensive Kontakt mit der Hausbank und die Ausnutzung von Skonti dar. Andere alternative Finanzierungsquellen wie z.B. Factoring oder Leasing haben tendenziell für die Handwerksunternehmen in jeder Bank auch an Bedeutung gewonnen. Unterschiede lassen sich vor allem bei den Kapitalbeteiligungen feststellen. Für 12,3% der Kunden privater Geschäftsbanken ist dies eine gute Strategie geworden, die Kunden der beiden anderen Banksparten haben diese Finanzierungsmöglichkeit kaum genutzt (Genossenschaftsbank 1,0%, Sparkasse 2,0%). Das Sonderprogramm "Kreditkrise" ist insgesamt wenig genutzt worden, die Kunden der Sparkassen weisen in diesem Bereich noch den höchsten Wert auf (24,7%).

Die **erfolgreichen Finanzierungsstrategien in der Krise** können wie folgt zusammengefasst werden:

- Der intensivierte Kontakt zur Hausbank stellt die häufigste Strategie dar, um Handwerksunternehmen in der Krise unabhängig vom Banktyp zu finanzieren
- Alternative Finanzierungsformen sind von Bedeutung; vor allem die Ausnutzung von Skonti.
- Öffentliche Hilfen waren insgesamt eher wenig erfolgreich, lediglich das Sonderprogramm "Kreditkrise" der KfW- und Landesbanken hat vor allem bei den Sparkassen Zustimmung gefunden (24,7% der Unternehmen haben diese Finanzierungsquelle genutzt).

# 4. Maßnahmen zur Verbesserung der Finanzierungsbedingungen in der Wirtschaftskrise

Viele Handwerksunternehmen sind aufgrund ihrer hohen Bankverbindlichkeiten und der niedrigen Eigenkapitalquote durch die **verschärften Konditionen für Bankkredite** in Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 besonders betroffen. Auch wenn die befragten Unternehmen im Juni größtenteils keine Probleme beim Zugang zu Krediten hatten, verspürte der Großteil dennoch die Bedrohung durch eine "Kreditklemme".

Die Untersuchung zeigt, dass Handwerksunternehmen bereits selbst auf die veränderten Finanzierungsbedingungen für Bankkredite reagiert haben. Sie konnten mehrere **alternative Instrumente zum Bankkredit** (z.B. ein intensivierter Kontakt mit der Hausbank, private Kapitalgeber, etc.) zum Einsatz bringen, um sich auch in der Wirtschaftskrise weiterhin erfolgreich zu finanzieren.

Abschließend sollen im Folgenden vier mögliche Maßnahmen aufgezeigt werden, mit denen **Politik und Banken** die Finanzierungsbedingungen des Handwerks für Kredite verbessern können.

### 4.1 Anpassung bzw. Fortführung bestehender Förderinstrumente

Die Stabilisierungsprogramme der Bundesregierung im Zuge des europäischen "temporary frameworks" sind bisher für Unternehmen nur bis zum 31.12.2010 verfügbar. Viele Handwerksunternehmen spüren die Auswirkungen der Wirtschaftskrise jedoch über den 31.12.2010 hinaus, so dass sie auch im Jahr 2011 Bedarf an den Förderprogrammen haben werden. Eine zusätzliche Belastung stellen die immer noch unsicheren Währungsrisiken im Euroraum dar. Folglich ist es aus Sicht der Handwerksunternehmen von Vorteil, das "temporary framework" sowie die Kleinbeihilferegelung um ein weiteres Jahr zu verlängern. Auf diese Weise kann die so genannte De-Minimis-Grenze weiterhin bei 500.000 statt 200.000 Euro gehalten werden und Unternehmen, die im Zusammenhang mit der Krise nach dem 1.8.2008 in wirtschaftliche Schieflage geraten sind, auch weiterhin gefördert werden. Die Untersuchung hat die Bedeutung der Ratingnote bei der Kreditvergabe durch Banken unterstrichen. Viele Unternehmen werden aufgrund ihrer mäßigen Bilanzergebnisse im Geschäftsjahr 2010 eine Abwertung ihrer Ratingnote durch die Hausbank erfahren. Auf

-

Vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010): S. 7.

diese Weise verschlechtert sich nicht nur der Zugang zu den Bankkrediten, sondern auch zu den Förderprogrammen. Die EU Kommission ermöglicht in ihren Richtlinien, Förderkredite an kleine und mittlere Unternehmen bis zu einer Ausfallwahrscheinlichkeit von 20% bei geringen Kreditsicherheiten. Die KfW-Programme ermöglichen im Regelfall haftungslose Darlehen jedoch nur bei einer Ausfallwahrscheinlichkeit bis zu 5,5%. Das KfW-Sonderprogramm hat diesen Zinssatz auf 6,67% (Betriebsmittelvariante) bzw. 10% (Investitionen) bei mittleren Sicherheiten und ohne Haftungsfreistellung angehoben. Die KFW Bank begründet diese Zinssätze unterhalb der EU Vorgaben damit, dass sie für Unternehmen mit schlechter Kreditwürdigkeit keine Förderung mehr darstellen. Da für viele Unternehmen ein Kredit auch bei ungünstigeren Konditionen für den Fortbestand des Unternehmens wichtig ist, sollte die Grenze für die Ausfallwahrscheinlichkeit bei gleichzeitiger Haftungsfreistellung dauerhaft auf 10% erhöht werden.<sup>31</sup>

Zudem sollte die **Erhöhung des Bürgschaftshöchstrahmens** von 1. Mio. auf 2 Mio. € beibehalten werden, um gerade Unternehmen mit Gewährleistungs- und Garantieverpflichtungen von bis zu 5 Jahren (z.B. aus der Baubranche) weiter unterstützen zu können. Um die Bearbeitungsgeschwindigkeit von Krediten zu erhöhen, ist es zudem ratsam, die eingeführten Eigenkompetenzen der Bürgschaftsbanken in der Höhe von 150.000 € weiterzuführen.<sup>32</sup>

Kontokorrentkredite stellen, wie aus der empirischen Analyse ersichtlich, für Handwerksunternehmen vor allem in Bezug auf die Vorfinanzierung von Betriebsmitteln eine bedeutende Rolle. Wie bei anderen Krediten sind für die Kontokorrentkrediten Sicherheiten zu stellen; allerdings können Handwerksunternehmen gerade bei Auftragsvorfinanzierung nur einen Teil der erforderlichen Besicherung selbst stellen, so dass Banken in der Regel auf die Kreditprogramme der Bürgschaftsbanken zurückgreifen. Um die Finanzierung mit Betriebsmitteln auch weiterhin zu gewährleisten, ist es hilfreich, die gesetzlich festgelegten Höchstquoten der Gesamtzusagen der Bürgschaftsbanken ganz aufzuheben. Ersetzt werden sollten diese gesetzlichen Höchstquoten durch ein Liquiditätsprogramm für kleine Kreditgrößenklassen. Neben einem unbürokratischen und schnellen Antragsverfahren könnte dieses Liquiditätsprogramm inhaltlich von einer Haftungsfreistellung von mindestens 60%, Zinsvergünstigungen sowie eine gleichzeitige Besicherung durch Bürgschaftsbanken

<sup>&</sup>lt;sup>31</sup> Vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010): S. 7 ff.

Vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010): S. 9.

gekennzeichnet sein. In diesem Zusammenhang ist die Anhebung der Risikotoleranzgrenze der KfW Bank auf 10% von großer Bedeutung.<sup>33</sup>

Der "runde Tisch" stellt ein Förderinstrument dar, um Unternehmensinsolvenzen zu verhindern. Als Spätfolgen der Krise sind Unternehmensinsolvenzen in 2011 und den Folgejahren zu erwarten, so dass die bereit gestellten Mittel in Höhe von 3 Mio. € immer noch gebraucht werden, damit alle Handwerkskammern ihre Krisensitzungen in Zukunft weiterhin organisieren können.<sup>34</sup>

# 4.2 Stärkung der Eigenkapitalbasis von Handwerksunternehmen

Eine solide Eigenkapitalbasis verbessert nicht nur das Rating der Handwerksbetriebe und ihre Bonität, sondern auch die Konditionen bei Banken und Lieferanten. Wie die Analyse gezeigt hat, haben viele Unternehmen mit sinkenden Eigenkapitalquoten verstärkt Probleme, Kredite zu erhalten. Folglich ist die Stärkung der Eigenkapitalbasis der Handwerksunternehmen ein wichtiger Ansatzpunkt.

Das mezzanine Finanzprodukt "Kapital für Arbeit und Investitionen" der KfW Bank für bestehende Unternehmen ist in der jetzigen Form aus mehreren Gründen für Handwerksunternehmen noch ungeeignet. Beispielsweise können nur schwer die Nachweise über Beschäftigungseffekte aufgrund der Inanspruchnahme des Kredits nachgewiesen werden, die Einjahresausfallwahrscheinlichkeit kann kaum unter 2,5% garantiert werden, und die mit bis zu 20% finanzierbaren Betriebsmittel umfassen im Handwerkssektor in der Regel mehr als Beratungsdienstleistungen oder Messeteilnahmen. Der von KfW und Commerzbank geplante Mittelstandsfond nützt darüber hinaus dem Handwerk voraussichtlich nur wenig, da dieser auf 50 500 Mio. Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis € fokussiert (Handwerksunternehmen weisen im Durchschnitt einen jährlichen Umsatz von 500.000 bis 1.5 Mio. € aus).<sup>35</sup>

Das Kombiprodukt zwischen Bürgschaftsbanken und den Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften stellt eine weitere geeignete Maßnahme zur Stärkung der Eigenkapitalquote des Handwerks dar. Die Kombination zwischen einer Bürgschaft für die Betriebsmittelfinanzierung und einer Beteiligung ist bisher nur bis Ende 2010 geplant. Eine

Vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010): S. 10.

-

Vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010): S. 9 f.

Vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010): S. 11 f.

längerfristige Erprobung bis mindestens Ende 2011 würde die Möglichkeit bieten, den Erfolg des Finanzmittels handfest zu evaluieren und anschließend über eine Fortführung zu entscheiden.<sup>36</sup>

# 4.3 Offene Kommunikation und Transparenz im Ratingprozess der Banken

Die Befragungsergebnisse belegen, dass viele Banken in ihrem Ratingprozess gegenüber Handwerkern wenig **Transparenz und Offenheit im Bewertungsverfahren** an den Tag legen. Zwar sind Banken nach Basel II nicht gesetzlich verpflichtet, ihre Ratingkriterien offen zu legen und ihre Ratingentscheidung offen zu kommunizieren, eine Selbstverpflichtung würde jedoch zu einer verbesserten und vertrauensvolleren Geschäftsbeziehung beitragen.<sup>37</sup>

Mit diesen vier Maßnahmen können Politik und Banken dazu beitragen, die Kreditfinanzierungsbedingungen vieler Handwerksunternehmen nachhaltig zu verbessern. Nur auf der Grundlage einer gesicherten Finanzierung wird es dem Handwerk auch in Zukunft möglich sein, in bestimmten Bereichen der Wirtschaft auch in Krisenzeiten als Stabilisator der deutschen Wirtschaft zu wirken.

-

Vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010): S. 12 f.

Vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010): S. 13 f.

# 5. Die Rolle des Handwerks als Stabilisator der Wirtschaft in Krisenzeiten

Das Handwerk gilt aufgrund seiner konstanten Beschäftigungspolitik als ein Stabilisator der Wirtschaft auf dem Arbeitsmarkt. Gerade in wirtschaftlichen Krisenzeiten wie 2008/2009 ist es für viele Handwerksunternehmen deshalb von Vorteil, wenn die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen es ihnen ermöglichen, Beschäftigte möglichst lange zu halten (z. B. durch den erleichterten Zugang zum Kurzarbeitergeld im Zuge des zweiten Konjunkturpakets der Bundesregierung). Die Stabilisatorrolle auf dem Arbeitsmarkt wird das Handwerk nur dann weiter wahrnehmen können, wenn in Zukunft ein ausreichendes Angebot an qualifizierten Fachkräften zur Verfügung steht. Vor dem Hintergrund des demographischen Wandels stehen die Betriebe diesbezüglich jedoch vor großen Herausforderungen. Handwerksbetriebe und –organisationen sind folglich zusammen mit der Politik gefordert, frühzeitig geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um einem drohenden Fachkräftemangel entgegenzuwirken.<sup>38</sup>

Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung haben am Beispiel der Wirtschaftskrise 2008/2009 gezeigt, dass das Handwerk in Finanzkrisen aufgrund seiner hohen Bankverbindlichkeiten und der niedrigen Eigenkapitalquote besonders von erschwerten Kreditkonditionen betroffen ist. Jedoch verfügt die Mehrheit der Handwerksunternehmen weiterhin über eine ausreichende Finanzierung und versucht, diese durch intensivierte Hausbankbeziehungen und alternative Finanzierungsquellen langfristig zu sichern. Auf diese Weise kann das Handwerk weiterhin als stabilisierender Faktor in der Wirtschaft wirken.

Ergebnisse einer Untersuchung des Volkswirtschaftlichen Instituts für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen (ifh) haben ferner gezeigt, dass dem Handwerk aufgrund der Konjunkturabhängigkeit der Umsatzentwicklung zwar keine generelle Stabilisatorfunktion der deutschen Wirtschaft zugeschrieben werden kann.<sup>39</sup> Jedoch kann der Handwerkssektor als Stabilisator fungieren, sofern eine starke Binnennachfrage vorzufinden ist und er wenig von Exporten abhängt. Da das Handwerk wohl auch zukünftig wenig exportorientiert wirtschaften wird, dürfte es auch in Zukunft von exportinduzierten Wirtschaftskrisen wie jener der Jahre 2008/2009 verschont bleiben. Diese Erkenntnisse

<sup>&</sup>lt;sup>38</sup> Vgl. Thomä (2010): S. 49.

<sup>&</sup>lt;sup>39</sup> Vgl. Thomä (2010): S. 48.

zeigen, wie bedeutend aus Sicht des Handwerks Maßnahmen der Politik zur Stärkung der Binnennachfrage sind.  $^{40}\,$ 

-

Vgl. Thomä (2010): S. 48.

# **Anhang**

# **Anhang 1: Fragebogen**

# Fragebogen

Der Fragebogen ist so ausgelegt, dass er leicht und schnell auszufüllen ist – in der Regel durch einfaches Ankreuzen bzw. Eintragen von Zahlen. Fragen ohne Antwortvorgaben füllen Sie einfach handschriftlich aus.

Falls Sie die eine oder andere Frage nicht beantworten können, so überspringen Sie diese einfach. Auch unvollständig ausgefüllte Fragebögen sind für unsere Arbeit von großer Bedeutung.

Alle Angaben sind vollkommen anonym.

Alle Angaben sind vollkommen anonym.							
A) Angaben zum Unternehmen							
(1) Bitte geben Sie die <b>Rechtsform</b>	Ihres Unternehmens an:						
□ AG	□ Einzelunternehmen						
□ GmbH	☐ Personengesellschaft (inkl. GmbH&Co. KG)						
☐ Sonstige Kapitalgesellschaft (KG	GaA)						
☐ Sonstige:							
(2) Bitte geben Sie die <b>Branche</b> Ihres Unternehmens an:							
Bauhauptgewerbe	Ausbaugewerbe						
☐ Dachdecker	□ Elektrotechniker						
☐ Gerüstbauer	☐ Fliesen-, Platten- u. Mosaikleger						
☐ Maurer u. Betonbauer	□ Glaser						
☐ Straßenbauer	☐ Installateur und Heizungsbauer						
☐ Zimmerer	☐ Klempner						
	☐ Maler u. Lackierer						
Nahrungsmittelgewerbe	□ Raumausstatter						
	☐ Stuckateure						
☐ Bäcker	☐ Tischler						
☐ Fleischer							
☐ Konditoren	Kraftfahrzeuggewerbe						
	☐ Karosserie- und Fahrzeugbauer						
	☐ Kraftfahrzeugtechniker						
	-1-						

Handwerke für den gewerblichen Bedarf Gesundheitsgewerbe							
□ Elektromaschinenbauer □ Augenoptiker							
☐ Feinwerkmechaniker ☐ Hörgeräteakustiker							
☐ Informationstechniker ☐ Orthopädieschuhmacher-/techniker	•						
☐ Gebäudereiniger ☐ Zahntechniker							
☐ Kälteanlagenbauer							
□ Landmaschinenmechaniker							
☐ Metallbauer							
☐ Schilder- und Lichtreklamehersteller							
(3) In welcher <b>Region</b> ist Ihr Betrieb <b>angesiedelt</b> ?							
☐ In einer eher ländlichen Region							
☐ Im Umkreis (50km) einer Großstadt (mehr als 100.000 Einwohner)							
☐ In einer Großstadt							
(4) Wie hoch war der <b>Umsatz</b> Ihres Betriebes im Jahr 2009?							
□ Bis 50.000 € □ 50.000 − 100.000 € □ 100.000 − 500.000 €							
□ 500.000 - 1.000.000 € □ 1,0 – 2,5 Mio. € □ Über 2,5 Mio. €							
(5) Über welche <b>Art von Bank</b> wickeln Sie Ihre Geschäftsvorgänge <b>hauptsächlich</b> ab?							
(Bitte nur 1 Nennung)							
Private Geschäftsbank (z.B. Commerzbank, Deutsche Bank, Dresdner Bank, Postban	k,						
UniCredit Group)							
Sparkasse (z.B. Stadtsparkasse München)/Landesbank (z.B. Bayern LB, LB BW)							
Genossenschaftsbank (z.B. Volksbank-/Raiffeisenbank)							
Sonstige:							
B) Bonität und Rating							
(6) Wie hoch war Ihra Figankanitalauete (absolute USha das Eigenkanitals im Varhälte	ie						
(6) Wie hoch war Ihre Eigenkapitalquote (absolute Höhe des Eigenkapitals im Verhältnis zur absoluten Höhe des Gesamtkapitals) in 2009?							
□ Unter 10 % □ 10-20 % □ 20-30 % □ Über 30 %							
The second secon							
- 2 -							

(7) Wie hat sich Ihre <b>Eigenkapitalquote</b> (absolute Höhe des Eigenkapitals im Verhältnis zur absoluten Höhe des Gesamtkapitals) im Vergleich zu September 2008 verändert?
□ Deutlich gestiegen □ Gestiegen □ Gleich geblieben □ Gefallen □ Deutlich gefallen
(8) Kennen Sie die <b>Ratingbeurteilung</b> ( <b>Note</b> ) Ihres Betriebes durch Ihr Kreditinstitut?
□ Nein,
☐ das Kreditinstitut hat mir auch auf Nachfrage nicht die Ratingnote mitgeteilt.
☐ das Kreditinstitut hat mich bisher noch nicht geratet.
ich habe mich auch noch nicht danach erkundigt.
□ Sonstige Gründe:
Weiter mit Frage 12 in Block C auf der nächsten Seite
□ Ja,
☐ das Kreditinstitut hat mir die <b>Note von sich aus</b> mitgeteilt.
☐ das Institut hat mir die Note auf Nachfrage mitgeteilt.
Weiter mit Frage 9
(9) Falls Sie Ihre Ratingnote kennen, wie lautet diese?
Meine Ratingnote ist:
(10) <b>Falls Sie Ihre Ratingnote kennen</b> , wie hat sie sich im Vergleich zu September2008 verändert?
□ Deutlich gestiegen □ Gestiegen □ Gleich geblieben □ Gefallen □ Deutlich gefallen
- 3 -

(11) Wie verläuft die <b>Kommunikation des Ratings</b> mit dem Kreditinstitut? Die Ratingbeurteilung (Note) wurde mir
□ ausschließlich genannt.
□ ausführlich erklärt.
□ wurde mir ausführlich erklärt und Verbesserungsvorschläge abgegeben.
□ ausführlich erklärt, Verbesserungsvorschläge abgegeben u. Auswirkungen auf das Rating erläutert.
C) Zugangsbedingungen und Finanzierungsbedingungen für Kredite
(12) Hatten Sie schon mal Probleme einen <b>kurzfristigen Kredit</b> zu bekommen?
□ Nein
Weiter mit Frage 13
☐ Ja, weil (Mehrfachnennungen möglich)
<ul> <li> keine ausreichenden Sicherheiten für den Kredit bereitgestellt werden konnten.</li> <li> die Ausstattung mit Eigenkapital zu gering war.</li> <li> das Branchenrating zu schlecht war.</li> <li> zu große Probleme beim Zugang zu öffentlichen Mitteln (z.B. Landeskredit, KfW-Kredit, Bürgschaften) aufgetreten sind</li> <li> die vorgelegten Unterlagen nicht ausreichend waren.</li> </ul>
(13) Hatten Sie schon mal Probleme einen <b>langfristigen Kredit</b> zu bekommen?
□ Nein
Weiter mit Frage 14
☐ Ja, weil (Mehrfachnennungen möglich)
<ul> <li>□ keine ausreichenden Sicherheiten für den Kredit bereitgestellt werden konnten.</li> <li>□ die Ausstattung mit Eigenkapital zu gering war.</li> <li>□ das Branchenrating zu schlecht war.</li> <li>□ zu große Probleme beim Zugang zu öffentlichen Mitteln (z.B. Landeskredit, KfW-Kredit, Bürgschaften) aufgetreten sind</li> <li>□ die vorgelegten Unterlagen nicht ausreichend waren.</li> </ul>
- 4 -

(14) Der Zugang zu kurzfristigen Krediten fällt Ihrer Meinung im Vergleich zu September					
2008					
□ deutlich leichter □ leichter □ gleich geblieben □ schwerer □ deutlich schwerer					
(15) Der Zugang zu langfristigen Krediten ist Ihrer Meinung im Vergleich zu September 2008					
□ deutlich leichter □ leichter □ gleich geblieben □ schwerer □ deutlich schwerer					
- 5 -					

(16) Im Vergleich zu Sep	tember 2008	sind Ihrer N	leinung nacl	h bei						
	kurzfristigen Krediten					langfristigen Krediten				
	deutlich gestiegen	gestiegen	gleich geblieben	gefallen	deutlich gefallen	deutlich gestiegen	gestiegen	gleich geblieben	gefallen	deutlich gefallen
die Anforderungen der Bank, den Zweck der Kreditaufnahme schriftlich zu erklären (z.B. Verwendung des Kredits, Erstellen eines Businessplans)										
die Anforderungen der Bank bezüglich der Offenlegung von Geschäftszahlen und – strategien										
Bearbeitungs- und Entscheidungsdauer bei Kreditanträgen										
die Anforderungen an Kreditsicherheiten (z.B. Bürgschaften, Hypotheken auf Grundstücke/ Gebäude)										
die Zinsen										
sonstige Kredit- konditionen (z.B. Rück- zahlungsmodalitäten)										
Branchenratings in ihrer Bedeutung für die Kreditvergabe										

D) Erfolgreiche Strategien bei der Unternehmensfinanzierung					
(17) Um in der Finanz- und Wirtschaftskrise trotz schwieriger Bedingungen einen Ferhalten, besteht Ihrer Erfahrung nach eine gute Strategie (Mehrfachnenn möglich)					
im intensivierten Kontakt mit der Hausbank (z.B. hinsichtlich der Ratinganforderungen in Form von monatlichem bzw. quartalsweisen Rating).					
<ul> <li> sich kompetent beraten zu lassen, zum Beispiel von der zuständigen Handwerkskammer.</li> </ul>					
in der Nutzung alternativer Finanzierungsmöglichkeiten					
☐ Lieferantenkredite					
□ Skontoausnutzung					
☐ Factoring-/ Forderungsverkauf					
□ Leasing					
☐ Mezzanin-Finanzierung					
in der Inanspruchnahme öffentlicher Hilfen					
☐ Sonderprogramm ,,Kreditkrise" (KfW-Bank und Landesbanken)					
□ Kapitalbeteiligungen					
☐ Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbanken (Landesbanken)					
<ul> <li> in der Nutzung privater Investoren, zum Beispiel privater Kapitalgeber oder Familie.</li> </ul>	der				

### Literaturverzeichnis

Bertram-Pfister, B. (2004): Rating im Handwerk, München 2003.

Birk, K. (2010): Kreditklemme vermeiden, in: Deutsche Handwerkszeitung, Ausg. 6 (19.3.2010), S.1.

Börner, C. J. (2006): Finanzierung, in: Pfohl, H.-C. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe, 4. Auflage, Bamberg 2006.

Burger, T. (2007): Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen, München 2007.

Creditreform (2006): Wirtschaftslage Handwerk, Neuss 2006.

Creditreform (2008): Wirtschaftslage Handwerk, Neuss 2008.

Creditreform (2010): Wirtschaftslage Handwerk, Neuss 2010.

Eberhardt, A. (2010): Bürgschaftsbanken unerlässlich, in: Handwerk im Saarland, Nr. 15, S.1.

Externbrink, H. (2010): "Die Top Gründer im Handwerk", Online: [http://www.presseportal.de/pm/78338/1572876/handwerk\_magazin], Abruf am 01.10.2010.

Fischer, Chr./Rudolph, B. (2000): Grundformen von Finanzsystemen, in: Hagen, J. v./Stein, J.-H. v. (Hrsg.): Obst/Hinter-Geld-, Bank- und Börsenwesen, 40. Auflage, Stuttgart 2000, S. 371-446.

Glasl, M. (2000): Controllinginstrumente als Erfolgsfaktoren im Handwerk, München 2000.

Grichnik, D. (2003): Finanzierungsverhalten mittelständischer Unternehmen im internationalen Vergleich, in: Kienbaum, J. /Börner, Chr. J. (Hrsg.): Neue Finanzierungswege für den Mittelstand, Wiesbaden 2003, S. 75-111.

Hefer, C. (2010): Wie Firmen noch Geld bekommen, in: handwerk magazin 04 (2010), S. 11-17.

Hofbauer, G./Bergmann, S. (2008): Optimales Rating für KMU, Erlangen 2008.

Hülsbömer, D. (2010): Der Kreditklemme auf der Spur, in: Markt und Mittelstand 05 (Mai 2010), S. 38-39.

KFW (2010): Unternehmensbefragung 2010, Franfurt am Main 2010.

Kley, C. R. (2002): Mittelstands-Rating, Wiesbaden 2003.

Schempp, A. C. (2006): Eigenkapitalausstattung und Fremdfinanzierung im deutschen Handwerk 2006, München 2006.

Thomä, J. (2010): Die Konjunkturabhängigkeit des Handwerks am Beispiel der Wirtschaftskrise 2008/2009, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitsheft 64, Göttingen 2010.

Wolf, M. (2009): Benchmarking im Handwerk-Erfolgsrezepte von und für Handwerksunternehmen. München 2009.

Zentralverband des Deutschen Handwerks (o.J.): Insolvenzquoten im Handwerk und in der Gesamtwirtschaft 1995-2007 (Anzahl der Insolvenzen pro 1.000 Unternehmen), Online: [http://www.zdh.de/fileadmin/user\_upload/themen/wirtschaft/statistik/kennzahlen/11-1-Insolvenzquote\_Handwerk-2007.pdf], Abruf 19.08.2010.

Zentralverband des Deutschen Handwerks (2004): Praxis der Kreditvergabe an Handwerksbetriebe, Berlin 2004.

Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010) (Hrsg.): Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Finanzierungssituation im handwerklichen Mittelstand, Berlin 2010.