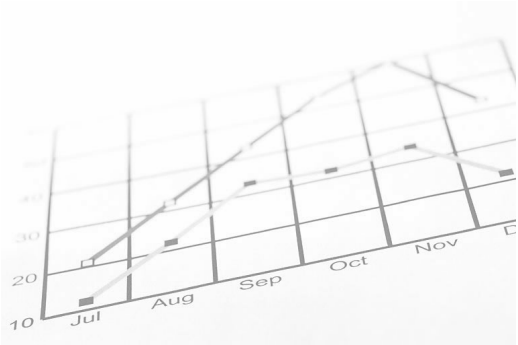
DEUTSCHES HANDWERKSINSTITUT

DHI

Tobias Burger

Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen

Eine empirische Untersuchung



Ludwig-Fröhler-Institut

LFI

Tobias Burger

Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen

Dissertation, 2007

Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen – Eine empirische Untersuchung,

1. Auflage, 2007

ISBN: 978-3-925397-23-3

© Alle Rechte sind dem Ludwig-Fröhler-Institut München vorbehalten

Tobias Burger

Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen

Eine empirische Untersuchung

München 2007

Geleitwort

Aus der Praxis und empirischen Erhebungen ist bekannt, dass Handwerksunternehmen mit Finanzierungsproblemen zu kämpfen haben. Dem versucht man mit verschiedenen Förderinstrumenten entgegenzuwirken. Diese scheinen jedoch nur begrenzt wirksam zu sein.

Dieses Problem bildet den Auslöser der vorliegenden Schrift. Auf der Basis einer breiten Befragung von Handwerksunternehmen arbeitet Herr Burger die Determinanten und die Wirkungen ihres Finanzierungsverhaltens heraus. Dabei findet er nicht nur die Gründe der unzureichenden Aufnahme der dem Handwerk angebotenen Förderinstrumente, sondern entwickelt insbesondere Vorschläge zu ihrer verbesserten Gestaltung.

Dies ist eine ebenso wichtige wie aktuelle Aufgabe für das Handwerk als einem zwar großen, wissenschaftlich aber zu wenig beachteten Bereich unserer Wirtschaft. Wegen der großen Zahl an Handwerksunternehmen und ihrer Bedeutung innerhalb der gesamten klein- und mittelständischen Wirtschaft sind Kenntnisse über das Verhalten in diesen Unternehmen und dessen Einflussgrößen sowie Wirkungen auch für die gesamte Wirtschaftswissenschaft wertvoll.

Durch überzeugende Nutzung des wissenschaftlichen Instrumentariums kann Herr Burger eine Vielzahl von Zusammenhängen empirisch bestätigen und die Bedeutung bisher vernachlässigter Einflussgrößen des Finanzierungsverhaltens aufdecken. Ferner vermittelt er interessante neue Einsichten über die Beziehungen zwischen deren Einstellungen und der Lösung von Finanzierungsaufgaben. Diese Ergebnisse sind für Handwerksunternehmen, die Verbände des Handwerks und die Politik im Hinblick auf eine wirksamere Gestaltung von Förderinstrumenten äußerst wertvoll. Deshalb ist zu wünschen, dass die Erkenntnisse dieser Schrift zugunsten des Handwerks aufgegriffen werden.

München, im Frühjahr 2007 Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Ulrich Küpper

Vorwort

Gerade vor dem Hintergrund einer adäquaten Förderung und einer effizienten Unternehmensführung stellt das Finanzierungsverhalten von Handwerksunternehmen ein in Wissenschaft und Öffentlichkeit viel- und vor allem oftmals sehr kontrovers diskutiertes Themengebiet dar. Entgegen dieser regen Diskussion existiert derzeit allerdings keine fundierte und empirisch überprüfte Untersuchung, die sich dieses Themenkomplexes annimmt. Demnach ist es für eine sinnvolle Förderung der Nutzung bestimmter Finanzierungsinstrumente (z.B. Factoring, Beteiligungsfinanzierung) entscheidend, die Bestimmungsgrößen des Finanzierungsverhaltens zu kennen. Gleichzeitig ist für die Unternehmensführung die Kenntnis darüber, welches Finanzierungsverhalten zu einer besseren Erreichung der Unternehmensziele führt, essentiell. Genau diese Punkte werden durch die vorliegende Arbeit adressiert und analysiert. Das Forschungsdefizit kann hierdurch geschlossen und ein Rahmen für die praktische Ausgestaltung von Unternehmensführungs- und Fördermaßnahmen geliefert werden.

Die Arbeit entstand während meiner Tätigkeit am Ludwig-Fröhler-Institut sowie am Institut für Produktionswirtschaft und Controlling an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Sie wurde im Februar 2007 vom Promotionsausschuss der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre als Dissertation angenommen. An dieser Stelle möchte ich die Gelegenheit wahrnehmen, mich bei all jenen zu bedanken, die direkt oder indirekt zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben.

An erster Stelle gilt mein Dank meinem akademischen Lehrer und Doktorvater Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Ulrich Küpper. Er hat durch seine aufgeschlossene Geisteshaltung, seine stets anerkennende und fördernde Art sowie durch wertvolle Anregungen die Entwicklung der Arbeit in entscheidender Weise unterstützt. Gleichzeitig wurde meine Promotion durch ihn angeregt und überhaupt erst ermöglicht. Weiterhin danke ich Herrn Prof. Dr. Manfred Schwaiger für die Übernahme des Korreferats und das entgegengebrachte Interesse an der Arbeit. Durch äußerst angenehme Diskussionen und konstruktive Ratschläge hat er zum Gelingen der Arbeit in hohem Maß beigetragen.

Allen meinen Kollegen am Ludwig-Fröhler-Institut sowie am Lehrstuhl danke ich für die sehr gute und angenehme Zusammenarbeit. Insbesondere möchte ich in diesem Zusammenhang

Herrn Dr. Nicolas Warkotsch und Herrn Dr. Markus Glasl danken, die für mich durch Ihre kritische Auseinandersetzung mit meiner Arbeit, eine Vielzahl an sehr wertvollen Anregungen sowie die stets förderliche Arbeitsatmosphäre im Rahmen der Dissertationserstellung eine äußerst wichtige Hilfestellung waren. Weiterhin möchte ich Herrn Dipl.-Vw. Uwe Bernd Billesberger für die äußerst freundliche Zusammenarbeit danken.

Mein ganz besonderer Dank gilt schließlich meiner Familie, die mir meine umfangreiche Ausbildung überhaupt erst ermöglicht hat und mich stets auf diesem Weg mit allen Ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln unterstützt hat. Daneben war meine Freundin Karolin John sicherlich am intensivsten mit den direkten und indirekten Folgen meiner Dissertationserstellung konfrontiert und trägt daher den größten Anteil am Erfolg. Stets hat sie mir den nötigen Rückhalt gegeben und mir neue Perspektiven eröffnet. Ohne sie wäre diese Arbeit sicherlich nicht in der Weise zustande gekommen.

München, im April 2007 Tobias Burger

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis ..... **IX**

Abbildungsverzeichnis ..... **XIII**

Tabellenverzeichnis ..... **XV**

Abkürzungsverzeichnis ..... **XVII**

1 Notwendigkeit der Untersuchung des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen **1**

1.1 Abgrenzung und Bedeutung des Untersuchungsgegenstands Handwerksunternehmen 1

1.2 Notwendigkeit einer umfassenden Untersuchung des Finanzierungsverhaltens und Aufzeigen des Forschungsdefizits 3

1.2.1 Determinanten des Finanzierungsverhaltens als Basis für die Wirtschaftsförderung 3

1.2.2 Finanzierungs- und Erfolgszielerfüllung als Grundlage für eine effektive Unternehmensführung und Betriebsberatung 7

1.2.3 Defizit an empirischen Untersuchungen des Finanzierungsverhaltens in Handwerksunternehmen 8

1.3 Zielsetzung und Gang der Untersuchung 10

2 Entwicklung eines Hypothesensystems über die Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen **12**

2.1 Quellen für die Ableitung eines umfassenden Hypothesensystems 12

2.2 Entwicklung eines Bezugsrahmens über die Determinanten des Hypothesensystems 13

2.2.1 Abgrenzung des Finanzierungsbegriffs 13

2.2.2 Deskriptive Entscheidungstheorie als Grundlage für einen theoretischen Bezugsrahmen 14

2.2.3 Metaanalyse bisheriger Studien und Betriebsberaterbefragung als Basis für eine Spezifikation des theoretischen Bezugsrahmens 19

2.3 Unternehmensbezogene Determinanten des Finanzierungsverhaltens 23

2.3.1 Allgemeine unternehmensstrukturelle Spezifika 23

2.3.2 Spezifika des Finanzbereichs 28

2.4 Der Handwerksunternehmer als Entscheider und sein Einfluss auf das Finanzierungsverhalten 30
2.4.1 Einstellungen des Handwerksunternehmers 30
2.4.2 Demographische Merkmale und Qualifikationsniveau des Handwerksunternehmers....33
2.4.3 Informationsstand und Informationsnachfrageaktivitäten des Handwerksunternehmers....35
2.4.4 Zielsetzungen des Handwerksunternehmers 37
2.5 Wirkungen des Finanzierungsverhaltens....37

3 Kennzeichnung der Betriebsumfrage zur Überprüfung des Hypothesensystems und Messung der Variablen des Hypothesensystems 41
3.1 Forschungsdesign und Datenerhebungstechnik der empirischen Untersuchung der Handwerksbetriebe....41
3.2 Messung der Variablen des Hypothesensystems 45
3.2.1 Direkte und indirekte Erhebung der Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens 45
3.2.2 Konzeptualisierung und Operationalisierung wesentlicher Einstellungskonstrukte des Hypothesensystems 47
3.2.2.1 Einstellung gegenüber Krediten....53
3.2.2.2 Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten 54
3.2.2.3 Individuelle Risikoeinstellung 56
3.2.2.4 Einstellung gegenüber Investitionen 58
3.3 Auswahlkriterien der Stichprobe und Gang der Untersuchung 60
3.4 Verfahren der Datenaufbereitung und Datenauswertung 64
3.5 Rücklaufcharakterisierung und Repräsentativitätsnachweis 70

4 Deskription des Finanzierungsverhaltens und Bestimmung seiner Determinanten 76
4.1 Ausprägung des Finanzierungsverhaltens 76
4.1.1 Anzahl und Bedeutung der genutzten Finanzierungsinstrumente 76
4.1.2 Verwendung und Bedeutung der verschiedenen Finanzierungsformen 79
4.1.3 Alternative Finanzierungsinstrumente, Finanzierungsprobleme und Finanzierungslücken 81

4.1.4 Finanzierungsverhaltenscluster 83
4.2 Unternehmensbezogene Determinanten des Finanzierungsverhaltens 85
4.2.1 Allgemeine unternehmensstrukturelle Spezifika 85
4.2.2 Spezifika des Finanzbereichs 96
4.2.3 Gesamtbeurteilung der im Unternehmen begründeten Determinanten 105
4.3 Determinanten des Handwerksunternehmers und seiner Persönlichkeit 109
4.3.1 Einstellungen des Handwerksunternehmers 109
4.3.2 Demographische Merkmale und Qualifikationsniveau des Handwerksunternehmers 118
4.3.3 Informationsstand und Informationsnachfrageaktivitäten des Handwerksunternehmers 126
4.3.4 Zielsetzungen des Handwerksunternehmers 130
4.3.5 Gesamtbeurteilung der im Handwerksunternehmer begründeten Determinanten 131

5 Wirkungen des Finanzierungsverhaltens 135
5.1 Erfüllung des Erfolgsziels 135
5.2 Erfüllung des Liquiditätsziels 140
5.3 Erfüllung des Sicherheitsziels 143
5.4 Erfüllung des Unabhängigkeitsziels 145

6 Gesamtbetrachtung der Zusammenhänge und Darlegung von Förder- und Nutzungsstrategien 148
6.1 Gesamtbetrachtung der Determinanten und Wirkungen 148
6.2 Förder- und Nutzungsstrategien für das Handwerk 150
6.3 Weiterer Forschungsbedarf 152

Anhang A: Fragebogen und Begleitschreiben der Betriebsumfrage 157
Anhang B: Häufigkeitsauswertung der Betriebsumfrage zum Finanzierungsverhalten von Handwerksunternehmen 164
Anhang C: Fragebogen, Begleitschreiben und Auswertung der Berater- umfrage 184
Anhang D Einzelauswertungen der Betriebsumfrage 191
Literaturverzeichnis 207

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Gang der Untersuchung 11
Abbildung 2: Grundlagen für die Hypothesensystementwicklung 12
Abbildung 3: Determinanten aus entscheidungstheoretischen Ansätzen 18
Abbildung 4: Metaanalyse bisheriger empirischer Finanzierungsstudien 21
Abbildung 5: Determinantengruppen (abgeleitet aus der Metaanalyse der Finanzierungsstudien) 22
Abbildung 6: Hypothesensystem über das Finanzierungsverhalten im Handwerk sowie dessen Determinanten und Wirkungen 40
Abbildung 7: Entscheidungsraster zur Bestimmung der Konstruktspezifikation 49
Abbildung 8: C-OAR-SE-Prozedur zur Operationalisierung der Konstrukte des Hypothesensystems 51
Abbildung 9: Rücklaufcharakteristik 64
Abbildung 10: Signifikanz-Niveaus mit Kennzeichnung 66
Abbildung 11: Interpretationsschema der Untersuchungsergebnisse 67
Abbildung 12: Rechtsform der Unternehmen 72
Abbildung 13: Mitarbeiterzahl der Unternehmen 73
Abbildung 14: Umsatzklassen der Unternehmen 74
Abbildung 15: Altersklassen der Unternehmen 75
Abbildung 16: Verwendete Finanzierungsinstrumente 77
Abbildung 17: Bedeutung der einzelnen Finanzierungsinstrumente 78
Abbildung 18: Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente 79
Abbildung 19: Bedeutung der Innen-/Außenfinanzierung 80
Abbildung 20: Anzahl der Finanzierungsprobleme 83
Abbildung 21: Stärkste bestätige Zusammenhänge aus dem Bereich der Unternehmens-Determinanten 106
Abbildung 22: Kausalmodell zur Einstellung gegenüber Krediten 111
Abbildung 23: Kausalmodell zur Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten 113
Abbildung 24: Kausalmodell zur Risikoeinstellung 115
Abbildung 25: Kausalmodell zur Einstellung gegenüber Investitionen 117
Abbildung 26: Verteilung des Alters der Unternehmer 118
Abbildung 27: Verteilung der grundsätzlichen Schul-/Ausbildung der Unternehmer 122

Abbildung 28: Stärkste bestätige Zusammenhänge aus dem Bereich der Unternehmer-Determinanten 132
Abbildung 29: Verwendung von Finanzierungsinstrumenten durch erfolglose, durchschnittliche und erfolgreiche Unternehmen 138
Abbildung 30: Stärkste bestätigte Zusammenhänge zwischen dem Finanzierungsverhalten, dessen Determinanten und Wirkungen 151

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Operationalisierung der Variable 'Unternehmenserfolg' 47
Tabelle 2: Pfadkoeffizienten und t-Werte zum Konstrukt ‚Einstellung gegenüber Krediten' beim PSL-Algorithmus in Verbindung mit einer Bootstrapping-Prozedur 54
Tabelle 3: Pfadkoeffizienten und t-Werte zum Konstrukt ‚Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten' beim PSL-Algorithmus in Verbindung mit einer Bootstrapping-Prozedur 56
Tabelle 4: Pfadkoeffizienten und t-Werte zum Konstrukt ‚Risikoeinstellung' beim PSL-Algorithmus in Verbindung mit einer Bootstrapping-Prozedur 58
Tabelle 5: Pfadkoeffizienten und t-Werte zum Konstrukt ‚Einstellung gegenüber Investitionen' beim PSL-Algorithmus in Verbindung mit einer Bootstrapping-Prozedur 59
Tabelle 6: Auswahlverfahren und Stichprobenziehung 60
Tabelle 7: Kriterien zur Beurteilung der Modellgüte von Kausalmodellen und zugehörige Anspruchsniveaus 69
Tabelle 8: Gewerkszugehörigkeit der antwortenden Unternehmen 70
Tabelle 9: Kammerzugehörigkeit der antwortenden Unternehmen 71
Tabelle 10: Finanzierungscluster 84
Tabelle 11: Umsatzklassen 87
Tabelle 12: Rechtsform 88
Tabelle 13: Gewerkszugehörigkeit 89
Tabelle 14: Standort des Unternehmens 89
Tabelle 15: Alter des Unternehmens 91
Tabelle 16: Eignerstruktur 92
Tabelle 17: Wachstumssituation 93
Tabelle 18: Alleinentscheider 93
Tabelle 19: Gewinnsituation 95
Tabelle 20: Eigenkapitalquote 96
Tabelle 21: Abhängigkeit von der Hausbank 98
Tabelle 22: Vorhandene Sicherheiten 99
Tabelle 23: Zahlungsverhalten der Kunden 100
Tabelle 24: Leidensdruck der Unternehmen 101
Tabelle 25: Höhe des Finanzierungsbedarfs 102

Tabelle 26: Vorliegen eines konkreten Investitionsobjektes 103
Tabelle 27: Tragfähigkeit des Investitionsvorhabens 104
Tabelle 28: Dringlichkeit des Finanzierungsbedarfs 105
Tabelle 29: Einstellung gegenüber Krediten 110
Tabelle 30: Globale Gütemaße und Pfadkoeffizienten der Kausalmodelle zwischen dem Konstrukt Einstellung gegenüber Krediten und dem Finanzierungsverhalten .. 111
Tabelle 31: Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten 113
Tabelle 32: Globale Gütemaße und Pfadkoeffizienten der Kausalmodelle zwischen dem Konstrukt Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten und dem Finanzierungsverhalten 114
Tabelle 33: Risikoeinstellung 115
Tabelle 34: Globale Gütemaße und Pfadkoeffizienten der Kausalmodelle zwischen dem Konstrukt Risikoeinstellung und dem Finanzierungsverhalten 116
Tabelle 35: Einstellung gegenüber Investitionen 117
Tabelle 36: Globale Gütemaße und Pfadkoeffizienten der Kausalmodelle zwischen dem Konstrukt Einstellung gegenüber Investitionen und dem Finanzierungsverhalten 118
Tabelle 37: Alter des Unternehmers 120
Tabelle 38: Betriebszugehörigkeit des Unternehmers 120
Tabelle 39: Erfahrung mit Kreditverhandlungen 121
Tabelle 40: Grundsätzliche Schul-/Ausbildung des Unternehmers 123
Tabelle 41: Ausbildungsrichtung 124
Tabelle 42: Private Vermögenslage des Unternehmers 125
Tabelle 43: Finanzierungskenntnisse des Unternehmers 126
Tabelle 44: Anzahl der bekannten Finanzierungsinstrumente 127
Tabelle 45: Informationstyp des Unternehmers 129
Tabelle 46: Anzahl der verwendeten Rechnungswesensysteme 129
Tabelle 47: Erfüllung des Gewinnziels 136
Tabelle 48: Erfüllung der Erfolgszielgröße 137
Tabelle 49: Erfüllung des Liquiditätsziels 142
Tabelle 50: Erfüllung des Sicherheitsziels 144
Tabelle 51: Erfüllung des Unabhängigkeitsziels 146

Abkürzungsverzeichnis

ASU	Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V.
BdH	Betriebswirt des Handwerks
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BMWI	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
CFI	Comparative-Fit-Index
DEV	Durchschnittliche erfasste Varianz eines Faktors
DOZ	Deutsche Optikerzeitung – Optometrie & Fashion
DZWIR	Deutsche Zeitschrift für Wirtschafts- und Insolvenzrecht
HwK	Handwerkskammer
HwO	Handwerksordnung
HwU	Handwerksunternehmen
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
IFI	Incremental-Fit-Index
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
JoF	Journal of Finance
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
LFI	Ludwig-Fröhler-Institut
NFI	Normed-Fit-Index
PLS-Algorithmus	Partial-Least-Square-Algorithmus
RMSEA	Root Mean Square Error of Approximation
VDB	Verband der Bürgschaftsbanken
VIF	Variance Inflation Factor
VHB	Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V.
ZDH	Zentralverband des Deutschen Handwerks

1 Notwendigkeit der Untersuchung des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen

1.1 Abgrenzung und Bedeutung des Untersuchungsgegenstands Handwerksunternehmen

Zielsetzung der vorliegenden Arbeit ist es, das Finanzierungsverhalten von Handwerksunternehmen zu untersuchen. Für die Rechtfertigung der sich hieraus ergebenden Schwerpunktsetzung auf den **Untersuchungsgegenstand Handwerk** ist es vor einer weiteren Konkretisierung der Fragestellung notwendig, dieses Untersuchungsobjekt eindeutig abzugrenzen sowie dessen hohe volkswirtschaftliche Bedeutung aufzuzeigen. Der erstgenannte Punkt wird durch die Tatsache erschwert, dass es sich beim Handwerk um einen nur äußerst schwer definierbaren und sehr heterogenen Wirtschaftszweig handelt.[1] Ursächlich hierfür ist, dass das Handwerk nicht eindeutig mittels Betriebsgrößenkriterien abgegrenzt werden kann. Infolge dessen wird für eine Definition häufig auf die Handwerksordnung (HwO) zurückgegriffen.[2] Demnach ist ein Gewerbebetrieb als Handwerksbetrieb zu bezeichnen, wenn er ein Gewerbe im Sinne der Anlage A (zulassungspflichtig) oder der Anlage B1 (zulassungsfrei) der HwO umfasst und handwerksmäßig betrieben wird.[3]

Trotz der fehlenden Möglichkeit, eine Abgrenzung dieses Wirtschaftszweigs auf Basis eindeutiger Betriebsgrößenkriterien vorzunehmen, lassen sich Handwerksbetriebe auf Basis der Ergebnisse der Handwerkszählung von 1995 durch eine Reihe von **spezifischen Merkmalen** charakterisieren. An erster Stelle ist hier die verhältnismäßig geringe Betriebsgröße anzuführen. So beschäftigen Handwerksunternehmen im Durchschnitt lediglich 7 Mitarbeiter.[4] Die Tatsache, dass der Anteil an Betrieben, die eine maximale Mitarbeiterzahl von vier Beschäftigten aufweisen, im Handwerk bei knapp 50% liegt, bestätigt diesen Sachverhalt zusätzlich.[5] Gleichzeitig spiegelt sich die geringe Betriebsgröße in geringen Umsatzvolumina wider. So

---

1 Vgl. Marahrens (1978), S. 9 ff.
2 Vgl. Zdrowomyslaw/Dürig (1999), S. 22.
3 Vgl. ZDH (2005a), S. 21 und S. 31. Demnach erfolgt die Zuordnung zum Handwerk auf Basis der in der HwO veröffentlichten Positivliste. Darüber hinaus existiert noch die Gruppe der sog. handwerksähnlichen Gewerbe. Betriebe werden dieser Klasse zugeordnet, sofern sie ein Gewerbe gem. Anlage B2 der HwO handwerksähnlich betreiben. Vgl. ZDH (2005a), S. 31.
4 Vgl. eigene Berechnungen auf Basis der Zahlen des ZDH. Vgl. ZDH (2005), S. 19.
5 Vgl. KfW (2001), S. 4.

setzen fast dreiviertel aller Unternehmen maximal 500.000 Euro im Jahr um.[6] Charakteristisch für das Handwerk ist darüber hinaus ein 98-prozentiger Anteil an Inhabergeführten Familienunternehmen. Was die Rechtsform betrifft, ist der Großteil der Handwerksunternehmen in den Rechtsformen Einzelunternehmung oder Personengesellschaft geführt, wohingegen Kapitalgesellschaften im Vergleich hierzu stark unterrepräsentiert sind.[7]

Die genannten Charakteristika zeigen deutliche Überschneidungen zwischen den Handwerksunternehmen und der Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) auf. Trotz einer vorhandenen Schnittmenge ist der Untersuchungsgegenstand Handwerk allerdings nicht mit dem **Untersuchungsgegenstand KMU** gleichzusetzen. So sind die beiden Untersuchungsgegenstände durch äußerst unterschiedliche Definitionsansätze gekennzeichnet. Während KMU großteils auf Basis von Umsatz- und Mitarbeitergrößen[8] abgegrenzt werden, sind Handwerksbetriebe wie erwähnt über die handwerksmäßige Betreibung eines der Positivliste der Anlage A oder B1 der HwO zuordenbaren Gewerbes spezifiziert. In Folge der unterschiedlichen Definitionsansätze ergeben sich bei Handwerksbetrieben im Vergleich zu KMU deutlich unterschiedliche Größencharakteristika. Erstere weisen demnach eine geringere durchschnittliche Mitarbeiterzahl und eine ebenfalls kleinere durchschnittliche Umsatzhöhe auf als KMU.[9] Umgekehrt ist auffällig, dass allein im Baugewerbe über 118.000 Beschäftigte in Handwerksbetrieben mit mehr als 249 Mitarbeitern tätig sind und damit die Obergrenze der KMU-Klassifizierung überschreiten.[10] Schließlich entspricht dem gängigen Bild von Handwerksbetrieben, dass diese weniger industrielle Produktionsverfahren als ein durchschnittliches KMU einsetzen.[11] Sämtliche dieser Punkte verdeutlichen, dass es aufgrund der Abgrenzung durch-

---

6 Vgl. KfW (2001), S. 4.

7 Laut der Handwerkszählung von 1995 sind 70% aller Handwerksbetriebe als Einzelunternehmen sowie weitere 6% als Personengesellschaften geführt. Der Anteil der Kapitalgesellschaften lag dagegen bei lediglich 24%. Vgl. eigene Berechnungen auf Basis der Daten des Statistisches Bundesamtes (1996), S. 91.

8 Zwar wird darauf verwiesen, dass auch qualitative Kriterien für die Definition von KMU und des Mittelstands von Bedeutung sind. Allerdings wird bei Untersuchungen in Deutschland, die den Untersuchungsgegenstand KMU zugrunde legen, letztendlich fast ausschließlich der Mittelstandsdefinition des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn gefolgt. Diese definiert KMU alleinig anhand von Mitarbeiter- und Umsatzklassen. Vgl. IfM (2004), S. 3.

9 So beträgt die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Handwerk wie erwähnt gut sieben, während im Bereich der KMU je Betrieb immerhin durchschnittlich knapp zehn Beschäftigte tätig sind. Bei ersteren ist zudem eine weitere Abnahme der durchschnittlichen Betriebsgröße in den Jahren 1995 bis 2003 feststellbar. Weiterhin ist die durchschnittliche Umsatzhöhe bei Handwerksunternehmen ebenfalls um gut 45.000 Euro geringer als bei KMU. Vgl. eigenen Berechnungen auf Basis von IfM (2004), S. 10 und S. 22; ZDH (2005), S. 19 f.; Statistisches Bundesamt (1996), S. 17.

10 Vgl. Statistisches Bundesamt (2004), S. 418. Vgl. zur Obergrenze der Mitarbeiterzahl von KMU IfM (2004), S. 3.

11 Auch wenn sich diese Bild in letzter Zeit leicht abgewandelt hat, ist doch weiterhin von einer geringeren Anteil an industrieller Produktion im Handwerk im Vergleich zu den KMU auszugehen. Vgl. Rumpf (2003), S. 113.

aus gerechtfertigt ist, das Handwerk als eigenständigen Untersuchungsgegenstand zu betrachten und diesen nicht als reine Teilmenge der KMU einzustufen bzw. sogar mit diesen gleichzusetzen.

Eine Fokussierung und tiefgehende Beschäftigung mit dem Untersuchungsgegenstand Handwerksunternehmen kann mit der großen **volkswirtschaftlichen Bedeutung** des Handwerks begründet werden. So existieren derzeit in der Bundesrepublik Deutschland gut 660.000 Handwerksbetriebe, in denen knapp 4,8 Mio. Beschäftigte tätig sind.[12] Deren Betriebszahl spiegelt 22,6% aller Unternehmen, deren Beschäftigtenzahl knapp 12,8 Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland wider.[13] Gleichzeitig tragen die Handwerksbetriebe durch ihren Gesamtumsatz von 455 Mrd. Euro mit rund acht Prozent zur Bruttowertschöpfung der Bundesrepublik Deutschland bei.[14] Schließlich weist das Handwerk im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen eine deutlich höhere Ausbildungsquote auf, wodurch dessen hohe volkswirtschaftliche Bedeutung noch weiter unterstrichen wird.[15] So werden im Handwerk über eine halbe Million Lehrlinge ausgebildet.[16] Die Ausbildungsquote liegt mit 10% dreimal höher als in allen anderen Wirtschaftszweigen.[17]

1.2 Notwendigkeit einer umfassenden Untersuchung des Finanzierungsverhaltens und Aufzeigen des Forschungsdefizits

1.2.1 Determinanten des Finanzierungsverhaltens als Basis für die Wirtschaftsförderung

Nicht zuletzt infolge ihrer spezifischen Charakteristika sind Handwerksbetriebe allerdings gerade im Bereich der Finanzierung mit einer Reihe von **Nachteilen** konfrontiert, durch welche die ausreichende Beschaffung von Eigen- und Fremdkapital teilweise sehr erschwert und eingeschränkt wird.[18] Der große Teil der bisherigen Studien zu dieser Problematik geht davon

---

[12] Vgl. ZDH (2005), S. 19 f.
[13] Eigene Berechnung auf Basis der Zahlen des ZDH und des Statistisches Bundesamts. Vgl. ZDH (2005), S. 19 f.; Statistisches Bundesamt (2004), S. 81 und S. 541.
[14] Vgl. BMWA (2005b); ZDH (2005), S. 19 f.
[15] Vgl. Statistisches Bundesamt (2004), S. 117.
[16] Vgl. BMWA (2005b).
[17] Vgl. ZDH (2005), S. 92; Statistisches Bundesamt (2002), S. 369; Buschmann (2003), S. 1 ff.
[18] Vgl. Ridinger (2001), S. 37; Burger/Bertram-Pfister (2003), S. 38 f.; ZDH (2001), S. 14 ff.; Philipp (2004), S. 2.

aus, dass die **strukturellen Besonderheiten** von Handwerksbetrieben hauptverantwortlich für die Finanzierungsnachteile sind.[19]

So führt zum einen die **geringe durchschnittliche Betriebsgröße**[20] dazu, dass Handwerksbetrieben oftmals aufgrund der geforderten Mindestvolumina sowohl der Zugang zu Eigenkapitalmärkten als auch zum Markt für Schuldverschreibungen verwehrt bleibt.[21] Weiter ergeben sich für kleine Betriebe aufgrund der tendenziell niedrigeren Kreditvolumina relativ gesehen höhere Finanzierungskosten, als dies für Großbetriebe der Fall ist.[22] Daneben führt die Tatsache, dass Banken bei kleinen Handwerksunternehmen im Falle einer Insolvenz im Gegensatz zu industriellen Großbetrieben von einer geringeren Interventionsbereitschaft von Seiten des Staates ausgehen, zu einer Einstufung der Handwerksbetriebe in eine höhere Risikoklasse, was sich zusätzlich in erhöhten Finanzierungskosten niederschlägt.[23] Schließlich können kleine Handwerksbetriebe nur sehr bedingt Risiken diversifizieren.[24] Die hierdurch verursachte höhere Anfälligkeit z.B. gegenüber Konjunkturschwankungen resultiert bei den Handwerksbetrieben in größeren Gewinnschwankungen und damit verbunden in verschlechterten Möglichkeiten der Innenfinanzierung.[25]

Neben diesen sich aus der Betriebsgröße ergebenden Schwierigkeiten können zum anderen die **rechtsformtypischen Besonderheiten** der Handwerksunternehmen zu Finanzierungserschwernissen führen.[26] Als Folge des hohen Anteils an Einzelunternehmen und Personengesellschaften existiert für den großen Teil der Handwerksbetriebe kein ausreichend organisierter Kapitalmarkt, auf dem Betriebsanteile gehandelt werden können.[27] Darüber hinaus sind der Prozess der Neuaufnahme von Gesellschaftern und die damit verbundene Beteiligungsfinanzierung durch die häufig vorhandene Notwendigkeit einer Zustimmung durch sämtliche

---

[19] Vgl. hierzu die Metaanalyse der empirischen Finanzierungsstudien in Kapitel 2.2.2. Beispielhaft seien hier die Untersuchungen des ZDH (2001); der KfW (2003) und der KfW (2004) genannt, welche insbesondere darauf abzielen, Zusammenhänge zwischen strukturellen Besonderheiten (z.B. Rechtsform, Unternehmensgröße) und Finanzierungsschwierigkeiten nachzuweisen.

[20] Vgl. Kapitel 1.1.

[21] Vgl. Pfaffenholz (2001), S. 4.

[22] Vgl. Wagenvoort (2003), S. 25. Wenn die bei den Banken anfallenden Fixkosten auf ein kleineres Kreditvolumen verteilt werden, resultiert dies bei sonst gleichen Voraussetzungen in relativ gesehen höheren Zinssätzen bei kleinen im Vergleich zu größeren Handwerksbetrieben.

[23] Vgl. Kairies (1991), S. 6.

[24] Vgl. Ernst&Young (2005), S. 10; von Tippelskirch (1971), S. 128.

[25] Mitverantwortlich hierfür ist die Tatsache, dass oftmals in Zeiten höherer Gewinne nicht überproportional Eigenkapital gebildet wird.

[26] Vgl. Kapitel 1.1.

[27] Vgl. Perridon/Steiner (1993), S. 288; Mortsiefer/Reske/Steiner (1980), S. 40.

Gesellschafter erschwert.[28] Dies verursacht tendenziell niedrigere Eigenkapitalquoten.[29] Aufgrund deren hohen Bedeutung beim Rating führt eine derartige niedrige Eigenkapitalquote zu schlechteren Rating-Beurteilungen durch die Banken und somit zu höheren Finanzierungskosten.[30] Die Finanzierung über Rückstellungen ist darüber hinaus aufgrund einiger – im Vergleich zu Kapitalgesellschaften – fehlender Rückstellungsarten bei Personengesellschaften eingeschränkt.[31]

Obwohl der Großteil der Literatur lediglich diese in der Struktur der Handwerksbetriebe begründbaren Finanzierungsnachteile anführt, lassen sich zusätzlich direkt im Handwerksunternehmer und seiner Persönlichkeit begründbare Finanzierungsnachteile feststellen.[32] Diese können als sog. **subjektive Finanzierungsnachteile** bezeichnet werden. Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung können dabei zum einen durch das bei Handwerksbetrieben sehr ausgeprägte Unabhängigkeitsstreben der Unternehmer entstehen.[33] Folglich dürfte oftmals eine reine Beschränkung auf die Innenfinanzierung vorgenommen werden, durch die ein Einfluss von unternehmensexternen Dritten vermieden werden kann. Da die Möglichkeiten einer reinen Innenfinanzierung aufgrund der tendenziell schlechten Ertragssituation[34] bei Handwerksbetrieben allerdings begrenzt sind, führt ein derartiger Verzicht auf die Verwendung von Außenfinanzierungsalternativen häufig zum Auftreten einer sog. ‚subjektiven Finanzierungslücke'.[35] Weiterhin dürfte die aus der eher technisch orientierten Ausbildung der Inhaber resultierende begrenzte Sachkenntnis der Unternehmer über betriebs- und finanzwirtschaftliche Zusammenhänge ursächlich für Finanzierungsnachteile sein.[36] Gleichzeitig fehlen eigenständige Finanzabteilungen, durch die dieses Defizit kompensiert werden könnte. Die Informationsaufnahme sowie -verarbeitungskapazität und folglich die Finanzierungskenntnisse bleiben

---

[28] Vgl. Bea (1995), Sp. 1611 ff.

[29] Vgl. BMWi (2000), S. I; Burger/Bertram-Pfister (2003), S. 19 ff.; Ernst&Young (2005), S. 10.

[30] Vgl. zur hohen Bedeutung der Eigenkapitalquote beim Rating von Handwerksbetrieben Scheld (2005), S. 45. Vgl. zum Rating im Handwerk auch Bertram-Pfister (2003), S. 24 f.; LFI (2003), S. 5.

[31] So sind bei Personengesellschaften die Bildung von Pensionsrückstellungen für den geschäftsführenden Gesellschafter gar nicht und die Bildung von Rückstellungen für latente Steuern nur teilweise zugelassen. Vgl. Coenenberg (1997), S. 243.; Geiseler (1999), S. 26; Federmann (1992), S. 250 ff.

[32] Vgl. Oelschläger/Schöber/Tiepelmann (1969), S. 83 ff.; Oelschläger (1971), S. 127 ff.; Geiseler (1999), S. 28 ff.

[33] Vgl. Ernst&Young (2005), S. 13; Oelschläger (1971), S. 143.

[34] Vgl. zur schlechteren konjunkturellen Lage im Handwerk Creditreform (2005a), S. 1 f.

[35] Vgl. Warnking (1973), S. 26.

[36] So sind die Voraussetzungen für den Betrieb eines Handwerksunternehmens nach Anlage A der HwO entweder eine abgeschlossene Meisterprüfung oder der Nachweis eines Ingenieur-/Technikerdiploms. Darüber hinaus ist es bei den meisten Gewerken entsprechend der Altgesellenregelung auch möglich, sich selbstständig zu machen, wenn man eine sechsjährige praktische Tätigkeit als Geselle, von der vier Jahre in leitender Position verbracht worden sein müssen, nachweisen kann. Vgl. HwK Koblenz (2004), S. 3; HwK Koblenz (2005), S. 3.

daher insgesamt äußerst begrenzt, wodurch sich sowohl bei der Feststellung als auch im Rahmen der Deckung des Finanzierungsbedarfs deutliche Nachteile für Handwerksunternehmen ergeben.[37]

Für die Behebung dieses Defizits und der daraus resultierenden Finanzierungsnachteile bei Handwerksbetrieben hat es sich die Wirtschaftspolitik zur Aufgabe gemacht, eine Art **Ausgleichsfunktion** zu übernehmen und die für ein funktionsfähiges marktwirtschaftliches System notwendigen Voraussetzungen eines aktiven Leistungswettbewerbs zu schaffen.[38] Hierfür werden sowohl auf europäischer als auch auf nationaler sowie regionaler Ebene Förderprogramme angeboten.[39] Eine Förderung erfolgt hauptsächlich durch die Bereitstellung von zusätzlichen **finanziellen Mitteln** bzw. Zinsverbilligungen, welche durch die benachteiligten Unternehmen in Anspruch genommen werden können. Diesbezüglich werden Beteiligungs- und Risikokapitalprogramme aufgelegt, um ein entsprechendes Angebot auch für kleinere Betriebe sicherzustellen.[40] Gleichzeitig werden steuerliche sowie regionalpolitische Hilfen und spezielle Mittelstandsprogramme für die Durchführung von Investitionen gewährt, innerhalb derer Unternehmerkredite und Kapital für Arbeit sowie Investitionen vergeben werden. Der Förderkatalog umfasst weiter die Unterstützung von Forschungsarbeiten und Innovationen mittels spezieller Zuschüsse, zinsverbilligter Kredite sowie Beteiligungskapitalprogrammen. Schließlich werden Bürgschaften durch die nationale KfW-Bankengruppe und regionalen Bürgschaftsbanken[41] vergeben, mit denen Kredite besichert werden können.

Dieser sehr stark ‚finanzmittelorientierten' Förderung steht in einem weit geringeren Ausmaß eine Förderung gegenüber, durch welche vorhandene **Informationsdefizite behoben** sowie **Barrieren** gegenüber bestimmten Finanzierungsinstrumenten **abgebaut werden** sollen.[42] Hierunter sind Schulungsprogramme und Informationsveranstaltungen für die Betriebe zu subsumieren. Daneben umfasst dieser Förderungskatalog das Angebot für Betriebe, sich in einem vorgegebenen Umfang unentgeltlich durch betriebswirtschaftliche Berater des Handwerks beraten zu lassen.

---

37 Vgl. Geiseler (1999), S. 31.
38 Vgl. Bankenverband (2005), S. 25 f.; LfA (2002), S. 27; Mortsiefer/Reske/Steiner (1980), S. 71.
39 Vgl. für einen vollständigen Überblick über die Förderprogramme der Europäischen Union, des Bundes sowie der Länder BMWA (2005a).
40 Vgl. hierzu und im Folgenden BMWA (2004), S. 4 ff.
41 Vgl. für eine ausführliche Übersicht der Bürgschaftsbanken der Länder VDB (2003), S. 18 f.
42 Vgl. BMWA (2004), S. 45 ff.

Vor dem Hintergrund der subjektiven Finanzierungsprobleme sowie erster Forschungsergebnisse erscheint es durchaus fragwürdig, ob eine derartige Schwerpunktsetzung auf die ‚finanzmittelorientierte' Förderung überhaupt sinnvoll ist. So stellte die DG BANK fest, dass die Nutzung der Fördermaßnahmen mit steigender Betriebsgröße zunimmt und die Betriebe in der Antragsstellung das Hauptproblemfeld bei der Inanspruchnahme von Fördermitteln sehen.[43] HUMMEL/LUDWIG bestätigten ebenfalls, dass die Verfahrensgründe als Haupthemmnis angesehen werden.[44] Informationsdefizite können folglich dazu führen, dass die subventionierten Kredite nicht die eigentlich angestrebte Zielgruppe erreichen, sondern mehrheitlich größere Betriebe aufgrund ihres besseren Informationsstands sowie der geringeren fachlichen Defizite von diesen profitieren.

Für die Beurteilung und die Ausgestaltung der Förderpolitik ist daher ein umfassender Kenntnisstand über die Parameter unerlässlich, durch welche das Finanzierungsverhalten beeinflusst wird. Nur wenn gezeigt werden kann, welche **Determinanten**[45] sich in der Realität auf die Wahl der Finanzierungsinstrumente auswirken, kann eingeschätzt werden, inwiefern durch einen direkten oder indirekten Eingriff in diese Einflussfaktoren (z.B. in Form einer ‚Verbesserung des Informationsstands durch Informationsveranstaltungen' oder einer ‚Erhöhung der Umsatzhöhe'[46]) das Finanzierungsverhalten und damit die Finanzierungsnachteile durch staatliche Interventionen tatsächlich tangiert und abgemildert werden können.

1.2.2 Finanzierungs- und Erfolgszielerfüllung als Grundlage für eine effektive Unternehmensführung und Betriebsberatung

Doch nicht allein die gezielte Beeinflussung des Finanzierungsverhaltens und die Behebung von Finanzierungsnachteilen durch staatliche Eingriffe stellen ein wichtiges Forschungsfeld im Bereich der Handwerksfinanzierung dar. Nicht zuletzt die augenblicklich sehr schwierige Ertragssituation für die Handwerksbetriebe wirft die Frage auf, inwiefern durch eine gezielte Auswahl der genutzten Finanzierungsinstrumente die angestrebten **Finanzierungsziele** (Erfolgs-, Liquiditäts-, Sicherheits- und Unabhängigkeitsziel) tatsächlich erreicht werden kön-

---

43 Vgl. DG Bank (1994), S. 11 und S. 13.

44 Vgl. Hummel/Ludwig (1994), S. 74 und S. 115.

45 Die Begriffe Determinanten, Bestimmungsfaktoren und Einflussfaktoren werden im Folgenden synonym verwendet.

46 Die Umsatzhöhe kann faktisch zwar nicht erhöht werden. Allerdings können die Nachteile, welche sich aufgrund einer zu geringen Umsatzhöhe beispielsweise im Rahmen des Zugangs zu Beteiligungskapitalmärkten ergeben, durch die Senkung der Zugangsvoraussetzungen von Beteiligungsmärkten in Form der Schaffung eines Angebots an Beteiligungskapital auch für kleine Unternehmen behoben werden.

nen. So bleibt bisher häufig unklar, ob beispielsweise die Verwendung der oftmals als äußerst positiv dargestellten Alternativen Finanzierungsinstrumente[47] im Handwerk zu empfehlen ist. Eine Kenntnis darüber, mit welchen Finanzierungsinstrumenten entsprechende Finanzierungsziele erreicht werden können, ist damit zum einen für eine effektive Unternehmensführung der Handwerksbetriebe und zum anderen als Beratungsgrundlage für die Betriebsberater der Handwerkskammern und der Handwerksverbände von sehr hoher Bedeutung.

Für eine Analyse der oben genannten Punkte erscheint eine realtheoretische Untersuchung der entsprechenden Wirkungszusammenhänge sinnvoll. So können durch eine empirische Fundierung der Zusammenhänge die Akzeptanz der Untersuchungsergebnisse und daraus folgernd die Vermittlung der Zusammenhänge bei den Handwerksunternehmen in hohem Maß gesteigert werden, da bei diesen empirische Forschungsergebnisse im Vergleich zu rein theoretisch abgeleiteten Forschungsergebnissen einen höheren Grad an Berücksichtigung finden.[48]

1.2.3 Defizit an empirischen Untersuchungen des Finanzierungsverhaltens in Handwerksunternehmen

Die beschriebenen Problemfelder verdeutlichen die Notwendigkeit einer umfassenden Analyse des Finanzierungsverhaltens von Handwerksbetrieben und der Identifizierung seiner Determinanten sowie seiner Wirkungen bzgl. der Erfüllung der Finanzierungsziele. Eine Analyse der Literatur macht deutlich, dass **nur unzureichende bzw. veraltete Untersuchungen** zu diesem Themenkomplex für den Bereich der Handwerksunternehmen existieren.[49]

Die einzig umfassende Analyse von OELSCHLÄGER/SCHRÖDER/TIEPELMANN stammt aus dem Jahr 1969.[50] Eine Übertragung ihrer Ergebnisse erscheint vor dem Hintergrund geänderter Ausbildungsinhalte, Einstellungsmuster u.a. äußerst fragwürdig. Gleichzeitig fehlen dieser Untersuchung statistische Signifikanztests und die Berechnung etwaiger Zusammenhangsmaße im Rahmen der Datenanalyse. Ferner wird darauf verzichtet, die Güte der vorgenommenen

---

[47] Als Alternative Finanzierungsinstrumente werden im Weiteren die inzwischen auch im Handwerk durchaus nutzbaren Finanzierungsinstrumente Leasing, Factoring und Beteiligungsfinanzierung bezeichnet. Vgl. hierzu Wiebking (2005); S. 3; Kaiser (2003), S. 1822 ff.; o.V. (2005), S. 1 f.; Müller (2001), S. 52 ff.; Galda (2001), S. 1; Schilling (2001), S. 62 ff.; Holthaus (2002), S. 55; Hofmann (2003), S. 36 ff.; Weisweiler (2003), S. 51 f.; BMWi (2000a), S. 1; BMWi (2000b), S. 1; BMWi (2000c), S. 4.

[48] Vgl. Warkotsch (2004), S. 55; Glasl (2000), S. 57.

[49] Vgl. hierzu auch die Ergebnisse der Metaanalyse bisheriger empirischer Finanzierungsstudien in Kapitel 2.2.2.

[50] Vgl. Oelschläger/Schöber/Tiepelmann (1969).

Operationalisierungen der verwendeten Konstrukte anhand entsprechender Kriterien zu beurteilen.

Die einzige weitere empirische Untersuchung zum Finanzierungsverhalten in Handwerksunternehmen thematisiert lediglich einzelne Einflussfaktoren und deren Wirkung auf das Finanzierungsverhalten. Deshalb kann hieraus kein umfassendes Bild gewonnen werden.[51] Gleichzeitig weist auch diese Studie Defizite im Bereich der statistischen Auswertungsverfahren auf.[52]

Lediglich auf dem Gebiet der **KMU-Forschung** existiert eine aktuellere Untersuchung der Determinanten des Finanzierungsverhaltens von GEISELER.[53] Eine Übertragung der hieraus gewonnenen Ergebnisse auf das Handwerk erscheint fraglich, da sich die Forschungsgegenstände Handwerk und KMU trotz einer Reihe von Überschneidungen nicht zuletzt aufgrund der unterschiedlichen Definitionsansätze unterscheiden.[54] Daneben ist auch dieser Untersuchung anzulasten, dass die Qualität der Messung der verwendeten Einstellungskonstrukte nicht überprüft wurde. Der Versuch, jedes Konstrukt nur über einen Indikator zu messen und gleichzeitig die Qualität dieser Operationalisierung nicht weiter zu überprüfen, schmälert die Aussagekraft der Ergebnisse deutlich. Schließlich wurden im Rahmen der Untersuchung von GEISELER zwar die Einflussfaktoren, nicht jedoch die Wirkungen der genutzten Finanzierungsinstrumente auf die Erfüllung der Finanzierungsziele analysiert.

Die Vielzahl an weiteren Untersuchungen im Bereich der KMU behandelt nur einzelne Einflussfaktoren.[55] Damit liefern die bisherigen Analysen zwar gute Anhaltspunkte für die Gewinnung von Hypothesen über die Determinanten des Finanzierungsverhaltens. Sie sind aber nicht für das Handwerk empirisch geprüft.

---

[51] Vgl. ZDH (2001). So wurden in der Studie lediglich die Einflussfaktoren Standort, Branchenzugehörigkeit und Betriebsgröße empirisch überprüft.
[52] Im Rahmen der Datenauswertung fanden lediglich Häufigkeitsauszählungen statt. Vgl. ZDH (2001).
[53] Vgl. Geiseler (1999).
[54] Vgl. Kapitel 1.1.
[55] Vgl. hierzu die Ergebnisse der Metaanalyse bisheriger empirischer Finanzierungsstudien in Kapitel 2.2.2.

1.3 Zielsetzung und Gang der Untersuchung

Aufgrund der beschriebenen Informationsdefizite ist es die Zielsetzung der vorliegenden Untersuchung, das dargelegte Forschungsdefizit im Bereich der handwerkswissenschaftlichen Forschung durch die Entwicklung eines umfassenden empirisch getesteten **Modells des Finanzierungsverhaltens** zu beseitigen. Der Fokus wird hierbei auf die Deskription des handwerklichen Finanzierungsverhaltens, die Bestimmung der relevanten Determinanten sowie die Überprüfung der Finanzierungszielerfüllung gelegt. Das entwickelte Finanzierungsmodell soll ein vereinfachtes Abbild des empirischen Finanzierungsverhaltens darstellen, in dem die wesentlichen Elemente und Zusammenhänge dargelegt sind.

Aufgrund des bisher wenig untersuchten Untersuchungsgegenstands[56] ist die Analyse als **explorative Untersuchung** einzustufen.[57] Was das **Vorgehen der Untersuchung** (vgl. Abbildung 1) betrifft, so ist es in einem ersten Schritt im Rahmen der Problemlösung notwendig, ein Hypothesensystem über die Zusammenhänge zwischen den Determinanten und dem Finanzierungsverhalten einerseits sowie dem Finanzierungsverhalten und der Finanzierungszielerfüllung andererseits zu entwickeln (vgl. Kapitel 1). In einem weiteren Schritt wird dieses Hypothesensystem in eine messbare Form überführt (vgl. Kapitel 3.2), bevor es mittels einer schriftlichen Befragung (vgl. Kapitel 3.1, 3.3-3.5) empirisch überprüft werden kann (vgl. Kapitel 4 und Kapitel 5).[58] Abschließend sollen auf Basis einer Gesamtbetrachtung der Ergebnisse Leitlinien für die gezielte Förderung des Einsatzes bestimmter Finanzierungsalternativen sowie eine im Hinblick auf die Erfüllung der Finanzierungsziele effiziente Nutzung von Finanzierungsinstrumenten entwickelt werden (vgl. Kapitel 6).

---

[56] Wie in Kapitel 1.2.3 erwähnt wurden, existiert erst eine einzige umfassendere Studie zu den Determinanten des Handwerksfinanzierungsverhaltens. Die Finanzierungszielerfüllung wurde in bisherigen handwerkswissenschaftlichen Untersuchungen sogar noch überhaupt nicht weitergehend thematisiert.

[57] Vgl. zur Exploration Bortz/Döring (2002), S. 355 ff.; Friedrichs (1990), S. 121 ff.

[58] Vgl. Schnell/Hill/Esser (1999), S. 59 ff. Vgl. zum Falsifikationismus auch Chalmers (2001), S. 51 ff.; Popper (2005).

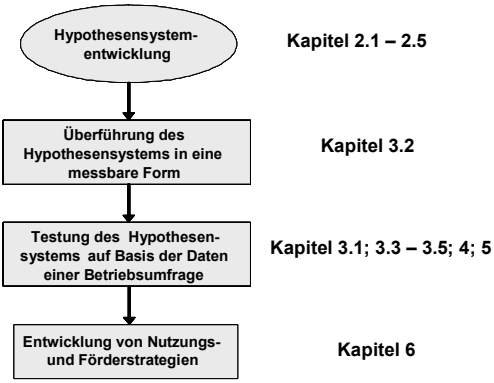


Abbildung 1: Gang der Untersuchung

2 Entwicklung eines Hypothesensystems über die Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen

2.1 Quellen für die Ableitung eines umfassenden Hypothesensystems

Für die Entwicklung des Hypothesensystems erscheint aufgrund des bisher wenig untersuchten Untersuchungsgegenstands ein Rückgriff auf explorative Forschungsmethoden sinnvoll, bei denen neben quantitativen auch qualitative Daten einbezogen werden. Konkret stützt sich das Hypothesensystem auf die drei in Abbildung 2 dargestellten Säulen.

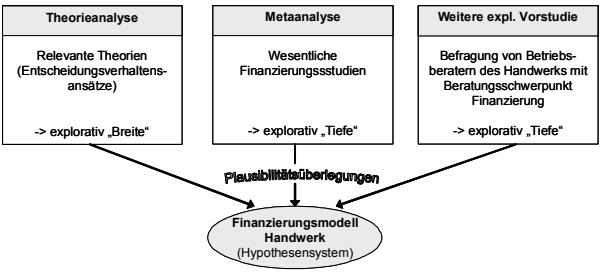


Abbildung 2: Grundlagen für die Hypothesensystementwicklung

Zuerst wird versucht, auf Basis von **Theorien**, welche für die Thematik als relevant eingestuft werden können, einen Bezugsrahmen für die Einflussfaktoren zu entwickeln. Dieser soll Aufschluss über die grundsätzlichen Bereiche geben, denen die Determinanten des Finanzierungsverhaltens zugeordnet werden können. Im Anschluss wird mit Hilfe einer **Metaanalyse**[59] bisheriger empirischer Studien zum Finanzierungsverhalten untersucht, inwieweit existierende Analysen Aufschluss über mögliche Determinanten und Ausprägungen des Finanzierungsverhaltens geben. Aufgrund des angesprochenen Defizits an diesbezüglichen Studien aus dem Handwerkssektor erscheint ein Rückgriff auf Untersuchungen anderer Bereiche hierfür sinnvoll. Trotz der beschriebenen Unterschiede bietet es sich aufgrund der Überschneidungen an, insbesondere Studien aus dem Bereich der KMU zu berücksichtigen. Da anzu-

[59] Die Metaanalyse wird im Folgenden entsprechend der Definition von Churchill/Peter aufgefasst als ein „…quantitative approach to the integration of findings from individual studies of a research question. It is the statistical summary of those findings and seeks to explain the observed variation in finding across studies.” Churchill/Peter (1984), S. 360.

nehmen ist, dass im Handwerk über die bisherigen Untersuchungen hinausgehende Erfahrungen und Kenntnisse über das Finanzierungsverhalten sowie dessen mögliche Determinanten und Finanzierungszielerfüllungen vorliegen, diese bisher lediglich noch nicht erhoben worden sind, ist es schließlich zweckmäßig, eine **explorative Befragung** im Handwerk durchzuführen. Hierdurch kann dieses Defizit behoben werden. Weiterhin können dadurch vertiefende Erkenntnisse aus dem Bereich des Handwerks erlangt und für die Hypothesenbildung nutzbar gemacht werden. Wirkungen hinsichtlich der Erfüllung von Finanzierungszielen (Erfolgsziel, Liquiditätsziel, Sicherheitsziel, Unabhängigkeitsziel) werden auf Basis der **finanztheoretischen Basisliteratur** abgeleitet.

2.2 Entwicklung eines Bezugsrahmens über die Determinanten des Hypothesensystems

2.2.1 Abgrenzung des Finanzierungsbegriffs

Um ein Modell über die Determinanten und die Wirkungen des Finanzierungsverhaltens zu entwickeln, ist vorab das Verständnis von Finanzierung zu klären. Ferner muss bestimmt werden, wie das Finanzierungsverhalten von Handwerksunternehmen im Rahmen der Untersuchung gekennzeichnet und zu interpretieren ist.

Erste Probleme bei der Klärung dieser Fragen treten schon bei einer genaueren Betrachtung des **Finanzierungsbegriffs** in der Finanzierungslehre auf. So ist dieser weder abschließend noch eindeutig definiert. Ursächlich hierfür sind die Vielzahl an Entwicklungslinien und die häufig unterschiedliche Verwendung des Begriffs.[60] Um für die vorliegende Untersuchung eine eindeutige Abgrenzung vorzunehmen, wird im Folgenden dem allgemeinen Verständnis von Finanzierung im Bereich des Handwerks gefolgt, wonach unter Finanzierung die Beschaffung von Geld bzw. Kapital verstanden wird.[61]

---

[60] Vgl. Wossidlo (1997), S. 288. Vgl. für eine ausführliche Darstellung zum Finanzierungsbegriff und den verschiedenen Entwicklungsströmungen im Bereich der Finanzierungsforschung Swoboda (1981), S. 13; Büschgen (1991), S. 16 ff.; Süchting (1989), S. 1 ff.; Perridon/Steiner (1993), S. 15 ff.; Steiner (1993), S. 1024 f.

[61] Vgl. u.a. Zdrowomyslaw/Dürig (1999), S. 236 f. und Swoboda (1981), S. 13. Diese Begriffsdefinition nimmt z.B. im Vergleich zur amerikanischen Literatur eine Einschränkung vor. Während letztere, in welcher meist von einer sog. theory of finance gesprochen wird, als Untersuchungsgegenstand neben der reinen Kapitalbeschaffung auch die Kapitalverwendung zu Grunde legt, wird in ersterer die Kapitalverwendung nicht miteinbezogen.

In Anlehnung an die Auffassung von KIRSCH und BAMBERGER wird das **Finanzierungsverhalten** zudem als Entscheidungsverhalten aufgefasst.[62] In einer Untersuchung des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen wird folglich eruiert, welche Finanzierungsinstrumente und welche Finanzierungsformen die einzelnen Betriebe aus der Vielzahl an möglichen Alternativen auswählen, um den Bedarf an Geld bzw. Kapital in ihrem Unternehmen vollständig zu decken.[63] Entsprechend bisheriger Studien werden neben der reinen Auswahl an Finanzierungsinstrumenten auch die auftretenden Finanzierungsprobleme als eine Ausprägung des Finanzierungsverhaltens aufgefasst.[64] Schließlich wird unter dem Finanzierungsverhalten das Auftreten von Finanzierungslücken subsumiert und mitberücksichtigt.

2.2.2 Deskriptive Entscheidungstheorie als Grundlage für einen theoretischen Bezugsrahmen

Wie bereits im Kapitel 2.1 erwähnt, soll mit Hilfe von für den Untersuchungsgegenstand anwendbaren **Theorien** in einem ersten Schritt ein theoretischer Bezugsrahmen für das Hypothesensystem zur Ableitung von Einflussfaktoren des Verhaltens aufgespannt werden. Trotz der Vielzahl an Entwicklungslinien und der hieraus resultierenden Vermutung, dass diese für die Ableitung von Determinanten des Finanzierungsverhaltens als prädestiniert erscheinen, ist hierbei ein Rückgriff auf die **Finanzierungstheorien** nur sehr bedingt hilfreich. Anhand der im Folgenden vorgenommenen kurzen Darstellung der verschiedenen Entwicklungslinien im Bereich der Finanzierungstheorien soll aufgezeigt werden, welche Punkte einen derartigen Verzicht auf die Nutzung der Finanzierungstheorien als Grundlage für einen Bezugsrahmen rechtfertigen.

Erste Ansätze der Finanzierungslehre, welche sich unter dem Begriff der **klassischen Finanzierungstheorie** zusammenfassen lassen, unterstellen, dass die Finanzierungsaktivitäten eine Art Hilfsfunktion zur Ermöglichung und Unterstützung der güterwirtschaftlichen Prozesse in einer Unternehmung darstellen.[65] Als zentrale Probleme der Finanzwirtschaft werden von dieser Strömung die Deckung des Kapitalbedarfs sowie die Wahrung des finanziellen Gleich-

---

[62] Kirsch und Bamberger fassen in Anlehnung an Heinen, Kirsch und Simon das Entscheiden wiederum als „auswählen“ oder „erwählen“ auf. Vgl. hierzu Kirsch/Bamberger (1976), S. 330.

[63] Dies hat eine vollkommene Fokussierung auf die Betrachtung der Finanzierung aus der internen Perspektive der Unternehmen zur Folge, bei der die Sichtweise der Kapitalgeber nicht weiter berücksichtigt wird.

[64] Einer derartigen Auffassung des Finanzierungsverhaltens folgten u.a. Geiser (1983); Hummel et. al. (1994).

[65] Vgl. hierzu und im Folgenden Schmidt/Terberger (1997), S. 10 ff.

gewichts angesehen.[66] Damit ist diese Richtung zwar zur Identifizierung der potentiellen Finanzierungsinstrumente für Handwerksunternehmen, weniger jedoch zur Generierung von Determinanten der Finanzierungsinstrumentenutzung geeignet.

Die so genannte **moderne Finanzierungstheorie**, welche sich in die neoklassische und die neo-institutionale Sichtweise aufspalten lässt, befasst sich zum einen mit der Suche nach einem Kriterium, welches eine Beurteilung von Zahlungsströmen unabhängig von individuellen Konsumpräferenzen erlaubt (neoklassische Theorien).[67] Zum anderen behandelt sie die Frage, warum Kapitalmärkte in der Realität unvollständig sind und wie Informations- sowie Anreizprobleme zu gestalten sind, damit Reibungsverluste möglichst gering gehalten werden (neoinstitutionelle Sichtweise). Aufgrund dieser Orientierung sind beide Äste ebenfalls nur sehr begrenzt dafür verwendbar, Bestimmungsgrößen des Finanzierungsverhaltens abzuleiten.

Als momentan immer relevanter werdend, kann die dritte Forschungsrichtung im Bereich der Finanzierungstheorien eingestuft werden. Diese als **Behavioral Finance** bezeichnete Linie beschäftigt sich mit der Analyse von Verhaltensweisen der Marktteilnehmer.[68] Sie untersucht beispielsweise, wie Informationen aufgenommen, ausgewählt sowie verarbeitet werden und weitergehend, wie aus Informationen Handelsentscheidungen getroffen werden. Zur Erklärung des Anlegerverhaltens und anderer Phänomene auf den Kapitalmärkten werden dabei u.a. Erkenntnisse aus der Psychologie aufgegriffen.[69] Da dieser Ansatz die in der Persönlichkeit des Entscheiders liegenden Determinanten aufgreift und in seine Überlegungen mit einbezieht, erscheint er insbesondere vor dem Hintergrund der Erkenntnisse der bislang einzigen umfassenderen Finanzierungsstudie im Handwerk[70] durchaus interessant und hilfreich für die Einflussfaktorengewinnung. So wurde in dieser von OELSCHLÄGER/SCHÖBER/TIEPELMANN durchgeführten Untersuchung erstmals auf die hohe Bedeutung der in der Persönlichkeit des Unternehmers begründeten Determinanten für das Finanzierungsverhalten verwiesen. Allerdings fokussiert sich das Behavioral Finance derzeit noch zu sehr auf die alleinige Analyse des Anlegerverhaltens an Finanzmärkten, als dass es als umfassender Bezugsrahmen für die Analyse der Einflussfaktoren und deren Auswirkungen auf das Finanzierungsverhalten bei

---

66 Es wird hier großteils eine reine Fokussierung auf die Beschreibung und Systematisierung der Finanzierungsformen sowie die Entwicklung von Methoden der Finanz- und Liquiditätsplanung vorgenommen. Vgl. Schmidt/Terberger (1997), S. 36.

67 Vgl. hierzu und im Folgenden Schmidt/Terberger (1997), S. 39 ff.

68 Vgl. Goldberg/von Nitzsch (1999), S. 27.

69 Vgl. Weber et al. (2001), S. 312.

70 Vgl. hierzu und im Folgenden Oelschläger/Schöber/Tiepelmann (1969), S. 83 ff.

Handwerksbetrieben herangezogen werden könnte.[71] Folglich kann auch dieser dritte Ast der Finanzierungstheorien nicht als Bezugsrahmen für die Entwicklung eines Hypothesensystems über die Einflussfaktoren des Finanzierungsverhaltens verwendet werden.

Um dennoch einen theoretischen Bezugsrahmen für die Hypothesengenerierung zu erhalten, erscheint ein Rückgriff auf weitere Theorien sinnvoll und notwendig.[72] Im Rahmen der Überprüfung der Eignung entsprechender Theorien muss allerdings beachtet werden, dass die herangezogenen Theorien eine Reihe von **spezifischen Charakteristika** der Finanzierungsentscheidungen in Handwerksbetrieben berücksichtigen müssen. So müssen sie der herausragenden Stellung des Unternehmers bei Finanzierungsentscheidungen Rechnung tragen, da der Großteil der betrieblichen Entscheidungen in Handwerksbetrieben vom Unternehmer selbst getroffen wird (Individualentscheidungen statt Kollektiventscheidungen).[73] Das hierarchische Zwei-Ebenen-System[74] bewirkt zudem, dass der Unternehmer häufig viele verschiedene Funktionen in Personalunion wahrnimmt (Funktionsbündelung). Oftmals ist er Manager, Finanzierer, Entwickler und Vermarkter in einer Person,[75] was folglich in einem Zeitmangel für die Beschäftigung mit der Finanzierung resultiert. Eine vollständige Kenntnis über alle zur Verfügung stehenden Finanzierungsinstrumente und deren sorgfältige Prüfung sind im Vorfeld der Auswahl nicht immer möglich. Der von SIMON geprägte Begriff eines infolge der beschränkten Informationsverarbeitungskapazitäten nur begrenzt rational handelnden Entscheiders ist daher durchaus auf den Handwerksunternehmer anwendbar.[76]

---

[71] Vgl. Hoffknecht (2005), S. 1.

[72] So schlagen Schnell/Hill/Esser vor, dass beim Fehlen einer expliziten Theorie für den ausgewählten Gegenstandsbereich (hier also für die Finanzierung) eine Übertragung von Theorien verwandter Gegenstandsbereiche vorzunehmen ist. Vgl. hierzu Schnell/Hill/Esser (1999), S. 9.

[73] Vgl. hierzu und zur zentralen Stellung des Unternehmers in Handwerksbetrieben Schöber (1968), S. 52; Oelschläger/Schöber/Tiepelmann (1969); S. 83 ff.; Fröhlich/Pichler/Pleitner (1996), S. 29; Daschmann (1994), S. 55; Warkotsch (2004), S. 34. So führt u.a. die geringe Umsatzhöhe und Mitarbeiterzahl automatisch dazu, dass die Person des Unternehmers bei Handwerksbetrieben schon rein quantitativ gesehen ein höheres Gewicht als bei Großunternehmen einnimmt. Darüber hinaus wird dessen zentrale Rolle dadurch bestimmt, dass es sich bei diesen Betrieben häufig um unabhängige und Personen geprägte Unternehmen handelt, die im überwiegenden Maße von den mit ihrem Vermögen haftenden Eigentümern gestaltet werden. Vgl. Franke (1995), S. 52; Fröhlich/Pichler/Pleitner (2000), S. 36; Zeitel (1990), S. 25 f.; Pfohl (1997), S. 16 ff.; Daschmann (1994), S. 50 ff.; Warkotsch (2004), S. 34.

[74] So ist die Hierarchie bei Handwerksbetrieben meist nur in Form eines Zwei-Ebenen-Systems aufgebaut, bei dem auf der einen Stufe der Unternehmer und auf der anderen Stufe die restlichen Mitarbeiter angeordnet sind. Vgl. Warkotsch (2004), S. 34.

[75] Vgl. hierzu Warkotsch (2004), S. 34; Staehle (1999), S. 482.

[76] So ist es nicht ratsam, Theorien heranzuziehen, welche ein vollkommen rationales Verhalten des Unternehmers bei Finanzierungsentscheidungen unterstellen. Vgl. hierzu Simon (1957a), S. 81; Schoppe (1995), S. 110.

Sämtliche Charakteristika finden in den verhaltenswissenschaftlich orientierten **offenen Modellen der deskriptiven Entscheidungstheorie**[77] Berücksichtigung.[78] Ziel deskriptiv entscheidungstheoretischer Ansätze ist die Erklärung und Beschreibung menschlicher Entscheidungen in der Realität.[79] Sie versuchen, gehaltvolle Hypothesen über „das Verhalten von Individuen und (Personen-) Gruppen im Entscheidungsprozess zu formulieren, mit deren Hilfe bei Kenntnis der jeweiligen Ausgangssituation Entscheidungen prognostiziert werden können.“[80] Da die deskriptive Entscheidungstheorie das S-O-R-Paradigma[81] zugrunde legt, folgen diese Ansätze der Annahme, dass das individuelle Verhalten nicht allein äußeren Stimuli folgt, sondern der oftmals als intervenierenden Variablen bezeichneten Persönlichkeit des Entscheiders eine sehr hohe Bedeutung zukommt.[82] Damit wird in diesen Ansätzen der zentralen Rolle des Handwerksunternehmers bzw. dessen Wertvorstellungen Rechnung getragen. Die Anwendung entscheidungstheoretischer Ansätze ist zudem durch die Tatsache gerechtfertigt, dass einer ihrer Kernbestandteile die Annahme der begrenzten Rationalität bzw. beschränkten Informationsverarbeitungskapazität ist.[83] Deren Eignung für die Ableitung eines Bezugsrahmens für die Determinanten des Finanzierungsverhaltens wird schließlich dadurch unterstrichen, dass bereits in drei Untersuchungen[84] aus dem Bereich der KMU Entscheidungsprozesse und Entscheidungen im Bereich der Finanzierung mit Hilfe der deskriptiv entscheidungstheoretischen Ansätze analysiert wurden.

---

[77] Vgl. zur deskriptiven Entscheidungstheorie Bamberg/Coenenberg (2000), S. 4 ff.; Kirsch (1970), S. 61 ff.; Laux (1991), S. 12 f.; Cyert/March (1963); Simon (1957); Simon (1981); March/Simon (1958). Diese versucht dabei im Gegensatz zu den Ansätzen der präskriptiven Entscheidungstheorie in erster Linie nicht zu analysieren, wie Probleme rational gelöst werden können.

[78] Geiseler verwendet für die theoretische Fundierung des Hypothesensystems in seiner Untersuchung neben der deskriptiven Entscheidungstheorie auch Buying-Center-Ansätze/Kaufverhaltensansätze sowie Marktsegmentierungsansätze. Teilweise wird dies durch einen Verweis auf die bessere Operationalisierbarkeit der aus diesen Ansätzen gewonnen Determinanten gerechtfertigt. Die zugrunde liegende Untersuchung fokussiert sich hingegen alleinig auf die entscheidungstheoretischen Ansätze und führt in einem eigenen Untersuchungsschritt eine Operationalisierung der hieraus gewonnenen Determinanten durch. Vgl. Geiseler (1999), S. 88 ff.

[79] Vgl. Laux (1991), S. 13. Dies erfolgt häufig durch eine Analyse des Entscheidungsprozesses und seiner einzelnen Phasen. Vgl. Kirsch (1970), S. 124.

[80] Laux (1991), S. 12.

[81] Vgl. zum S-O-R-Paradigma Tolman (1932); Skinner (1938). Die allgemeinste Form der Formulierung von Entstehungsbedingungen des menschlichen Verhaltens stellt die Feldtheorie nach Lewin dar, welche das menschliche Verhalten als Funktion der Person und der psychologischen Umwelt auffasst. Vgl. Lewin (1935); Lewin (1951); Lewin (1969).

[82] Das Finanzierungsverhalten wird dabei als Resultat vieler, komplexer interdependenter Faktoren aufgefasst, bei dem die Unternehmerpersönlichkeit eine wichtige Rolle spielt.

[83] Vgl. Simon (1957), S. 81; Kirsch (1970), S. 64.

[84] Vgl. zu den großteils explorativen Studien Dunkel et al. (1982), Vorsteher (1984) und Geiseler (1999).

Bei der Anwendung eines entscheidungstheoretischen Bezugsrahmens muss grundsätzlich zwischen den Ansätzen des individuellen und denjenigen des kollektiven Entscheidungsverhaltens differenziert werden.[85] Auch wenn letztere in dieser Modellbildung keinesfalls vernachlässigt werden sollten, wird schwerpunktmäßig ein Modellrahmen auf Basis der **Ansätze des individuellen Entscheidungsverhaltens** entwickelt, da die Entscheidungsfindung im Großteil der Handwerksunternehmen nicht in Fachabteilungen, sondern durch den Unternehmer getroffen werden.[86]

Im Weiteren werden bei der Bezugsrahmenbildung die deskriptiv entscheidungstheoretischen Ansätze im Hinblick auf Ansatzpunkte für Determinanten des Finanzierungsverhaltens untersucht.[87] Neben den grundsätzlichen Ansätzen zur deskriptiven Entscheidungstheorie von CYERT/MARCH, KIRSCH, HILL/FEHLBAUM/ULRICH, SCHANZ und LAUX/LIERMANN werden hierbei auch die beiden Ansätze von KIRSCH/BAMBERGER und VORSTEHER mit berücksichtigt, welche sich explizit mit Entscheidungsprozessen im Bereich der Finanzierung beschäftigen.[88] Das Ergebnis der Analyse ist in Abbildung 3 dargelegt.

Determinantengruppe	Cyert/March (1963)	Kirsch (1976)	Hill/Fehlbaum/Ulrich (1976)	Kirsch/Bamberger (1976)	Schanz (1978)	Vorsteher (1984)	Laux/Liermann (1997)
Umwelt	> Leistungsfähigkeit anderer Organisationen (bedingt Anspruchsniveau)	> Umwelteinflüsse	> Sozio-kulturelles Umfeld	> außerorganisatorische Umwelt		> Sozio-kulturelles Umfeld	> Organisationsexterne Umwelt
Unternehmen	> Struktur des Entscheidungsgremiums > Arbeitsteilung beim Treffen von Entscheidungen > Anspruchsniveau (bedingt Informationsverhalten) > Ziele der Organisation > Vorgaben der Problemlösung			> Finanzorganisation (Kompetenzsystem, Kommunikationsstruktur) > Struktur des Entscheidungsgremiums (dezentral, kollektiv) > Methodeneinsatz > Informationssystem > innerorganisatorische Umwelt/Faktoren des Zielbildungsprozesses		> Anzahl der Entscheidungsbeteiligten > Formale und Informale Strukturen	> Organisationsinterne Umwelt (Verfügungsmöglichkeiten über Objekte, Reaktionsweisen von anderen)
Persönlichkeit/ Individuum	> Anspruchsniveau > Einstellungen/Wertvorstellungen > Gedächtnis/Erfahrungen (faktisches Wissen, Wertvorstellungen) > Informationsverarbeitungsstrategien/Suchverhalten	> Anspruchsniveau > Einstellungen/Wertvorstellungen > Gedächtnis/Erfahrungen (faktisches Wissen, Wertvorstellungen) > Informationsverarbeitungsstrategien/Suchverhalten	> Kognitive Verarbeitung > Psycho-Struktur (Motivation, Einstellungen, Erwartungen, Wissen) > Physischer Zustand	> Ziele und Werte der Beteiligten	> Leistungsbereitschaft (Fähigkeit, Befähigung) > Motivation	> Kognitive Verarbeitung > Psycho-Struktur (Motivation, Einstellungen, Erwartungen, Wissen) > Physischer Zustand	> Motivation (Bedürfnisstruktur, Erwartungen) > Qualifikation (Wissen, kognitive Fähigkeiten, soziale Fähigkeiten manuelle Fähigkeiten) > Grundeinstellung zur Zukunft > Anspruchsniveau der Informationsversorgung/Suchverhalten > Ziele

Abbildung 3: Determinanten aus entscheidungstheoretischen Ansätzen

[85] Vgl. hierzu Hill/Fehlbaum/Ulrich (1974); Cyert/March (1963); Kirsch/Bamberger (1976); Laux/Liermann (1997); Schanz (1978).

[86] Die Möglichkeiten Fachabteilungen aufzubauen, in denen spezifisches Know-how bzgl. bestimmter Fachgebiete gebündelt wird, ist wiederum aufgrund der geringen Betriebsgröße meist nicht gegeben.

[87] Ein ähnliches Vorgehen wählte bereits Geiseler bei seiner Analyse der Determinanten des Finanzierungsverhaltens von KMU. Vgl. hierzu Geiseler (1999), S. 71 ff.

[88] Vgl. Cyert/March (1963), Kirsch (1970), Hill/Fehlbaum/Ulrich (1976), Kirsch/Bamberger (1976), Schanz (1978), Vorsteher (1984), Laux/Liermann (1997).

Aus den Ansätzen lassen sich **drei übergeordnete Gruppen** von Einflussfaktoren isolieren. Determinanten, die nicht im direkten Einflussbereich des Unternehmens bzw. des Unternehmers liegen, können zur Gruppe der **Umweltdeterminanten** zusammengefasst werden. Diese werden im Folgenden jedoch nicht weiter betrachtet, da aus forschungsökonomischen Gründen eine Fokussierung auf die anderen beiden sehr umfassenden Determinantenklassen gerechtfertigt erscheint. Eine zweite Klasse umfasst die Einflussfaktoren, die durch das Unternehmen, seine Struktur sowie seine augenblickliche Situation verursacht werden, weshalb sie als **Unternehmens-Determinanten** bezeichnet werden können. Die dritte Gruppe an Bestimmungsfaktoren repräsentiert schließlich die Merkmale des **Unternehmers** und **seiner Persönlichkeit**. Hierunter fallen beispielsweise dessen Einstellungen und dessen Qualifikationsniveau.

2.2.3 Metaanalyse bisheriger Studien und Betriebsberaterbefragung als Basis für eine Spezifikation des theoretischen Bezugsrahmens

Für eine weitere **Spezifikation** dieses theoretischen Bezugsrahmens erscheinen zwei weitere Voruntersuchungen (Metaanalyse empirischer Studien zum Finanzierungsverhalten, explorative Befragung der Betriebsberater des Handwerks) notwendig. Im Rahmen einer **Metaanalyse** wurde explizit darauf geachtet, dass neben der Erlangung eines breiten Überblicks auch vertiefte Kenntnisse über die Determinanten des Finanzierungsverhaltens gewonnen wurden. Hierfür hat es sich angeboten, neben großzahligen quantitativen Studien auch Untersuchungen mit einzubeziehen, die sich auf qualitative Erhebungsmethodiken stützen.

In Abbildung 4 sind die wichtigsten Ergebnisse der Metaanalyse dargestellt, wobei die einzelnen Studien anhand der Kriterien AUTOR, ERHEBUNGSJAHR, AUSGEWERTETER RÜCKLAUF, WIRTSCHAFTSZWEIG, ERHEBUNGSMETHODE, verwendete ABHÄNGIGE und verwendete UNABHÄNGIGE VARIABLEN gegliedert wurden. Darüber hinaus wird in Abbildung 5 eine Zuordnung der aus den Studien gewonnenen Einflussfaktoren zu den einzelnen Determinantengruppen des Bezugsrahmens vorgenommen.

Des Weiteren wurde eine **explorative Befragung der Betriebsberater des Handwerks** durchgeführt, um das bisher unaufgedeckte Wissen im Handwerk zu spezifizieren. Im Folgenden werden deren wesentliche Untersuchungsmerkmale kurz dargestellt. Für die Bestimmung der Auswahlgesamtheit wurde darauf geachtet, Adressaten zu wählen, die einerseits mit

der augenblicklichen Situation in Handwerksbetrieben sehr gut vertraut sind und andererseits gegenüber wissenschaftlichen Fragestellungen ein gewisses Maß an Aufgeschlossenheit mitbringen. Die Erfüllung dieser Punkte erschien für das Erreichen der zugrunde gelegten Zielsetzung dieser explorativen Befragung und die Sicherstellung einer hohen Qualität der Befragungsergebnisse von elementarer Bedeutung. Aufgrund ihrer Positionierung am Schnittpunkt zwischen handwerkswissenschaftlicher Forschung und betriebswirtschaftlicher Beratung sowie ihrem Interesse an wissenschaftlichen Befragungen schienen die Finanzierungsberater der Handwerksorganisationen als Auswahlgesamtheit deshalb prädestiniert. Diese Gruppe umfasst sämtliche Betriebsberater der Handwerkskammern und der Handwerksverbände, die den Beratungsschwerpunkt Finanzierung[89] aufweisen. Vorteilhaft war bei dieser Gruppe zudem, dass eine Vollerhebung durchgeführt werden konnte, da deutschlandweit lediglich 103 Handwerksberater in diesem Schwerpunkt beratend tätig sind.

[89] Eine derartige Auswahl wird durch das Internet-Portal BIS (Beratungs- und Informationssystem des ZDH, http://www.bis-handwerk.de) erleichtert, in dem jeder einzelne Betriebsberater im Bereich des Handwerks mit samt seinen Beratungsschwerpunkten registriert ist.

Nummer	Autoren (Jahr)	Stichprobe (ausgewerteter Rücklauf/Branche)		Erhebungsmethode	Finanzierung (abhängige Variable)	Determinanten (unabhängige Variable)
1	Deutsche Bundesbank (mehrere Jahrgänge)	ca.17 000	übergreifend	Dokumentenanalyse	> Finanzierungsformen > Kapitalstruktur	> Betriebsgröße > Rechtsform > Branchenzugehörigkeit > Standort/Region
2	Bestmann (1974)	---	Industriebetriebe (Industrie-AGs)	Dokumentenanalyse	> Finanzierungsformen > Kapitalstruktur	> Notenbankpolitik
3	Theelen (1975)	ca. 2000	übergreifend	Dokumentenanalyse	> Finanzierungsformen	> konjunkturelle Situation
4	Geisen (1979)	100	übergreifend	Dokumentenanalyse	> Finanzierungsformen	> Entwicklungssituation des Unternehmens > Erwartungswerte der Finanzierungskosten
5	Ferri/Jones (1979)	233	übergreifend	Dokumentenanalyse	> Kapitalstruktur	> Branche > Unternehmensgröße > Varianz der Gewinne > Ertragsstärke
6	Schott (1979)	76	Industriebetriebe	schriftliche Befragung/ mündliche Befragung	> Finanzierungsinstrumente	> Finanzierungsziele
7	Geiser (1979)	357	Industriebetriebe (< 1000 MA)	schriftliche Befragung	> Finanzierungsinstrumente > Finanzierungsprobleme	> Betriebsgröße > Entwicklungssituation
8	Geiser (1983)	358	Industriebetriebe (< 1000 MA)	schriftliche Befragung	> Finanzierungsprobleme	> Betriebsgröße
9	Kloster (1988)	152	Industriebetriebe	mündliche Befragung	> Finanzierungsinstrumente	> Kapitalkosten
10	KfW (2002)	6741	übergreifend	schriftliche Befragung	> Finanzierungsinstrumente > Fördermittelinanspruchnahme	> Betriebsgröße > Hauptbankverbindung > Standort/Region > Branchenzugehörigkeit
11	KfW (2003)	5077	übergreifend	schriftliche Befragung	> Finanzierungsformen > Fördermittelinanspruchnahme	> Betriebsgröße > Hauptbankverbindung > Standort/Region > Branchenzugehörigkeit
12	KfW (2004)	4513	übergreifend	schriftliche Befragung	> Finanzierungsformen > Fördermittelinanspruchnahme	> Betriebsgröße > Hauptbankverbindung > Standort/Region > Branchenzugehörigkeit
13	Oelschläger (1971)	479	KMU	mündliche Befragung	> Finanzierungsformen > Finanzierungsinstrumente > Kapitalstruktur	> Unternehmensstruktur > Unternehmenssituation > Persönlichkeitsmerkmale der Entscheider
14	Reske/Brandenburg/ Mortsiefer (1976)	264/74	KMU	Dokumentenanalyse/ mündliche Befragung	> Finanzierungsprobleme	> Wirtschaftsbereich > Betriebsgröße > Alter des Unternehmens
15	Kann (1978)	k.A.	KMU	Dokumentenanalyse	> Finanzierungsinstrumente > Kapitalstruktur > Fristigkeitsstruktur	> konjunkturelle Situation > Betriebsgröße > Rechtsform > Branchenzugehörigkeit
16	Heinrich (1979)	108	KMU	schriftliche Befragung	> Finanzierungsinstrumente	> Betriebsgröße
17	Mortsiefer/Reske/ Steiner (1980)	241	KMU	schriftliche Befragung	> Einschätzung Wettbewerbsfähigkeit des Finanzbereichs > Kenntnisstand/Nutzung staatlicher Fördermaßnahmen	> Betriebsgröße > Wirtschaftsbereich
18	Hühnert/Robl (1981)	174	KMU	schriftliche Befragung	> Finanzierungsinstrumente > Finanzierungsprobleme	> Betriebsgröße > Investitionsobjekt
19	Dunkel et al. (1982)	---/20	KMU	schriftliche Befragung/ mündliche Befragung	> Finanzierungsinstrumente > Finanzierungsprobleme	> Persönlichkeitsmerkmale > Finanzorganisation > unternehmensexterne Determinanten
20	Kann (1988)	k.A.	KMU	Dokumentenanalyse	> Finanzierungsformen	> Betriebsgröße
21	Haake (1987) Moraw (1990) Moraw (1990a)	1135	KMU	mündliche Befragung	> Finanzierungsinstrumente	> Einstellung (Bewertung der Finanzkraft als Wettbewerbsfaktor)
22	Müller-Ganz (1992)	849	KMU	Dokumentenanalyse	> Kapitalstrukur-Kennzahlen	> Branche > Rechtsform > Standort/Region > Alter des Unternehmens > Betriebsgröße
23	Hummel et al. (1994)	909/6/ 113/14	KMU	Dokumentenanalyse/ schriftliche Befragung/ mündliche Befragung/ mündliche Befragung	> Finanzierungsformen > Kapitalstruktur > Finanzierungsprobleme bei der Kreditaufnahme	> Betriebsgröße > Gründungsform > Wirtschaftszweig > Kapitalstruktur > Qualifikation des Unternehmers
24	DG Bank (1994a)	1961	KMU	mündliche Befragung	> Finanzierungsformen > Fremdfinanzierungsinstrumente	> Betriebsgröße > Kapitalstruktur > Branchenzugehörigkeit > Standort/Region
25	Geiseler (1999)	1511	KMU	mündliche Befragung	> Finanzierungsinstrumente > Finanzierungsformen > Nutzung von Risikobegrenzungsmaßnahmen > Kapitalstruktur > Finanzierungsprobleme > Kapitalkosten	> Merkmale der Unternehmensstruktur > Organisationsmerkmale der Entscheidungsfindung > Persönlichkeitsmerkmale der Entscheider
26	Oelschläger/ Schöber/Tiepelmann (1990)	1228	HwU	mündliche Befragung	> Kreditaufnahmewahrscheinlichkeit	> Situationale Faktoren (Betriebsgröße, Sicherheiten, Kosten, Wissen, Ausbildung, Alter) > Zukunftserwartungen > Mentalität (Finanzierungsmentalität, Kreditmentalität, Haltung zum Risiko) > Einstellung gegenüber Instrumenten
27	ZDH (2001)	1280	HwU	schriftliche Befragung	> Finanzierungsinstrumente > Finanzierungsprobleme	> Standort/Region > Branchenzugehörigkeit > Betriebsgröße

Abbildung 4: Metaanalyse bisheriger empirischer Finanzierungsstudien[90]

[90] Vgl. für eine ähnliche Darstellungsform auch Geiseler (1999), S. 42 ff.

Determinanten-gruppe	Determinante	Studiennummern
Umwelt	> Notenbankpolitik	2
	> konjunkturelle Situation	3, 15
	> Kapitalkosten	4, 9, 26
	> Staat/Wirtschaftsordnung	19
	> Kreditinstitute	19
Unternehmen	> Betriebsgröße	1, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 22, 23, 24, 25, 26, 27
	> Wirtschaftsbereich/Branchenzugehörigkeit	1, 5, 10, 11, 12, 14, 15, 17, 22, 23, 24, 25, 27
	> Rechtsform	1, 13, 15, 22, 25
	> Alter des Unternehmens	14, 22
	> Standort/Region	1, 10, 11, 12, 22, 24, 25, 27
	> Gründungsform	23
	> Varianz der Gewinne	5
	> Ertragsstärke	5
	> Eignerstruktur	25
	> Entwicklungssituation des Unternehmens	4, 7, 25
	> Zukunftserwartungen	26
	> Hauptbankverbindung	10, 11, 12
	> Kapitalstruktur	13, 23, 24
	> Sicherheiten	13, 26
	> Investitionsobjekt	18
	> Finanzorganisation	19, 25
Unternehmer/ Persönlichkeit	> Alter des Unternehmers	13, 25, 26
	> Werte/Ziele/Risikoeinstellungen/Einstellungen	13, 16, 25, 26
	> Informationsstand/Ausbildung/Qualifikation	13, 16, 23, 25, 26
	> Informationsverhalten	25
	> Finanzierungsziele	6, 13, 25
	> Bewertung Finanzkraft als Wettbewerbsfaktor	21

Abbildung 5: Determinantengruppen (abgeleitet aus der Metaanalyse der Finanzierungsstudien)[91]

Forschungsökonomische Gründe sprachen für eine Durchführung der Befragung in schriftlicher Form.[92] Um die Zeit- und Kosteneffizienz weiter zu steigern, wurde eine Versendung des Anschreibens per eMail gewählt.[93] Es wurde darüber hinaus eine offene Fragestellung verwendet, da hierdurch dem explorativen Charakter der Untersuchung Rechnung getragen und den Befragten relativ viel Spielraum bei der Beantwortung der Fragen zugestanden werden konnte.[94] Aus denselben Gründen umfasste der Fragebogen[95] insgesamt auch nur fünf Fragen. Die Fragen befassten sich mit den Themenblöcken ‚Finanzierungsverhaltenskennzeichnung', ‚Einflussfaktoren des Finanzierungsverhaltens', Bedeutende Rahmenbedingungen des Finan-

[91] Vgl. für eine ähnliche Darstellungsform auch Geiseler (1999), S. 63. Die Nummerierung der Untersuchungen orientiert sich hierbei an Abbildung 4.

[92] Vgl. Atteslander (2003), S. 175; Schnell/Hill/Esser (1999), S. 335; Atteslander/Kopp (1993), S. 170.

[93] So können bei einer world-wide-web-gestützten Befragung Kosten eingespart werden, da der Druck und der postalische Versand entfallen. Gleichzeitig erfolgt bei diesen der Rücklauf in der Regel schneller. Schließlich stellt die schnellere Erfassung der Daten ebenfalls einen Vorteil dieser Befragungsform gegenüber der postalischen Befragung dar. Vgl. Pannewitz (2002), S. 4; Starsetzki (2001), S. 44 f.; Gadeib (1999), S. 108 f.

[94] Einer der größten Vorteile von offenen Fragen ist demnach, dass die Antwortenden nicht durch Antwortvorgaben in eine bestimmte Richtung gelenkt werden. Vgl. Schnell/Hill/Esser (1999), S. 309.

[95] Vgl. zum Fragebogen Anhang C.1.

zierungsverhaltens', ‚Unternehmensmerkmale eines sich adäquat finanzierenden Unternehmers' sowie ‚Wirkungen eines adäquaten Finanzierungsverhaltens'.

Sämtliche Finanzierungsberater des Handwerks wurden am 16. Juni 2004 per eMail angeschrieben und aufgefordert, den mittels eines Hyperlinks erreichbaren Online-Fragebogen zu beantworten. Trotz insgesamt zweier Erinnerungsschreiben konnte allerdings nur eine Rücklaufquote von 14,3%[96] erreicht werden. Für die Untersuchungsauswertung ist in einem ersten Schritt der Rücklauf strukturiert und zu Oberbegriffen verdichtet worden. Hierbei wurden die Antworten der Fragen zu den Determinanten des Finanzierungsverhaltens den Kategorien des Bezugsrahmens zugeordnet. In einem zweiten Schritt wurden die Häufigkeiten der Nennungen zu den gruppierten Merkmalen ermittelt. Eine ausführliche Ergebnisdarstellung der explorativen Betriebsberaterbefragung findet sich in Anhang C.

2.3 Unternehmensbezogene Determinanten des Finanzierungsverhaltens

Auf Basis des abgeleiteten theoretischen Bezugsrahmens und der Ergebnisse der Metaanalyse empirischer Studien sowie der explorativen Befragung der Betriebsberater des Handwerks werden im Folgenden ein **detailliertes Hypothesensystem** über die Determinanten des Finanzierungsverhaltens entwickelt und damit der Bezugsrahmen spezifiziert. Dazu werden jeweils die potentiellen Determinanten in ihrer vermuteten Wirkung auf die einzelnen Merkmale des Finanzierungsverhaltens dargelegt. Eine zusammengefasste Darstellung der einzelnen zu überprüfenden Hypothesen muss jedoch aufgrund der Vielschichtigkeit der Beziehungen unterbleiben.

2.3.1 Allgemeine unternehmensstrukturelle Spezifika

Aus dem Bereich der Unternehmensdeterminanten stellt die **Betriebsgröße** die bisher am häufigsten untersuchte und diskutierte Determinante dar. Deren Wirkung auf die Auswahl der Finanzierungsformen sowie der Finanzierungsinstrumente und auf das Auftreten von Finanzierungsproblemen wurde insbesondere im Bereich der KMU ausführlich analysiert.[97] Dar-

[96] Insgesamt antworteten 15 der 105 angeschriebenen Betriebsberater, von denen 14 Berater sämtliche Fragen beantwortet haben.

[97] Vgl. u.a. Kann (1978); KfW (2004); Hummel et al. (1994), DG Bank (1994a).

über hinaus wurden auch für die Handwerksbetriebe Indizien aufgedeckt, die den Einfluss der Betriebsgröße auf das Finanzierungsverhalten vermuten lassen.[98]

So kann erwartet werden, dass, wie in Kapitel 1.2.1 bereits erwähnt wurde, eine sinkende Betriebsgröße zu einer geringeren Nutzung von Innenfinanzierungsinstrumenten führt, weil infolge der erwähnten geringeren Diversifikation im Produktbereich bei kleinen Betrieben die Anfälligkeit beispielsweise gegenüber Konjunkturschwankungen höher sein dürfte.[99] Durch diese ergeben sich größere Gewinnschwankungen, welche infolge der geringeren Bereitschaft zur Rücklagenbildung in wirtschaftlich besseren Zeiten die Möglichkeiten der Selbstfinanzierung einschränken. Aufgrund des verschlechterten Kapitalmarktzugangs dürfte zudem die Außenfinanzierung weniger genutzt werden.[100] Da oftmals lediglich ein einziger Inhaber vorliegt, werden sich vermutlich darüber hinaus die durch das begrenzte Privatvermögen verschlechterten Möglichkeiten der Einlagenfinanzierung durch den Inhaber auf die Außenmittelnutzung auswirken.[101] Ein umgekehrter Effekt auf die Außenfinanzierung ist durch die Tatsache zu erwarten, dass bei kleinen Betrieben zur Behebung des genannten Defizits ein vermehrter Rückgriff auf langfristige Bankkredite zu vermuten ist.[102] Gleichzeitig sind kleine Handwerksbetriebe jedoch auch bzgl. der Fremdfinanzierung u.a. aufgrund der geringeren Kreditsicherheiten und der relativ gesehen höheren Finanzierungskosten mit größeren Schwierigkeiten konfrontiert als große Betriebe.[103] Insgesamt wird demnach vermutlich die Anzahl der genutzten Finanzierungsinstrumente mit der Größe des Unternehmens steigen. Der Nachweis eines inversen Zusammenhangs zwischen der Betriebsgröße und dem Auftreten von Finanzierungsproblemen für KMU durch HUMMEL ET AL. verwundert vor diesem Hintergrund nicht, da durch die Vielzahl an genutzten Finanzierungsinstrumenten ein effektiveres Finanzierungsverhalten erreicht werden dürfte.[104]

---

[98] Oelschläger/Schöber/Tiepelmann haben gezeigt, dass Betriebe mit einer höheren Betriebsgröße tendenziell mehr Kredite nutzen. Vgl. Oelschläger/Schöber/Tiepelmann (1969), S. 53.

[99] Vgl. KfW (2004), S. 44; KfW (2003), S. 39. Hühnert/Robl wiesen allerdings für die Finanzierung von Innovationen einen genau gegenteiligen Zusammenhang nach. Vgl. Hühnert/Robl (1981), S. 46.

[100] Vgl. Kapitel 1.2.1.

[101] Vgl. Geiser (1979), S. 34 f.

[102] Für den Bereich der KMU konnte dieser Zusammenhang bereits nachgewiesen werden. Vgl. Creditreform et al. (2003), S. 61; Bundesbank (2004), S. 25; KfW (2003), S. 40; KfW (2004), S. 46.

[103] Vgl. Geiser (1979), S. 51 f.

[104] So stellten Hummel et al. fest, dass Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern weniger 50 Mitarbeitern nur halb so oft über Finanzierungsschwierigkeiten klagen als Unternehmen, die weniger als 50 Mitarbeiter aufweisen. Vgl. Hummel et al. (1994), S. 26 f.

Die **Rechtsform** wird vermutlich für die Wahl der Finanzierungsinstrumente ebenfalls eine wichtige Rolle spielen. So kann bei Einzelunternehmen (teilweise auch bei Personengesellschaften) von einem im Vergleich zu den Kapitalgesellschaften niedrigeren Ausweis an Eigenkapital ausgegangen werden.[105] Ursächlich hierfür dürfte einerseits die Tatsache sein, dass infolge der Haftung mit dem Privatvermögen des Inhabers eine geringere Notwendigkeit der Einlage besteht und gleichzeitig das Auffinden von Anlegern erschwert wird.[106] Zum anderen dürfte sich der beschränke Kapitalmarktzugang restriktiv auf die Eigenkapitalbeschaffung auswirken. Auf die Fremdfinanzierung wird sich die Rechtsform sowohl infolge der teilweise fehlenden Rückstellungsarten (z.B. Pensionsrückstellungen für Betriebsinhaber, Rückstellungen für latente Ertragssteuern), des erwähnten schwierigen bzw. sogar gänzlich fehlenden Zugangs zum Kapitalmarkt sowie der schlechteren Rating-Beurteilungen aufgrund niedriger Eigenkapitalquoten auswirken.[107] Insgesamt erscheint damit ein Einfluss der Rechtsform auf die Diversifikation des Finanzierungsportfolios und folglich das Auftreten von Finanzierungsproblemen plausibel.

Aufgrund der Vielzahl an unterschiedlichen Gewerken[108] stellt das Handwerk keine homogene Gruppe an Betrieben dar. Ein Einfluss der **Gewerkszugehörigkeit** auf das Finanzierungsverhalten ist nicht zuletzt aufgrund der unterschiedlichen Betroffenheit von Konjunkturschwankungen zu erwarten. Betriebe aus Gewerken, in denen tendenziell bessere Gewinnchancen vorherrschen, sind vermutlich eher als weniger gut gestellte Unternehmen in der Lage, eine Selbstfinanzierung mittels der Einbehaltung von Gewinnen zu betreiben.[109] Gleichzeitig ist bei ersteren mit einem geringeren Auftreten von Finanzierungsproblemen und Finanzierungslücken zu rechnen.

Nicht zuletzt aufgrund des bundesländerspezifisch unterschiedlichen Förderangebots dürfte sich der **Unternehmensstandort** ebenfalls auf das Finanzierungsverhalten auswirken. So existiert mit der KfW-Bankengruppe zwar eine zentrale bundesweit aktive Förderbank. Deren Angebot wird allerdings durch das von insgesamt 16 regionalen Förderbanken ergänzt.[110] Betrieben verschiedener Regionen steht damit ein jeweils unterschiedliches Portfolio an För-

---

[105] Vgl. Buch (1985), S. 99 f.
[106] Vgl. Gräfer/Scheld (1992), S. 88 ff.; Kann (1978), S. 92 f.
[107] Vgl. Federmann (1992), S. 250 ff.; Mortsiefer/Reske/Steiner (1980), S. 40.
[108] So ist das Handwerk in eine Vielzahl an Handwerkszweigen eingeteilt, die als Gewerke bezeichnet werden.
[109] Vgl. von Tippelskirch (1971), S. 128. Dieser Zusammenhang verdeutlicht zudem die möglichen Interdependenzen zwischen den Determinanten Gewerkszugehörigkeit und Gewinnsituation.
[110] Einen Überblick über die einzelnen Förderbanken in Deutschland liefert Klesse (2004), S. 1 ff.

derhilfen zur Verfügung. Da insbesondere in Ostdeutschland Betriebe aufgrund der historischen Entwicklung vermehrt gefördert werden, dürfte dies bei den dort ansässigen Betrieben im Vergleich zu den westdeutschen Betrieben zu einer vermehrten Inanspruchnahme von Fördermitteln im Speziellen sowie von Finanzierungsinstrumenten im Allgemeinen führen.[111] MÜLLER-GANZ zeigte für KMU bereits einen teilweise sehr hohen Einfluss der Region auf die Kennzahlen der Vermögens- und Kapitalstruktur auf.[112] Darüber hinaus ist vorstellbar, dass sich die unterschiedliche politische Vergangenheit – gerade der ehemals sehr eingeschränkte Zugang zu den freien Kapitalmärkten – aufgrund von Gewohnheitsmustern im Nutzungsverhalten der Betriebe niederschlägt.

Da ältere Betriebe über einen längeren Zeitraum als jüngere Unternehmen in der Lage gewesen sind, eine offene oder verdeckte Selbstfinanzierung durchzuführen, kann zudem vom **Unternehmensalter** ein Einfluss auf das Finanzierungsverhalten erwartet werden. In Folge der bei älteren Betrieben vermutlich gewachsenen Ausstattung mit Sicherheiten und Eigenkapital dürfte sich bei diesen auch ein besseres Rating-Ergebnis einstellen, wodurch ein positiver Einfluss auf die Kreditaufnahme und damit die Kreditnutzung zu erwarten ist.[113]

GEISELER wies für KMU zudem bereits nach, dass die Tatsache, ob sich ein Unternehmen im **Familienbesitz** befindet oder nicht, für die Wahl der Finanzierungsinstrumente nicht unerheblich ist.[114] Dieser Zusammenhang dürfte auch für Handwerksbetriebe gelten. Ein sich im Familienbesitz befindlicher Betrieb wird vermutlich eher versuchen, seine Unabhängigkeit von Dritten zu bewahren, wodurch beispielsweise ein Verzicht auf die Neuaufnahme von Gesellschaftern im Rahmen der Beteiligungsfinanzierung nur folgerichtig wäre. Umgekehrt dürften diese Handwerksunternehmen stattdessen vermehrt versuchen, auf Innenfinanzierungsalternativen zurückzugreifen, um die momentane Eignerstruktur unangetastet zu belassen.

Plant ein Unternehmen **zukünftig zu wachsen**, wird sich dies auf das Finanzierungsverhalten auswirken. Ein geplantes Wachstum dürfte aufgrund der gegebenen Beschränkungen im Innenfinanzierungsbereich (z.B. natürliche Grenzen der Selbstfinanzierung aus Gewinnen oder

[111] Vgl. zur Förderung ostdeutscher Betriebe Ziegler/Hochmuth (2000), S. 56 ff.
[112] Vgl. Müller-Ganz (1992), S. 125 ff.
[113] Vgl. Boemle (1986), S. 158 ff.; Müller-Ganz (1992), S. 79.
[114] Vgl. im Folgenden Geiseler (1999), S. 163 und S. 179.

der Finanzierung aus Abschreibungen) vermehrt dazu führen, dass das Kapital über unternehmensexterne Wege beschafft wird.[115]

Darüber hinaus ist zu erwarten, dass die Art, wie das Treffen von **Finanzierungsentscheidungen** im Handwerksbetrieb **organisiert** ist, die Auswahl der Finanzierungsformen beeinflusst.[116] Trifft der Unternehmer Entscheidungen über die zu wählenden Finanzierungsinstrumente im Betrieb alleine, dürfte seine Informationsaufnahmekapazität im Vergleich zur Situation, in welcher der Inhaber sich mit anderen Personen abstimmt, eingeschränkt sein. Infolge der kleineren Anzahl an in die Überlegungen einbezogenen Finanzierungsalternativen wird vermutlich die Differenzierung des Finanzportfolios geringer ausfallen.

Wie bereits im Rahmen der Darstellungen zur Determinante Gewerkszugehörigkeit angedeutet worden ist, kann außerdem von einem hypothetischen Zusammenhang zwischen der **Gewinnsituation** eines Unternehmens und dem Finanzierungsverhalten ausgegangen werden. Eine schlechte Gewinnsituation wird die Möglichkeiten der Selbstfinanzierung aus Gewinnen stark einschränken, wodurch Finanzierungsschwierigkeiten verstärkt auftreten können.[117] Darüber hinaus kann ein indirekter Einfluss der Gewinnsituation auf die Nutzung von Krediten und folglich die Verwendung von Fremdfinanzierungsinstrumenten abgeleitet werden, da eine hohe Ertragskraft zu einer besseren Rating-Beurteilung durch die Kreditinstitute führt.[118] Die dadurch verbesserten Kreditaufnahmemöglichkeiten dürften sich in einer gesteigerten tatsächlichen Fremdfinanzierungsnutzung widerspiegeln.

Des Weiteren ist zu erwarten, dass auch die Kapitalstruktur bzw. die **Eigenkapitalquote** das Finanzierungsverhalten indirekt über das Rating der Handwerksbetriebe beeinflusst.[119] Ein Indiz hierfür liefert die Studie von ZUMSTEIN, in welcher das Finanzierungsangebot der Banken untersucht wurde.[120] In dieser konnte gezeigt werden, dass, obwohl inzwischen auch eine Vielzahl an qualitativen Faktoren[121] innerhalb des Rating-Prozesses durch die Banken beurteilt wird, den quantitativen Faktoren und hierbei insbesondere der Eigenkapitalquote bei der

[115] Geiseler wies nach, dass bei KMUs weniger Innenfinanzierungsalternativen und mehr Außenfinanzierungsinstrumente im Falle eines geplanten Wachstums genutzt werden: Vgl. Geiseler (1999), S. 161, S. 180 und S. 213.
[116] Vgl. Geiseler (1999), S. 250.
[117] Vgl. Hühnert/Robl (1981), S. 56.
[118] Vgl. LFI (2003), S. 5; Bertram-Pfister (2003), S. 25 f.
[119] Vgl. Nagl (2002), S. 20; Bertram-Pfister (2003), S. 24.
[120] Vgl. Zumstein (2004), S. 57; Scheid (2005), S. 45.
[121] Vgl. Bertram-Pfister (2003), S. 9 ff.

Kreditvergabe nach wie vor eine dominierende Rolle zukommt. Eine höhere Eigenkapitalquote dürfte daher die Wahrscheinlichkeit einer Kreditzusage und folglich der Nutzung von Fremdkapital genauso wie das Auftreten von Finanzierungsproblemen und -lücken beeinflussen.

2.3.2 Spezifika des Finanzbereichs

Neben den bisher aufgeführten allgemeinen unternehmensstrukturellen Charakteristika werden vermutlich die Spezifika des Finanzbereichs des jeweiligen Handwerksunternehmens Einfluss auf das Finanzierungsverhalten nehmen.

Die KFW-BANKENGRUPPE konnte in zwei Untersuchungen für die KMU einen Zusammenhang zwischen der **Art der Hauptbankverbindung**[122] der Betriebe und den Erschwernissen bei der Kreditaufnahme aufzeigen. Überdurchschnittlich oft gaben Kunden der Genossenschaftsbanken an, dass sich für sie die Möglichkeiten der Kreditaufnahme erschwert haben.[123] Gleichzeitig werden die Sparkassen und Genossenschaftsbanken nach wie vor mittelstandsfreundlicher als die deutschen Geschäftsbanken eingestuft.[124] Eine Beeinflussung der Nutzung von Fremdfinanzierungsinstrumenten sowie des Auftretens von Finanzierungsproblemen durch die Art der Bankverbindung erscheint daher nur folgerichtig.

Die Ergebnisse der Betriebsberaterbefragung lassen weiterhin vermuten, dass eine steigende **Abhängigkeit** der Handwerksbetriebe von ihrer **Hausbank**[125] die Wahrscheinlichkeit einer ausschließlichen Finanzmittelbeschaffung über diese erhöht. Gleichzeitig dürften bankenexterne Finanzierungsangebote wie beispielsweise Alternative Finanzierungsinstrumente weniger eingesetzt werden, wodurch bei hausbankabhängigen Handwerksbetrieben eine negative Auswirkung auf den Diversifizierungsgrad der Finanzierung zu erwarten ist.[126]

---

[122] Hierbei wurde aufgrund ihres unterschiedlichen Charakters zwischen Genossenschaftsbanken, Sparkassen und privaten Banken/Geschäftsbanken differenziert.

[123] Vgl. KfW (2003), S. 11; KfW (2004), S. 12 f.

[124] Eine derartige Annahme wird durch die Ergebnisse einer Umfrage des ASU aus dem Jahr 2003 bestätigt, in der mittelständische Unternehmer die jeweiligen Institute anhand der Kriterien ‚Mittelstandsorientierung', ‚Betreuungsqualität' und ‚Wettbewerbsfähige Konditionen' beurteilen sollten. Dabei schnitten Genossenschaftsbanken und Sparkassen deutlich besser ab als die privaten Geschäftsbanken. Vgl. ASU (2003), S. 3.

[125] Vgl. Anhang C.4. Vgl. für eine Darstellung des in Deutschland traditionell sehr engen Kontakts von Unternehmen zu ihrer Hausbank Creditreform et al. (2003), S. 82.

[126] An dieser Stelle ist anzumerken, dass auch für Betriebe des Handwerks durchaus eine bankenexterne Finanzierung beispielsweise über Factoring-Gesellschaften vorstellbar ist. Vgl. Wiebking (2005), S. 2.

Daneben ist aufgrund ihrer nach wie vor hohen Bedeutung bei der Kreditvergabe ein Einfluss der **Sicherheiten** auf die Kreditaufnahme und folglich das Finanzierungsverhalten zu vermuten.[127] Sinkende Sicherheiten dürften sich in einer sinkenden Nutzung von Fremdfinanzierungsinstrumenten sowie steigenden Finanzierungsproblemen und -lücken niederschlagen.

Ferner ist ein Einfluss des **Zahlungsverhaltens der Kunden** auf die Wahl der Finanzierungsinstrumente zu erwarten. Ein Handwerksbetrieb ist bei einem zügigen Zahlungseingang der Kundenforderungen zur Deckung seines Kapitalbedarfs weniger gezwungen, auf weitere Finanzierungsinstrumente zurückzugreifen. Hingegen müssen Unternehmen, die vermehrt mit der sich stetig verschlechternden Zahlungsmoral[128] konfrontiert sind, den sich hieraus ergebenden Finanzmittelbedarf auf anderem Wege befriedigen. Neben den ausgewählten Instrumenten kann sich das Zahlungsverhalten auch auf das Auftreten von Finanzierungsengpässen und -problemen auswirken. So wird vermutlich ein Zahlungsverzug der Kunden aufgrund der fehlenden alternativen Finanzierungsmöglichkeiten oftmals Finanzierungslücken hervorrufen, die teilweise sogar ein Existenz bedrohendes Ausmaß annehmen dürften.[129]

Weiterhin zeigt die durchgeführte explorative Umfrage unter den Betriebsberatern, dass sich das Empfinden eines erhöhten ‚Leidensdrucks', welcher in Folge einer zunehmenden **Anzahl an Kreditablehnungen** resultiert, auf das Finanzierungsverhalten bei Handwerksbetrieben auswirkt.[130] Die davon betroffenen Betriebe werden zum einen eher dazu gezwungen werden, auf bisher noch nicht genutzte Finanzierungsformen zurückzugreifen. Zum anderen ist infolge einer gesteigerten Anzahl an Kreditablehnungen ein vermehrtes Auftreten von Finanzierungsproblemen und -lücken zu erwarten.

Schließlich dürften für die Ausprägungen der Merkmale des Finanzierungsverhaltens die Merkmale und Charakteristika des **Finanzierungsbedarfs** von Bedeutung sein.[131] Die Notwendigkeit, mehrere verschiedene Finanzierungsinstrumente zu nutzen, wird vermutlich

---

[127] Es spricht sogar einiges für eine Erhöhung der Anforderungen an die Sicherheiten. So empfanden immerhin über 70% aller Handwerksbetriebe, dass die Anforderungen der Banken zunehmend höher geworden sind. Diese erhöhten Anforderungen an die Sicherheiten stellen laut Untersuchungen der KfW auch den Hauptgrund für die Verschlechterung der Kreditaufnahme im Handwerk dar. Vgl. KfW (2004), S. 20; KfW (2003), S. 14.

[128] Vgl. zum sich zunehmend verschlechternden Zahlungsverhalten der Kunden von Handwerksbetrieben ZDH (2005b), S. 3; Kentzler (2005), S. 1; o.V. (2005a), S. 1.

[129] Vgl. Lambrecht (2005).

[130] Vgl. Anhang C.6.

[131] Vgl. u.a. die Ergebnisse der explorativen Betriebsberaterbefragung im Anhang C.4.

durch einen **hohen Finanzierungsbedarf** verstärkt. Liegt dem Finanzierungsbedarf ein **konkretes Investitionsobjekt** zugrunde (z.B. Finanzierungsbedarf entsteht aufgrund des Kaufs einer Maschine), ist zudem eine erhöhte Wahrscheinlichkeit für eine Kreditzusage und damit für eine Nutzung von Fremdfinanzierungsinstrumenten im Vergleich zur Situation zu erwarten, in welcher ein zweckunabhängiger Bedarf zu decken ist. Dies hängt damit zusammen, dass Banken eher dazu bereit sind, eine neue Investition zu finanzieren, durch welche die Zukunftsfähigkeit des Handwerksbetriebs verbessert werden kann, als eine reine Anschlussfinanzierung vorzunehmen. Ebenfalls ein positiver Effekt auf die Kreditzusagewahrscheinlichkeit und folglich die Nutzung von Fremdfinanzierungsinstrumenten dürfte durch die Tatsache bewirkt werden, dass das **Investitionsvorhaben**, welches den Finanzierungsbedarf verursacht, von Seiten der Bank als **tragfähig eingestuft** wird. Eine hohe **Dringlichkeit** bei der Deckung des Kapitalbedarfs lässt hingegen vermuten, dass der Handwerksbetrieb aufgrund des gegebenen Zeitengpasses tendenziell weniger Finanzierungsalternativen in seine Entscheidung mit einbeziehen wird und deshalb der Diversifikationsgrad tendenziell abnehmen dürfte.

2.4 Der Handwerksunternehmer als Entscheider und sein Einfluss auf das Finanzierungsverhalten

Sowohl die Ansätze der deskriptiven Entscheidungstheorie wie auch die bisher einzige umfassende Untersuchung zum Finanzierungsverhalten aus dem Bereich des Handwerks betonen, dass die Persönlichkeit des Unternehmers ebenfalls für die Auswahl der einzelnen Finanzierungsinstrumente und somit für das Finanzierungsverhalten bedeutsam ist.[132] Die entsprechenden Einflussfaktoren und ihre vermuteten Wirkungen werden im Folgenden dargestellt.

2.4.1 Einstellungen des Handwerksunternehmers

ULRICH/FLURI[133] und STAEHLE[134] verweisen darauf, dass die in der Persönlichkeit des Unternehmers vorherrschenden Einstellungen[135] wichtige Einflussfaktoren für das menschliche

[132] So zeigten Oelschläger/Schöber/Tiepelmann in ihrer Untersuchung, dass die Faktoren ‚Schulbildung', ‚Teilnahme an Weiterbildungen', ‚Alter', ‚Zukunftserwartungen', ‚Haltung zu bestimmten Finanzierungsinstrumenten' und ‚Risikoeinstellung' die Nutzung einzelner Instrumente beeinflussen können. Vgl. hierzu Oelschläger/Schöber/Tiepelmann (1969), S. 66 ff.
[133] Vgl. Ulrich/Fluri (1995), S. 33.
[134] Vgl. Staehle (1999), S. 176.

Handeln darstellen. Legt man die in Kapitel 2.2.1 dargelegte Abgrenzung des Finanzierungsverhaltens zugrunde, ist folglich auch ein Einfluss auf das Finanzierungsverhalten zu vermuten. Einstellungen können dabei grundsätzlich als ein „…individuelles, in sich geschlossenes und relativ stabiles System von Gedanken, Gefühlen und Handlungsprädispositionen charakterisiert werden, das menschliches Verhalten gegenüber Sachen und Personen in bestimmten Situationen beeinflusst.“[136] Da für Einstellungen kennzeichnend ist, dass sie ganz konkret auf bestimmte Objekte, Personen oder Situationen gerichtet sind,[137] kann auf Basis der bisherigen Untersuchungen sowie der explorativen Betriebsberaterbefragung erwartet werden, dass v.a. die Einstellungen gegenüber konkreten Finanzierungsinstrumenten (Einstellung gegenüber Krediten, Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten) sowie gegenüber dem Risiko (Risikoeinstellung) und den Investitionen die Auswahl von Finanzierungsinstrumenten in starkem Maß beeinflussen.[138]

Handwerksunternehmer mit einer **restriktiven Krediteinstellung** vertreten die Auffassung, dass ein ordentlicher Unternehmer möglichst ohne Kredite auskommen sollte,[139] wodurch die Annahme eines tendenziellen Verzichts auf die Kreditaufnahme bei Unternehmern mit dieser Einstellung folgerichtig erscheint.[140] Gleichzeitig wird der gegenüber Krediten negativ eingestellte Unternehmer vermehrt versuchen, Kapital möglichst aus eigenen Mitteln (z.B. mittels der Selbstfinanzierung aus Gewinnen) zu beschaffen und einen Rückgriff auf externe Finanzierungsquellen eher vermeiden. Die hierdurch selbst verursachte Reduktion der potentiellen Finanzierungsinstrumente dürfte schließlich auch die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Finanzierungsproblemen und -lücken erhöhen.

Daneben kann bei einigen Handwerksunternehmern von einer **restriktiven Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten**[141] ausgegangen werden.[142] Solche Un-

---

[135] Synonym für den Begriff Einstellungen wird im Folgenden auch der Begriff Attitüden verwendet. Vgl. zu einer derartigen Verwendung auch Staehle (1999), S. 176.
[136] Staehle (1999), S. 176.
[137] Vgl. Staehle (1999), S. 176.
[138] Vgl. die Darstellungen in Anhang C.6 und C.7.
[139] Eine ähnliche Auffassung legt auch Geiseler zugrunde, der von einer sog. Kreditmentalität spricht. Vgl. Geiseler (1999), S. 319.
[140] Auf einen ähnlichen Zusammenhang verwiesen Oelschläger/Schöber/Tiepelmann bereits 1969. Sie haben zwar nicht direkt die Wirkung der Einstellung gegenüber Krediten auf das Finanzierungsverhalten nachgewiesen, allerdings konnten sie Indizien für den Einfluss einer sog. vorkapitalistischen Kreditmentalität auf das Kreditverhalten bestätigen. Vgl. Oelschläger/Schöber/Tiepelmann (1969), S. 98 f.
[141] Als Alternative Finanzierungsinstrumente werden wie erwähnt die Finanzierungsinstrumente Leasing, Factoring und Beteiligungsfinanzierung aufgefasst.
[142] Vgl. Anhang C.5 und C.6.

ternehmerpersönlichkeiten stehen neuartigen Instrumenten tendenziell kritischer gegenüber, wodurch von diesen eine reduzierte Verwendung zu erwarten ist. Parallel hierzu ist zu vermuten, dass diese Handwerksunternehmer eine vermehrte Nutzung der ‚klassischen' Finanzierungsinstrumente des Handwerks (z.B. der Innenfinanzierungsinstrumente) anstreben, da ihnen diese Instrumente aufgrund der bereits vorhandenen Erfahrung vertrauter erscheinen. Finanzierungsprobleme dürften hierdurch in ähnlicher Weise wie infolge der restriktiven Krediteinstellung tangiert werden.

OELSCHLÄGER und GEISELER konnten zudem Indizien aufdecken, die für einen Zusammenhang zwischen der **Risikoeinstellung**[143] und der Auswahl der Finanzierungsinstrumente sprechen.[144] Risikofreudigere Unternehmer sind demnach eher dazu bereit, über den Einsatz eigener Mittel hinaus auf Kredite/Fremdfinanzierungsinstrumente zurückzugreifen und zukünftige Zahlungsverpflichtungen gegenüber unternehmensexternen Kapitalgebern in Kauf zu nehmen. Von risikoaversen Handwerksunternehmern ist dagegen zu erwarten, dass sie den Kapitalbedarf ihres Unternehmens möglichst vollständig über die Innenfinanzierungsmöglichkeiten zu decken versuchen, da hierdurch das subjektive Empfinden eines geringeren Risikos der Finanzierung besser erreicht werden dürfte. Die Gefahr des Auftretens von Finanzierungsproblemen und -lücken steigt vermutlich aufgrund der Einschränkung der potentiell zur Verfügung stehenden Finanzierungsinstrumente ebenfalls mit einer zunehmenden Risikoaversion des Unternehmers.

Die **Einstellung gegenüber Investitionen** und folglich die Bereitschaft zu investieren, wird sowohl eine direkte Auswirkung auf die Höhe des Finanzbedarfs als auch einen indirekten Einfluss auf das Finanzierungsverhalten entfalten.[145] Weist ein Unternehmer eine sehr positive Einstellung gegenüber Investitionen auf und steht er hierdurch geplanten Investitionen sehr positiv gegenüber, ist in seinem Betrieb ein höherer Finanzierungsbedarf zu erwarten. Zur Deckung dieses Bedarfs dürfte der Unternehmer gezwungen sein, weitere Finanzierungsinstrumente in sein Finanzierungsportfolio aufzunehmen, wodurch sich dessen Diversifikation

[143] Als Risikoeinstellung versteht die Entscheidungstheorie die „subjektive Bereitschaft eines Entscheidungssubjektes, bei der Auswahl aus mehreren Handlungsalternativen unsichere Entscheidungsmöglichkeiten in Kauf zu nehmen." Dichtl/Issing (1987a), S. 485.

[144] Vgl. Oelschläger/Schöber/Tiepelmann (1969), S. 117 f.; Geiseler (1999), S. 314. Eine abschließende Beurteilung des Zusammenhangs zwischen der Risikoeinstellung und dem Finanzierungsverhalten ist jedoch aufgrund der bereits angedeuteten fehlenden Anwendung statistischer Auswertungsverfahren sowie der fehlenden Beurteilung der zugrunde gelegten Operationalisierungen der Risikoeinstellung nicht möglich.

[145] Vgl. zur Vermutung des Einflusses der Einstellung gegenüber Investitionen auf das Finanzierungsverhalten die Ergebnisse der explorativen Betriebsberaterbefragung in Anhang C.6.

erhöht. Weiterhin wird der durch eine positive Einstellung gegenüber Investitionen gesteigerte Bedarf aufgrund begrenzter Kapitalquellen vermutlich zunehmend zu Problemen bei der Kapitalbeschaffung führen.

2.4.2 Demographische Merkmale und Qualifikationsniveau des Handwerksunternehmers

Ein vielfältiger Einfluss auf die Auswahl der Finanzierungsinstrumente ist auch von Seiten der **demographischen Merkmale** zu erwarten. Das **Alter** dürfte sich hierbei zum einen direkt auf die Nutzung bestimmter Finanzierungsinstrumente auswirken, da in der zeitlich gesehen weiter zurückliegenden Ausbildung älterer Betriebsinhaber einzelne neuere Finanzierungsinstrumente noch gar keine bzw. nur eine geringe Rolle gespielt haben,[146] deren Behandlung im Rahmen der Meisterausbildung zwischenzeitlich durchaus zugenommen hat. Eine vermehrte Nutzung dieser Instrumente bei jüngeren Handwerksunternehmern erscheint daher nur folgerichtig.[147] Des Weiteren ist ein indirekter Zusammenhang zwischen dem Unternehmeralter und dem Verhalten zu vermuten, weil ein höheres Alter als Indikator für das Vorliegen von spezifischen Einstellungsmustern aufgefasst werden kann.[148] Eine restriktivere Einstellung gegenüber Krediten, eine eingeschränktere Bereitschaft, Beteiligte aufzunehmen sowie neuere Finanzierungsinstrumente zu verwenden und eine negative Einstellung gegenüber neuen Investitionen sind mitsamt der sich hieraus ergebenden, oben dargelegten Folgen auf das Finanzierungsverhalten bei älteren Unternehmern vermutlich eher anzutreffen als bei ihren jüngeren Kollegen.

Ein weiteres demographisches Merkmal ist die **Dauer der Betriebszugehörigkeit.** Durch sie steigt die Gefahr des Auftretens einer sog. ‚Betriebsblindheit'.[149] Auf die Finanzierung bezogen bedeutet dies einen stetigen Rückgriff auf die bereits etablierten Finanzierungsinstrumente, wohingegen gleichzeitig neuere innovativere Finanzierungsinstrumente weniger zur Anwendung kommen dürften. Dies stellt insbesondere dann jedoch eine ineffiziente Lösung dar,

---

[146] So sind in der Wirtschaftslehre des DHI aus dem Jahr 1964 Alternative Finanzierungsinstrumente wie das Factoring oder das Leasing noch überhaupt nicht aufgenommen. Hingegen werden diese Finanzierungsalternativen inzwischen relativ detailliert im Rahmen der Literatur zur Meisterkursvorbereitung behandelt. Vgl. DHI (1964), S. 128 ff.; Bonk et al. (1997), S. 235 f.; Barfuss et al. (2005), S. 415 f.

[147] Oelschläger/Schöber/Tiepelmann wiesen z.B. einen Zusammenhang zwischen dem Alter des Handwerksunternehmers und der Nutzung von Krediten nach. Vgl. Oelschläger/Schöber/Tiepelmann (1969), S. 78.

[148] Vgl. Oelschläger/Schöber/Tiepelmann (1969), S. 75 ff., S. 84, S. 107; Oelschäger (1971), S. 127; Dierkes (1969), S. 117 ff.

[149] Vgl. DIB/Wuppertaler Kreis/BMWi (1998), S. 18.

wenn letztere u.U. besser zur Deckung des spezifischen Kapitalbedarfs geeignet wären. Finanzierungsprobleme und -lücken werden folglich vermehrt auftreten.

Der **Erfahrungsschatz** eines Unternehmers im Bereich der Kreditverhandlungen hat ebenfalls einen Einfluss auf die Finanzierungsentscheidungen, da Erfahrungen im Gedächtnis abgespeichert und bei späteren Verhandlungen abgerufen werden können.[150] So kann ein erfahrener Betriebsinhaber auf einen reichhaltigen Erfahrungsschatz bei Kreditverhandlungen zurückgreifen. Ein etwaiges vergangenes Fehlverhalten, das beispielsweise zur Ablehnung seiner Kreditanträge geführt hat, kann er abstellen. Folglich wird sich die Wahrscheinlichkeit einer Kreditzusage erhöhen, was sich in einer erhöhten Nutzung von Fremdfinanzierungsinstrumenten sowie in einer geringeren Anzahl an Finanzierungsproblemen und -lücken niederschlagen wird.

Daneben ist von Seiten des **Qualifikationsniveaus des Betriebsinhabers** ein Einfluss in drei Richtungen auf die Wahl der Finanzierungsinstrumente vorstellbar.[151] Ein steigendes Qualifikationsniveau dürfte einerseits zu einem höheren Informationsstand führen, welcher sich in der in Kapitel 2.4.3 dargelegten Weise auf das Finanzierungsverhalten auswirkt.[152] Andererseits ist zu vermuten, dass hierdurch ein verbessertes Problemlösungsverhalten der Unternehmer bewirkt wird, wodurch es einem höher ausgebildeten Unternehmer leichter fallen wird, schwierige finanzwirtschaftliche Entscheidungen adäquat sowie effizient zu treffen und damit Finanzierungsprobleme und -lücken zu vermeiden. Eine dritte Möglichkeit der Beeinflussung ist v.a. infolge der zunehmenden Verwendung von Rating-Systemen im Rahmen der Kreditvergabe durch die Banken zu erwarten.[153] Ein niedrigeres Qualifikationsniveau schlägt sich in einem schlechteren Rating-Ergebnis des Kunden und damit verbunden in erhöhten Zinsen bei den Krediten bzw. im Extremfall sogar in der Ablehnung des Kreditwunsches nieder.[154] Die Anzahl der genutzten Fremdfinanzierungsinstrumente wird demnach mit einem

---

[150] Vgl. hierzu und im Folgenden Kirsch (1970), S. 82 und 124.

[151] So wiesen wiederum Geiseler und Oelschläger einen derartigen Zusammenhang für KMU nach. Vgl. Geiseler (1999), S. 303 ff.; Oelschläger (1971), S. 105 ff. Eine entscheidungstheoretische Analyse der Entscheidungsprozesse im Bereich der Finanzierung kommt ebenfalls zu dem Ergebnis, dass die Qualifikation für das Finanzierungsverhalten von Bedeutung ist. Vgl. Vorsteher (1984), S. 156.

[152] Vgl. Oelschläger (1971), S.104. Es erscheint plausibel, dass eine stetige Weiterbildung (als Teil der Qualifikation) dazu führt, dass der Unternehmer eine bessere Kenntnis über die Möglichkeiten, mit augenblicklichen finanziellen Problemen umzugehen, erlangt.

[153] Vgl. zur zunehmenden Anwendung von Ratings bei der Kreditvergabe durch die Banken als Folge von Basel II Stein (2002), S. 52 ff.; Darasz (2002), S. 58; Deutsche Bundesbank (2001), S. 15 ff.; Krämer-Eis (2000), S. 21 ff.; Taistra (2003), S. 6 ff.; Heidbrede (2002), S. 70 ff.; Kaiser (2003a), S. 490 ff.

[154] Vgl. Bertram-Pfister (2003), S. 9; LFI (2003), S. 2; Krämer-Eis (2001), S. 32, Heidebrede (2002), S. 73.

fallenden Qualifikationsniveau sinken. Insgesamt dürfte die Anzahl der genutzten Finanzierungsinstrumente mit zunehmendem Qualifikationsniveau steigen und das Auftreten von Finanzierungsproblemen sowie -lücken abnehmen.

Neben der absoluten Höhe kann ein Einfluss der **Fachrichtung der Ausbildung** auf den Informationsstand und das Finanzierungsverhalten unterstellt werden. Insbesondere ist hier auf die hypothetische Wirkung einer eher betriebswirtschaftlich ausgerichteten Ausbildung im Vergleich zu einer eher technisch orientierten Ausbildung hinzuweisen.[155] Da bei ersterer eine tendenziell bessere Kenntnis im Bereich der Finanzierung vermutetet werden kann, dürften hierdurch auch eher ‚handwerksungewöhnliche' Finanzierungsinstrumente (Factoring, Beteiligungsfinanzierung o.ä.) genutzt werden.[156]

Schließlich dürfte die **private Vermögenslage** des Unternehmers einen Einfluss auf das Finanzierungsverhalten in zwei entgegen gesetzten Richtungen entfalten. Da Handwerksbetriebe mit sehr vermögenden Inhabern verbesserte private Sicherheiten aufweisen und diese bei Personengesellschaften[157] als Haftungskapital herangezogen werden können, ist bei Betrieben mit vermögenden Inhabern eher mit einer Kreditantragsgenehmigung und folglich auch mit einer Nutzung von Krediten und Außenfinanzierungsmitteln zu rechnen. Umgekehrt kann vermutet werden, dass durch die einsetzbaren privaten Finanzierungsmittel der Bedarf an unternehmensexternen Mitteln bei vermögenden Unternehmern abnimmt und diese folglich weniger genutzt werden.

2.4.3 Informationsstand und Informationsnachfrageaktivitäten des Handwerksunternehmers

Weiterhin stellen das Wissen des Unternehmers für die Auswahlentscheidung über die einzelnen Finanzierungsinstrumente und der daraus resultierende **Informationsstand** wichtige Einflussfaktoren dar.[158] So verweist die betriebswirtschaftliche Literatur häufig auf die hohe Relevanz und Bedeutung von Informationen für die Qualität betrieblicher Entscheidungen.[159] Je

---

[155] Vgl. Anhang C.6.
[156] Vgl. Geiseler (1999), S. 301.
[157] Vgl. zum Auftreten von Personengesellschaften im Handwerk Statistisches Bundesamt (1996), S. 91.
[158] Vgl. zur Bedeutung des Wissens bei Finanzierungsentscheidungen Vorsteher (1984), S. 156.
[159] Vgl. Kellerwessel (1984), S. 35; Berthel/Moews (1970), S. 164 ff.; Gutenberg (1962), S. 76 ff.; Mag (1975), S. 313; Rehberg (1973), S. 23; Thürbach (1974), S. 31; Witte (1972); Laux/Liermann (1997); S. 70 f.; Vorsteher (1984), S. 156.

vollständiger und zuverlässiger diese sind, desto eher können Fehlentscheidungen vermieden und der Zielerreichungsgrad erhöht werden. Auf den Bereich Finanzierung bezogen, dürfte ein hoher Grad an Informationen über die Finanzierungsinstrumente im Speziellen und den Bereich Finanzierung im Allgemeinen dazu führen, dass der entsprechende Handwerksbetrieb eine adäquate und effiziente Auswahl geeigneter Finanzierungsinstrumente vornehmen kann.[160] Dies wird sich vor allem in einem breiten Spektrum an verwendeten Finanzierungsinstrumenten sowie in einem geringeren Auftreten von Finanzierungsproblemen und -lücken niederschlagen.

Da ein hoher Informationsstand als das Resultat der vorgeschalteten **Informationsnachfrageaktivitäten** des Unternehmers aufgefasst werden kann, dürften letztere das Finanzierungsverhalten zumindest indirekt beeinflussen.[161] Die Informationsnachfrageaktivitäten können nach der Art der genutzten Informationsquellen unterschieden werden.[162] Während interne Informationsquellen[163] direkt im Unternehmen anzutreffen sind und v.a. zur Feststellung des Finanzierungsbedarfs bei Handwerksbetrieben genutzt werden (z.B. Finanz- und Liquiditätsplanung, Kosten- und Erlösrechnung), sind externe Informationsquellen[164] im Umfeld des Unternehmens und nicht direkt im Unternehmen selbst zu finden (z.B. Gespräche mit unternehmensexternen Personen wie Beratern und Banken, Lektüre von Fachzeitschriften). Letztere dienen daher weniger zur Feststellung des Finanzbedarfs als vielmehr zur Erlangung einer umfassenden Kenntnis über die zur Bedarfsdeckung verfügbaren Finanzierungsinstrumente.

Eine hohe Informationsnachfrage führt folglich zu einem verbesserten Informationsstand über den Bedarf an Finanzierungsinstrumenten sowie über die Möglichkeiten, diesen zu decken. Für den Bereich der KMU wurden bereits Zusammenhangsvermutungen zwischen den Informationsnachfrageaktivitäten und dem Finanzierungsverhalten bestätigt, die auch für Handwerksunternehmen plausibel erscheinen.[165] Erhöhte Informationsnachfrageaktivitäten über interne und externe Informationsquellen dürften demnach zu einer höheren Diversifikation des Finanzierungsportfolios führen. Dies stellt ein Indiz für die These dar, dass in Folge er-

---

[160] Vgl. zur Bedeutung von Informationssystemen in Handwerksbetrieben Glasl (2000), S. 81 ff.
[161] Vgl. zur Bedeutung der Informationsverarbeitungsstrategie Hill/Fehlbaum/Ulrich (1974), S. 57; Kirsch (1970), S. 82.
[162] Vgl. zur Unterscheidung von Informationsquellen Dichtl/Issing (1987), S. 867; Heinen (1991), S. 282; Gabler (1992), S. 1613; Klaes (1986), S. 66 ff.; Aguilar (1967), S. 66.
[163] Vgl. Klaes (1986), S. 66.
[164] Vgl. zu den externen Informationsquellen Rühle (1978).
[165] Vgl. hierzu und im Folgenden Geiseler (1999), S. 273 ff.

höhter Informationsnachfrageaktivitäten (und des daraus resultierenden höheren Informationsstands) eine effizientere Auswahlentscheidung zustande kommt. Finanzierungsprobleme und -lücken werden vermutlich daher bei einer erhöhten Informationsnachfrage ebenfalls seltener auftreten.[166]

2.4.4 Zielsetzungen des Handwerksunternehmers

Weiterhin dürften die Ziele der Organisation – im gegebenen Kontext folglich die **Zielsetzungen aus dem Bereich Finanzierung (Finanzierungsziele)** – für die Entscheidung in Betrieben und damit für das Finanzierungsverhalten von hoher Bedeutung sein.[167] Aufgrund der dominierenden Stellung des Betriebsinhabers lassen sich bei den meisten Handwerksbetrieben die Finanzierungsziele des Eigentümers mit den diesbezüglichen Zielsetzungen des Gesamtbetriebs gleichsetzen. Von daher ist ein Zusammenhang zwischen den Finanzierungszielen des Unternehmers und dem Finanzierungsverhalten des Betriebes zu vermuten. ARNOLD[168] weist in seiner Analyse relevanter Studien zu den Finanzierungszielen darauf hin, dass bei mittelständischen Unternehmen kein Zielmonismus vorherrscht, sondern sämtliche Ziele bei Finanzierungsentscheidungen unter dem traditionellen Zielquadrat ‚Erfolg – Sicherheit – Liquidität – Unabhängigkeit' subsumierbar sind.[169]

2.5 Wirkungen des Finanzierungsverhaltens

Neben der Ableitung von Determinanten des Finanzierungsverhaltens werden in der vorliegenden Arbeit die Wirkungen des Finanzierungsverhaltens untersucht. Im Rahmen der Wirkungsbetrachtung findet aus forschungsökonomischen Gründen eine Fokussierung auf die Analyse der Wirkungen des Finanzierungsverhaltens auf die **Erfüllung der Finanzierungsziele** der Handwerksunternehmen statt.

---

[166] Diesen Erwartungen widerspricht allerdings die Feststellung von Geiseler, wonach die Anzahl der Finanzierungsprobleme mit der Informationsnachfrage steigen. Vgl. Geiseler (1999), S. 273.

[167] So verweist Arnold darauf, dass die Finanzierungsziele der kapitalnachfragenden Betriebe bei der Auswahl der Finanzierungsinstrumente den Ausschlag geben. Vgl. Arnold (1986), S. 24. Vgl. zu den Organisationszielen Cyert/March (1963), S. 26; Kirsch (1971), S. 32 ff. und S. 110 ff.

[168] Vgl. hierzu und im Folgenden Arnold (1986), S. 83 ff.

[169] Dies entspricht auch der Annahme der klassischen Finanzierungstheorie, die bei der Finanzierung von einem Zielquadrat ausgeht. Vgl. Perridon/Steiner (1993), S. 9.

Eine Beeinflussung der **Erfolgszielsetzung** durch das Finanzierungsverhalten ist beispielsweise in der Weise vorstellbar, dass infolge einer Nutzung von – bezogen auf die Finanzierungskosten – besonders preisgünstigen Finanzierungsinstrumenten die Kosten aus der Finanzierung für den Betrieb gesenkt werden können und folglich der Gewinn gesteigert werden kann.

Darüber hinaus ist eine Beeinflussung der **Liquiditätszielerfüllung** durch das Finanzierungsverhalten zu erwarten. Die Liquidität wird hierbei als die Eigenschaft eines Unternehmens aufgefasst, ständig ein ausreichendes Maß an verfügbaren Zahlungsmittelbeständen aufzuweisen, die es ermöglichen, den Zahlungsverpflichtungen termingerecht und betragsgenau nachkommen zu können.[170] Die Nutzung einer Vielzahl an Finanzierungsinstrumenten dürfte eine intensive Beschäftigung des Unternehmens mit der Finanzierung widerspiegeln, was sich in einer verbesserten Erfüllung des Liquiditätsziels niederschlagen dürfte.

Zudem ist zu vermuten, dass durch die Finanzierungsinstrumenteauswahl die **Sicherheit** (bzw. das in der Finanzierung innewohnende Risiko) des Portfolios beeinflusst werden kann.[171] Demnach wird beispielsweise eine bevorzugte Verwendung von Eigenmitteln die Sicherheit der Finanzierung erhöhen. So ist der Handwerksbetrieb hierdurch auf keinerlei externe Kapitalgeber angewiesen, deren Verhalten weniger planbar ist als sein eigenes Verhalten. Zudem wird vermutlich ein weit diversifiziertes Finanzierungsportfolio infolge der Risikostreuung die Sicherheit der Finanzierung erhöhen.

Eine weitere wichtige Zielsetzung besteht in der Erhaltung der Flexibilität sowie der Dispositionsfreiheit und damit der **Unabhängigkeit** des Unternehmens.[172] Diese Zielsetzung hat insbesondere im Handwerk aufgrund der großen Verbreitung von familiengeführten Betrieben eine hohe Bedeutung. Da beispielsweise durch die Beteiligungsfinanzierung zusätzlichen unternehmensexternen Personen ein Mitspracherecht eingeräumt werden muss, wird vermutlich hierdurch die Unabhängigkeitszielerfüllung negativ beeinflusst. Ein gegenteiliger Effekt ist durch die Innenfinanzierung zu erwarten.

---

[170] Vgl. Süchting (1989), S. 12; Drukarczyk (1999), S. 23; Wöhe/Bilstein (2002), S. 20 f.
[171] Vgl. Perridon/Steiner (1993), S. 14.
[172] Vgl. Perridon/Steiner (1993), S. 15.

Eine abschließende Darstellung sämtlicher in den Kapiteln 2.3 bis 2.5 dargelegten Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens, deren Zusammenhänge mit dem Finanzierungsverhalten im Rahmen der empirischen Untersuchung überprüft werden sollen, findet sich in Abbildung 6. In ihr wird zudem verdeutlicht, dass auch durchaus Zusammenhänge zwischen den einzelnen Determinanten sowie dem Verhalten/den Wirkungen und den Determinanten vorstellbar sind.[173]

[173] So führt z.B. die Aufnahme von Beteiligten zu einer veränderten Eignerstruktur.

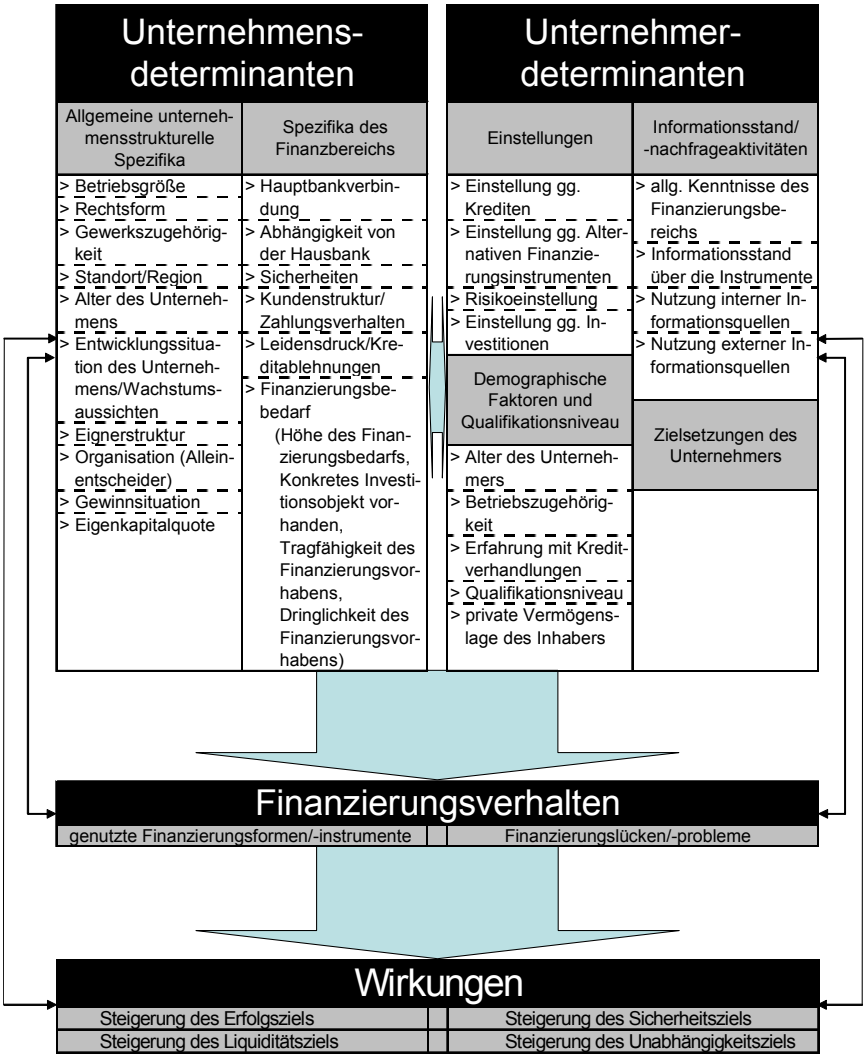


Abbildung 6: Hypothesensystem über das Finanzierungsverhalten im Handwerk sowie dessen Determinanten und Wirkungen

3 Kennzeichnung der Betriebsumfrage zur Überprüfung des Hypothesensystems und Messung der Variablen des Hypothesensystems

3.1 Forschungsdesign und Datenerhebungstechnik der empirischen Untersuchung der Handwerksbetriebe

Um die Zusammenhänge des obigen Hypothesensystems zu falsifizieren und statistisch signifikante Zusammenhänge zwischen den Determinanten und dem Verhalten einerseits sowie dem Verhalten und dem Erfüllungsgrad der Finanzierungsziele andererseits zu überprüfen, wurde eine empirische Untersuchung bei Handwerksunternehmen durchgeführt. Hierfür bot sich eine **Felduntersuchung** an, da durch diese eine im Vergleich zu einer Laboruntersuchung relativ unverfälschte Betrachtungsweise der Realität erreicht werden kann.[174] Gleichzeitig liegt gerade bei Untersuchungen im Handwerk ein entscheidender Vorteil der Feldforschung in der hohen Akzeptanz ihrer Ergebnisse bei den Handwerksunternehmen und den Organisationen des Handwerks.[175]

Um die Zielsetzung einer Beschreibung des Finanzierungsverhaltens sowie einer Überprüfung der Zusammenhangshypothesen in einem zeiteffizienten Rahmen erfüllen zu können, wurde die Untersuchung in Form einer **Querschnittsuntersuchung** durchgeführt.[176] Nachteilig und bei der Interpretation der Ergebnisse stets zu berücksichtigen ist bei dieser Untersuchungsform die Tatsache, dass durch die rein stichtagsbezogene Betrachtungsweise Veränderungen des Finanzierungsverhaltens sowie der Determinanten bzw. der Wirkungen im Zeitablauf nicht nachgewiesen werden können.

Die Datenermittlung wurde mit Hilfe einer **schriftlichen Befragung** vorgenommen, die postalisch zugestellt wurde (‚Mail Survey').[177] Für diese Datenerhebungstechnik sprach v.a. die Tatsache, dass hiermit relativ zeiteffizient eine verhältnismäßig große Menge an Datensätzen gewonnen werden konnte, was im Hinblick auf die Anwendung statistischer Auswertungsmethoden wichtig erschien.[178] Da eine Vielzahl von Handwerksunternehmern, die gänzlich in

---

[174] Vgl. Bortz/Döring (1995), S. 56.
[175] Vgl. Warkotsch (2004), S. 55; Glasl (2000), S. 57.
[176] Vgl. Daumenlang (1993), S. 309; Bortz/Döring (1995), S. 473.
[177] Vgl. hierzu Schnell/Hill/Esser (1999), S. 335 ff.
[178] Vgl. Atteslander (2003), S. 175.

verschiedenen Unternehmen tätig sind, befragt werden sollte, hat eine postalische Befragung zudem Vorteile in Bezug auf die Befragung von geografisch weit verstreuten Personen mit sich gebracht.[179] Schließlich konnten durch diese Erhebungstechnik infolge der nicht anfallenden Kosten für die Interviewerschulung sowie für die Interviewdurchführung Kostenvorteile im Vergleich zu mündlichen Interviews realisiert werden.[180]

Allerdings muss auch auf die **Probleme** hingewiesen werden, welche sich bei schriftlichen Befragungen ergeben können und auch im Rahmen dieser Untersuchung nicht vollkommen auszuschließen waren. Vor allem ist hier die unkontrollierte Erhebungssituation anzuführen.[181] So konnte nicht endgültig sichergestellt werden, dass der Fragebogen jeweils durch die gewünschte Person ausgefüllt wurde, was insbesondere vor dem Hintergrund einer Befragung von stark beanspruchten Firmeninhabern als kritisch anzusehen ist. Da forschungsökonomische Restriktionen kein anderes Vorgehen zuließen, musste dies jedoch in Kauf genommen werden. Darüber hinaus wäre die Validität gerade bei der Erhebung von finanzierungsrelevanten Einstellungskonstrukten durch eine mündliche Befragung u.U. verbesserbar gewesen. Dem standen allerdings wiederum forschungsökonomische Gründe entgegen. Damit die Validität der Einstellungsmessung dennoch sichergestellt werden konnte, ist in Anlehnung an die so genannte C-OAR-SE-Prozedur ein Messinstrumentarium entwickelt und von Experten validiert worden, mit dem die Einstellungskonstrukte valide gemessen werden konnten.[182] Schließlich tritt insbesondere bei schriftlichen Befragungen im Handwerk häufig das Problem einer geringen Rücklaufquote auf.[183] Um diesem entgegenzuwirken, wurde den Befragten ein Anreiz zur Beantwortung in der Form geboten, dass jedem teilnehmenden Handwerksunternehmer die Möglichkeit gegeben wurde, über ein in einem beigefügten frankierten Rückumschlag[184] zurücksendbares Formular die Ergebnisse der Untersuchung kostenfrei anzufordern. Derselbe Effekt wurde auch durch die zugesicherte getrennte Bearbeitung des ausgefüllten Fragebogens sowie des Antwortformulars und die hierdurch gewährleistete Anonymität bezweckt. Darüber hinaus wurden der Fragebogen und das Begleitschreiben im Hinblick auf eine möglichst hohe Rücklauferzielung gestaltet.

---

[179] Vgl. Friedrichs (1990), S. 237.
[180] Vgl. Schnell/Hill/Esser (1999), S. 335 f.; Atteslander/Kopp (1993), S. 170.
[181] Vgl. Bortz (1984), S. 180.
[182] Vgl. Kapitel 3.2.2.
[183] So lag die Rücklaufquote einer vergleichbaren Studie von Warkotsch bei lediglich 4,7 Prozent Vgl. Warkotsch (2004), S. 65. Vgl. zur Problematik der geringen Rücklaufquoten bei schriftlichen Befragungen auch Berekoven/Eckert/Ellenrieder (1996), S. 113; Bortz/Döring (1995), S. 234 ff.
[184] Aufgrund der durch den frankierten Freiumschlag erzielten Kostenersparnis der Befragten kann zusätzlich ein positiver Effekt auf die Rücklaufquote erwartet werden.

Im Rahmen der **Fragebogenkonstruktion** wurde darauf geachtet, sprachliche Formulierungen an den Sprachgewohnheiten der Zielpopulation auszurichten.[185] Die Unerfahrenheit der Handwerksunternehmer bei der Beantwortung von schriftlichen Befragungen erfordert kurze und leicht verständlich formulierte Fragen. Gleichzeitig wurde auf die Verwendung von Fremdwörtern weitgehend verzichtet. Um die Nichtbeantwortung bzw. unvollständige Beantwortung aufgrund der Angst vor Rechtschreibefehlern sowie stilistischen Mängeln zu vermeiden, wurden großteils **geschlossene Fragen** eingesetzt.[186] Durch diese konnten auch eine höhere Objektivität und die Möglichkeit einer zeit- und kosteneffizienten Erfassung der Fragebögen gewährleistet werden. Um Ermüdungserscheinungen bei der Beantwortung einer Vielzahl geschlossener Fragen vorzubeugen, wurden zudem einzelne offene Fragen in den Fragebogen aufgenommen, die allerdings im Rahmen der Auswertung mittels der Kodierung wiederum kategorisiert wurden.[187] Suggestivfragen und doppelte Verneinungen wurden bei der Frageformulierung gezielt vermieden.[188] Weiterhin wurde darauf geachtet, Antwortverzerrungen im Rahmen der sozialen Erwünschtheit, der Akquieszenz, der absichtlichen Verschleierung, der gefühlsmäßigen Blockierung sowie der Ausstrahlungseffekte auszuschließen.[189] Die Messung der Variablen erfolgte anhand der in Kapitel 3.2 entwickelten und dargelegten Vorgehensweise. Da bisherige schriftliche Befragungen bei Handwerksunternehmen den Anschein erwecken, dass die Länge der Fragebögen einen erheblichen Einfluss auf die Rücklaufquote besitzt, wurde gezielt versucht, den Umfang des Fragebogens auf maximal sechs Seiten zu begrenzen.[190] Schließlich wurde bei der Gestaltung des Layouts darauf geachtet, dass die Graphik für die Befragten ansprechend gewesen ist.[191]

---

[185] Vgl. Bortz (1984), S. 184; Bortz/Döring (1995), S. 234.
[186] Vgl. Bortz (1984), S. 182.
[187] Vgl. Friedrichs (1990), S. 238.
[188] Vgl. Bortz (1984), S. 183.
[189] Vgl. zu den Formen der Antwortverzerrungen Heidenreich (1993), S. 405 f.; Schnell/Hill/Esser (1999), S. 330 ff.; Bortz/Döring (1995), S. 234.
[190] So weisen die Untersuchungen von Schwarz (1998) und Glasl (2000), die einen vierseitigen Fragebogen verwendeten mit 17,5% bzw. 12,8% höhere Rücklaufquoten auf als die Untersuchung von Warkotsch (2004), bei der ein sechsseitiger Fragebogen zum Einsatz gekommen ist und lediglich ein Rücklauf von knapp 4,7% erreicht werden konnte. Ein eindeutiger Nachweis des Einflusses der Fragebogenlänge auf die Rücklaufquote ist hierdurch allerdings aufgrund der Vielzahl an potentiellen weiteren Einflussfaktoren nicht möglich. Demnach dürfte beispielsweise für die unterschiedlichen Rücklaufquoten sicherlich auch die Komplexität der Fragestellung mitverantwortlich sein. Vgl. Schwarz (1998), S. 67; Glasl (2000), S. 60; Warkotsch (2004), S. 65.
[191] Vgl. Bortz (1984), S. 184.

Was die **Anordnung der Fragen** innerhalb des Fragebogens betrifft, so wurde ein Absatz voran gestellt, der eindeutige anleitende Instruktionen zum Ausfüllen des Fragebogens gab.[192] Für die Weckung des Interesses und um einen schnellen Abbruch der Beantwortung zu vermeiden, wurden in einem ersten Fragenkomplex mittels einfacher, leicht verständlicher Fragen allgemeine Charakteristika des befragten Unternehmens erhoben.[193] Die übrigen Fragen sind in die Fragenblöcke ‚Angaben zu den Finanzierungsentscheidungen in Ihrem Betrieb', ‚Angaben zur Unternehmerpersönlichkeit', ‚Angaben zu Finanzierungsproblemen', ‚Angaben zum Finanzierungsverhalten' und ‚Angaben zu den Wirkungen des Finanzierungsverhaltens' unterteilt worden. Diese Differenzierung entspricht nicht vollständig der Klassifizierung im Hypothesensystem, erschien jedoch vor dem Hintergrund einer für die Handwerksunternehmer sinnvollen und übersichtlichen Fragenklassifizierung gerechtfertigt. Zudem wurden inhaltlich homogene Items bewusst nicht verstreut, sondern aufeinander folgend abgefragt, um den befragten Unternehmern die Beantwortung zu erleichtern. Sensible Fragen zum Umsatz, zum Gewinn sowie zur Eigenkapitalquote des Betriebs sind schließlich erst am Ende des Fragebogens und nach einem erneuten Hinweis auf die Anonymität der Befragung aufgeführt worden.[194]

Zum Erhebungsinstrumentarium ist ebenfalls das **Begleitschreiben** zu zählen, durch welches der Befragte zusätzlich zur Beantwortung motiviert werden sollte.[195] Hierin wurden kurz die Institution des Forschers sowie der Zweck der Untersuchung dargelegt. Gleichzeitig ist auf die hohe Relevanz der Untersuchung sowie der Meinung des Befragten in diesem Zusammenhang verwiesen worden. Weiter wurde auf die Anonymität der Befragung sowie die Möglichkeit des kostenlosen Bezugs der Untersuchungsergebnisse hingewiesen. Durch die Vorgabe eines fixen Rücksendetermins ist darüber hinaus versucht worden, eine Verbesserung der Rücklaufquote sowie der Rücklaufgeschwindigkeit der Fragebögen zu bewirken. Für eine direkte Ansprache wurde jedes Begleitschreiben mit der persönlichen Anschrift des Unternehmens und den Unterschriften des Instituts- sowie des Projektleiters versehen. Darüber hinaus wurde wie bereits erwähnt ein frankierter Rückumschlag samt Antwortblatt versandt, mit dem die Untersuchungsergebnisse kostenlos angefordert werden konnten, wodurch erneut insbesondere ein positiver Effekt auf die Rücklaufquote bezweckt wurde. Ein Indiz für die

[192] Vgl. Bortz/Döring (1995), S. 234.
[193] Vgl. Schnell/Hill/Esser (1999), S. 320.
[194] Vgl. Schnell/Hill/Esser (1999), S. 321.
[195] Vgl. zum Begleitschreiben Bortz (1984), S. 185; Friedrichs (1990), S. 238; Atteslander (2003), S. 175.

Wirkung eines derartigen Anreizes zeigt sich darin, dass knapp ein Drittel aller antwortenden Unternehmen mittels des ausgefüllten Antwortblatts die Ergebnisse der Befragung angefordert haben.[196] Zudem ist zu vermuten, dass die Betriebe, welche ein diesbezügliches Interesse bekundeten, ihre Fragebögen besonders gewissenhaft ausgefüllt haben, da die eigenen Angaben selbst die Güte der angeforderten Ergebnisse beeinflussen.

Das entwickelte Erhebungsinstrumentarium wurde mit Mitarbeitern des Ludwig-Fröhler-Instituts und den Betriebsberatern der Handwerkskammer für München und Oberbayern besprochen. In Folge dessen sind einige sprachliche Anpassungen bei einzelnen Fragen vorgenommen worden. Darüber hinaus ist das überarbeitete Instrumentarium im Rahmen eines **Pretests**[197] insgesamt sechs Handwerksunternehmern vorgelegt worden, wodurch weitere Schwachstellen aufgedeckt werden sollten. Die sich aus der Diskussion ergebenden Änderungen im Bereich des Begleitschreibens sowie des Fragebogens sind daraufhin vorgenommen worden, bevor schließlich das Erhebungsinstrumentarium zum Druck freigegeben wurde.

3.2 Messung der Variablen des Hypothesensystems

3.2.1 Direkte und indirekte Erhebung der Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens

Um die in den Kapiteln 2.3-2.5 dargelegten hypothetischen Zusammenhangsvermutungen zwischen den Determinanten und dem Finanzierungsverhalten einerseits sowie zwischen dem Finanzierungsverhalten und der Erreichung der Finanzierungsziele andererseits mittels einer schriftlichen Befragung empirisch überprüfen zu können, war es zudem zunächst notwendig, sämtliche Variablen des Hypothesensystems in eine messbare Form zu überführen.

Grundsätzlich waren hierbei vier verschiedene Variablentypen zu unterscheiden. Bei einem Großteil der Unternehmens-Determinanten (z.B. Gewerkszugehörigkeit, Betriebsgröße etc.), einigen der Unternehmer-Determinanten (z.B. demographische Faktoren) sowie den Variablen des Finanzierungsverhaltens handelt es sich um beobachtbare Tatbestände, die keinen

[196] Von 722 antwortenden Unternehmen haben 222 Betriebe Interesse an den Untersuchungsergebnissen gezeigt.
[197] Vgl. zum Pretest Friedrichs (1990), S. 245; Atteslander (2003), S. 329 f.

Interpretationsspielraum zulassen. Antwortverzerrungen aufgrund von Akquieszenz, sozialer Erwünschtheit, absichtlicher Verschleierung oder gefühlsmäßiger Blockierung waren ebenfalls nicht zu erwarten, da es sich weder um Einstellungen oder Einschätzungen noch um Meinungen handelt, wodurch eine Erhebung mittels **direkter Fragestellung** gerechtfertigt erschien.[198]

Ein weiterer Teil der Determinanten (z.B. die Unternehmens-Determinante vorhandene Sicherheiten) konnte dahingegen nicht direkt erhoben werden, weil nur Außenstehende (z.B. Banken) diese vollständig beurteilen hätten können.[199] Um diese Einflussfaktoren nicht aus der Erhebung eliminieren zu müssen, erschien eine forschungsökonomisch sinnvolle Möglichkeit der Datenerhebung darin zu bestehen, die Unternehmer nach ihrer **Einschätzung bezüglich des Auftretens dieser Sachverhalte in ihren Unternehmen** zu fragen. Damit konnten zwar nicht alle Probleme hinsichtlich der Validität der Messung vollkommen vermieden werden. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass diese Variablen ansonsten allerdings gar nicht abgeprüft hätten werden können, erschien dieses Vorgehen durchaus akzeptabel. Die Wirkungen des Finanzierungsverhaltens wurden – abgesehen von der im Folgenden dargelegten Erfolgsgröße und dem Jahresüberschuss – ebenfalls über eine Einschätzung durch die befragten Handwerksunternehmer erhoben.

Ein dritter Variablentyp ist durch die Determinante **Unternehmenserfolg** repräsentiert. Eine Messung des Unternehmenserfolgs mittels einer alleinigen Betrachtung des Jahresüberschusses erschien nicht ausreichend, da dieser bei Handwerksbetrieben immer im Zusammenhang mit der Rechtsform und der Betriebsgröße zu betrachten ist. Die Operationalisierung des Unternehmenserfolgs erfolgte deshalb auf Basis einer kombinierten Betrachtung aus Rechtsform, Mitarbeiterzahl und Höhe des Jahresüberschusses.[200] Auf Grundlage dieser Messung konnten die Betriebe in die drei Kategorien erfolglose, durchschnittliche und erfolgreiche Unternehmen eingeteilt werden (vgl. Tabelle 1). Im Rahmen dieser Messung steigen die Ansprüche an den Jahresüberschuss in Abhängigkeit von der Rechtsform und der Mitarbeiterzahl. Dies lässt

---

[198] Vgl. zu den Antwortverzerrungen Schnell/Hill/Esser (1999), S. 330 ff.; Heidenreich (1993), S. 405 f.; Bortz/Döring (1995), S. 234; Scheuch (1967), S. 162.

[199] So hätten beispielsweise für die Feststellung, ob ausreichend Sicherheiten bei Kreditanträgen durch das Unternehmen vorhanden waren, sämtliche Hausbanken der Untersuchungsteilnehmer befragt werden müssen. Dies war zum einen aufgrund der zugesicherten Anonymität bei der Befragung und zum anderen durch die Tatsache, dass die einzelnen Banken keine kundenspezifischen Auskünfte geben dürften, jedoch nicht möglich.

[200] Vgl. hierzu Glasl (2000), S.64 ff.; Warkotsch (2004), S. 59 f.

sich zum einen mit der Tatsache der Nichtberücksichtigung des Unternehmerlohns bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften im Jahresüberschuss begründen. Zum anderen findet dadurch eine mit zunehmender Betriebsgröße (Mitarbeiterzahl) aufgrund des absolut gesehen höheren Unternehmensrisikos steigende Risikoprämie Berücksichtigung.

Rechtsform		Einzelunternehmen und Personengesellschaften			Kapitalgesellschaften		
Mitarbeiterzahl		bis 10	bis 50	über 50	bis 10	bis 50	über 50
Höhe des Bilanzgewinns	Verlust		**Erfolglose Unternehmen**				
	bis 10 T €						
	bis 25 T €		**Durchschnittliche Unternehmen**				
	bis 50 T €						
	bis 100 T €						
	über 100 T €		**Erfolgreiche Unternehmen**				

Tabelle 1: Operationalisierung der Variable 'Unternehmenserfolg'[201]

3.2.2 Konzeptualisierung und Operationalisierung wesentlicher Einstellungskonstrukte des Hypothesensystems

Schließlich existieren im Hypothesensystem vier sog. **theoretische Konstrukte,**[202] welche nicht direkt messbar und beobachtbar sind und damit eine vierte Gruppe von Variablen (latente Variablen) repräsentieren. Als solche Konstrukte sind die Determinanten Einstellung gegenüber Krediten, Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten, Risikoeinstellung sowie Einstellung gegenüber Investitionen aufzufassen. Für eine Messung dieser Determinanten müssen sie zuerst konzeptualisiert und im Anschluss operationalisiert werden. Das Ziel der Konzeptualisierung besteht dabei in der Erkennung der Dimensionen und Faktoren des Konstruktes.[203] Hierzu ist es notwendig, eine exakte Definition des Konstruktes vorzunehmen und klar festzulegen, welche Eigenschaften des Konstruktes vom Forscher berücksichtigt werden und welche womöglich nicht im Definitionsbereich liegen.[204] Die Operationalisierung zielt hingegen darauf ab, aufbauend auf der Konzeptualisierung ein Messmodell für

[201] In Anlehnung an Glasl (2000), S. 65; Warkotsch S. 60.
[202] Bagozzi/Phillips definieren theoretische Konstrukte als „…abstract unobservable properties or attributes of a social unit or entity.“ Vgl. Bagozzi/Phillips (1982), S. 465. Eine ähnliche Definition liefern auch Bagozzi/Fornell (1982), S. 24.
[203] Vgl. Homburg/Giering (1996), S. 5.
[204] Vgl. Churchill (1979), S. 67.

das Konstrukt zu entwickeln.[205] Dabei werden sog. Korrespondenzregeln entwickelt, mit deren Hilfe jede Dimension des Konstruktes durch geeignete Indikatoren[206] (direkt beobachtbare manifeste Variablen) messbar gemacht wird.[207]

Da bei allen vier Konstrukten in analoger Weise vorgegangen wurde, wird im Folgenden das in der vorliegenden Untersuchung gewählte Vorgehen zur **Konzeptualisierung, Operationalisierung** sowie **Validierung der Operationalisierung** der einzelnen Konstrukte zunächst konstruktübergreifend vorgestellt. Im Anschluss daran werden in den Kapiteln 3.2.2.1 - 3.2.2.4 die konstruktindividuellen Ergebnisse dargelegt und erläutert.

Insbesondere die Validierung der Operationalisierung von Konstrukten ist von der **Art der Spezifikation** der Konstrukte abhängig. Folglich war im Rahmen des Konzeptualisierungs- und Operationalisierungsprozesses zu klären, ob die zugrunde liegenden Konstrukte als reflektiv oder als formativ zu spezifizieren sind.[208] Reflektive Messmodelle basieren auf dem so genannten domain-sampling-Modell.[209] Sie unterstellen, dass die jeweiligen Konstrukte die entsprechenden Indikatoren kausal verursachen.[210] Sofern sich die latente Variable verändert, führt dies demnach zu einer Veränderung der Ausprägungen bei allen Indikatoren.[211] Damit verbunden ist die Forderung nach einer hohen Korrelation zwischen den Indikatoren.[212] Hingegen basiert die formative Spezifikation auf der Annahme, dass die manifesten Indikatoren das hypothetische Konstrukt konstituieren.[213] Jeder Indikator stellt hierbei eine Facette des Konstruktes dar und trägt einen Teil zu seiner empirischen und konzeptionellen Bedeutung bei.[214] Diese Art von latenten Variablen werden auch als ‚formed attribute' oder ‚index' be-

---

[205] Vgl. Homburg/Giering (1996) S. 5.
[206] Im Weiteren werden die Begriffe Indikatoren, Items und Attribute synonym verwendet.
[207] Vgl. Schnell/Hill/Esser (1999), S. 125 Vgl. zum Begriff der Indikatoren Nieschlag/Dichtl/Hörschgen (1997), S. 690.; Churchill (1979), S. 67; Unterreitmeier (2004), S. 57.
[208] Vgl. Zinnbauer/Eberl (2004), S. 4; Bollen/Lennox (1991); Homburg (2000); Law/Wong (1999); Diamantopoulos/Winklhofer (2001); Homburg/Giering (1996), S. 6. An dieser Stelle ist anzumerken, dass es sich beim Attribut ‚reflektiv' und ‚formativ' prinzipiell weniger um eine Eigenschaft des Konstruktes als vielmehr um eine Eigenschaft der Indikatoren handelt. Trotzdem wird im Folgenden entsprechend der üblichen Vorgehensweise in der Literatur von reflektiven und formativen Konstrukten gesprochen. Vgl. u.a. Eberl/Schwaiger (2003), S. 10.
[209] Vgl. Nunnallay (1967), S. 175 ff.; Nunnally/Bernstein (1994), S. 216 ff.
[210] Vgl. Edwards/Bagozzi (2000), S. 157 f.; Bollen (1989), S. 182; Bollen/Lennox (1991), S. 306; Nader (1995), S. 66; Rossiter (2002), S. 316.
[211] Vgl. Eberl (2004), S. 3; Eggert/Fassot (2003), S. 4:
[212] Vgl. Bollen/Lennox (1991), S. 307.
[213] Vgl. MacCallum/Browne (1993), S. 533; Bollen (1989), S. 65; Bollen/Lennox (1991), S. 306; Edwards/Bagozzi (2000), S: 162; Nader (1995), S. 66; Rossiter (2002), S. 305.
[214] Vgl. Jarvis et a. (2003), S. 201.

zeichnet, weil sich ihre Ausprägung aus den Ausprägungen der Indikatoren ergibt.[215] Eine Veränderung der latenten Variable resultiert folglich schon aus der Veränderung einer einzigen Indikatorausprägung.[216] Gleichzeitig ist für die formative Spezifikation kennzeichnend, dass die Indikatoren zwar miteinander korrelieren können, dies allerdings nicht notwendigerweise der Fall sein muss.[217]

In der Literatur werden verschiedene Verfahren zur Bestimmung der Spezifikationsart dargelegt. So schlägt EBERL vor, eine theoretisch abgeleitete Spezifikationshypothese anhand statistischer Verfahren zu testen.[218] Darüber hinaus wird von DIAMANTOPOULOS/WINKLHOFER zur Bestimmung der Spezifikationsart eine Beurteilung durch Experten empfohlen.[219] In der vorliegenden Arbeit wird die Art der Konstruktspezifikation in Anlehnung an JARVIS ET AL. festgelegt.[220] Demnach erfolgt eine Einteilung in reflektive und formative Konstrukte anhand eines vierklassigen Entscheidungsrasters bzw. der in diesem vorgegebenen Entscheidungsfragen, welche in Abbildung 7 dargelegt werden.[221]

Entscheidungsfragen zur Bestimmung der Spezifikationsart
1. Direction of causality from construct to measure implied by the conceptual definition Are the indicators defining characteristics or manifestations of the construct? Would changes in the indicators cause changes in the construct oder not? Woud changes in the construct cause changes in the indicators or not?
2. Interchangeability of the indicators Should the indicators have the same oder similar content? Would dropping one of the indicators alter the conceptual domain of the construct?
3. Covariation of the indicators Should a change in one of the indicators be associated with changes in the other indicators?
4. Nomological net of the construct indicators Are the indicators expected to have the same antecedents and consequences?

Abbildung 7: Entscheidungsraster zur Bestimmung der Konstruktspezifikation[222]

Im Rahmen der Konzeptualisierung sowie der Operationalisierung und insbesondere bei deren Validierung müssen wie erwähnt bei formativen und reflektiven Konstrukten unterschiedliche

[215] Vgl. Festge (2006), S. 84; Rossiter (2002), S. 314; Fornell/Bookstein (1982), S. 441.
[216] Vgl. Eberl (2004), S. 6; Eggert/Fassott (2003), S. 3; Festge (2006), S. 85.
[217] Vgl. Jarvis et al. (2003), S. 201 f.; Eberl (2004), S. 4. Demnach sind im Rahmen der formativen Spezifikation bei inhaltlich erklärungsrelevanten, nicht überschneidungsfreien Indikatoren Korrelationen durchaus zulässig. Vgl. auch Diamantopolous/Winklhofer (2001), S. 271.
[218] Vgl. Eberl (2004), S. 15 ff.
[219] Vgl. Diamantopoulos/Winklhofer (2001), S. 73.
[220] Vgl. Jarvis et al. (2003), S. 203.
[221] Vgl. Jarvis et al. (2003), S. 203. Herman et al. reduzieren diese vier Kriterien auf die Frage, ob „eine Veränderung des Konstruktes eine Veränderung aller Indikatoren bewirkt (reflektiv) oder die Veränderung eines Indikators eine Veränderung der Konstruktausprägungen evoziert (formativ).“ Herman et al. (2003), S. 13.
[222] Angepasste Darstellung in Anlehnung an Jarvis et al. (2003), S. 203.

Vorgehen gewählt werden. Bei auf dem domain-sampling-Modell nach Churchill[223] basierenden reflektiven Konstrukten erfolgt eine Validierung der Operationalisierung meist auf Basis des Skalenbereinigungsprozesses mittels interner Konsistenz und Item-To-Total-Correlation.[224] Folglich kommen hierbei die klassischen – statistisch ermittelbaren – Reliabilitäts- und Validitätskriterien zum Einsatz.[225] Wie im Rahmen der Darstellungen zur Operationalisierung der einzelnen Einstellungskonstrukte in den Kapiteln 3.2.2.1-3.2.2.4 allerdings gezeigt werden kann, sind sämtliche in dieser Untersuchung zugrunde gelegten Konstrukte auf Basis des obigen Entscheidungsrasters als formativ zu spezifizieren. Das Vorgehen des klassischen Skalenbereinigungsprozesses wurde daher in der vorliegenden Analyse nicht weiter verfolgt.

Aufgrund der formativen Spezifikation wurde im Rahmen der **Konzeptualisierung** und der **Operationalisierung** der Konstrukte des Hypothesensystems vielmehr ein **Vorgehen** gewählt, das sich an die **C-OAR-SE-Prozedur** anlehnt, welche ROSSITER zur Operationalisierung von Konstrukten vorschlägt (vgl. Abbildung 8).[226] Charakteristisch für dieses Vorgehen ist die Tatsache, dass die Entscheidung, ob bestimmte Indikatoren eliminiert oder beibehalten werden, nicht anhand von statistischen Kennzahlen getroffen wird. Vielmehr beruhen die Auswahl der Indikatoren und die Beurteilung ihrer Validität auf dem rationalen Urteil von Experten. Entsprechend der C-OAR-SE-Prozedur muss zuerst eine exakte Definition der einzelnen Konstrukte vorgenommen werden (C). Hierbei hat eine Klassifikation des Objektes, auf das sich das Konstrukt bezieht (O), eine Klassifizierung sowie eine Identifikation der Attribute (A) und eine Identifikation der Beurteilungssubjekte (R) erfolgen. Bei der anschließenden Zusammenfassung der Indikatoren im Rahmen der Skalenentwicklung (S) wird ebenfalls auf die Verwendung von statistischen Kriterien verzichtet.[227] Grundsätzlich ist damit im Rahmen der C-OAR-SE-Prozedur für die Beurteilung des Messinstrumentes ausschließlich die von Experten beurteilte Inhaltsvalidität entscheidend.[228]

In Anlehnung an die vorgeschlagene Prozedur wurden im Rahmen der Konzeptualisierung und der Operationalisierung der Konstrukte des Hypothesensystems **Literaturauswertungen**

---

[223] Vgl. Churchill (1979).
[224] Vgl. Bollen (1989), S: 222; Bagozzi (1994), S. 333.
[225] Vgl. Anderson/Gerbing (1988); Homburg/Giering (1996).
[226] Vgl. hierzu und im Folgenden Rossiter (2002), S. 306 f.
[227] Vgl. Rossiter (2002), S. 308 und S. 331.
[228] Vgl. Festge (2006), S. 93; Rossiter (2002), S. 315.

und **offene Experteninterviews** durchgeführt. Hierzu fanden Gespräche mit insgesamt zwölf Betriebsberatern der Handwerkskammer für München und Oberbayern sowie vier Mitarbeitern des Ludwig-Fröhler-Insituts statt. Eine Befragung dieser Gruppe bringt zwei Vorteile mit sich. Einerseits besitzen beide Gruppen aufgrund ihrer langjährigen Kontakte und Erfahrungen mit Handwerksunternehmern sehr gute Kenntnisse darüber, wie Indikatoren formuliert werden müssen, damit sie von der Zielgruppe möglichst adäquat beantwortet werden können. Andererseits weisen beide Gruppen einen großen Erfahrungsschatz bzgl. empirischer Handwerksuntersuchungen auf, wodurch bei ihnen ein ausreichendes methodisches Know-how sowie eine hohe Bereitschaft zur Teilnahme unterstellt werden kann. Durch dieses Vorgehen konnten folglich die Konstrukte eindeutig definiert sowie abgegrenzt, ihre Faktoren identifiziert, Indikatoren für deren Messung entwickelt und deren Validität beurteilt werden.

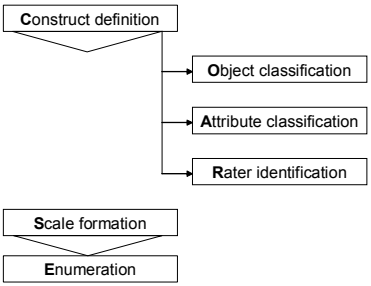


Abbildung 8: C-OAR-SE-Prozedur zur Operationalisierung der Konstrukte des Hypothesensystems[229]

Für die Expertenbefragung wurde ein **zweistufiger Erhebungsprozess** gewählt. Demnach wurde in einer ersten Befragungsrunde eine Ausgangsmenge an Indikatoren entwickelt. Innerhalb einer weiteren Runde an Experteninterviews[230] wurde auf Basis inhaltlicher Überlegungen die Indikatormenge noch einmal zusammengefasst und auf ihre Validität hin überprüft. Ziel dieser Befragungsrunde war es, die Komplexität des Messmodells zu reduzieren und auftretende inhaltliche Redundanzen zu vermeiden.[231] Gleichzeitig wurde darauf geach-

[229] In Anlehnung an Rossiter (2002), S. 306 f.; Eberl (2004), S: 10; Festge (2006), S. 92.

[230] Im Rahmen dieser Befragungsrunde wurden erneut Betriebsberater der Handwerkskammer für München und Oberbayern und Mitarbeiter des Ludwig-Fröhler-Instituts befragt.

[231] Vgl. Festge (2006), S. 94. Eine Indikatorreduktion in der zweiten Expertenrunde war nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Zielsetzung notwendig, die **Anzahl der Indikatoren**, mit denen die jeweiligen Konstrukte gemessen werden, möglichst **gering zu halten**. Dies war aus zwei Gründen erforderlich. Zum einen war zu erwarten, dass die im Verlauf der Hauptuntersuchung befragten Handwerksunternehmer eine gewisse Skepsis

tet, dass die Konstrukte durch die verbleibenden Indikatoren nach wie vor vollständig inhaltlich erfasst wurden. Als Ergebnis dieses Konzeptualisierungs- und Operationalisierungsprozesses erhielt man für jedes Konstrukt des Hypothesensystems ein Messmodell, mit dem die jeweiligen latente Variable valide gemessen werden konnte.

Über die Expertenvalidierung hinaus fand in Anlehnung an TENENHAUS für jedes Konstrukt auf Basis des **Partial-Least-Square-Algorithmus (PLS-Algorithmus)**[232] eine Bestimmung der geschätzten Pfadkoeffizienten der Indikatoren auf die Faktoren sowie der Faktoren auf die latente Variable statt.[233] Gleichzeitig sind die Ladungen mit Hilfe des t-Wertes, der im Rahmen einer **Bootstrapping-Prozedur** ermittelt wurde, auf ihre Signifikanz hin untersucht worden. Der PLS-Algorithmus wurde für das Messmodell iterativ durchlaufen, um die entsprechenden Residuen zu minimieren, die jeweiligen Modelle möglichst optimal an die Realdaten anzupassen und folglich Konvergenz zu erreichen.[234] Die Struktur der Konstrukte ist anhand des von WOLD vorgeschlagenen Verfahrens verdichtet worden.[235] Die latente Variable konnte infolge dieses Vorgehens als Linearkombination ihrer Indikatoren dargestellt werden. Gleichzeitig war es hierdurch möglich, Fallwerte für diese Variable zu prognostizieren.[236] Die Bestimmung der Pfadkoeffizienten und der Fallwerte der latenten Variablen war insbesondere für die Durchführung von Korrelationsanalysen zwischen den Konstrukten und den manifesten Finanzierungsverhaltensvariablen sowie für die Anwendung kausalanalytischer Verfahren notwendig.[237]

---

gegenüber Forschungsbefragungen aufweisen würden, weshalb bei Fragebögen mit vielen Indikatoren mit einer hohen Quote an Antwortverweigerern zu rechnen gewesen wäre. Ein Indiz für die Bestätigung dieser Vermutung ist die sehr niedrige Rücklaufquote von lediglich 4,7% bei der bis heute einzigen handwerkswissenschaftlichen Untersuchung, die Konstrukte mit Hilfe von Indikatoren gemessen hat. Vgl. Warkotsch (2004). Zum anderen musste berücksichtigt werden, dass die Indikatoren und die durch diese repräsentierten Faktoren sowie Konstrukte nur einen Teil des gesamten Hypothesenmodells darstellen, welches im Rahmen der Hauptuntersuchung überprüft werden soll (vgl. hierzu die Gesamtdarstellung des Hypothesensystems in Kapitel 2.5). Da der Fragebogen der Hauptuntersuchung jedoch gleichzeitig aufgrund der Rücklaufproblematik insgesamt nicht mehr als sechs Seiten umfassen sollte, musste die Indikatorenzahl im Rahmen der Operationalisierung folglich gering gehalten werden. Vgl. hierzu auch die Darstellungen zur Rücklaufproblematik in Kapitel 3.1.

232 Vgl. hierzu auch die Darstellungen in Kapitel 3.4. Die Berechnung des PLS-Algorithmus erfolgte mit Hilfe des Software-Paktes SMARTPLS.

233 Vgl. Tenenhaus (2003). Entsprechend der Darstellungen in den Kapiteln 3.2.2.1-3.2.2.4 sind sämtliche Konstrukte als Konstrukte zweiter Ordnung aufzufassen.

234 Vgl. Chin/Newsted (1999), S. 316; Cassel et al. (1999), S. 438; Fornell/Cha (19994), S. 64 ff.

235 Vgl. Wold (1982), S. 40 ff.

236 Vgl. Lohmöller (1989), S. 29 f.

237 Vgl. hierzu auch die Erläuterungen zu den Korrelationsanalysen und den kausalanalytischen Verfahren in Kapitel 4.3.1.

3.2.2.1 Einstellung gegenüber Krediten

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Konzeptualisierung und Operationalisierung für das Konstrukt **Einstellung gegenüber Krediten** dargelegt. Mit diesem Konstrukt soll gemessen werden, inwieweit der einzelne Handwerksunternehmer Widerstände gegenüber der Finanzierung mittels Kreditaufnahme aufweist, durch welche die Bereitschaft, mit diesen zu arbeiten, eingeschränkt werden dürfte. Da ein derartiges Konstrukt erst in einer Veröffentlichung zugrunde gelegt und in dieser nicht weiter konzeptualisiert sowie operationalisiert wurde, erschien es plausibel, dessen Faktoren in Anlehnung an die Faktorisierung allgemeiner Einstellungen zu bestimmen. So unterscheidet das Attitüdenkonzept[238] von KIESSLER-HAUSSCHILDT/SCHOLL (nach ROSENBERG/HOVLAND)[239] bei Einstellungen grundsätzlich zwischen drei Faktoren.[240] Bezogen auf die Krediteinstellung existiert demnach eine kognitive Komponente, die das Wissen eines Individuums über die Kredite als potentielle Finanzierungsinstrumente widerspiegelt. Daneben reflektiert ein affektiver Faktor (Gefühle) die durch die Kredite ausgelösten Emotionen. Ein dritter Faktor, die sog. konative Komponente (Handlungskomponente), gibt schließlich darüber Auskunft, inwieweit die Anreizwirkung der Krediteinstellung tatsächlich auf die Finanzierungsauswahlentscheidung wirkt.

Entsprechend dieser Faktorisierung wurden in der ersten Expertenrunde insgesamt 15 Indikatoren entwickelt. Nach einer weiteren Befragungsrunde durch die ausgewählten Experten wurden fünf Indikatoren als valide eingestuft und in eine Messskala übergeführt. Ein Indikator (‚Sympathie der Fremdmittelaufnahme') ist dabei dem affektiven und je zwei Indikatoren sind dem konativen (‚Schnelle Aufnahmebereitschaft'; ‚Aufnahmeverzicht bei schlechten Konditionen') sowie dem kognitiven Faktor (‚Sinnhaftigkeit des Finanzierungsinstruments Kredit'; ‚Unmöglichkeit ausschließlicher Eigenmittelfinanzierung') zuzuordnen. Die Faktoren laden ihrerseits wieder auf die latente Variable. Aufgrund dieser Struktur handelt es sich um ein Konstrukt zweiter Ordnung. Da eine alleinige Expertenvalidierung im Rahmen der Operationalisierung nur bei formativ spezifizierten Konstrukten zulässig ist, musste die Spezifikationsart anhand des in Abbildung 7 dargelegten Entscheidungsrasters untersucht werden. Insbesondere wurde hierbei deutlich, dass bei einer Veränderung eines Indikators nicht zwangsläufig alle Indikatoren ihre Richtung ändern dürften. Demnach kann ein Handwerksunternehmer Kredite als nicht sinnvolles Finanzierungsinstrument einstufen und trotzdem von der Unmög-

[238] Vgl. Staehle (1999), S. 176.
[239] Vgl. Staehle (1999), S. 176 f.; Kiessler-Hauschildt/Scholl (1972), S. 57; Rosenberg/Hovland (1960).
[240] Vgl. hierzu und im Folgenden Staehle (1999), S. 176.

lichkeit einer ausschließlichen Eigenfinanzierung überzeugt sein. Weiterhin war davon auszugehen, dass die Indikatoren die Einstellung gegenüber Krediten konstituieren, weswegen sie dem Konstrukt kausal vorstehen. Die weiteren Fragen des Entscheidungsrasters waren ebenfalls mehrheitlich im Sinne einer formativen Spezifikation zu beantworten, weswegen von formativen Indikatoren ausgegangen werden kann. Die vorgenommene Validierung durch Experten erschien damit gerechtfertigt, wodurch eine Verwendung das entwickelte Messmodell zur Erhebung des Konstruktes Einstellung gegenüber Krediten im Rahmen der Untersuchung möglich war.

Neben einer Validierung des Konstruktes im Rahmen von Experteninterviews wurden die Pfadkoeffizienten der einzelnen Indikatoren sowie die t-Werte im Rahmen des PLS-Algorithmus in Verbindung mit einer Bootstrapping-Prozedur bestimmt. Tabelle 2 zeigt die entsprechenden Werte und verdeutlicht die Signifikanz der Ladungen.[241] Auf Basis dieser Ergebnisse und der ermittelten Pfadkoeffizienten zwischen den Faktoren und der latenten Variable konnte folglich ein Wert für die latente Variable Einstellungen gegenüber Krediten ermittelt werden.

		Koeffizient	t-Wert
Sinnhaftigkeit von Krediten als Finanzierungsinstrument	kognitiver Faktor	0,360	6,807
Unmöglichkeit ausschließlicher Eigenmittelfinanzierung		0,393	7,059
Sympathie Verzicht auf Fremdmittelaufnahme	affektiver Faktor	0,712	8,216
Verzicht der Aufnahme bei schlechten Konditionen	konativer Faktor	0,617	4,804
Sehr schnelle Bereitschaft zur Kreditaufnahme		0,426	3,812
kognitiver Faktor	Krediteinstellung	0,669	13,063
affektiver Faktor		0,349	6,655
konativer Faktor		0,334	5,547

Tabelle 2: Pfadkoeffizienten und t-Werte zum Konstrukt ‚Einstellung gegenüber Krediten' beim PLS-Algorithmus in Verbindung mit einer Bootstrapping-Prozedur

3.2.2.2 Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten

Analog zum Konstrukt Krediteinstellung ist auch das Konstrukt **Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten** bisher nicht konzeptualisiert und operationalisiert worden. Aufgrund des engen Bezugs zu den Einstellungskonstrukten erschien hier bei der Grobkonzeptualisierung ebenfalls ein Rückgriff auf das Attitüdenmodell gerechtfertigt. In

[241] Als Grenzwerte für das 5-prozentige Signifikanz-Niveau werden t-Werte von mindestens 2,132 bzw. 2,920 gefordert.

Folge dessen war erneut zwischen einem kognitiven, einem affektiven sowie einem konativen Faktor zu unterscheiden.

Im Rahmen der Indikatorbildung durch die Experten wurden in einem ersten Schritt 14 Indikatoren ermittelt. Eine Validierung dieses Messmodells in einer zweiten Expertenrunde führte zur Einschätzung, dass vier Indikatoren in der Lage sind, sämtliche Facetten des Konstruktes abzubilden und folglich als valide eingestuft werden können. Der affektive Faktor war durch zwei Indikatoren (‚Alternative Finanzierungsinstrumente als reine Notlösung'; ‚Seelische Belastung durch Alternative Finanzierungsinstrumente'), der kognitive (‚Leasing als geeignetes Finanzierungsinstrument') sowie konative Faktor (‚Nutzung von Factoring nur in Ausnahmefällen') durch jeweils einen Indikator repräsentiert. Auch bei diesem Konstrukt war eine Prüfung der Spezifikationsart für die Rechtfertigung eines derartigen Operationalisierungsvorgehens unumgänglich. Nicht zuletzt die zu erwartende Richtung der Kausalität, die mangelnde Austauschbarkeit und die fehlenden durchgängigen Korrelationen sprachen bei den verwendeten Indikatoren für eine formative Konstruktspezifikation. So sind die Indikatoren nicht notwendigerweise Manifestationen des Konstrukts. Gleichsam ist vorstellbar, dass Handwerksunternehmer die Aufnahme von Alternativen Finanzierungsinstrumenten zwar als seelische Belastung einstufen, ohne gleichzeitig diesen Instrumenten lediglich den Status einer Notlösung zu attestieren. Infolge der sich hieraus ergebenden formativen Spezifikation war eine Verwendung des auf Basis von Experten operationalisierten und validierten Messinstrumentariums gerechtfertigt.

Auch für dieses Konstrukt wurde ein PLS-Algorithmus berechnet und eine Bootstrapping-Prozedur durchgeführt. Die entsprechenden Werte Pfadkoeffizienten können anhand des t-Wertes als signifikant eingestuft werden (vgl. Tabelle 3).[242] Erneut wurde hierdurch die Ableitung eines Wertes für die latente Variable Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten aus diesen Indikatoren ermöglicht.

[242] Als Grenzwerte für das 5-prozentige Signifikanz-Niveau werden t-Werte von mindestens 2,353 bzw. 2,920 gefordert.

		Koeffizient	t-Wert
Leasing als geeignetes Finanzierungsinstrument	kognitiver Faktor	0,662	11,276
Alternative Finanzierungsinstrumente als reine Notfalllösung	affektiver Faktor	0,433	3,520
Seelische Belastung durch Aufnahme von Altern. FI		0,312	2,580
Nutzung von Factoring nur in Ausnahmefällen	konativer Faktor	0,573	13,072
kognitiver Faktor	Einstellung gg. Alternativen Finanzierungsinstr.	0,439	19,329
affektiver Faktor		0,439	19,340
konativer Faktor		0,439	19,353

Tabelle 3: Pfadkoeffizienten und t-Werte zum Konstrukt ‚Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten' beim PLS-Algorithmus in Verbindung mit einer Bootstrapping-Prozedur

3.2.2.3 Individuelle Risikoeinstellung

Ein weiteres Konstrukt ist die **individuelle Risikoeinstellung** des Unternehmers in Bezug auf die Auswahl der Finanzierungsinstrumente. In der Literatur herrscht in Bezug auf die Definition der Risikoeinstellung ein weitläufiger Konsens. Demnach gibt diese grundsätzlich darüber Aufschluss, inwiefern ein Individuum (Handwerksunternehmer)[243] dazu bereit ist, unsichere Ergebnismöglichkeiten in Kauf zu nehmen, wenn er die Auswahl zwischen einer Vielzahl an Entscheidungsmöglichkeiten besitzt.[244] Die Risikoeinstellung eines Individuums ist in sehr hohem Maß kontextabhängig.[245] Dies bedeutet, dass die Risikoeinstellung zum einen von der Art des Risikos abhängt. Gleichzeitig führt die Kontextabhängigkeit zum anderen dazu, dass z.B. innerhalb der Einstellung gegenüber Geldrisiken wiederum je nach Kontext weitere unterschiedliche Risikoeinstellungen vorliegen können. Ein bzgl. der Kapitalanlage risikoaverser Unternehmer muss im Hinblick auf seine Kapitalaufnahmeentscheidung nicht zwangsläufig risikoavers sein.[246] Von daher ist eine genaue Spezifikation der zugrunde gelegten Risikoeinstellung notwendig. In der vorliegenden Untersuchung wird im Weiteren alleine die Einstellung gegenüber Risiken im Bereich der Kapitalaufnahme bzw. in Bezug auf die Auswahl von Finanzierungsinstrumenten betrachtet.

[243] Vgl. zur Objekt-, Personen- bzw. Ideebezogenheit von Einstellungen Bohner/Stahlberg/Frey (1999). Bürgin spricht davon, dass die Risikoeinstellung eine individuelle Komponente jedes Unternehmers ist, so dass sich keine einheitliche Risikoeinstellung eines ganzen Unternehmens ermitteln lässt. Vgl. Bürgin (1999), S. 12.

[244] Vgl. Dichtl/Issing (1987a), S. 485; von Nitzsch/Rouette (2003), S. 404 ff.; Wagner (2003), S. 74 f.

[245] Vgl. Krahnen/Rouette (2003), S. 3. Jackson/Hourany/Vidmar gehen in Folge dessen von grundsätzlich vier verschiedenen Risikoarten aus: Geldrisiken, Wahldilemmarisiken, ethischen sowie körperlichen Risiken. Vgl. Jackson/Hourany/Vidmar (1972).

[246] Von Nitzsch/Rouette gehen sogar noch weiter und sprechen davon, dass innerhalb der Geldanlage in Abhängigkeit vom Anlageziel unterschiedliche Risikoeinstellungen auftreten können. Vgl. von Nitzsch/Rouette (2003), S. 404 ff. Des Weiteren wird teilweise darauf verwiesen, dass die Risikoeinstellung nicht zeitstabil ist. Vgl. Krahnen/Rieck/Theissen (1997), S. 2 f.

Bereits bestehende Ansätze sind für die Indikatorenbestimmung nicht sehr nützlich, da in diesen entgegen der obigen Annahme einer starken Kontextabhängigkeit der Risikoeinstellung häufig nur sehr allgemein gehaltene Indikatoren verwendet werden, welche folglich nur sehr eingeschränkt für die Messung der oben spezifizierten Risikoeinstellung geeignet sind.[247] Daneben existieren aus dem Bereich der Finanzierung lediglich Ansätze zur Messung der Risikoeinstellung von Bankkunden, in denen Indikatoren eingesetzt werden.[248] Gegen einen Rückgriff auf innerhalb dieser Ansätze verwendete Indikatoren spricht einerseits, dass hierdurch hauptsächlich die Risikoeinstellung bzgl. der Kapitalanlage und nicht in Bezug auf die Kapitalaufnahme erhoben wird. Gleichzeitig sind diese Ansätze andererseits meist theorielos.[249] Die restlichen Untersuchungen versuchen dagegen, die Risikoeinstellung großteils mit Hilfe der Sicherheitsäquivalentsermittlung bei einer Basis-Referenz-Lotterie[250] oder über eine direkte Abfrage[251] zu erheben, weswegen sie für die Indikatorgewinnung nicht herangezogen werden können.

Das sich hieraus ergebende Defizit hat auch hier eigene Überlegungen zur Faktorisierung sowie zur Indikatorfindung notwendig gemacht. Da die Risikoeinstellung ebenfalls als Einstellung interpretierbar ist, erschien ein Rückgriff auf das Attitüdenkonzept erneut zweckmäßig. Demnach lassen sich auch bei der Risikoeinstellung ein kognitiver, ein affektiver sowie ein konativer Faktor unterscheiden.

Für jeden dieser drei Faktoren wurden in der ersten Experteninterviewrunde je vier Indikatoren ausgearbeitet. Im Anschluss an die zweite Runde sind noch drei Indikatoren verblieben, welche nach Meinung der Experten das Konstrukt valide abbilden. Zwei Indikatoren waren im Rahmen der Expertenvalidierung dem affektiven (‚Ruhiger Schlafen ohne Finanzierungsrisiko'; ‚Reiz des Risikos am Unternehmertum') und ein Indikator dem konativen Faktor (‚Bereitschaft zur riskanteren Finanzierung, falls diese billiger ist') zuzuordnen. Bei der Betrachtung der Indikatoren war erneut davon auszugehen, dass die Indikatoren das Konstrukt

---

[247] Vgl. Kaas/Schneider (2002), S. 4.

[248] Vgl. beispielhaft o.V. (2005).

[249] So werden in diesen keinerlei theoriebasierte Vorüberlegungen, die Aufschluss über die verschiedenen Faktoren und Dimensionen geben, zugrunde gelegt bzw. zumindest werden keinerlei Hinweise über die Verwendung derartiger Theorieansätze gegeben.

[250] Das Sicherheitsäquivalent ist genau die sichere Auszahlung, bei der der Befragte zwischen dem Ablehnen und dem Annehmen einer unsicheren Lotterie indifferent ist. Durch einen Vergleich von diesem Sicherheitsäquivalent mit dem Erwartungswert der Lotterie kann die Risikoeinstellung abgeleitet werden. Vgl. Krahnen/Rieck/Theissen (1997), S. 7 f.; Mosteller/Nogee (1951); Varian (1999); Wagner (2003), S. 76.

[251] Hierbei wird vom Befragten eine Selbsteinschätzung seiner Risikoeinstellung abgefragt. Vgl. Krahnen/Rieck/Theissen (1997), S. 4; Wiedemann/Schütz (2002), S. 17.

konstituieren und keine umgekehrte Kausalität besteht. Gleichzeitig konnte eine Zustimmung zum Indikator ‚Reiz des Risikos am Unternehmertum' erwartet werden, ohne dass zwangsläufig dem Indikator ‚Ruhiger Schlafen ohne Finanzierungsrisiko' im Sinne einer höheren Risikofreude widersprochen werden musste. Eine durchweg hohe Korrelation der Indikatoren war daher zu verneinen. Die Beantwortung der weiteren Entscheidungsfragen des Fragenkatalogs zur Konstruktspezifikation nach JARVIS ET AL. lassen ebenfalls eine formative Spezifikation vermuten. Entsprechend war auch hier eine an die C-OAR-SE-Prozedur angelehnte Vorgehensweise im Rahmen der Operationalisierung angebracht.

Die mit Hilfe des Statistikprogramms SMARTPLS durchgeführte Bootstrapping-Prozedur offenbarte, dass die über den PLS-Algorithmuses ermittelten Pfadkoeffizienten auf dem 5-Prozent-Niveau signifikant sind (vgl. Tabelle 4).[252] Folglich konnte anhand dieser Pfadkoeffizienten ein Wert für das Konstrukt Risikoeinstellung ermittelt werden.

		Koeffizient	t-Wert
Ruhiger Schlafen ohne Finanzierungsrisiko	affektiver Faktor	0,260	5,111
Reiz des Risikos am Unternehmertum		0,760	3,136
Bereitschaft zur riskanteren Finanzierung, falls diese billiger ist	konativer Faktor	0,764	10,795
affektiver Faktor	Risikoeistellung	0,585	27,825
konativer Faktor		0,585	27,823

Tabelle 4: Pfadkoeffizienten und t-Werte zum Konstrukt ‚Risikoeinstellung' beim PLS-Algorithmus in Verbindung mit einer Bootstrapping-Prozedur

3.2.2.4 Einstellung gegenüber Investitionen

Schließlich musste für die **Einstellung des Unternehmers gegenüber Investitionen** ein Messinstrumentarium entwickelt werden. Was die Konzeptualisierung und Operationalisierung betrifft, herrscht auch in Bezug auf dieses Konstrukt ein großes Forschungsdefizit. So wird zwar die Investitionsbereitschaft teilweise in Untersuchungen gemessen und analysiert. Meist erfolgt deren Messung allerdings in der Form, dass die Untersuchungsteilnehmer nach der monetären Summe gefragt werden, die sie zu investieren bereit sind.[253] Aus dieser Angabe wird schließlich auf die Investitionsbereitschaft des Teilnehmers geschlossen. Nicht zuletzt durch die unterschiedlichen Betriebsgrößen erscheint ein derartiges Vorgehen für die vorlie-

[252] Als Grenzwerte für das 5-prozentige Signifikanz-Niveau werden t-Werte von mindestens 2,920 bzw. 6,314 gefordert.

[253] Vgl. zur Messung der Investitionsbereitschaft über die Summe, die der Unternehmer zu investieren bereit ist, u.a. Wagner (2005), S. 1.

gende Untersuchung wenig Ziel führend.[254] Einstellungen gegenüber Investitionen wurden dahingegen bisher noch überhaupt nicht weiter operationalisiert bzw. konzeptualisiert. Da es sich auch hier um ein Einstellungskonstrukt handelt, erscheint die Anwendung des Attitüdenkonzepts erneut gerechtfertigt.

Die erste Expertenbefragung hat insgesamt 14 Indikatoren für die Messung hervorgebracht, von denen nach der zweiten Befragung noch vier Indikatoren als valide eingestuft und folglich für die Erhebung herangezogen wurden. Der kognitive (‚Investitionen als zukünftige Gewinne') und der konative (‚Regelmäßige Durchführung von Investitionen für eine gute Marktposition') Faktor wurden durch je einen Indikator, der affektive Faktor (‚Kein Problem, wenn Investitionen verschoben werden'; ‚Durchsetzung gegen Bedenkenträger bei Investitionen') durch zwei Indikatoren gemessen. Diese Indikatoren ließen sich anhand des Rasters zur Bestimmung der Spezifikationsart (vgl. Abbildung 7) erneut eindeutig als formativ spezifizieren. Demnach waren auch hier u.a. Zusammenhänge zwischen den Indikatoren nicht durchgehend zu erwarten. So konnte angenommen werden, dass sich ein Handwerksunternehmer, obwohl er keine Probleme mit der Verschiebung von Investitionen hat, gegen Bedenkträger durchsetzen kann. Eine Validierung der Konstrukte auf Basis von Expertenurteilen war daher zweckmäßig.

Die Analyse der über PLS ermittelten Pfadkoeffizienten des Konstruktes mittels einer Bootstrapping-Prozedur bestätigt deren Signifikanz (vgl. Tabelle 5).[255] Schließlich erfolgte hier erneut eine Verdichtung der Messung der latenten Variable zu einem Wert, welcher als Grundlage für die weiteren Analysen herangezogen werden konnte.

		Koeffizient	t-Wert
Investitionen als zukünftige Gewinne	kognitiver Faktor	0,751	6,729
Kein Problem, wenn Investitionen verschoben werden müssen	affektiver Faktor	0,288	2,824
Durchsetzung gegen Bedenkenträger		0,669	5,762
Regelmäßige Durchführung für gute Marktposition	konativer Faktor	0,467	2,873

kognitiver Faktor	Einstellung gg. Investitionen	0,281	2,597
affektiver Faktor		0,350	2,672
konativer Faktor		0,688	3,498

Tabelle 5: Pfadkoeffizienten und t-Werte zum Konstrukt ‚Einstellung gegenüber Investitionen' beim PLS-Algorithmus in Verbindung mit einer Bootstrapping-Prozedur

[254] Größere Betriebe werden demnach tendenziell unabhängig von ihrer tatsächlichen Investitionsbereitschaft, absolut gesehen höhere Beträge investieren.

[255] Als Grenzwerte für das 5-prozentige Signifikanz-Niveau werden t-Werte von mindestens 2,353 bzw. 2,920 gefordert.

3.3 Auswahlkriterien der Stichprobe und Gang der Untersuchung

Neben der Überführung der einzelnen Variablen in eine messbare Form, ist es zudem notwendig gewesen, die Grundgesamtheit sowie die Stichprobe der Untersuchung genau zu spezifizieren. Als **Grundgesamtheit** der Befragung wurden basierend auf der Fokussierung auf den Untersuchungsgegenstand Handwerk alle deutschen Handwerksbetriebe aufgefasst, die in der Handwerksrolle eingetragen sind.[256] Forschungsökonomische Gründe sprachen aufgrund des enormen Erhebungsaufwands gegen eine Vollerhebung bei allen insgesamt ca. 845.000 Betrieben. Folglich musste für die Untersuchung eine **Stichprobe** gezogen werden.

Im Rahmen der Stichprobenziehung bereitete das Fehlen einer vollständigen Urliste aller deutschen Handwerksbetriebe Probleme. Hierdurch bestand die Notwendigkeit, die Stichprobe im Rahmen eines **mehrstufigen Auswahlverfahren** (vgl. Tabelle 6) zu bestimmen, welches in ähnlicher Form bereits bei verschiedenen gleichartigen empirischen Untersuchungen im Handwerk zum Einsatz gekommen ist.[257] Dieses Verfahren umfasst drei Schritte.

Alle Betrieb, die in deutschen Handwerksrollen eingetragen sind	**Grundgesamtheit** ca. 845.000 Betriebe
1. bewusste Auswahl: **Kammerbezirke** Dresden und München/Oberbayern	**1. Auswahlgesamtheit** ca. 80.000 Betriebe
2. bewusste Auswahl: **Gewerke** Maurer/Betonbauer, Gebäudereiniger, Maler/Lackierer, KfZ-Techniker, Elektrotechniker, Bäcker, Tischler, Fleischer, Metallbauer, Friseure	**2. Auswahlgesamtheit** ca. 36.000 Betriebe
3. Geschichtete Zufallsstichprobe: **Kammer x Bezirk**	**Stichprobe** 7733 Betriebe

Tabelle 6: Auswahlverfahren und Stichprobenziehung[258]

In einem ersten Schritt wurden mittels einer **bewussten Auswahl** Kammerbezirke ausgewählt, für die eine vollständige Urliste verfügbar war, mit denen regionale Unterschiede aufgedeckt werden konnten und die darüber hinaus eine hohe Anzahl an Betrieben repräsentierten. Sämtliche Kriterien wurden durch die Auswahl der Handwerkskammerbezirke Dresden und München/Oberbayern erfüllt. Neben einer vollständig zugänglichen Urliste sprach für eine Auswahl dieser Bezirke zudem, dass hierdurch sowohl ein west- als auch ein ostdeut-

[256] Vgl. zur Abgrenzung und Definition der Handwerksbetriebe Kapitel 1.1.
[257] Vgl. Warkotsch (2004), S. 62 ff.; Glasl (2000), S. 59.
[258] Eigene Berechnungen auf Basis der Handwerksrollen der Handwerkskammern Dresden und München/Oberbayern.

scher Bezirk in der Untersuchung Berücksichtigung gefunden hat. Gleichzeitig repräsentierten diese Bezirke mit insgesamt knapp 80.000 Betrieben gut 9 Prozent der Grundgesamtheit.

Um Unterschiede zwischen den einzelnen Gewerken aufzudecken sowie auf Basis ausreichender Stichprobengrößen statistische Auswertungsverfahren anwenden zu können und damit Induktionsschlüsse auf die Grundgesamtheit zu erreichen, wurden in einem zweiten Schritt innerhalb der ausgewählten Kammerbezirke jeweils **zehn Gewerke ausgewählt**. Hierbei fanden die Gewerke

- Maurer- und Betonbauer,
- Maler- und Lackierer,
- Elektrotechniker,
- Tischler,
- Metallbauer und
- Gebäudereiniger,
- Kraftfahrzeugtechniker,
- Bäcker,
- Fleischer,
- Friseure

Berücksichtigung, da es sich bei diesen laut der Handwerkszählung von 1995 um die – gemessen an der Anzahl der in diesen Gewerken beschäftigten Mitarbeitern – zehn größten handwerklichen Gewerke in Deutschland handelt.[259]

In einem dritten Schritt wurde schließlich aus dieser verbleibenden Auswahlgesamtheit eine **geschichtete Stichprobe** gezogen. Aus jeder möglichen Kombination aus Kammer und Gewerk wurden per Zufallsauswahl 400[260] Unternehmen ausgewählt.[261] Da in der Handwerkskammer Dresden einige der ausgewählten Gewerke weniger als 400 Betriebe aufgewiesen haben, ergab sich eine Gesamtanzahl an angeschriebenen Betrieben i.H.v. 7733.

Weil im ersten und zweiten Schritt dieses mehrstufigen Auswahlverfahrens eine bewusste Auswahl vorgenommen wurde, ist für diese Stichprobe streng genommen kein Induktionsschluss auf die Grundgesamtheit möglich. Allenfalls ist ein derartiger Schluss auf die Auswahlgesamtheit der 10 Gewerke in den beiden Kammerbezirken gerechtfertigt. Aufgrund der hohen Anzahl an Betrieben und der Tatsache, dass – wie im weiteren Verlauf noch gezeigt wird – die Stichprobe relativ gut die Grundgesamtheit repräsentiert,[262] erschien es allerdings

---

[259] Vgl. für die Auswahl der Gewerke Statistisches Bundesamt (1996), S. 17 ff.
[260] Die Anzahl orientierte sich hierbei daran, dass bei einer Rücklaufquote von ca. 10 Prozent in jeder Gruppe eine ausreichend große Anzahl an Datensätzen zur Verfügung stehen würde. Vgl. auch Glasl (2000), S. 59.
[261] Die Zufallsauswahl erfolgte durch Verwendung des Zufallsgenerators von Microsoft Excel.
[262] Vgl. zum Repräsentativitätsnachweis der Stichprobe Kapitel 3.5.

durchaus gerechtfertigt, im Folgenden trotzdem einen Rückschluss auf die Grundgesamtheit zuzulassen.

Der **Versand** der Fragebögen erfolgte am Mittwoch, den 23. März 2005, wodurch eine Zustellung am Donnerstag vor dem verlängerten Osterwochenende bewirkt worden ist. Dieses Datum wurde bewusst gewählt, da in bisherigen Untersuchungen gezeigt werden konnte, dass Fragebögen großteils am Wochenende ausgefüllt werden und in Handwerksbetrieben oftmals ‚verlängerte Wochenenden' dazu genutzt werden, die liegen gebliebenen schriftlichen Arbeiten aufzuarbeiten.[263] Folglich konnten dadurch die Wahrscheinlichkeit der Bearbeitung erhöht und eine Steigerung des Rücklaufs bezweckt werden. Vier Wochen nach dem Versand wurde zudem an alle Betriebe der Stichprobe eine **Erinnerungspostkarte** verschickt, in der sie noch einmal um die Teilnahme an der Befragung gebeten worden sind. Ziel dieser Erinnerungspostkarte war die zusätzliche Steigerung der Rücklaufquote.[264] Gleichzeitig ist den Betrieben in diesem Rahmen angeboten worden, ihnen bei Bedarf einen neuen Fragebogen zukommen zu lassen.

Ergebnis dieser Anstrengungen war eine – im Vergleich zu ähnlichen empirischen Befragungen im Handwerk – durchaus akzeptable **Rücklaufquote**.[265] So wurden insgesamt 722 Fragebögen zurückgesandt, was einer Rücklaufquote von 9,3% entspricht. Dieser Rücklauf wurde um die aufgrund von Betriebsübergaben, -aufgaben und Verweigerungen nicht bzw. ungenügend ausgefüllten Fragebögen bereinigt. Das verbleibende Sample, welches für die statistischen Auswertungen genutzt werden konnte, umfasste noch 705 Fragebögen. Ein Vergleich des Antwortverhaltens bei den beiden Kammerbezirken bringt zu Tage, dass die bei ähnlichen Untersuchungen feststellbare geringere Rücklaufquote bei ostdeutschen Betrieben im angegebenen Sample nicht aufgetreten ist.[266] Im Gegenteil lag die Rücklaufquote im Kammerbezirk

---

[263] Vgl. Friedrichs (1990), S. 239; Richter (1970), S. 240.

[264] Ein derartiger Effekt ist zwar nicht eindeutig nachweisbar, allerdings kann als Indiz für einen positiven Effekt der Erinnerungspostkarten auf die Rücklaufquote der entsprechende Verlauf der Rücklaufquote angesehen werden. Demnach waren nach dem Abflachen der Rücklaufseingangs und dem Erreichen einer Rücklaufquote von 5,7% vier Wochen nach dem Versand des Fragebogens im Anschluss an den Versand der Erinnerungspostkarte ein erneuter Anstieg des Rücklaufeingangs sowie eine Steigerung der Rücklaufquote auf insgesamt 9,3% zu verzeichnen. Vgl. hierzu Abbildung 9.

[265] So erzielte eine vergleichbare Studie von Warkotsch lediglich eine Rücklaufquote von 4,7%. Vgl. Warkotsch (2004), S. 65. Ein direkter Vergleich der erzielten Rücklaufquote mit den Rücklaufquoten der empirischen Untersuchungen von Glasl (13%) und Schwarz (17%) erscheint dahingegen nur begrenzt aussagekräftig, da bei diesen ein deutlich kürzerer und einfacher auszufüllender Fragebogen verwendet wurde. Vgl. Glasl (2000), S. 60; Schwarz (1998), S. 68.

[266] So stellten insbesondere Glasl und Warkotsch fest, dass sich u.U. aufgrund der politischen Vergangenheit ostdeutsche Handwerksbetriebe weitaus weniger an derartigen Befragungen beteiligten als westdeutsche Un-

Dresden mit 9,0 % sogar leicht höher als die mit 8,9% bezifferbare Quote im westdeutschen Kammerbezirk München/Oberbayern.

Auch wenn diese Rücklaufquote wie angesprochen im Vergleich mit ähnlichen Untersuchungen im Handwerk durchaus akzeptabel erscheint, muss trotzdem darauf hingewiesen werden, dass die Befragung durch eine sehr hohe Anzahl an Verweigerern gekennzeichnet ist. Als Grund hierfür lässt sich zum einen das seit jeher starke Ablehnungsverhalten der praxisorientierten Handwerksunternehmer gegenüber theoretischen Untersuchungen anführen.[267] Zum anderen dürfte der hohe Detaillierungsgrad der Fragen eine bedeutende Rolle gespielt haben. Schließlich ist die hohe Anzahl an Verweigerern auch durch die geringe durchschnittliche Betriebsgröße der Handwerksunternehmen begründbar, die zur Folge hat, dass die Unternehmer großteils selbst operativ tätig sind und damit ein Mangel an Zeit für die Beantwortung der Fragebögen auftritt.

Bei der Analyse des **zeitlichen Verlaufs** der zurückgesendeten Fragebögen ist in den ersten vier Wochen der typischerweise auftretende hyperbolische Verlauf[268] ersichtlich (vgl. Abbildung 9). Infolge des Versands von Erinnerungspostkarten ist nach der vierten Woche ein neuerlicher Anstieg der Anzahl eingegangener Fragebögen zu verzeichnen gewesen. Eine genaue Analyse der Wochentage des Eingangs anhand der Poststempel lässt darüber hinaus erkennen, dass vorwiegend ein Versand am Wochenanfang gewählt wurde. Die Vermutung, dass die Beantwortung insbesondere am Wochenende stattgefunden hat, kann somit bestätigt werden. Der erhöhte zeitliche Spielraum für die Beantwortung der Fragen am Wochenende lässt eine geringe Anzahl an Fehlern beim Ausfüllen und einen positiven Effekt auf die **interne Validität**[269] der Untersuchung vermuten.

---

ternehmen. Vgl. Glasl (2000), S. 60 f.; Warkotsch (2004), S. 65. Eine fehlendes Auftreten dieses Effekts im Untersuchungssample kann damit begründet werden, dass sich die Angst vor einem ‚Aushorchen durch Dritte' knapp 15 Jahre nach der Wiedervereinigung abgeschwächt haben dürfte und nicht mehr in der Weise ausgeprägt ist wie dies bei früheren Untersuchungen der Fall gewesen ist.

[267] Vgl. Rössle (1950), S. 69.

[268] Vgl. Bortz/Döring (1995), S. 69.

[269] Vgl. zur internen Validität Schnell/Hill/Esser (1999), S. 148 ff. und S. 209.

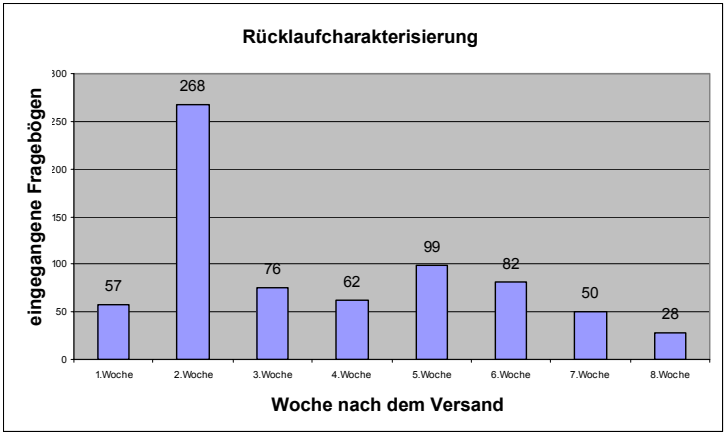


Abbildung 9: Rücklaufcharakteristik

Da die geringe Rücklaufquote einen Zweifel an der **externen Validität**[270] der Ergebnisse aufkommen lässt, wurden die Antworten der Früh- mit denen der Spätantworter verglichen. Der Grund hierfür liegt in der weit verbreiteten Annahme, dass letztere ein ähnliches Antwortverhalten wie die Verweigerer aufweisen.[271] Die geringen festgestellten Unterschiede zwischen dem Antwortverhalten dieser Gruppen ist ein Indiz für die Generalisierbarkeit der Mehrzahl der Untersuchungsergebnisse trotz der geringen Rücklaufquote über die untersuchten Personen hinweg.[272] Gleichzeitig unterstreicht das Ergebnis des in Kapitel 3.5 durchgeführten Repräsentativitätsnachweises[273] die Generalisierbarkeit der Resultate.

3.4 Verfahren der Datenaufbereitung und Datenauswertung

Sämtliche Antworten der Befragten sind in einem ersten Schritt mittels eines Codierungsplans elektronisch erfasst worden. Da eine ausführliche Analyse hierbei unter zu Hilfenahme der

[270] Vgl. Bortz (1984), S. 29.
[271] Vgl. Friedrichs (1999), S. 242.
[272] Vgl. Bortz/Döring (1995), S. 238; Friedrichs (1990), S. 242.
[273] Vgl. zum Repräsentativitätsnachweis Bortz/Döring (1995), S. 237; Friedrichs (1990), S. 243 f.; Schnell/Hill/Esser (1999), S. 285.

Software-Pakete SPSS[274], AMOS[275] sowie SMARTPLS[276]stattfinden sollte, wurden im Rahmen der **Datenaufbereitung** die entsprechenden Daten in diese Programme übertragen. Gleichzeitig sind bei der Datenbereinigung vor allem der ‚missing-value'-Codierung sowie der Bereinigung von Erfassungsfehlern über Konsistenztests eine hohe Bedeutung zugemessen worden.[277] Fragen, bei denen die Möglichkeit einer Mehrfachnennung zulässig war, sind darüber hinaus mittels der Methode multipler Dichotome umcodiert worden. Schließlich wurden die Antworten zu den offenen Fragen kategorisiert und ebenfalls codiert.

Im Rahmen der **Datenauswertung** wurde in einem ersten Schritt wie bereits angesprochen ein **Repräsentativitätsnachweis** durchgeführt. Innerhalb dieses Nachweises ist ein Abgleich zwischen den allgemeinen Unternehmensmerkmalen bei den antwortenden Unternehmen und eben diesen Charakteristika bei den Unternehmen der Grundgesamtheit vorgenommen worden. Nur für den Fall, dass hierbei keine großen Differenzen auftreten würden, könnte eine externe Validität für den Datensatz unterstellt und folglich eine Übertragung der Ergebnisse des Samples auf die Grundgesamtheit gerechtfertigt werden. Als Basis für die Ausprägung der Merkmale in der Grundgesamtheit dienten die Ergebnisse der 1995 vom Statistischen Bundesamt durchgeführten Handwerkszählung.[278]

In einem zweiten Schritt wurde im Rahmen der Datenauswertung eine **rein deskriptive Analyse des Finanzierungsverhaltens** von Handwerksunternehmen anhand von Häufigkeitsauswertungen durchgeführt. Hierbei ist auch versucht worden, Gruppen von Handwerksbetrieben zu identifizieren, die ein ähnliches Nutzungsverhalten bzgl. der Finanzierungsinstrumente und somit typische Finanzierungsverhaltensmuster aufwiesen. Als geeignetes Verfahren hat sich hierzu die Hierarchische Clusteranalyse[279] erwiesen, innerhalb derer die Ward-Methode zum Einsatz kam. Die Bestimmung der absoluten Clusterzahl erfolgte unter der Zuhilfenahme des Elbowkriteriums.

Darüber hinaus fand eine **Überprüfung** der in den Kapiteln 2.3-2.5 entwickelten **Hypothesen** zwischen den Determinanten und den Merkmalen des Finanzierungsverhaltens auf der einen

---

[274] SPSS kam hierbei in der Version 13.0 zur Anwendung.
[275] AMOS wurde in der Version 5.0 eingesetzt.
[276] SmartPLS wurde in der Version 2.0 eingesetzt.
[277] Vgl. zu den Methoden der Datenbereinigung Schnell/Hill/Esser (1999), S. 401 f.
[278] Vgl. Statistisches Bundesamt (1996).
[279] Vgl. zur Clusteranalyse Backhaus et al. (2003), S. 479 ff.

sowie zwischen den Merkmalen des Finanzierungsverhaltens und der Erfüllung der Finanzierungsziele auf der anderen Seite mit Hilfe statistischer Testverfahren statt. Hierzu wurden Signifikanztests durchgeführt, wobei in Abhängigkeit vom jeweiligen Skalenniveau der Chi-Quadrat-Unabhängigkeitstest bei dichotomen bzw. nominalskalierten Merkmalen und der t-Test bei Zusammenhangshypothesen zwischen ordinal- bzw. kardinalskalierten Merkmalen zum Einsatz gekommen ist.[280] Innerhalb dieser Tests ist die Nullhypothese der Unabhängigkeit zweier Variablen überprüft worden, wobei eine Ablehnung dieser Nullhypothese dazu führte, dass die Gegenhypothese als statistisch gesichert bzw. signifikant eingestuft wurde.[281] Für eine Beurteilung wurden in der vorliegenden Studie die allgemein üblichen Signifikanz-Niveaus (vgl. Abbildung 10) in Abhängigkeit von dem maximal akzeptierten α-Fehler[282] zugrunde gelegt.

Signifikanzniveau	maximaler α-Fehler	Kennzeichnung
Signifikant	0,05	*
Sehr signifikant	0,01	**
Höchst signifikant	0,001	***

Abbildung 10: Signifikanz-Niveaus mit Kennzeichnung

Als problematisch erwies sich die Abhängigkeit der Ergebnisse der Signifikanztests vom Stichprobenumfang, weswegen für die Beurteilung des Zusammenhangs zwischen zwei Merkmalen neben den Signifikanztests auch auf die Korrelationsrechnung zurückgegriffen wurde.[283] Konkret wurde der Kontingenz-Koeffizient nach PEARSON[284] für die Untersuchung des Zusammenhangs bei zwei nominalskalierten Merkmalen sowie der Rangkorrelationskoeffizient nach SPEARMAN[285] bei der Analyse ordinalskalierter Merkmale verwendet. Die Interpretation der Zusammenhänge wurde auf Basis des von GLASL vorgeschlagenen Interpretationsschematas vorgenommen (vgl. Abbildung 11).

---

[280] Vgl. Bortz (1999), S. 204 ff.; Bamberg/Baur (1993), S. 173 ff.

[281] Vgl. Rüger (1996), S. 236; Bortz/Döring (1995), S. 463.

[282] Unter dem maximalen α-Fehler wird die irrtümliche Ablehnung der Nullhypothese bezeichnet. Man spricht in diesem Zusammenhang auch häufig von der Irrtumswahrscheinlichkeit. Vgl. Bleymüller/Gehlert/Gülicher (1996), S. 101; Bortz (1999), S. 110.

[283] So erweisen sich bei einem ausreichend großen Stichprobenumfang selbst unbedeutende Unterschiede als signifikant, wohingegen im Umkehrschluss bei einem kleinen Stichprobenumfang selbst starke Zusammenhänge zwischen Merkmalen oftmals nicht mehr als signifikant bestätigbar sind. Vgl. Bortz (1999), S. 118f.; Pfanzagl (1978), S. 95.

[284] Vgl. zur Berechnung und den entsprechenden Anwendungsgebieten Litz (1997), S. 131 f.; Bortz (1999), S. 224 ff.

[285] Vgl. Bortz (1999), S. 223 f.

		Nullhypothese (Unabhängigkeit)	
		Ablehnen	Annehmen
Wert des Kontingenz-koeffizienten	Hoch	Starker, signifikanter Zusammenhang	Bei kleinen Stichproben Indiz für die Existenz eines Zusammenhangs
	Niedrig	Schwacher, signifikanter Zusammenhang	Indiz für die Unabhängigkeit der beiden untersuchten Variablen

Abbildung 11: Interpretationsschema der Untersuchungsergebnisse[286]

Über diese Verfahren hinaus, wurden die Zusammenhänge zwischen den Konstrukten des Hypothesensystems (Einstellung gegenüber Krediten, Einstellungen gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten, Risikoeinstellung, Einstellung gegenüber Investitionen) und den manifesten Finanzierungsverhaltensmerkmalen mittels Kausalmodellen abgebildet. Demnach sind die genannten Beziehungsgeflechte als Kausalmodelle aufzufassen, wenngleich hierunter meist kausale Beziehungen zwischen zwei oder mehreren latenten Variabeln aufgefasst werden und in der vorliegenden Arbeit primär die Beziehung zwischen einem Konstrukt und einer latenten Variable untersucht werden soll.[287] Die Anwendung von kausalanalytischen Verfahren bringt den großen Vorteil mit sich, dass durch sie auch komplexe Dependenzstrukturen, wechselseitige Beziehungen oder Wirkungsketten modelliert werden können.[288]

Grundsätzlich lassen sich bei den Verfahren zur Berechnung von Kausalmodellen die Kovarianzstrukturanalyse und das PLS-Verfahren unterscheiden.[289] Während bei ersterer das Testen von Hypothesen zwischen Konstrukten im Vordergrund steht, zielt das PLS-Verfahren vorrangig auf die Prognose von Fallwerten für die latente Variable ab.[290] Da in der zugrunde liegenden Untersuchung letztlich die Wirkung der latenten Konstrukte auf die manifesten Finanzierungsverhaltensvariablen analysiert werden sollen, erscheint die Anwendung von Kovarianzstrukturanalysen für das Untersuchungsziel von Vorteil. Bei diesem stark parameterorientierten Verfahren tritt allerdings im Rahmen einer ausschließlichen Verwendung formativer Konstrukte das Problem einer Unteridentifikation des Modells auf, weswegen häufig auf den PLS-Algorithmus zurückgegriffen wird.[291] In der zugrunde liegenden Analyse wurde zur Lösung dieses Problems wie folgt vorgegangen. Einerseits wurden mittels des Statistikpro-

[286] In Anlehnung an Glasl (2000), S. 72. Vgl. hierzu auch Warkotsch (2004), S. 69.
[287] Vgl. Backhaus et al. (2003), S. 334; Nader (1995), S. 56.
[288] Vgl. Homburg/Pflesser (1999), S. 636.
[289] Vgl. Eberl (2004), S. 11; Festge (2006), S. 130.
[290] Vgl. Eberl/Schwaiger (2004), S. 15.
[291] Vgl. Eberl/Schwaiger (2004), S. 15.

gramms SMARTPLS Pfadkoeffizienten für das formative Konstrukt generiert, welche für die Formulierung des Strukturmodells herangezogen werden konnten.[292] Andererseits wurden nicht nur formativ spezifizierte Konstrukte im Kausalmodell betrachtet. Vielmehr wurde die Wirkung einer latenten Variable auf eine manifeste Variable untersucht, was dazu führte, dass das entsprechende Modell über AMOS identifiziert und dessen Güte mit Hilfe von Kovarianzstrukturanalysen beurteilt werden konnte.[293]

Für die Beurteilung der Anpassungsgüte der Strukturmodelle wurden die folgenden so genannten globalen Anpassungsmaße herangezogen:

- χ^2-Wert geteilt durch die Freiheitsgrade,[294]
- NFI (Normed-Fit-Index),[295]
- IFI (Incremental-Fit-Index),[296]
- CFI (Comparative-Fit-Index)[297] und
- RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation).[298]

Eine zusammenfassende Darstellung der für diese üblicherweise zugrunde gelegten Anforderungsniveaus, welche auch für diese Untersuchung herangezogen worden sind, erfolgt in Tabelle 7. Da einige der hierin aufgeführten Gütekriterien von der Komplexität des Modells sowie der Größe der Stichprobe abhängig sind, stellen die Anspruchsniveaus allerdings keine allgemein verbindlichen Normen dar.[299] Geringfügige Verletzungen der Anspruchsniveaus bei einzelnen Kriterien wurden daher akzeptiert.

---

[292] Vgl. hierzu auch die Ergebnisdarstellungen in den Kapiteln 3.2.2.1-3.2.2.4.
[293] Demnach ist lediglich bei einer ausschließlichen Verwendung formativer Konstrukte die Verwendung von PLS unumgänglich. Vgl. Riemenschneider (2006), S. 251.
[294] Vgl. Homburg/Baumgartner (1998), S. 352 f.
[295] Vgl. Bentler/Bonett (1980); S. 599 f.
[296] Vgl. Garson (2006), S. 1.
[297] Vgl. Bentler (1990), S. 240 f.
[298] Vgl. Steiger (1990), S. 177 f.
[299] Vgl. Bentler/Bonett (1980), S. 591; Tanaka (1993), S. 29 ff.; Bagozzi/Baumgartner (1994), S. 399 ff.; Baumgartner/Homburg (1996), S. 153; Unterreitmeier/Schwinghammer (2004), S. 19.

Gütemaß	Anforderung	Quelle
χ^2/df	≤2,5	HOMBURG/BAUMGARTNER (1998), S. 363
	≤5,0	BALDERJAHN (1996), S. 109
NFI	≥0,9	BENTLER/BONETT (1980), S. 600
IFI	≥0,9	GARSON (2006), S. 1; BOLLEN (1989)
CFI	≥0,9	HOMBURG/BAUMGARTNER (1998), S. 363
RMSEA	≤0,08	BROWNE/CUBECK (1993), S. 144

Tabelle 7: Kriterien zur Beurteilung der Modellgüte von Kausalmodellen und zugehörige Anspruchsniveaus[300]

Daneben wurde im Rahmen der Determinantenanalyse für die Überprüfung der Zusammenhänge zwischen mehreren unabhängigen Variablen und einer abhängigen Variablen das Verfahren der linearen Regression angewendet.[301] Als Gütemaße fanden dabei das Bestimmtheitsmaß (R^2), der F-Wert für die Regressionsfunktion sowie der t-Test bzgl. des Regressionskoeffizienten Berücksichtigung. Bei der Regressionsanalyse ist das Verfahren der schrittweisen Regression eingesetzt worden, bei dem Variablen, die ein Signifikanz-Niveau bis 5% (bei der F-Statistik) aufweisen, in die Funktion miteinbezogen werden, wohingegen jene mit einem Signifikanz-Niveau ab 10% ausgeschlossen werden.

Abschließend muss in Bezug auf die Datenauswertung angemerkt werden, dass der Großteil der Zusammenhänge lediglich anhand von Korrelationsrechnungen beurteilt wurde. Aufgrund eines etwaigen Vorliegens von signifikanten Korrelationen können allerdings noch keine Aussagen über das Auftreten entsprechender **kausaler Zusammenhänge** getroffen werden.[302] Mit dem vorliegenden Forschungsdesign kann damit für die Mehrheit der Determinanten kein expliziter Nachweis kausaler Zusammenhänge erfolgen. Gleichzeitig stellen signifikante Korrelationen jedoch durch die plausiblen inhaltlichen und logischen Begründungen sehr gute Indizien für das tatsächliche Vorliegen derartiger Zusammenhänge dar. Vor diesem Hintergrund erscheint es durchaus gerechtfertigt, im Rahmen der folgenden Auswertung der Untersuchungsergebnisse aus sprachlichen Gründen fast durchweg die Begriffe determinieren, beeinflussen und abhängen zu verwenden.

[300] Angepasste Darstellung in Anlehnung an Unterreitmeier (2004), S. 128.
[301] Vgl. Backhaus et al. (2003), S. 46 ff.
[302] Vgl. Bortz/Döring (1995), S. 483 f.; Pfanzagl (1978), S. 183. Ausgenommen sind hier die Ergebnisse der kausalanalytischen Untersuchungen der Konstrukte des Hypothesensystems.

3.5 Rücklaufcharakterisierung und Repräsentativitätsnachweis

Im Weiteren wird zuerst der **Rücklauf** anhand der Merkmale Gewerks- und Kammerzugehörigkeit charakterisiert, bevor das Auftreten der Spezifika Rechtsform, Mitarbeiterzahl, Umsatz- und Altersklasse im Untersuchungssample mit deren Auftreten in der Grundgesamtheit verglichen wird. Was die **Gewerkszugehörigkeit** betrifft, zeigt sich, dass die Rücklaufquoten in Abhängigkeit von den Gewerbegruppen im Bereich zwischen 5,1% und 8,8% liegen (vgl. Tabelle 8). Da insbesondere die Gebäudereiniger nur mit 4,7% im Untersuchungssample vertreten sind, entsteht der Eindruck einer leichten Ungleichverteilung zwischen den Gewerken. Eine abschließende Beurteilung der Frage, ob eine systematische Verzerrung bzgl. der Gewerke vorliegt, kann allerdings durch den sehr hohen Anteil an ‚missing-values' nicht vorgenommen werden.

Gewerk		Anzahl der antwortenden Unternehmen		Anzahl der angeschriebenen Unternehmen	Rücklauf-quote
		absolut	prozentual		
Gültig	Maurer und Betonbauer	70	9,9	800	8,8%
	Maler und Lackierer	62	8,8	800	7,8%
	Metallbauer	52	7,4	800	6,5%
	Kraftfahrzeugtechniker	55	7,8	800	6,9%
	Elektrotechniker	62	8,8	800	7,8%
	Tischler	69	9,8	800	8,6%
	Bäcker	67	9,5	800	8,4%
	Fleischer	55	7,8	686	8,0%
	Friseuer	49	6,9	800	6,1%
	Gebäudereiniger	33	4,7	647	5,1%
Fehlend	Ohne Angabe	131	18,8	---	---
Gesamt		**705**	**100,0**	**7733**	**9,1%**

Tabelle 8: Gewerkszugehörigkeit der antwortenden Unternehmen

Werden in diese gewerksspezifische Betrachtung **regionale Aspekte** miteinbezogen, wird deutlich, dass die Kammerbezirke München/Oberbayern und Dresden im Untersuchungssample etwa gleich verteilt sind (vgl. Tabelle 9). Obwohl gerade bei den Kraftfahrzeug- und Elektrotechnikern erhebliche Unterschiede bzgl. deren Auftreten in den einzelnen Standorten bestehen, kann kein abschließendes Urteil über das Auftreten von statistischen Verzerrungen durch die bereits erwähnte Vielzahl an ‚missing-values' im Bereich der Gewerkszuordnung gefällt werden.

Angaben in Prozent	Kammerbezirk		Gesamt (Gewerk)
	München/ Oberbayern	Dresden	
Maurer und Betonbauer	6,0	6,3	12,3
Maler und Lackierer	5,6	5,3	10,9
Metallbauer	5,6	3,5	9,2
Kraftfahrzeugtechniker	3,4	6,3	9,7
Elektrotechniker	3,7	7,1	10,8
Tischler	6,5	5,6	12,2
Bäcker	5,1	6,3	11,5
Fleischer	4,8	4,8	9,5
Friseuer	3,7	4,8	8,5
Gebäudereiniger	2,3	3,2	5,5
Gesamt (Bezirk)	**46,7**	**53,3**	**100,0**

Tabelle 9: Kammerzugehörigkeit der antwortenden Unternehmen

Im Folgenden wird das Auftreten bestimmter Merkmale im Untersuchungssample mit dessen Vorhandensein in der Grundgesamtheit verglichen. Als Vergleichsmaßstab dienen die Ergebnisse der Handwerkszählung des Statistischen Bundesamtes von 1995.[303] Ein derartiger **Repräsentativitätsnachweises**[304] ist notwendig, um beurteilen zu können, inwiefern die Ergebnisse der Untersuchung auf die Grundgesamtheit übertragbar sind. Mehr als zwei Drittel der antwortenden Handwerksunternehmen sind in der **Rechtsform** der Einzelunternehmung geführt. Ausschlagend hierfür dürfte insbesondere der geringe bürokratische Aufwand im Rahmen der Gründung und Führung sein. Rund 18% der Unternehmen haben sich für die Rechtsform der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) entschieden. Für diese sprechen neben haftungsrechtlichen Aspekten v.a. Vorteile im Bereich der Betriebsübergabe.[305] Die restlichen zehn Prozent verteilen sich auf die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR), die GmbH&Co.KG, die offene Handelsgesellschaft (OHG), die Kommanditgesellschaft (KG) sowie die sonstigen Rechtsformen.[306] Ein Vergleich mit den Werten der Grundgesamtheit macht deutlich, dass die rechtsformspezifischen Ausprägungen durch das Untersuchungssample sehr gut abgebildet werden und diesbezüglich von einer sehr guten Repräsentativität der antwortenden Unternehmen ausgegangen werden kann (vgl. Abbildung 12).

[303] Vgl. Statistisches Bundesamt (1996).
[304] Vgl. zum Repräsentativitätsnachweis Bortz/Döring (1995), S. 237; Friedrichs (1990), S. 243 f.; Schnell/Hill/Esser (1999), S. 285
[305] Vgl. BMWi (2000), S. II.
[306] Unter den sonstigen Rechtsformen werden hierbei u.a. die Aktiengesellschaft sowie die eingetragene Genossenschaft erfasst.

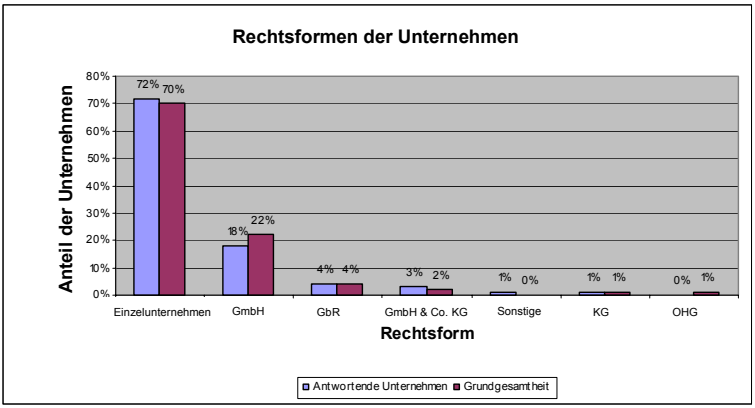


Abbildung 12: Rechtsform der Unternehmen[307]

Die antwortenden Betriebe beschäftigen darüber hinaus zwischen einem und 6700 **Mitarbeiter**. Da mit 6700 Mitarbeitern ein überdurchschnittlich großes Unternehmen im Untersuchungssample auftritt, ergibt sich mit 21,2 ein relativ hoher Wert für die durchschnittliche Mitarbeiterzahl pro Betrieb. Durch eine Betrachtung des Medians (4 Mitarbeitern) sowie der Modalwerts (1 Mitarbeiter) relativiert sich dieser Wert allerdings wieder. Ein Vergleich mit ähnlichen Studien zeigt zudem, dass die Grundgesamtheit in Bezug auf das Merkmal Mitarbeiterzahl durch die vorliegende Studie weitaus besser abgebildet wird.[308] So ist lediglich die kleinste Mitarbeiterklasse leicht überrepräsentiert (vgl. Abbildung 13).

[307] Vgl. zu den Werten der Grundgesamtheit Statistisches Bundesamt (1996), S. 91.
[308] Vgl. Schmidt/Freund (1989), S. 7; Schwarz (1998), S. 75; Daschmann (1994), S. 137; Glasl (2000), S. 77.

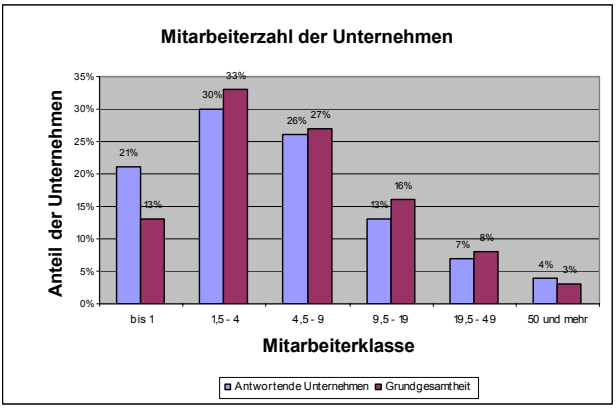


Abbildung 13: Mitarbeiterzahl der Unternehmen[309]

Ein Vergleich der **Umsatzklassenhäufigkeiten** zeigt ebenfalls eine hohe Übereinstimmung zwischen den antwortenden Unternehmen und der Grundgesamtheit (vgl. Abbildung 14). Dies erscheint vor dem Hintergrund der Tatsache, dass in den Jahren zwischen 1995 und 2005 auch ein Einfluss der Inflation auf den Umsatz feststellbar sein müsste, noch wenig aufschlussreich. Da allerdings davon ausgegangen werden kann, dass die Handwerksbetriebe in diesem Zeitraum die gestiegenen Einkaufspreise aufgrund eines starken Wettbewerbsdrucks und einer hohen Preissensibilität nicht an die Kunden weitergeben konnten, kann von einer repräsentativen Verteilung des Umsatzes im Untersuchungssample ausgegangen werden.[310]

[309] Vgl. zu den Werten der Grundgesamtheit Statistisches Bundesamt (1996), S. 17.

[310] Vgl. BMWi (1999), S. 28 ff.; ZDH (2002), S. 21 f.; Creditreform (2003), S. 6 ff.; ZDH (2001a), S. 20; Statistisches Bundesamt (2002), S. 594 ff.

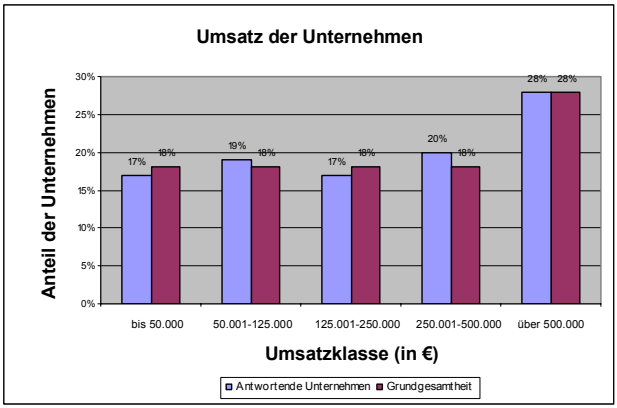


Abbildung 14: Umsatzklassen der Unternehmen[311]

Schließlich wurde eine Häufigkeitsauszählung bzgl. des **Alters** der befragten **Unternehmen** vorgenommen (vgl. Abbildung 15). Da im Rahmen der Abfrage lediglich das Alter der Betriebe[312] festgestellt werden konnte, war kein direkter Vergleich mit den Daten des Statistischen Bundesamtes möglich. So wurde bei der Handwerkszählung zusätzlich untersucht, welche Betriebe nicht mehr von ihrem Gründer, sondern von Nachfolgern geführt werden. Unterstellt man, dass derartige Betriebe bereits länger am Markt sind und damit in die höchste Altersklasse fallen, repräsentiert das Untersuchungssample die Grundgesamtheit ebenfalls in ausreichendem Maße. Lediglich die Betriebe der Altersklasse zwischen sechs und 15 Jahren sind ein wenig überrepräsentiert.[313]

[311] Vgl. zu den Werten der Grundgesamtheit Statistisches Bundesamt (1996), S. 144.
[312] Das Alter der einzelnen Betriebe konnte indirekt über die Angaben zum Gründungsjahr des Unternehmens ermittelt werden.
[313] Zu einem sehr ähnlichen Ergebnis bei seinem Repräsentativitätsnachweis kam auch Warkotsch. Vgl. Warkotsch (2004), S. 74.

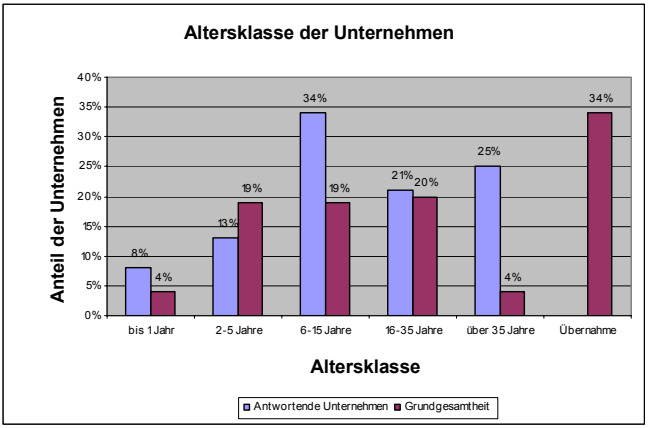


Abbildung 15: Altersklassen der Unternehmen[314]

Es kann somit über alle untersuchten Merkmale (Rechtsform, Mitarbeiterzahl, Umsatzklassen, Unternehmensalter) hinweg eine sehr hohe Übereinstimmung zwischen den Häufigkeiten im Untersuchungssample und denjenigen in der Grundgesamtheit festgestellt werden. Dies ist ein gutes Indiz für die Repräsentativität der antwortenden Unternehmen. Die Generalisierbarkeit der Untersuchungsergebnisse scheint damit nicht in Frage gestellt zu werden.

[314] Vgl. zu den Werten der Grundgesamtheit Statistisches Bundesamt (1996), S. 36.

4 Deskription des Finanzierungsverhaltens und Bestimmung seiner Determinanten

4.1 Ausprägung des Finanzierungsverhaltens

4.1.1 Anzahl und Bedeutung der genutzten Finanzierungsinstrumente

Um einen Eindruck über das Finanzierungsverhalten der Handwerksunternehmen zu erhalten, wird im Folgenden eine detaillierte **Deskription des Finanzierungsverhaltens** vorgenommen. Hierzu erfolgt eine Charakterisierung des Finanzierungsverhaltens anhand der in den Fragebögen abgefragten Ergebnisgrößen des Finanzierungsverhaltens. Neben der Deskription der Nutzung und der Bedeutungseinschätzung verschiedener Finanzierungsinstrumente sowie -formen wird zur Gewinnung eines möglichst umfassenden Eindrucks des Finanzierungsverhaltens auch eine Beschreibung des Auftretens von Finanzierungslücken und Finanzierungsproblemen im Untersuchungssample vorgenommen.[315] Gleichzeitig werden typische Verhaltensmuster aufgedeckt, indem eine Klassifizierung der Betriebe anhand ihrer Nutzung der einzelnen Finanzierungsinstrumente vorgenommen wird.

Die Analyse der **verwendeten Finanzierungsinstrumente** zeigt, dass die Selbstfinanzierung, der Kontokorrentkredit sowie der Lieferantenkredit die am häufigsten verwendeten Instrumente im Handwerk darstellen (vgl. Abbildung 16). Die meisten Handwerksunternehmen greifen demnach vor allem auf firmeneigene Mittel für die Finanzierung zurück. Für den Fall, dass diese nicht ausreichen, wählen die Betriebe Mittel, die sie relativ leicht – im Sinne einer geringen Informationspflicht gegenüber dem Kapitalgeber – beschaffen können. Ungeachtet der Tatsache, dass es sich dabei häufig um sehr teure Finanzierungsinstrumente handelt, kommt folglich dem Kontokorrentkredit und dem Lieferantenkredit eine sehr große Bedeutung zu.

Auffällig ist darüber hinaus, dass zwei der drei in der Befragung genannten Alternativen Finanzierungsinstrumente[316] am unteren Ende der Nutzungsskala angesiedelt werden und damit die am wenigsten genutzten Instrumente überhaupt sind. Damit wird das enorme Defizit im Bereich der Verwendung von Alternativen Finanzierungsinstrumente im Handwerk deutlich.

---

[315] Vgl. zur zugrunde gelegten Auffassung des Finanzierungsverhaltens Kapitel 2.2.1.

[316] Als Alternative Finanzierungsformen werden wie erwähnt das Leasing, das Factoring und die Beteiligungsfinanzierung aufgefasst.

Gerade vor dem Hintergrund, dass diese Instrumente in Zeiten restriktiverer Kreditvergabepolitiken durch die Banken eine große Chance im Bereich der Kapitalbeschaffung darstellen, erscheint dies nicht nachvollziehbar.[317] Von den Alternativen Finanzierungsinstrumenten weist einzig das Leasing eine höhere Verbreitung auf. So gaben immerhin 25,5% der Befragten an, diese Alternative zu nutzen.

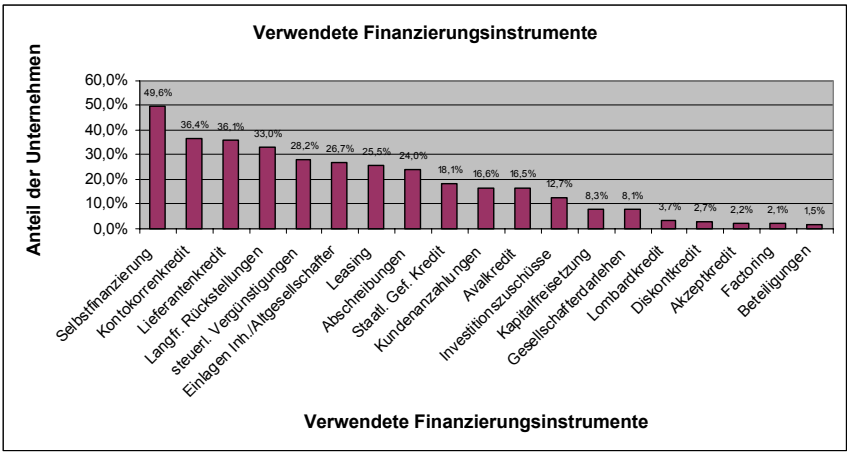


Abbildung 16: Verwendete Finanzierungsinstrumente

Die Analyse der **Bedeutungseinschätzung der einzelnen Finanzierungsinstrumente** bestätigt den obigen Eindruck. In Abbildung 17 ist der Anteil an Unternehmen dargestellt, welche die Bedeutung des jeweiligen Instruments in ihrem Handwerksbetrieb auf einer Skala von 1 (sehr niedrige Bedeutung) bis 5 (sehr hohe Bedeutung) mindestens mit 3 (mittlere Bedeutung) bewerten. Dabei zeigt sich, dass die Selbstfinanzierung nicht nur in Bezug auf die Verwendung, sondern auch bezogen auf deren Bedeutung eine herausgehobene und dominierende Stellung einnimmt. Des Weiteren stellen auch hier wieder die steuerlichen Vergünstigungen, der Lieferanten- sowie der Kontokorrentkredit und die langfristigen Rückstellungen diejenigen Instrumente dar, welche von dem größten Anteil der Betriebe als bedeutend eingestuft werden. Lediglich die Abschreibungen sind in ihrer Bedeutung etwas höher einzustufen, als dies durch die Analyse der verwendeten Instrumente den Anschein hatte. Die hohe Bedeutung der genannten Instrumente spricht erneut dafür, dass die Handwerksbetriebe im Falle eines

[317] Vgl. zur Kreditvergabepolitik der Banken HwK Oberfranken (2002), S. 1; Averkamp (2005), S. 4.

Kapitalbedarfs v.a. Finanzierungsalternativen nutzen, die relativ unproblematisch zu beschaffen sind und bei denen nur geringe Informationspflichten vorherrschen.

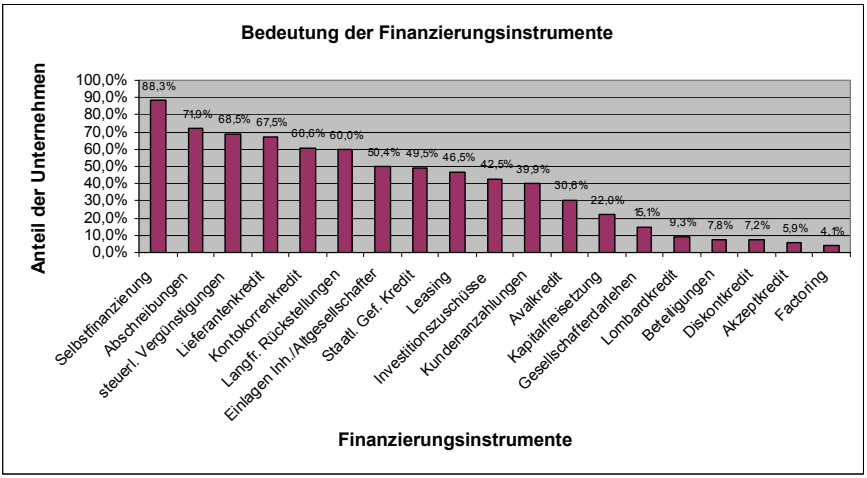


Abbildung 17: Bedeutung der einzelnen Finanzierungsinstrumente

Gleichzeitig zeigt sich, dass – wie bereits im Rahmen der Verwendungsanalyse ersichtlich wurde – die Kreditformen Lombard-, Diskont- und Akzeptkredit sowie die Alternativen Finanzierungsformen Factoring und Beteiligungsfinanzierung nur bei einem geringen Anteil an Unternehmen von Bedeutung sind. Aus dem Bereich der Alternativen Finanzierungsformen wird erneut lediglich dem Leasing zumindest noch von einem mittelgroßen Anteil an Betrieben eine hohe Bedeutung zugesprochen.

Das Ergebnis einer Analyse der **Anzahl an verwendeten Finanzierungsinstrumente** ist in Abbildung 18 dargestellt. Erstaunlicherweise geben über ein Viertel aller Betriebe an, überhaupt keinerlei Finanzierungsinstrumente zu verwenden. Dies beinhaltet auch den Verzicht auf die Nutzung der Selbstfinanzierung. Die schwierige konjunkturelle Lage[318] sowie die angesprochene restriktivere Kreditvergabepolitik von Seiten der Banken,[319] mit denen die Betriebe in den letzten Jahren verstärkt konfrontiert waren, lassen allerdings vermuten, dass ein derartiger vollständiger Verzicht auf die Verwendung von Finanzierungsinstrumenten oftmals

[318] Vgl. zur schlechteren konjunkturellen Lage im Handwerk Creditreform (2005a), S. 1 f.
[319] Vgl. zur Kreditvergabepolitik der Banken HwK Oberfranken (2002), S. 1; Averkamp (2005), S. 4.

nicht freiwillig gewählt wird, sondern vielmehr aus den mangelnden Finanzierungsmöglichkeiten resultiert.

Weiterhin wird durch die Abbildung ersichtlich, dass jeweils ein Anteil zwischen 6% und 10% der Betriebe angeben, ein bis sieben Finanzierungsinstrumente zu nutzen. Auffällig ist zugleich, dass trotz der Möglichkeit der Handwerksunternehmen, innerhalb der Befragung zwischen insgesamt 19 vorgeschlagenen Finanzierungsinstrumenten auswählen zu können, lediglich 2,8% aller Betriebe angegeben haben, mehr als zehn Alternativen zu nutzen. Die Nutzung eines weit diversifizierten Finanzierungsportfolios scheint daher bei den Handwerksunternehmen eine Ausnahme darzustellen. Vielmehr ist die Tendenz in Richtung einer leichten Diversifizierung zu verzeichnen. Die durchschnittliche Anzahl von 3,56 verwendeten Finanzierungsinstrumenten über alle Betriebe hinweg, kann als zusätzliches Indiz für diese Vermutung angesehen werden.

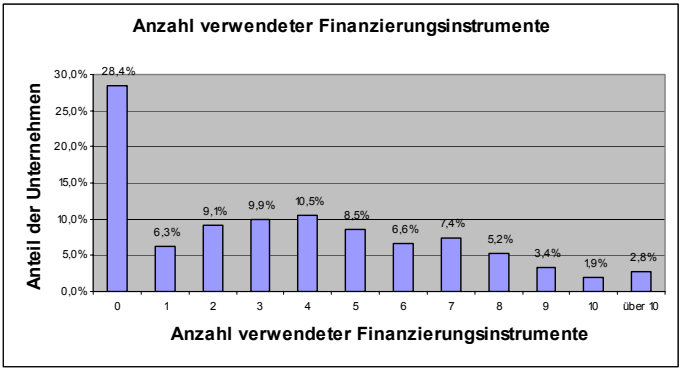


Abbildung 18: Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente

4.1.2 Verwendung und Bedeutung der verschiedenen Finanzierungsformen

Im Rahmen der Analyse der verwendeten Finanzierungsformen werden zuerst die Verwendung und die Bedeutung der nach der **Mittelherkunft** differenzierten Finanzierungsinstrumente betrachtet.[320] Ein Vergleich der Ergebnisse in Bezug auf die Nutzung und die Bedeutung zeigt ein widersprüchliches Bild. Demnach geben auf der einen Seite weniger Betriebe an, auf die Verwendung von Außenfinanzierungsinstrumenten (36,4%) als auf die Nutzung

[320] Vgl. Wöhe/Bilstein (2002), S. 12 ff.; Gräfer/Scheld (1992), S. 23.

von Innenfinanzierungsinstrumenten (41,4%) zu verzichten.[321] Dahingegen zeigt die Analyse der Bedeutung der Innen- und Außenfinanzierungsalternativen auf der anderen Seite, dass nur knapp 5,1% aller antwortenden Unternehmen die Bedeutung der Außenfinanzierung für ihren Betrieb als hoch oder sehr hoch eingestuft haben, wohingegen über 43% der antwortenden Betriebe der Innenfinanzierung in ihrem Betrieb eine hohe bzw. sehr hohe Bedeutung zugeschrieben haben (vgl. Abbildung 19).

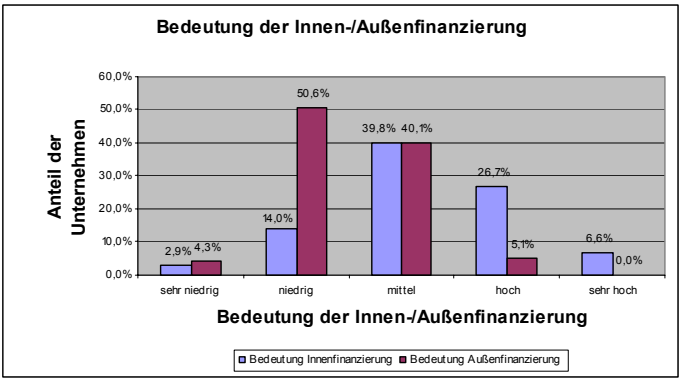


Abbildung 19: Bedeutung der Innen-/Außenfinanzierung

Dieses Resultat lässt sich durch die erhöhte Anzahl an zur Verfügung stehenden Außenfinanzierungsinstrumenten erklären. Hierdurch ergibt sich zwar eine im Vergleich zu den Innenfinanzierungsinstrumenten tendenziell höhere Zahl an verwendeten Außenfinanzierungsinstrumenten, deren absolute Bedeutung für die Finanzierung fällt allerdings trotzdem geringer aus.

Dieses Ergebnis bestätigt zusätzlich die Vermutung, wonach die Inhaber von Handwerksbetrieben bei der Finanzierung vorrangig auf firmeneigene Mittel zurückgreifen. Zudem wird hierdurch ersichtlich, dass eine alleinige Untersuchung der Anzahl der genutzten Finanzierungsinstrumente keinen Aufschluss über deren tatsächliche Bedeutung im Rahmen der Handwerksfinanzierung liefert. Bei der Analyse müssen deshalb stets beide Aspekte berücksichtigt werden.

[321] Vgl. hierzu die Darstellung zur Nutzung der Innen- und Außenfinanzierungsinstrumente in Anhang D.1.

Im Weiteren werden die Verwendung und die Bedeutung der nach der **Rechtsstellung der Kapitalgeber und der Kapitalhaftung** unterschiedenen Finanzierungsformen bei den Handwerksunternehmen analysiert.[322] Eine Divergenz der Ergebnisse bzgl. des Nutzungsgrades sowie der Bedeutungseinschätzung ist auch innerhalb dieser Analyse erkennbar. Demnach werden im Durchschnitt zwar mehr Fremdfinanzierungsinstrumente (2,51) als Eigenfinanzierungsinstrumente (1,51) genutzt.[323] Letztere werden allerdings durchwegs in ihrer Bedeutung für die Finanzierung des Handwerkbetriebs als gewichtiger eingeschätzt. So wird auf der Skala von eins (sehr niedrige Bedeutung) bis fünf (sehr hohe Bedeutung) für die Fremdfinanzierungsinstrumente ein durchschnittlicher Bedeutungswert von 2,02 ermittelt, wohingegen dieser bei den Eigenfinanzierungsinstrumenten mit 2,52 weitaus höher ausfällt.[324] Erklärbar wird dieser Unterschied erneut durch die weitaus größere Anzahl an verfügbaren Fremdfinanzierungsinstrumenten. Die hohe Bedeutung der Eigenfinanzierung resultiert vor allem aus der sehr hohen Bedeutung der Selbstfinanzierung. So geben 72,4% der Handwerksbetriebe an, dass für sie die Selbstfinanzierung bedeutend oder sehr bedeutend ist.

4.1.3 Alternative Finanzierungsinstrumente, Finanzierungsprobleme und Finanzierungslücken

Wie bereits erwähnt, dürfte nicht zuletzt aufgrund der immer restriktiveren Kreditvergabepolitik der Banken die **Nutzung von sog. Alternativen Finanzierungsinstrumenten** immer mehr in den Fokus der Betrachtung rücken.[325] Die Auswertung der Untersuchungsdaten offenbart jedoch ein anderes Bild. Demnach konnte im Untersuchungssample gezeigt werden, dass Alternative Finanzierungsinstrumente von knapp drei Vierteln der Betriebe überhaupt nicht verwendet werden.[326] Der durchschnittliche Bedeutungswert von 1,57 bestätigt deren geringes Gewicht für die Kapitalbeschaffung.

Eine detaillierte Betrachtung zeigt, dass zwar die Finanzierungsalternative Leasing bei 25,5% der Handwerksunternehmen zum Einsatz kommt, hingegen das Factoring und die Beteiligungsfinanzierung mit einem Nutzungsgrad von 2,1% bzw. 1,5% nur in äußerst geringem Ausmaß verwendet werden. Der vergleichsweise hohe Nutzungsgrad im Bereich des Leasings

---

[322] Vgl. Perridon/Steiner 1993), S. 277 f.; Gräfer/Scheld (1992), S. 23.
[323] Vgl. hierzu die Darstellungen zur Nutzung der Eigen- und Fremdfinanzierungsinstrumente in Anhang D.2.
[324] Vgl. zur Bedeutungseinschätzung der Eigen- und Fremdfinanzierungsinstrumente Anhang D.3.
[325] Vgl. zur restriktiven Kreditvergabepolitik der Banken HwK Oberfranken (2002), S. 1; Averkamp (2005), S. 4. Vgl. hierzu auch Kapitel 4.1.1.
[326] Vgl. hierzu auch die Darstellung zu den genutzten Alternativen Finanzierungsinstrumenten in Anhang D.4.

dürfte durch die inzwischen relativ große Anzahl an Anbietern erklärbar sein, wodurch relativ viele Handwerker unwillkürlich mit dieser Alternative konfrontiert werden.[327]

Die Analysen zur **Bedeutungseinschätzung** der Alternativen Finanzierungsinstrumente durch die Handwerksbetriebe bestätigen diese Ergebnisse. Demnach geben deutlich über 50% der antwortenden Betriebe an, dass bei ihnen Leasing eine geringe bzw. sehr geringe Bedeutung besitzt. Bei der Beteiligungsfinanzierung und dem Factoring fällt dieser Wert mit 92,2% bzw. 95,9% noch weitaus höher aus.[328]

Als Ergebnisgröße der Finanzierungsinstrumenteauswahl wird zudem im Rahmen der Betrachtung des Finanzierungsverhaltens das Auftreten und die Häufigkeit von **Finanzierungslücken** sowie von **Finanzierungsproblemen** analysiert. Mit 80,7% aller antwortenden Unternehmen gibt die absolute Mehrheit der antwortenden Handwerksbetriebe an, dass in ihrem Unternehmen keine Finanzierungslücken vorliegen. Eine derartige Tendenz wird weiterhin durch die Tatsache unterstrichen, dass lediglich 3,7% der antwortenden Betriebe bestätigen, sehr häufig mit Finanzierungslücken konfrontiert zu sein. Dem hieraus ableitbaren äußerst positiven Eindruck muss allerdings entgegengehalten werden, dass gleichzeitig knapp 90% der Handwerksunternehmen angeben, dass bei ihnen mindestens eines der im Fragebogen aufgeführten Finanzierungsprobleme anzutreffen ist (vgl. Abbildung 20). Immerhin noch mehr als ein Drittel der Betriebe (33,5%) bestätigt sogar das Auftreten von mindestens vier Finanzierungsproblemen. Diese Ergebnisse spiegeln damit die enormen finanziellen Probleme wider, mit denen das Handwerk konfrontiert ist.

[327] Vgl. zur Vielzahl an Leasing-Unternehmen gerade im Bereich des Produktionsmaschinen-, PKW- sowie LKW-Leasing BDL (2005), S. 4 ff. Vgl. hierzu auch BDL (2005a), S. 9 f. Vgl. für eine detaillierte Analyse der Bestimmungsfaktoren der Nutzung Alternativer Finanzierungsinstrumente die Kapitel 4.2 und 4.3.

[328] Vgl. hierzu die Darstellung in Anhang D.5.

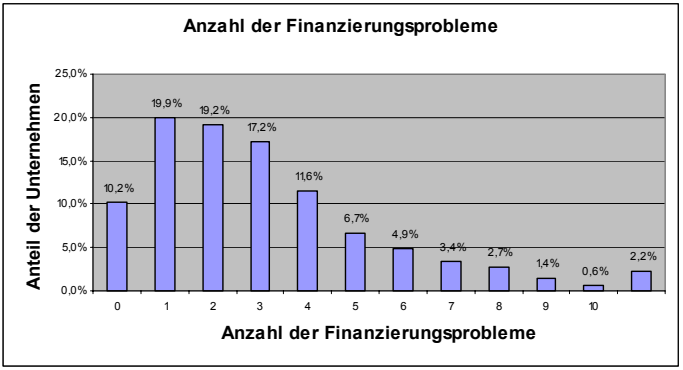


Abbildung 20: Anzahl der Finanzierungsprobleme

4.1.4 Finanzierungsverhaltenscluster

Schließlich sollen in dieser Arbeit im Rahmen der Finanzierungsverhaltensanalyse typische Nutzungsmuster der Finanzierungsinstrumenteauswahl aufgedeckt werden. Gerade vor dem Hintergrund der Erlangung eines noch besseren Eindrucks über die momentane Finanzierungssituation von Handwerksbetrieben ist dies von hoher Bedeutung. Zu diesem Zweck sind die Betriebe mit Hilfe einer Clusteranalyse anhand ihrer Nutzung von einzelnen Finanzierungsinstrumenten zusammengefasst worden.[329] Als statistisch sinnvoll erwiesen sich anhand des Elbow-Kriteriums[330] vier verschiedene Verhaltenscluster. Eine Kennzeichnung der **Cluster** anhand der in diesen jeweils genutzten Finanzierungsinstrumente erfolgt in Tabelle 10.[331] Jedem Cluster ist hierbei entsprechend der Instrumentenutzung eine Bezeichnung zugeordnet worden.

[329] Vgl. für eine Darstellung der angewandten Clusteranalyse Kapitel 3.4.
[330] Vgl. Backhaus et. al. (2003), S. 522 ff.
[331] Eine Zuordnung der Finanzierungsinstrumente zu den Clustern erfolgte anhand ihres Verwendungsgrads innerhalb des entsprechenden Clusters. Sofern dieser größer als 0,3 war, ist das entsprechende Instrument dem Cluster zugeordnet worden.

	Cluster 1	Cluster2	Cluster 3	Cluster 4
Selbstfinanzierung	■	■		
Finanzierung durch Rückstellungsbildung	■	■		
Finanzierung aus Abschreibungen		■		
Finanzierung durch Kapitalfreisetzung				
Finanzierung mittels Einlagen des Betriebsinhabers oder Altgesellschafters	■	■		
Kapitalbeschaffung durch Aufnahme/ Beteiligung neuer Gesellschafter				
Gesellschafterdarlehen				
Kontokorrentkredit	■	■		■
Diskontkredit				
Lombardkredit				
Akzeptkredit				
Avalkredit		■		
Staatlich geförderte Kredite		■		
Finanzierung mittels Investitionszuschüssen oder Zulagen der öffentlichen Hand		■		
Inanspruchnahme von steuerlichen Vergünstigungen		■		
Lieferantenkredit		■		■
Kundenanzahlungen		■		
Finanzierung über Leasing		■		■
Finanzierung über Factoring				
Name des Clusters	Innenfinanzierer	Allroundfinanzierer	Verzichter	Außenfinanzierer
relative Häufigkeit des Clusters	28,1%	28,4%	32,2%	11,2%

Tabelle 10: Finanzierungscluster

Entsprechend der Zuordnung der Finanzierungsinstrumente anhand der Clusteranalyse kann zum einen das Cluster **Innenfinanzierer** identifiziert werden. Betriebe dieses Clusters sind

dadurch gekennzeichnet, dass sie fast ausschließlich Innenfinanzierungsinstrumente für ihre Finanzierung verwenden. Von den Außenfinanzierungsalternativen werden lediglich Instrumente genutzt, bei deren Nutzung nur ein sehr geringer Einfluss durch neue unternehmensexterne Kapitalgeber zu erwarten ist (Einlage des Altgesellschafters, Kontokorrentkredite). Weitere Finanzierungsinstrumente kommen bei dieser Gruppe nicht zum Einsatz. Zum anderen tritt das Cluster der **Allroundfinanzierer** auf. Typisch für Handwerksbetriebe dieser Gruppe ist, dass sie eine Vielzahl verschiedener Finanzierungsinstrumente nutzen, die sowohl der Innen- als auch der Außenfinanzierung zuzuordnen sind. Die dritte Verhaltensgruppe – im Folgenden als **Verzichter** bezeichnet – ist dadurch charakterisierbar, dass keine Finanzierungsinstrumente zum Einsatz kommen und damit selbst auf die Nutzung von Innenfinanzierungsalternativen verzichtet wird. Unklar bleibt hierbei, inwiefern ein derartiger Verzicht freiwillig oder gezwungenermaßen erfolgt. Die **Außenfinanzierer** verwenden schließlich keinerlei Innenfinanzierungsinstrumente. Stattdessen werden vornehmlich der Kontokorrentkredit, der Lieferantenkredit sowie das Leasing eingesetzt und damit auf unternehmensexternes Kapital zurückgegriffen.

4.2 Unternehmensbezogene Determinanten des Finanzierungsverhaltens

Im Folgenden werden die Ergebnisse der statistischen Untersuchungen der hypothetisch unterstellten Zusammenhänge zwischen den in den Kapiteln 2.3 und 2.4 entwickelten **Determinanten** und dem Finanzierungsverhalten dargelegt und diskutiert. Das Finanzierungsverhalten wird hierbei entsprechend der in Kapitel 2.2.1 vorgenommenen Abgrenzung interpretiert. Der Aufbau der Analyse erfolgt in Anlehnung an das Vorgehen im Rahmen der Hypothesenentwicklung. Demnach werden zuerst im Unternehmen und dessen Struktur begründete Einflussfaktoren untersucht, bevor im Weiteren eine detaillierte Untersuchung der in der Unternehmerpersönlichkeit liegenden Bestimmungsgrößen stattfindet.

4.2.1 Allgemeine unternehmensstrukturelle Spezifika

Entsprechend den Darstellungen in Kapitel 2.3.1 wird von einer steigenden **Betriebsgröße** infolge der verbesserten Selbstfinanzierungsmöglichkeiten ein positiver Einfluss auf die Nutzung von Innenfinanzierungsinstrumenten erwartet. Gleichzeitig dürfte u.a. infolge der geforderten Mindestvolumina an den Kapitalmärkten auch die Verwendung der Außenfinanzie-

rungsinstrumente bei größeren Handwerksbetrieben höher ausfallen. Eine Messung der Betriebsgröße des jeweiligen Handwerksunternehmens erfolgte in der vorliegenden Untersuchung einerseits anhand des erzielten Umsatzes und andererseits durch die Anzahl der angestellten Mitarbeiter.

Die Überprüfung der hypothetischen Zusammenhänge zwischen den angegebenen **Umsatzklassen** und den einzelnen Finanzierungsverhaltensausprägungen bestätigt die vermuteten Zusammenhänge großteils auf höchst signifikantem Niveau (vgl. Tabelle 11). Erwartungsgemäß korreliert demnach die Umsatzgröße mit der Innen- und Außenfinanzierung positiv. Auffällig ist hierbei lediglich der relativ geringe Korrelationskoeffizient bzgl. der Nutzung von Innenfinanzierungsalternativen. Dieser lässt darauf schließen, dass ein schwächerer Zusammenhang zwischen der Umsatzhöhe und der Nutzung von Innenfinanzierungsinstrumenten als zwischen ersterer und der Verwendung von Außenfinanzierungsinstrumenten besteht. Eine umsatzspezifische Betrachtung der Finanzierungscluster verdeutlicht diese Resultate noch weiter. Handwerksbetriebe mit einem höheren Umsatzvolumen sind seltener im Cluster der ‚Innenfinanzierer' und vermehrt in der Klasse der ‚Allroundfinanzierer' anzutreffen. Die Betriebsgröße ist folglich für die Verwendung der Außen- bedeutender als für die Verwendung der Innenfinanzierung.

Daneben lassen sich in Bezug auf die Verwendung von Eigen- und Fremdfinanzierungsinstrumenten positive Korrelationskoeffizienten auf höchst signifikantem Niveau bestätigen. Gleichzeitig fällt der Koeffizient zur Anzahl der insgesamt genutzten Finanzierungsalternativen zumindest noch auf signifikantem Niveau positiv aus.

Den Hypothesen widerspricht der Tatbestand, dass bei größeren Handwerksbetrieben eine signifikant höhere Anzahl an Finanzierungsproblemen auftritt. Ein derartiges Ergebnis sollte allerdings nicht überinterpretiert werden, da der entsprechende Korrelationskoeffizient äußerst gering ausfällt und ein Zusammenhang mit dem Auftreten von Finanzierungslücken nicht feststellbar ist.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Umsatzklassen								Korrelation
	bis 50 T€	]50 T€ - 125 T€]	]125 T€ - 250 T€]	]250 T€ - 375 T€]	]375 T€ - 500 T€]	]500 T€ - 750 T€]	]750 T€ - 1250 T€]	über 1250 T€	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,25	3,01	4,10	3,68	4,18	2,82	5,35	4,94	0,222 *
Anzahl Alternative Instrumtente	0,15	0,22	0,35	0,22	0,32	0,31	0,50	0,51	0,201 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,92	1,00	1,29	1,31	1,25	0,89	1,35	1,37	0,090 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,68	2,83	2,96	3,02	3,12	3,10	3,24	3,11	0,182 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,31	1,99	2,80	2,16	3,00	1,95	4,00	3,55	0,252 **
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,74	1,89	2,04	1,88	2,14	2,04	2,17	2,22	0,241 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,07	1,30	1,77	1,52	1,85	1,10	1,96	1,97	0,144 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,12	1,69	2,33	1,94	2,37	1,70	3,38	2,95	0,254 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	81,0%	74,8%	80,6%	75,0%	78,0%	88,3%	77,1%	86,2%	0,110 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,85	3,49	2,93	2,63	2,95	3,00	3,87	3,22	0,034 ***
Finanzierungscluster	1	3	2	3	2	3	2	2	0,244 *

Tabelle 11: Umsatzklassen[332]

Die Ergebnisse zu den Zusammenhängen zwischen den **Mitarbeiterklassen** und den Finanzierungsverhaltensmerkmalen bestätigen die obigen Resultate deutlich.[333] Auch hier ist ein geringerer Korrelationskoeffizient bei der Innenfinanzierungs- als bei der Außenfinanzierungsalternativennutzung feststellbar. Darüber hinaus lassen sich ebenfalls positive Zusammenhänge zwischen der Mitarbeiteranzahl und der Nutzung von Eigen- bzw. Fremdfinanzierungsinstrumenten bestätigen. Schließlich besteht erneut lediglich ein geringer Korrelationskoeffizient zwischen der Mitarbeiterklasse und den Finanzierungsproblemen.

Im Rahmen der Untersuchung der Zusammenhänge zwischen der Determinante **Rechtsform** und den Ergebnisgrößen können hingegen nur wenige Zusammenhänge auf signifikantem Niveau bestätigt werden.[334] Zielführender als eine Betrachtung sämtlicher Rechtsformen erscheint allerdings eine klassifizierte Betrachtungsweise, innerhalb welcher lediglich die Gruppen Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften analysiert werden. Die in Tabelle 12 dargestellten Ergebnisse bestätigen diese Vermutung. Demnach kann eine Reihe signifikanter Korrelationen zwischen der klassifizierten Rechtsform und den Finanzierungsverhaltensmerkmalen aufgedeckt werden.

Kapitalgesellschaften verwenden wie vermutet generell mehr Finanzierungsinstrumente als Personengesellschaften. Eine differenzierte Betrachtung zeigt, dass insbesondere Alternative

[332] Zum Zwecke einer besseren Darstellung werden hier und im Folgenden die Ausprägungen des jeweiligen Finanzierungsmerkmals gruppiert dargelegt. Die Tabelle beinhaltet folglich die Mittelwerte der Ausprägungen des Finanzierungsverhaltensmerkmals in der jeweiligen Determinantenklasse. Die Korrelationskoeffizienten sowie die Signifikanz-Niveaus in der letzten Spalte beziehen sich allerdings stets auf die exakten Ausprägungen im Untersuchungssample und damit auf die ungruppierten Werte. Infolge der Gruppierungen können die Klassenbelegungen teilweise einen ‚falschen' Eindruck über die tatsächlichen Zusammenhänge vermitteln, was im Rahmen der Ergebnisinterpretation stets berücksichtigt werden muss.

[333] Vgl. für eine detaillierte Betrachtung Anhang D.6.

[334] Vgl. die Darstellung in Anhang D.7.

Finanzierungsinstrumente und Außen- sowie Fremdfinanzierungsinstrumente bei ersteren häufiger zum Einsatz kommen. Dafür verantwortlich können der verbesserte Zugang zu den Kapitalmärkten sowie die höhere Anzahl an potentiellen Rückstellungsarten bei Handwerksunternehmen sein, die in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft geführt werden. Die erwartete geringere Nutzung von Eigenfinanzierungsmitteln infolge der zusätzlichen Haftung der Inhaber mit ihrem Privatvermögen bei Personengesellschaften kann hingegen nicht auf signifikantem Niveau bestätigt werden. Gleichzeitig deutet der entsprechende Korrelationskoeffizient jedoch auf die Existenz eines derartigen Zusammenhangs hin. Verworfen werden muss die Hypothese, wonach Finanzierungsprobleme und -lücken mit der Rechtsform zusammenhängen.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Personen- oder Kapitalgesellschaft		Korrelation
	Personeng.	Kapitalg.	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,34	4,42	0,229 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,26	0,40	0,133 **
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,13	1,26	0,093 n.s.
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,95	3,07	0,175 n.s.
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,19	3,13	0,245 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,92	2,21	0,379 *
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,46	1,71	0,106 n.s.
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,84	2,67	0,256 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	79,7%	85,5%	0,061 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,05	3,17	0,123 n.s.
Finanzierungscluster	3	2	0,101 n.s.

Tabelle 12: Rechtsform

Ein nicht zuletzt aufgrund der unterschiedlichen konjunkturellen Verhältnisse erwarteter Einfluss der **Gewerkszugehörigkeit** kann größtenteils nicht bestätigt werden (vgl. Tabelle 13). Lediglich für die Nutzung von Fremdfinanzierungsinstrumenten, von Alternativen Finanzierungsinstrumenten sowie für die Anzahl der auftretenden Finanzierungsprobleme sind Signifikanzen nachweisbar. Demnach nutzen insbesondere die Fleischer und die Gebäudereiniger vermehrt Alternative Finanzierungsinstrumente, was durch den relativ intensiven Wettbewerb in diesen Gewerken und den hieraus resultierenden Zwang, auch ‚weniger gewöhnliche' Instrumente einzusetzen, verursacht sein kann.

Die Verwendung von Fremdfinanzierungsinstrumenten tritt vermehrt bei Metallbauern und Tischlern zu Tage. Ursächlich hierfür dürfte sein, dass diese Gewerke gegenwärtig als relativ krisenfest gelten und folglich die Banken bei derartigen Unternehmen im Vergleich zu Betrieben in anderen Branchen eher dazu bereit sind, Kredite zu gewähren. Infolge dieser Annahme erstaunt es, dass Tischler und Kraftfahrzeugtechniker im Vergleich zu den anderen Gewerken eher mit Finanzierungsproblemen konfrontiert sind. Dies kann allerdings durch den

erhöhten Investitionsbedarf in diesen Gewerken begründet werden. Die restlichen in diesem Kontext untersuchten Zusammenhänge erweisen sich als nicht signifikant.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Gewerk										Korrelation
	Maurer und Betonbauer	Maler und Lackierer	Metallbauer	Kraftfahrzeug-techniker	Elektro-techniker	Tischler	Bäcker	Fleischer	Friseuer	Gebäude-reiniger	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,78	3,20	4,36	3,31	3,25	4,57	3,47	3,66	2,74	3,03	0,439 n.s.
Anzahl Alternative Instrumtente	0,26	0,23	0,36	0,20	0,24	0,24	0,27	0,45	0,30	0,48	0,265 *
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,22	1,15	1,24	1,31	1,00	1,39	1,27	1,11	0,85	1,00	0,228 n.s.
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,88	2,95	2,82	3,18	2,86	3,19	2,91	3,13	2,57	3,02	0,534 n.s.
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,63	1,97	3,14	2,00	2,25	3,18	2,18	2,34	1,96	2,00	0,409 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,13	1,99	2,09	1,98	2,03	2,09	1,80	1,87	1,83	2,07	0,758 n.s.
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,50	1,34	1,68	1,53	1,36	1,96	1,73	1,43	1,11	1,29	0,310 n.s.
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	2,35	1,77	2,70	1,75	1,90	2,60	1,71	2,00	1,59	1,71	0,408 *
Auftreten von Finanzierungslücken	80,60	77,60	84,00	88,90	81,40	73,80	74,40	87,00	81,40	72,70	0,123 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,23	3,05	3,13	3,69	3,26	3,68	2,52	2,28	2,95	3,52	0,472 *
Finanzierungscluster	2	1 oder 2	2	3	3	2	3	3	3	3	0,239 n.s.

Tabelle 13: Gewerkszugehörigkeit

Der **Unternehmensstandort** kann sich durch das höhere Angebot an subventionierten Finanzierungsmitteln für ostdeutsche Handwerksunternehmen auf die Finanzierungsalternativenauswahl auswirken. Die unterschiedliche politische Vergangenheit dürfte aufgrund von Gewohnheitseffekten die Wahl der Finanzierungsinstrumente zusätzlich beeinflussen.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Standort		Korrelation
	Ost	West	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	4,01	3,17	0,176 n.s.
Anzahl Alternative Instrumtente	0,32	0,26	0,064 n.s.
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,23	1,1	0,106 n.s.
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	3,02	2,95	0,160 n.s.
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,75	2,06	0,224 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,05	1,93	0,274 n.s.
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,76	1,3	0,172 **
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	2,19	1,85	0,120 n.s.
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	77,1%	84,4%	0,092 *
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,41	2,79	0,191 *
Finanzierungscluster	2	3	0,139 **

Tabelle 14: Standort des Unternehmens

Eine Überprüfung der Zusammenhänge zwischen der Herkunft und dem Finanzierungsverhalten bestätigt die entsprechende Vermutung, dass ostdeutsche Betriebe tatsächlich mehr Außen- und Eigenfinanzierungsinstrumente nutzen als westdeutsche Unternehmen (vgl. Tabelle 14). Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass sich gerade im Bereich der von außen zufließenden eigenkapitalbildenden Mittel die verstärkte Subventionierung bei ostdeutschen Handwerksunternehmen in deren Nutzungsverhalten niederschlägt. Zusätzlich wird diese Hypothese durch die Ergebnisse der Analyse zu den auftretenden Finanzierungscluster gestützt. Demnach ist der Anteil der ‚Allroundfinanzierer' hoch signifikant häufiger bei ost- als bei westdeutschen Handwerksunternehmen anzutreffen. Einem historisch bedingten geringeren Diversifikationsgrad im Bereich der Finanzierung muss damit widersprochen werden.

Trotz dieser verstärkten Finanzierungsinstrumentenutzung treten gleichzeitig bei den antwortenden Handwerksbetrieben aus dem Raum Dresden tendenziell mehr Finanzierungsprobleme auf als bei den entsprechenden Unternehmen aus München und Oberbayern. Darüber hinaus können bei letzteren Finanzierungslücken eher vermieden werden. Dieser Zusammenhang erscheint vor dem Hintergrund der momentan schlechteren konjunkturellen Lage in Ostdeutschland und deren direkten Auswirkungen beispielsweise auf die Möglichkeiten der Finanzierung aus Gewinnen durchaus nachvollziehbar.[335]

Das **Unternehmensalter** dürfte infolge des längeren potentiellen Kapitalansparzeitraums die Anzahl der genutzten Finanzierungsinstrumente beeinflussen. Tabelle 15 bestätigt die Zusammenhänge größtenteils. Demnach sinkt zwar die Bedeutung der verwendeten Außenfinanzierungsinstrumente mit dem Alter des Betriebs. Die Anzahl der genutzten Eigen- und Fremdfinanzierungsalternativen sowie der verwendeten Alternativen Finanzierungsinstrumente steigt hingegen. Erstaunlicherweise nimmt die Bedeutung der Innenfinanzierungsalternativen trotz der verbesserten Ansparmöglichkeiten von Gewinnen ab. Dies lässt sich dadurch erklären, dass lange am Markt tätige Unternehmen einen besseren Überblick über die potentiellen Finanzierungsinstrumente besitzen dürften. Folglich verzichten diese eher auf die Kapitalbeschaffung über die Innenfinanzierung und nutzen stattdessen vermehrt ‚handwerksunübliche' Finanzierungsinstrumente. Ein weiteres Indiz für diesen Sachverhalt stellt die Tatsache dar, dass das Cluster der ‚Allroundfinanzierer' signifikant öfter im Bereich der älteren Unternehmen anzutreffen ist als bei jüngeren Betrieben. Auch hierfür dürften die längere Finanzierungserfahrung und die daraus resultierenden besseren Kenntnisse im Bereich der Finanzierung infolge des höheren Unternehmensalters ursächlich sein. Die entsprechenden t-Test-Werte bestätigen die Zusammenhänge zwischen dem Unternehmensalter und der Erfahrung bei Kreditverhandlungen sowie zwischen ersterem und den Finanzierungskenntnissen auf höchst signifikantem Niveau.[336]

Die nachweisbare Abnahme der Finanzierungsprobleme mit dem Unternehmensalter ist durch die verbesserte Sicherheitenausstattung erklärbar. Demnach kann nachgewiesen werden, dass ältere Handwerksunternehmen signifikant mehr Sicherheiten aufweisen als jüngere Betriebe. Diese Situation schlägt sich in der Rating-Beurteilung nieder, was – bei sonst gleichen Vor-

[335] Vgl. zur schlechten konjunkturellen Lage ostdeutscher Betriebe Creditreform (2005a), S. 2.
[336] Hierdurch werden die partiell auftretenden Interdependenzen zwischen einzelnen Determinanten des Hypothesensystems deutlich.

aussetzungen – zu verbesserten Kreditaufnahmebedingungen und damit weniger Finanzierungsschwierigkeiten bei älteren Betrieben führt.[337]

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Altersklasse des Unternehmens					Korrelation
	bis 10 Jahre	10 bis 20 Jahre	20 bis 30 Jahre	30 bis 40 Jahre	über 40 Jahre	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,57	3,32	3,57	3,12	4,34	0,120 n.s.
Anzahl Alternative Instrumtente	0,20	0,29	0,33	0,25	0,31	0,022 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,10	1,21	1,09	0,91	1,41	0,057 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	3,25	3,00	2,94	2,81	3,02	-0,048 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,47	2,06	2,50	2,16	2,87	0,123 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,02	2,05	2,04	1,94	1,87	-0,108 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,27	1,26	1,50	1,20	1,99	0,132 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,31	2,00	2,08	1,84	2,27	0,081 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	81,3%	82,1%	80,2%	80,2%	80,2%	0,017 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,28	3,39	3,33	3,10	2,58	-0,106 **
Finanzierungscluster	3	2	3	3	2	0,186 *

Tabelle 15: Alter des Unternehmens

Was die **Eignerstruktur** der antwortenden Unternehmen betrifft, so befinden sich 85% aller Betriebe vollkommen in Familienbesitz. Daneben sind 2% der Betriebe zumindest teilweise Eigentum von Familien, wohingegen dies bei 13% der Betriebe überhaupt nicht der Fall ist. Die Untersuchung der Zusammenhänge zwischen der Eignerstruktur und den Ausprägungen des Finanzierungsverhaltens offenbart zwar nur wenige signifikante Korrelationen (vgl. Tabelle 16). Allerdings kann erwartungsgemäß ein sehr hoher Korrelationskoeffizient zwischen der Eignerstruktur und der Bedeutung von Innenfinanzierungsinstrumenten auf signifikantem Niveau bestätigt werden. Demnach nehmen diese Finanzierungsalternativen bei Handwerksunternehmen, die sich ganz oder teilweise in Familienbesitz befinden, im Vergleich zu vollkommen familienunabhängigen Betrieben eine tendenziell höhere Bedeutung ein. Begründbar ist dieser Sachverhalt durch das Bestreben von familiengeprägten Unternehmen, die existierende Eignerstruktur keinesfalls gefährden zu wollen. Ein negativer Zusammenhang zwischen der Eignerstruktur und der Nutzung von Außenfinanzierungsinstrumenten bzw. Alternativen Finanzierungsinstrumenten ist allerdings nicht auf signifikantem Niveau nachweisbar. Auch eine gesonderte Betrachtung des Zusammenhangs zwischen der Eignerstruktur und der Beteiligungsfinanzierung zeigt keine Signifikanzen.

[337] Vgl. Bertram-Pfister (2003), S. 24.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Familienbesitz			Korrelation
	vollkommen	teilweise	nein	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,69	3,64	2,91	0,206 n.s.
Anzahl Alternative Instrumtente	0,28	0,43	0,35	0,104 n.s.
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,21	1,14	0,84	0,123 n.s.
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	3,01	3,29	2,71	0,229 *
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,46	2,5	2,04	0,227 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,00	2,09	1,89	0,379 n.s.
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,60	1,50	1,07	0,152 n.s.
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	2,06	2,14	1,81	0,129 n.s.
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	79,8%	85,7%	87,8%	0,070 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,08	2,79	3,00	0,169 n.s.
Finanzierungscluster	3	2 / 3	3	0,107 n.s.

Tabelle 16: Eignerstruktur

Im Untersuchungssample **plant** rund ein Viertel der Unternehmen in Zukunft **zu wachsen** (Wachstum geplant // gar keine Zustimmung: 32,0%; schwache Zustimmung: 21,2%; unentschlossen: 20,8%; Zustimmung: 14,3%; sehr große Zustimmung: 11,7%). Die Entwicklungssituation in Form eines geplanten Wachstums weist erwartungsgemäß mit dem Finanzierungsverhalten eine Vielzahl an signifikanten Korrelationen auf (vgl. Tabelle 17). So kann die Hypothese einer mit dem geplanten Wachstum – aufgrund des resultierenden erhöhten Finanzierungsbedarfs – steigenden Anzahl an genutzten Finanzierungsalternativen bestätigt werden. Im Rahmen der Analyse der Zusammenhänge zwischen dem Wachstum und der Nutzung bzw. der Bedeutung einzelner Finanzierungsformen kann ebenfalls eine Reihe positiver Korrelationskoeffizienten auf höchst signifikantem Niveau nachgewiesen werden, auch wenn diese teilweise sehr schwach ausfallen.

Demnach steigt mit dem Wachstum neben der Bedeutung der Innen- und der Außenfinanzierung die Nutzung der Eigenfinanzierungs-, der Fremdfinanzierungs- und der Alternativen Finanzierungsinstrumente. Ursächlich dafür dürfte sein, dass Handwerksbetriebe, die ein Wachstum planen, in Folge des gesteigerten Finanzierungsbedarfs gezwungen sind, über die Innenfinanzierungsinstrumente hinaus weitere Finanzierungsalternativen in ihre Überlegungen einzubeziehen und zu verwenden. Dass der gesteigerte Bedarf trotz der verstärkten Nutzung nicht vollkommen reibungslos gedeckt werden kann, zeigt sich in den gestiegenen Finanzierungsproblemen bei Handwerksbetrieben, die ein Wachstum planen. Der relativ geringe diesbezügliche Korrelationskoeffizient und die Tatsache, dass bei ihnen Finanzierungslücken nicht vermehrt auftreten, relativieren diese Feststellung allerdings wieder.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Entwicklungssituation (Wachstum geplant)					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,27	4,14	3,32	3,47	3,99	0,035 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,25	0,36	0,25	0,29	0,37	0,041 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,07	1,22	1,17	1,14	1,25	0,039 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,81	2,93	3,15	3,05	3,01	0,104 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,15	2,89	2,11	2,37	2,71	0,034 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,88	1,99	2,06	2,04	2,01	0,097 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,39	1,76	1,42	1,55	1,57	0,023 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,80	2,35	1,87	1,94	2,39	0,050 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	82,2%	80,4%	80,5%	77,9%	82,1%	0,037 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,85	3,03	3,18	3,37	3,31	0,074 ***
Finanzierungscluster	3	2	3	1 / 2 / 3	2	0,037 n.s.

Tabelle 17: Wachstumssituation

Bei den antwortenden Handwerksbetrieben herrscht erwartungsgemäß ein deutliches Übergewicht an Unternehmen, in denen **Entscheidungen** über die Finanzierung großteils durch den Inhaber **alleine getroffen** werden. (Alleinentscheider // gar keine Zustimmung: 6,6%; schwache Zustimmung: 7,9%; unentschlossen: 5,4%; Zustimmung: 16,2%; sehr große Zustimmung: 64,0%).

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Alleinentscheider (Treffe Finanzierungsenscheidungen alleine)					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,93	4,83	3,53	3,69	3,37	-0,098 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,35	0,40	0,44	0,31	0,26	-0,092 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,16	1,53	1,11	1,03	1,14	-0,046 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	3,06	2,88	2,95	3,00	2,96	-0,012 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,72	3,30	2,42	2,68	2,19	-0,110 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,24	2,08	2,12	2,17	1,90	-0,174 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,44	2,11	1,28	1,57	1,46	-0,054 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	2,44	2,72	2,17	2,13	1,85	-0,121 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	85,7%	78,8%	81,1%	78,1%	81,2%	0,045 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,80	3,04	3,53	3,29	2,95	-0,078 ***
Finanzierungscluster	4	2	3	3	1	0,199 **

Tabelle 18: Alleinentscheider

Die in Tabelle 18 dargestellten Ergebnisse bestätigen, dass die Nutzung sämtlicher Finanzierungsformen bei Unternehmen, in denen ein Alleinentscheider tätig ist, signifikant geringer ausfällt als bei Unternehmen, in denen Finanzierungsentscheidungen im Kollektiv getroffen werden. Insbesondere die Korrelationskoeffizienten im Bereich der Außen- und Fremdfinanzierung fallen verhältnismäßig hoch aus. Begründbar ist dies durch die geringeren Informationsverarbeitungskapazitäten bei Alleinentscheidern. So existiert gerade im Bereich der Außen- und Fremdfinanzierung eine Vielzahl an Finanzierungsinstrumenten, die ein einzelner Entscheider oft nicht vollständig überblicken kann. Für diese Erklärung sprechen auch die höchst signifikanten negativen Zusammenhänge zwischen dem Vorhandensein eines Alleinentscheiders und der Anzahl der genutzten Informationsquellen einerseits sowie zwischen ersterem und der Anzahl bekannter Finanzierungsinstrumente andererseits.

Zusätzlich dürfte eine geringere Nutzung von externem Kapital bei Alleinentscheidern dadurch erklärbar sein, dass diese durch das Mitspracherecht, welches den Kapitalgebern eingeräumt werden müsste, eine Einschränkung ihrer Position befürchten dürften. Um dies zu vermeiden, wird auf deren Nutzung weitestgehend verzichtet. Die Analyse des Zusammenhangs zwischen der Determinante Alleinentscheider und den Finanzierungsclustern unterstützt diese These weiter. Demnach zeigt sich auf signifikantem Niveau, dass die durch einen Alleinentscheider geprägten Handwerksbetriebe verstärkt den ‚Innenfinanzierern' zuzuordnen sind. Im Gegensatz dazu tritt bei Betrieben, in denen Entscheidungen eher im Kollektiv getroffen werden, die Gruppe der ‚Außenfinanzierer' hoch signifikant öfter auf.

Entgegen den Erwartungen sind allerdings Alleinentscheider weniger häufig mit Finanzierungsproblemen konfrontiert. Durchaus vorstellbar ist allerdings, dass nicht nur die Kenntnisse im Bereich der Finanzierungsinstrumente, sondern auch im Bereich der Finanzierungsprobleme bei Kollektiventscheidern umfangreicher sind. Die erhöhte Anzahl an auftretenden Finanzierungsproblemen könnte somit durch eine gesteigerte diesbezügliche Sensibilität verursacht sein. Die Tatsache, dass bei der Gruppe der Kollektiventscheider trotz steigender Finanzierungsprobleme kein vermehrtes Auftreten von tatsächlich vorhandenen Finanzierungslücken zu verzeichnen ist, untermauert diese Annahme.

Eine positive **Gewinnsituation** des Betriebs geht hingegen entsprechend der Hypothesen mit einer Erhöhung der Innenfinanzierung (infolge der verbesserten Selbstfinanzierungsmöglichkeiten) und der Fremdfinanzierung (infolge des verbesserten Fremdfinanzierungsmittelzugangs) einher (vgl. Tabelle 19). Erstaunlicherweise besteht zudem ein starker Zusammenhang mit der Nutzung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten, was durch die hohe Attraktivität von erfolgreichen Unternehmen bei Beteiligungsfinanzierern erklärbar wird.

In Bezug auf die Finanzierungsprobleme ist feststellbar, dass erwartungsgemäß bei Handwerksunternehmen, die einen hohen Gewinn aufweisen können, weniger Finanzierungsschwierigkeiten als bei gewinnschwächeren Betrieben auftreten. Ursächlich hierfür dürfte die verbesserte Kapitalausstattung sein. Allerdings ist kein signifikanter Zusammenhang mit dem Auftreten von Finanzierungslücken feststellbar, wenn auch der Korrelationskoeffizient einen derartigen Zusammenhang erwarten lässt. Die Tatsache, dass Betriebe der höchsten Gewinnklassen Finanzierungslücken komplett vermeiden können, darf aufgrund der geringen Fallzahlen (ein bzw. acht Handwerksbetriebe) jedoch nicht überinterpretiert werden.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Gewinn (in €)										Korrelation
	Verlust	> 10 000	10 000 - 25 000	25 000 - 50 000	50 000 - 75 000	75 000 - 125 000	125 000 - 200 000	200 000 - 350 000	350 000 - 500 000	> 500 000	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,18	2,93	3,76	3,56	4,50	4,74	5,71	3,50	2,00	5,13	0,162 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,29	0,20	0,24	0,31	0,46	0,45	0,64	0,25	1,00	0,38	0,153 **
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,73	1,05	1,19	1,23	1,30	1,39	1,50	1,00	0,00	1,50	0,114 n.s.
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,85	2,79	2,97	3,09	3,18	3,15	3,23	3,33	1,25	3,29	0,148 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,44	1,87	2,47	2,37	3,16	3,35	4,21	2,50	2,00	3,38	0,156 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,02	1,95	2,03	2,04	2,04	1,93	2,08	2,31	1,47	2,16	0,047 n.s.
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,24	1,31	1,61	1,53	1,77	1,71	2,50	1,25	0,00	2,00	0,116 n.s.
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,93	1,59	2,05	2,05	2,66	3,03	3,14	2,25	2,00	2,88	0,169 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	66,7%	80,0%	80,3%	76,2%	89,1%	86,2%	92,9%	75,0%	100,0%	100,0%	0,112 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	5,11	3,31	3,09	2,90	2,18	2,52	2,38	2,50	0,00	2,12	-0,227 ***
Finanzierungscluster	2	2	2	2	2	2/3/4	4	1	1	3	-0,058 n.s.

Tabelle 19: Gewinnsituation

Die **Eigenkapitalquote** spielt im Rahmen des Rating eine nach wie vor dominierende Rolle. Es erscheint im ersten Moment erstaunlich, dass 75,4% der Betriebe angegeben haben, dass bei ihnen die Eigenkapitalquote über 20% liegt. 24,1% der Handwerksunternehmen gaben sogar an, dass ihre diesbezügliche Quote bei über 80% liegt. Dies widerspricht sämtlichen bisherigen Untersuchungsergebnissen.[338] Diese Angaben sind jedoch vor dem Hintergrund von drei Aspekten zu relativieren. So musste jeder Betrieb die Eigenkapitalquote selbst berechnen und angeben. Falsche Rechnungen waren hierbei trotz der angegebenen Berechnungsformel sicherlich nicht komplett zu vermeiden. Zudem machten lediglich 195 Betriebe überhaupt Angaben zur Eigenkapitalquote, wohingegen bei dieser Variablen 512 fehlende Werte zu verzeichnen waren. Es ist davon auszugehen, dass gerade Unternehmen mit einer hohen Eigenkapitalquote hierzu Angaben gemacht haben. Schließlich dürften Aspekte der sozialen Erwünschtheit für eine derartige Ausprägung mitverantwortlich sein. Die Ergebnisse in Bezug auf die Zusammenhangsanalyse sind daher nur sehr bedingt interpretierbar (vgl. Tabelle 20).

Entgegen den Hypothesen kann gezeigt werden, dass die Nutzung von Außen- und Fremdfinanzierungsinstrumenten mit steigenden Eigenkapitalquoten trotz der zu erwartenden verbesserten Rating-Ergebnisse abnehmen. Dies kann dadurch begründet werden, dass Handwerksbetriebe mit einer hohen Eigenkapitalquote aufgrund der daraus resultierenden verbesserten Innenfinanzierungsmöglichkeiten diese Finanzierungsform auch vermehrt in Anspruch nehmen. Damit besteht für sie überhaupt keine Notwendigkeit mehr, auf Außen- und Fremdfinanzierungsinstrumente zurückzugreifen.

Die vielschichtigen Finanzierungsmöglichkeiten spiegeln sich auch in dem erwartungsgemäß sehr hohen negativen Korrelationskoeffizienten zwischen der Eigenkapitalquote und dem

[338] Vgl. u.a. Creditreform (2006), S. 18; Creditreform (2005), S. 19.; Creditreform (2005b), S. 19 f.

Auftreten von Finanzierungsproblemen wider. Gleichzeitig lässt der entsprechende Koeffizient in Bezug auf die Finanzierungslücken darauf schließen, dass steigende Eigenkapitalquoten mit einem sinkenden Auftreten von Finanzierungslücken einhergehen, wenn auch diesbezüglich kein signifikanter Zusammenhang nachweisbar ist.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	EK-Quote						Korrelation
	bis 0%	0% bis 20%	20% bis 40%	40% bis 60%	60% bis 80%	über 80%	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	6,67	4,02	4,44	4,40	4,64	3,58	-0,060 n.s.
Anzahl Alternative Instrumtente	0,33	0,27	0,27	0,40	0,12	0,18	-0,097 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,67	1,00	1,41	1,20	1,70	1,49	0,140 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	4,17	2,95	3,05	3,02	3,11	3,15	0,023 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	5,00	2,98	3,05	3,08	2,91	2,09	-0,114 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,20	2,20	2,21	2,06	1,99	1,67	-0,335 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	2,00	1,44	1,85	2,08	2,24	1,76	0,083 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	4,67	2,51	2,59	2,28	2,36	1,82	-0,153 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	66,7%	86,0%	80,0%	84,0%	71,9%	90,7%	0,172 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	9,00	3,24	3,39	2,36	2,31	2,05	-0,292 ***
Finanzierungscluster	1 / 2 / 4	2 / 3	2	2	2	2	0,227 n.s.

Tabelle 20: Eigenkapitalquote

4.2.2 Spezifika des Finanzbereichs

Neben den allgemeinen unternehmensstrukturellen Spezifika ist auch von Seiten der Charakteristika des Finanzbereichs bei den Handwerksunternehmen ein Einfluss auf die Ausprägung des Finanzierungsverhaltens zu erwarten. Eine Analyse der Zusammenhänge zwischen der **Art der Hauptbankverbindung** und dem Finanzierungsverhalten zeigt allerdings entgegen den Erwartungen – abgesehen vom Auftreten von Finanzierungsproblemen – keinerlei signifikante Zusammenhänge.[339] Erklärbar ist dies durch die Tatsache, dass die privaten Geschäftsbanken ihre sehr restriktive Vergabepolitik gegenüber kleinen Betrieben in der jüngsten Vergangenheit wieder etwas zurückgenommen haben und zunehmend versuchen, dieses Kundensegment wieder verstärkt zu bedienen.

Von den antwortenden Handwerksunternehmen geben zudem immerhin knapp 40% an, dass sie in Finanzierungsfragen eine mehr oder weniger hohe **Abhängigkeit von ihrer eigenen Hausbank** empfinden, wohingegen nur 23% eine derartige Abhängigkeit überhaupt nicht als gegeben ansehen. Der erwartete Zusammenhang, dass eine steigende Abhängigkeit aufgrund einer ausschließlichen Kapitalbeschaffung über die Hausbank mit einer geringen Anzahl an genutzten Finanzierungsinstrumenten einhergeht, wird allerdings widerlegt. Eine Korrelation ist in genau umgekehrter Richtung gegeben (vgl. Tabelle 21). Eine höhere Abhängigkeit kor-

[339] Vgl. hierzu die Darstellung in Anhang D.8.

reliert demnach mit einer steigenden Anzahl an genutzten Finanzierungsinstrumenten auf höchst signifikantem Niveau positiv, wenn auch das Zusammenhangsmaß relativ schwach ausfällt.

Signifikant positive Zusammenhänge sind ebenfalls bzgl. der Nutzung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten, Außen-, Eigen- und Fremdfinanzierungsinstrumenten sowie der Bedeutung der Außenfinanzierungsalternativen gegeben. Während die beiden letzteren Zusammenhänge nicht verwundern, da eine Abhängigkeit naturgemäß die Betriebe eher zu einer Kreditnutzung bei der Hausbank veranlassen dürfte, widersprechen die weiteren festgestellten Zusammenhänge den Hypothesen. Erklärbar wird dies dadurch, dass – sofern Betriebe eine erhöhte Abhängigkeit von ihrer Hausbank empfinden – dies zu einer verstärkten Suche nach Finanzierungsalternativen und folglich zu deren vermehrten Nutzung führt. Umgekehrt sehen Handwerksunternehmen, die eine derartige Abhängigkeit nicht wahrnehmen, nicht in der Weise die Notwendigkeit als gegeben an, sich nach weiteren Finanzierungsinstrumenten zu erkundigen.

Die höhere absolute Anzahl an genutzten Instrumenten schmälert allerdings nicht die hohe Bedeutung der Außenfinanzierungsinstrumente bei hausbankabhängigen Handwerksunternehmen. So weist die Außenfinanzierung den absolut höchsten Korrelationskoeffizienten mit der Abhängigkeit von der Hausbank auf. Dies kann dahingehend interpretiert werden, dass die Betriebe zwar versuchen, sich von ihrer Hausbank zu lösen, diese allerdings trotzdem nach wie vor den dominierenden Part bei der Finanzierung einnimmt. Eine negative Korrelation mit den genutzten Innenfinanzierungsalternativen auf höchst signifikantem Niveau stellt ein weiteres Indiz für die hohe Bedeutung der Außenfinanzierungsinstrumente bei stark hausbankabhängigen Handwerksbetrieben dar. Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse erscheint es nur folgerichtig, dass das Cluster der ‚Innenfinanzierer' signifikant seltener bei hausbankabhängigen Handwerksbetrieben auftritt, wohingegen gerade die ‚Außenfinanzier' bei diesen vermehrt anzutreffen sind.

Ein Zusammenhang zeigt sich auch dahingehend, dass hausbankabhängige Betriebe vermehrt mit auftretenden Finanzierungslücken konfrontiert sind. Eine Begründung hierfür kann darin gesehen werden, dass trotz der inzwischen verbesserten Situation die Kreditvergabepolitik an Handwerksbetriebe zumindest noch teilweise als sehr zurückhaltend eingestuft wird. Sehr

stark auf die Hausbank fokussierte Handwerksunternehmen haben folglich eher Probleme haben, ausreichend Kapital für ihren Betrieb zu beschaffen.[340]

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Abhängigkeit von der Hausbank gegeben					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,86	3,28	4,34	3,95	3,65	0,097 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,26	0,27	0,27	0,37	0,30	0,045 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,15	1,13	1,33	1,14	1,05	-0,025 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,88	2,97	3,00	3,01	3,03	0,060 n.s.
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,69	2,09	3,02	2,75	2,60	0,142 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,72	2,01	1,96	2,08	2,18	0,266 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,36	1,44	1,83	1,60	1,42	0,023 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,46	1,74	2,50	2,29	2,22	0,147 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	89,7%	83,8%	79,3%	77,7%	73,0%	0,151 **
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,26	2,16	2,64	3,07	4,93	0,385 n.s.
Finanzierungscluster	3	3	2	2	3	0,175 *

Tabelle 21: Abhängigkeit von der Hausbank

Was die **Sicherheiten** der Betriebe anbelangt, hat nur gut ein Drittel der antwortenden Unternehmen angegeben, über eine ausreichendes Maß an Sicherheiten für die Fremdkapitalaufnahme zu verfügen, wohingegen über 44% dieser Aussage mehr oder weniger widersprechen (Ausreichende Sicherheiten // gar keine Zustimmung: 20,4%; schwache Zustimmung: 23,8%; unentschlossen: 21,1%; Zustimmung: 20,4%; sehr große Zustimmung: 14,3%). Die Ergebnisse bisheriger diesbezüglicher Studien sowie die allgemeine Einschätzung, wonach bei vielen Betrieben ein großes Defizit an ausreichenden Sicherheiten vorherrscht, werden dadurch unterstrichen.[341]

Die Korrelationen zwischen den vorhandenen Sicherheiten und den Merkmalen des Finanzierungsverhaltens können teilweise auf höchstem Niveau in der vermuteten Richtung bestätigt werden (vgl. Tabelle 22). Eine bessere Ausstattung mit Sicherheiten führt demnach aufgrund der verbesserten Kreditaufnahmemöglichkeiten nicht nur zu einer erhöhten Nutzung von Fremdfinanzierungsinstrumenten, sondern zu einer vermehrten Anwendung sämtlicher Finanzierungsformen. Lediglich ein Zusammenhang mit dem Auftreten von Finanzierungsproblemen sowie den Finanzierungsclustern lässt sich nicht bestätigen, wenn auch ein hoher Korrelationskoeffizient für sinkende Probleme mit einer steigenden Sicherheitenausstattung spricht. Entgegen den Vermutungen kann zudem ein negativer Korrelationskoeffizient zwischen den vorhandenen Sicherheiten und der Bedeutung der Außenfinanzierung bestätigt werden. Ursächlich hierfür kann sein, dass Betriebe mit hohen Sicherheiten zwar grundsätzlich in der

[340] Vgl. zur Kreditvergabepolitik der Banken HwK Oberfranken (2002), S. 1; Averkamp (2005), S. 4.

[341] Vgl. zur Problematik der fehlenden Sicherheiten im Rahmen der Kapitalbeschaffung von Handwerksunternehmen Creditreform (2001), S. 1; HwK Düsseldorf (2005), S. 1.

Lage wären, mehr Außenfinanzierungsinstrumente zu nutzen. Deren absolute Bedeutung sinkt allerdings, weil die Betriebe es bevorzugen, ihren Kapitalbedarf direkt durch die Innenfinanzierung (z.B. Verkauf von Sicherheiten/Immobilien) zu decken.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Ausreichend Sicherheiten vorhanden					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,78	3,54	3,73	4,04	3,78	0,108 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,25	0,31	0,23	0,34	0,33	0,047 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,82	1,09	1,30	1,32	1,23	0,127 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,78	2,94	3,01	3,07	3,10	0,123 **
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,97	2,43	2,35	2,71	2,54	0,078 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,98	2,12	1,95	1,89	1,97	-0,203 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,18	1,49	1,56	1,71	1,63	0,103 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,60	2,01	2,08	2,31	2,09	0,018 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	72,4%	77,5%	83,2%	84,4%	88,7%	0,136 *
Anzahl Finanzierungsprobleme	4,60	3,56	2,81	2,25	1,82	-0,368 n.s.
Finanzierungscluster	3	3	1 / 2	2	2 / 3	0,123 n.s.

Tabelle 22: Vorhandene Sicherheiten

Für die in den letzten Jahren verstärkt auftretenden Klagen der Handwerksbetriebe über die **schlechte Zahlungsmoral**[342] und die daraus resultierenden verspäteten Zahlungseingänge lassen sich auch in dieser Untersuchung Anzeichen finden. So stimmen nur 58% aller Betriebe ganz oder teilweise der Aussage zu, dass das Zahlungsverhalten ihrer Kunden als zügig einzustufen ist (Zügiges Zahlungsverhalten // gar keine Zustimmung: 6,6%; schwache Zustimmung: 18,8%; unentschlossen: 16,6%; Zustimmung: 30,6%; sehr große Zustimmung: 27,4%).

Die Analyse dieser Zusammenhänge bestätigt die Vermutung, dass die von einem zügigen Zahlungsverhalten profitierenden Handwerksbetriebe für die Kapitalbeschaffung auf keinerlei andere Finanzierungsinstrumente ausweichen müssen (vgl. Tabelle 23). So können für alle genutzten Formen der Finanzierung (Alternative Finanzierungsinstrumente, Innen-, Außen-, Eigen- und Fremdfinanzierung) negative Korrelationskoeffizienten auf einem mindestens sehr hohen signifikanten Niveau festgestellt werden. Lediglich ein Zusammenhang mit der Anzahl der genutzten Finanzierungsalternativen ist nicht signifikant.

Der relativ hohe negative Korrelationskoeffizient bzgl. der Finanzierungsprobleme zeigt darüber hinaus, dass erwartungsgemäß ein zügiges Zahlungsverhalten der Kunden mit einer sinkenden Anzahl an auftretenden Finanzierungsproblemen einhergeht. Gleichzeitig treten Finanzierungslücken bei Handwerksunternehmen, deren Kunden ihre Rechnungen zügig be-

[342] Vgl. Creditreform (2006a), S. 18 f.

gleichen, signifikant seltener auf als bei denjenigen Betrieben, welche hiervon nicht profitieren können und sich Kapital auf einem anderen Weg beschaffen müssen.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Zügiges Zahlungsverhalten der Kunden					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,49	3,90	3,83	3,62	3,10	-0,070 n.s.
Anzahl Alternative Instrumtente	0,30	0,33	0,23	0,31	0,28	-0,013 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,12	1,17	1,22	1,17	1,08	-0,020 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,90	3,06	3,17	2,90	2,90	-0,065 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,38	2,75	2,57	2,44	1,93	-0,094 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,10	2,02	2,14	1,99	1,82	-0,151 **
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,43	1,61	1,70	1,57	1,27	-0,063 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	2,07	2,29	2,10	2,02	1,70	-0,086 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	70,5%	76,2%	76,6%	81,7%	87,9%	0,123 *
Anzahl Finanzierungsprobleme	4,55	3,72	3,62	2,89	2,20	-0,270 **
Finanzierungscluster	3	2	2 / 3	3	3	0,117 n.s.

Tabelle 23: Zahlungsverhalten der Kunden

Der ‚Leidensdruck' gibt an, inwieweit ein Unternehmen in der Vergangenheit mit der **Ablehnung von Kreditanträgen** konfrontiert gewesen ist. Erstaunlicherweise stimmen insgesamt über 75% aller Betriebe dem Vorhandensein eines derartigen ‚Leidensdrucks' nicht oder gar nicht zu (Konfrontation mit Kreditablehnungen // gar keine Zustimmung: 60,5%; schwache Zustimmung: 14,8%; unentschlossen: 7,9%; Zustimmung: 8,1%; sehr große Zustimmung: 8,7%). Damit wird der allgemeinen Auffassung einer hohen Anzahl an Kreditablehnungen bei Handwerksbetrieben deutlich widersprochen.

Die Analyse bestätigt allerdings die Hypothese, dass sich ein höherer ‚Leidensdruck' infolge des damit verbundenen gesteigerten Zwangs, auf andere Finanzierungsinstrumente ausweichen zu müssen, in einer vermehrten Nutzung der verschiedenen Finanzierungsformen niederschlägt (vgl. Tabelle 24). Der Leidensdruck korreliert mit der Verwendung von Finanzierungsinstrumenten im Allgemeinen und mit der Nutzung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten, Innen-, Außen- sowie Eigenfinanzierungsinstrumenten im Speziellen positiv. Die Tatsache, dass die entsprechenden Korrelationskoeffizienten mit der Nutzung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten, Innen- und Eigenfinanzierungsinstrumenten sowie der Bedeutung von Innenfinanzierungsalternativen allerdings sehr gering ausfallen, kann als Indiz dafür gewertet werden, dass von einer erhöhten Anzahl an Kreditablehnungen betroffene Betriebe zwar versuchen, die Nutzung dieser Instrumente zu forcieren, dies aber nur sehr bedingt tatsächlich gelingt und daher nur schwache Zusammenhänge zu verzeichnen sind.

Die Annahme eines mit dem Leidensdruck steigenden Auftretens von Problemen bei der Kapitalbeschaffung wird durch den sehr hohen Korrelationskoeffizienten zwischen dem Lei-

densdruck und der Anzahl der auftretenden Finanzierungsprobleme auf höchst signifikantem Niveau bestätigt.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Mit einer hohen Anzahl an Kreditablehnungen konfrontiert					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,28	3,85	4,10	4,38	3,75	0,090 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,26	0,29	0,53	0,31	0,30	0,067 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,14	1,16	1,08	1,23	1,20	0,015 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,94	2,96	3,11	2,84	3,20	0,069 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,08	2,67	3,60	3,15	2,57	0,122 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,87	2,09	2,26	2,05	2,32	0,252 n.s.
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,43	1,55	1,59	1,87	1,57	0,061 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,79	2,26	2,51	2,48	2,20	0,110 n.s.
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	85,4%	79,6%	84,3%	59,6%	64,3%	0,213 ***
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,23	3,13	4,06	5,21	6,09	0,517 ***
Finanzierungscluster	3	1	2	2	2	0,147 n.s.

Tabelle 24: Leidensdruck der Unternehmen

Schließlich wird auch von Seiten der im **Finanzierungsbedarf** liegenden Faktoren ein hoher Einfluss auf das Finanzierungsverhalten erwartet. Im Sample stimmt ein gutes Viertel aller Betriebe der Auffassung zu, dass bei ihnen ein **hoher Finanzierungsbedarf** vorherrscht, wohingegen über 55% dem widersprechen (Vorhandensein eines hohen Kapitalbedarfs // gar keine Zustimmung: 28,6%; schwache Zustimmung: 26,9%; unentschlossen: 18,5%; Zustimmung: 15,0%; sehr große Zustimmung: 11,0%).

Die vermuteten Zusammenhänge zwischen der Höhe des Finanzierungsbedarfs und den Merkmalen des Finanzierungsverhaltens können bis auf die Bedeutung der Außenfinanzierung und die Nutzung von Eigenfinanzierungsalternativen durchweg auf höchst signifikantem Niveau im Sinne der aufgestellten Hypothesen bestätigt werden (vgl. Tabelle 25). Demnach erhöht sich die Nutzung der entsprechenden Finanzierungsformen mit einem steigenden Kapitalbedarf. Der vergleichsweise geringe Korrelationskoeffizient in Bezug auf die Nutzung der Innenfinanzierungsinstrumente ist dadurch erklärbar, dass ein steigender Finanzierungsbedarf im ersten Schritt zwar zu einer Ausweitung der Innenfinanzierung führen dürfte, deren Möglichkeiten aber nur sehr beschränkt sind. In Folge dessen kommt es nur zu einer begrenzten Erhöhung der Anzahl der verwendeten Innenfinanzierungsinstrumente. Dagegen nimmt die Bedeutung der Außenfinanzierung mit der Höhe des Bedarfs stärker zu.

Zusammenhänge können ebenfalls zwischen der Höhe des Finanzierungsbedarfs und den Finanzierungsproblemen sowie zwischen der Bedarfshöhe und den Finanzierungslücken bestätigt werden. Ursächlich hierfür dürfte sein, dass der vermehrte Bedarf nicht unbedingt sofort

problemlos durch entsprechende Finanzmittel gedeckt werden kann. Folglich treten Finanzierungsprobleme vermehrt auf und können Finanzierungslücken seltener vermieden werden.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Hoher Finanzierungsbedarf					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,86	3,55	3,92	4,31	3,95	0,132 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,23	0,27	0,34	0,38	0,32	0,087 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,10	1,19	1,20	1,17	1,07	0,008 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,82	2,86	3,18	3,09	3,09	0,137 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,74	2,31	2,69	3,15	2,83	0,168 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,72	1,90	2,17	2,16	2,33	0,354 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,32	1,50	1,62	1,75	1,55	0,217 n.s.
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,51	1,98	2,26	2,54	2,31	0,161 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	91,1%	86,2%	81,5%	63,7%	66,7%	0,252 ***
Anzahl Finanzierungsprobleme	1,89	2,27	3,38	4,43	5,24	0,460 ***
Finanzierungscluster	3	3	2	2	2	0,165 n.s.

Tabelle 25: Höhe des Finanzierungsbedarfs

Die Vermutung, dass Betriebe, die in **konkrete Investitionsobjekte** investieren und dadurch ihren Betrieb voranbringen möchten, infolge der hierdurch resultierenden verbesserten Kreditbeschaffungsmöglichkeiten auch eher Fremdfinanzierungsalternativen nutzen, kann auf höchst signifikantem Niveau bestätigt werden (vgl. Tabelle 26). Bei diesen Handwerksunternehmen ist eine durchweg höhere Nutzung der einzelnen Finanzierungsformen feststellbar. Erklärbar wird dies dadurch, dass die Banken im Falle eines konkret bevorstehenden Investitionsvorhabens eher dazu bereit sind, Handwerksunternehmen Kapital zur Verfügung zu stellen, damit dieses Investitionsvorhaben realisiert und die Zukunftsfähigkeit des Betriebs gesteigert werden kann. Gleichzeitig ist allerdings bei dieser Gruppe von Handwerksbetrieben ein vermehrtes Auftreten an Finanzierungsproblemen und Finanzierungslücken zu verzeichnen. Insgesamt gibt ein knappes Viertel der Handwerksbetriebe an, dass bei ihnen ein konkretes Investitionsprojekt zu Grunde liegt, welches für den Finanzierungsbedarf ursächlich ist (Vorliegen eines konkreten Investitionsprojektes // gar keine Zustimmung: 44,4%; schwache Zustimmung: 17,1%; unentschlossen: 12,9%; Zustimmung: 12,8%; sehr große Zustimmung: 13,1%).

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Konkretes Investitionsobjekt vorhanden					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,25	4,14	3,15	4,02	3,84	0,064 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,26	0,38	0,32	0,26	0,30	0,014 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,10	1,33	0,93	1,22	1,22	0,024 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,85	3,03	2,93	3,04	3,28	0,149 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,10	2,82	2,13	2,81	2,65	0,083 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,82	2,05	1,15	2,13	2,21	0,257 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,40	1,77	1,25	1,62	1,63	0,043 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,78	2,37	1,83	2,40	2,22	0,085 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	87,5%	82,7%	79,8%	71,8%	68,2%	0,181 ***
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,29	3,08	3,89	3,44	4,40	0,290 ***
Finanzierungscluster	3	1	3	2	2	0,164 n.s.

Tabelle 26: Vorliegen eines konkreten Investitionsobjektes

Was die **Tragfähigkeit des Investitionsvorhabens** betrifft, nimmt rund ein Drittel der Betriebe an, dass eine Bank ihre aus den Finanzierungsmitteln finanzierten Investitionsvorhaben als tragfähig einschätzen würde (Tragfähigkeit des Investitionsvorhabens ist gegeben // gar keine Zustimmung: 23,9%; schwache Zustimmung: 17,3%; unentschlossen: 25,2%; Zustimmung: 20,8%; sehr große Zustimmung: 12,8%). Dies ist ein relativ geringer Prozentsatz, wenn man davon ausgeht, dass die tatsächliche Einschätzung der Bank u.U. von Seiten der Betriebe noch als zu positiv eingestuft wird.

Die Analyse bestätigt die Vermutung, dass eine gesteigerte Tragfähigkeit in Folge der verbesserten Kreditaufnahmemöglichkeiten zu einer erhöhten Fremd- und Außenfinanzierungsnutzung führt (vgl. Tabelle 27). Der höchst signifikante positive Zusammenhang mit allen weiteren Finanzierungsformen bestätigt darüber hinaus, dass nicht nur die Nutzung von Krediten hierdurch erhöht wird, sondern sämtliche Finanzierungsinstrumente eher genutzt werden können bzw. tatsächlich genutzt werden, sofern tragfähige Investitionsvorhaben zugrunde liegen. Die Tatsache, dass die Bedeutung der Innenfinanzierung bei tragfähigen Investitionsvorhaben im Vergleich zu einem Fehlen derartiger Vorhaben nicht signifikant höher ausfällt, erscheint vor dem Hintergrund einer vermehrten Berücksichtigung von Außenfinanzierungsinstrumenten nur folgerichtig.

Neben einer höheren Anzahl an genutzten Finanzierungsinstrumenten wird zudem eine mit steigender Tragfähigkeit abnehmende Anzahl an Finanzierungsproblemen auf signifikantem Niveau bestätigt, was aufgrund der verbesserten Finanzierungsmöglichkeiten ebenfalls nicht verwundert.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Tragfähigkeit des Investitionsvorhabens					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,75	3,86	3,69	4,21	3,38	0,094 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,18	0,40	0,32	0,33	0,30	0,063 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,02	1,11	1,17	1,33	1,10	0,057 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,83	2,91	3,14	2,98	2,98	0,069 n.s.
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,74	2,76	2,49	2,89	2,20	0,087 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,81	2,05	2,13	2,04	1,90	0,069 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,23	1,57	1,63	1,77	1,41	0,067 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,50	2,27	2,03	2,48	1,89	0,095 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	79,6%	75,2%	80,4%	85,5%	84,8%	0,089 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,97	4,11	3,38	2,47	2,76	-0,097 *
Finanzierungscluster	3	3	3	2	3	0,123 n.s.

Tabelle 27: Tragfähigkeit des Investitionsvorhabens

Als letzte Determinante aus dem Bereich des Finanzierungsbedarfs wird dessen **Dringlichkeit** analysiert. Im Sample gaben 18,8% aller Betriebe an, dass bei ihnen eine hohe Dringlichkeit des Finanzierungsbedarfs zu verzeichnen ist. Demgegenüber widersprechen knapp 70% aller Unternehmen dieser Aussage (Hohe Dringlichkeit des Kapitalbedarfs // gar keine Zustimmung: 39,7%; schwache Zustimmung: 29,0%, unentschlossen: 12,5%; Zustimmung: 11,8%; sehr große Zustimmung: 7,0%).

Der Hypothese, dass eine hohe Dringlichkeit mit einer verminderten Nutzung der verschiedenen Finanzierungsinstrumente einhergeht, muss widersprochen werden (vgl. Tabelle 28). So steigt sowohl die Nutzung der Innen- und Außen- als auch die Verwendung der Eigenfinanzierungsinstrumente hierdurch an. Demnach dürften Betriebe, die mit einer steigenden Dringlichkeit konfrontiert sind, eher dazu gezwungen sein, verschiedene bisher noch nicht genutzte Finanzierungsalternativen nicht mehr nur lediglich in Betracht zu ziehen, sondern auch tatsächlich zu verwenden.

Gleichzeitig kann allerdings ein sehr starker positiver Zusammenhang zwischen der Dringlichkeit des Kapitalbedarfs und dem Auftreten von Finanzierungsproblemen nachgewiesen werden, was dafür spricht, dass die hohe Dringlichkeit selbst unter dem Einbezug von bisher noch nicht verwendeten Instrumenten große Finanzierungsprobleme bereitet. Die geringere Vermeidung von Finanzierungslücken bei einer hohen Dringlichkeit des Kapitalbedarfs bestätigt dies zusätzlich.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Hohe Dringlichkeit des Kapitalbedarfs					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,93	3,90	6,65	4,41	4,24	0,145 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,21	0,35	0,29	0,41	0,33	0,104 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,11	1,26	1,04	1,09	1,24	0,003 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,86	2,99	3,05	3,05	3,22	0,118 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,76	2,63	2,58	3,33	3,02	0,198 *
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,73	2,06	2,15	2,25	2,32	0,347 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,34	1,59	1,50	1,65	1,96	0,100 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,53	2,28	2,11	2,73	2,28	0,167 n.s.
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	88,6%	82,6%	80,7%	67,9%	53,3%	0,243 ***
Anzahl Finanzierungsprobleme	1,84	2,82	3,64	4,53	6,96	0,545 ***
Finanzierungscluster	3	2	3	2	2	0,192 *

Tabelle 28: Dringlichkeit des Finanzierungsbedarfs

4.2.3 Gesamtbeurteilung der im Unternehmen begründeten Determinanten

Zusammenfassend kann aus den bisherigen Korrelationsanalysen und Signifikanztests abgeleitet werden, dass vor allem die Determinanten **Unternehmensgröße** (Umsatz, Mitarbeiterzahl)**, Rechtsform, Vorhandensein eines Alleinentscheiders, Gewinnsituation, Eigenkapitalquote, Abhängigkeit von der Hausbank, vorhandene Sicherheiten** und **Höhe** sowie **Dringlichkeit des Finanzierungsbedarfs** starke signifikante Zusammenhänge mit den Finanzierungsverhaltensmerkmalen aufweisen (vgl. Abbildung 21). Im Rahmen dieser Betrachtungsweise wurden allerdings lediglich Einzelzusammenhänge zwischen jeweils einer Determinante und dem Finanzierungsverhalten betrachtet. Vor dem Hintergrund der Zielsetzung, die Einflussfaktoren des Finanzierungsverhaltens möglichst umfassend zu analysieren, hat es sich darüber hinaus angeboten, sämtliche Determinanten gemeinsam in ihrer Wirkung auf die einzelnen Merkmale des Finanzierungsverhaltens zu untersuchen. Hierzu wurde für jedes einzelne Merkmal[343] des Finanzierungsverhaltens eine Regressionsanalyse[344] durchgeführt, in welche die bisher untersuchten Determinanten als unabhängige Variablen[345] und das entsprechende Merkmal des Finanzierungsverhaltens als abhängige Variable eingeflossen sind. Das vorrangige Ziel dieser Regressionsanalysen lag in der Bestimmung des R^2-Wertes, da durch diesen Wert beurteilt werden kann, inwiefern die einbezogenen unabhängigen Variablen (De-

[343] Aufgrund der Tatsache, dass die Finanzierungsclusterzuordnung lediglich auf nominalskaliertem Niveau erfolgt, kann für dieses Finanzierungsverhaltensmerkmal keine Regressionsanalyse durchgeführt werden. Bei den restlichen Merkmalen handelt es sich um intervall- bzw. quasi-intervallskalierte Merkmale, weswegen eine Anwendung der Regressionsanalyse als zulässig erachtet wird.

[344] Vgl. zur Regressionsanalyse Backhaus et al. (2003), S. 45 ff.

[345] Da die Regressionsanalyse intervallskalierte Variablen voraussetzt, wurden im Vorfeld der Analyse sämtliche nominal skalierten Merkmale durch Einführung einer sog. dummy-Variablen dichotomisiert. Auch die Determinanten Umsatz und Gewinn wurden in diesem Zusammenhang dichotomisiert, da sie nicht als quasi-intervallskaliert aufgefasst werden können. Die restlichen ordinalskalierten Merkmale konnten hingegen aufgrund der zugrunde gelegten Skalen als quasi-intervallskaliert interpretiert und daher in ihrer ursprünglichen Ausprägung in die Regressionsanalyse mit einbezogen werden. Vgl. zur Regressionsanalyse auch Kapitel 3.4.

terminanten) die gesamte Streuung des jeweiligen Finanzierungsverhaltensmerkmals erklären. Darüber hinaus war es durch die Regressionsanalyse möglich, die einzelnen standardisierten Regressionskoeffizienten sowie deren Signifikanz-Niveaus im Rahmen eines t-Tests zu bestimmen.

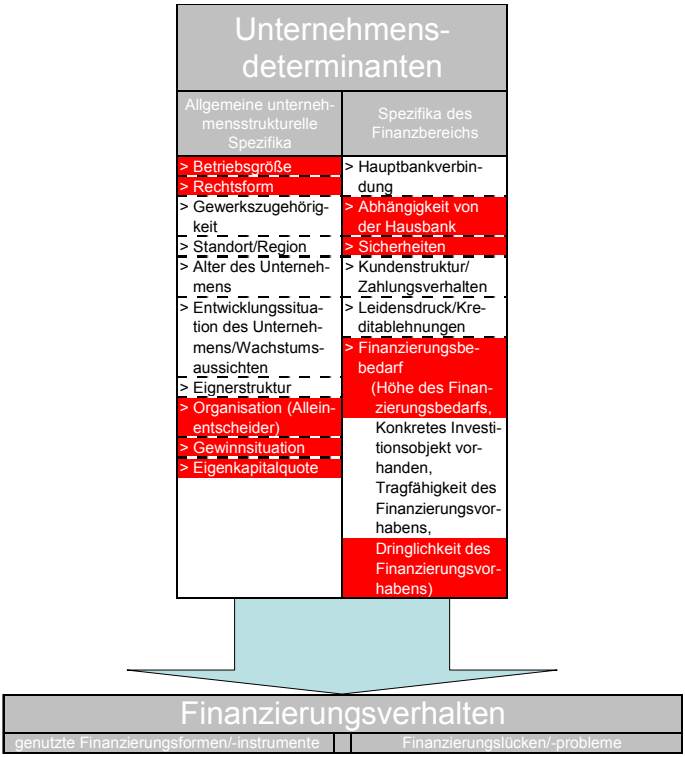


Abbildung 21: Stärkste signifikant bestätige Zusammenhänge aus dem Bereich der Unternehmens-Determinanten[346]

Bevor die Ergebnisse dieser Regressionsanalysen interpretiert werden konnten, war allerdings die Erfüllung sämtlicher Modellprämissen der Regressionsanalyse sicherzustellen.[347] Eine Analyse der Korrelationsmatrizen und der Variance Inflation Factors (VIF) hat hierbei eine

[346] Determinanten, für welche die stärksten signifikanten Zusammenhänge bestätigt werden konnten, sind schwarz hinterlegt.

[347] Vgl. zu den Modellprämissen der Regressionsanalyse Backhaus et al. (2003), S. 77 ff. So darf keine Nichtlinearität, Heteroskedastizität, Autokorrelation oder Multikollinearität vorliegen.

Verletzung der Multikollinearitätsanforderung bei den dichotomisierten Umsatzvariablen sowie der Eignerstrukturvariable aufgedeckt.[348] Für eine Behebung dieser Prämissenverletzung war es folglich notwendig, die entsprechenden Bestimmungsgrößen aus dem Untersuchungssample zu eliminieren.[349] Ein derartiges Vorgehen war durchaus gerechtfertigt, da einerseits die Determinante Unternehmensgröße durch die Mitarbeiteranzahl weiterhin Bestandteil der Untersuchung geblieben ist. Andererseits waren im Rahmen der Korrelationsanalysen in Bezug auf die Eignerstruktur so gut wie keinerlei signifikante Korrelationen mit dem Finanzierungsverhalten feststellbar, weswegen durch eine Elimination dieser Determinante nur geringe Auswirkungen auf die Ergebnisse zu erwarten waren. Nach dieser Anpassung offenbarte eine erneute Prämissenüberprüfung, dass von den verbleibenden Determinanten sämtliche Prämissen erfüllt wurden. Die Anwendung der Regressionsanalysen erschien dadurch gerechtfertigt.

Eine übersichtliche Darstellung der **Ergebnisse dieser Regressionsanalysen** findet sich in Anhang D.9. In dieser Abbildung sind neben den R^2-Werten die standardisierten β-Werte der einzelnen Koeffizienten enthalten, sofern diese das 5-prozentige Signifikanz-Niveau beim t-Test nicht überschreiten.[350] Auffällig ist im Rahmen der Ergebnisbetrachtung, dass die R^2-Werte großteils zwischen 0,2 und 0,3 liegen. Die untersuchten Unternehmens-Determinanten erklären damit die Ausprägung des jeweiligen Finanzierungsverhaltensmerkmals zwar teilweise, gleichzeitig verbleibt aber ein hoher Anteil an nicht erklärter Varianz. Wie schon im Rahmen der Entwicklung des Hypothesensystems in Kapitel 1 vermutet wurde, deutet dies auf das Vorhandensein weiterer Einflussfaktoren hin.

Die Regressionsanalyse zeigt darüber hinaus, dass – in Abhängigkeit vom jeweiligen Finanzierungsverhaltensmerkmal – für jeweils zwischen null und vier Determinanten ein signifikanter Einfluss auf das Finanzierungsverhalten bestätigt werden kann. Der Einfluss der restlichen Determinanten kann nicht bestätigt werden. Über alle Finanzierungsmerkmale hinweg erklärt vor allem die Tatsache, ob die Finanzierungsentscheidungen in den einzelnen Handwerksbetrieben durch den Handwerksunternehmer alleine oder im Kollektiv mit anderen Personen getroffen werden (**Vorhandensein eines Alleinentscheiders)** das Finanzierungsverhalten. Dabei zeigt sich, dass Alleinentscheider weniger Finanzierungsinstrumente im Generellen

[348] So überschritten die entsprechenden Werte des VIF bei diesen Variablen den geforderten Grenzwert von 10. Vgl. zum Grenzwert des VIF Rauch (2004), S. 2.
[349] Vgl. zu den Möglichkeiten der Behebung des Multikollinearitätsproblems Steffen (2006), S. 14.
[350] Ein fehlender Tabellenwert bedeutet folglich, dass der entsprechende Koeffizient dieses Signifikanz-Niveau nicht erfüllt.

und weniger Alternative Finanzierungsinstrumente sowie Fremdfinanzierungsinstrumente im Speziellen nutzen. Dies kann nicht zuletzt durch die begrenzten Informationsverarbeitungskapazitäten sowie den hieraus resultierenden verschlechterten Informationsstand und die Angst vor der Einschränkung der eigenen Position infolge eines eingeführten Mitspracherechts bei Alleinentscheidern erklärt werden. Gleichzeitig bestätigen die Ergebnisse die Resultate der Korrelationsanalyse.

Auf die Ausprägung von zwei Finanzierungsverhaltensmerkmalen hat daneben die Tatsache Einfluss, ob das Handwerksunternehmen in der Vergangenheit mit Kreditablehnungen konfrontiert gewesen ist und folglich einem sog. Leidensdruck unterliegt. Sofern dies der Fall ist, treten vermehrt Finanzierungsprobleme auf. Dies verwundert aufgrund der begrenzten Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten keineswegs. Gleichzeitig können hierdurch Finanzierungslücken seltener vermieden werden. Besitzt das Unternehmen ausreichend Sicherheiten, verbessert sich u.a. seine Kreditwürdigkeit. Ein logisches Resultat ist der negative Regressionskoeffizient mit der Anzahl auftretender Finanzierungsprobleme. Schließlich kann zumindest für einige Finanzierungsverhaltensmerkmale ein Einfluss der Gewerkszugehörigkeit im Rahmen der Regressionsanalyse nachgewiesen werden. Zusammenfassend ist feststellbar, dass durch die Regressionsanalysen damit vor allem die Bedeutung des Vorhandenseins eines Alleinentscheiders für das Finanzierungsverhalten von Handwerksunternehmen betont wird.

4.3 Determinanten des Handwerksunternehmers und seiner Persönlichkeit

Im Rahmen der Entwicklung des Hypothesensystems wurde bereits deutlich, dass neben dem Einfluss von Bestimmungsfaktoren aus dem Bereich des Unternehmens sowie dessen Struktur auch von Seiten der Determinanten, welche im Unternehmer und seiner Persönlichkeit begründet sind, eine Wirkung auf die Merkmale des Finanzierungsverhaltens zu erwarten ist.[351] Hierzu zählen insbesondere die im Folgenden näher beschriebenen Determinantengruppen Einstellungen, demographischen Merkmale, Informationsstand/-nachfrageaktivitäten und Zielsetzungen.

4.3.1 Einstellungen des Handwerksunternehmers

Theoretische Analysen zeigen, dass Einstellungen einen wichtigen Faktor im Bereich des menschlichen Verhaltens darstellen.[352] Eine Überprüfung der Zusammenhänge zwischen der **Einstellung** eines Unternehmers **gegenüber Krediten** und den Merkmalen des Finanzierungsverhaltens auf Basis von Korrelationsanalysen und Signifikanztests bestätigt die aufgestellten Hypothesen fast vollständig (vgl. Tabelle 29).[353]

Demnach steigt die Anzahl der genutzten Finanzierungsinstrumente mit einer zunehmend positiven Krediteinstellung. Insbesondere die Korrelationskoeffizienten zwischen der Krediteinstellung und der Bedeutung der Außen- und der Nutzung der Fremdfinanzierungsinstrumente sowie der Alternativen Finanzierungsinstrumente fallen relativ hoch aus und können auf höchst signifikantem Niveau bestätigt werden. Ursächlich hierfür dürfte sein, dass sehr positiv gegenüber Krediten eingestellte Handwerksunternehmer wenig Scheu vor der Aufnahme von Fremdfinanzierungsinstrumenten haben. Sie sind grundsätzlich eher dazu bereit, auch Finanzierungsinstrumente einzusetzen, die einen Finanzmittelzufluss aus unternehmensexternen Quellen mit samt den hieraus resultierenden Verpflichtungen zur Folge haben. Umgekehrt sinkt bei ihnen der Stellenwert der Innenfinanzierungsalternativen, was aufgrund der größeren Anzahl an in Betracht gezogenen Finanzierungsalternativen folgerichtig erscheint.

---

[351] Vgl. zur Bedeutung des Unternehmers und der in ihm begründeten Determinanten für die finanzwirtschaftlichen Entscheidungen in Handwerksunternehmen Kapitel 2.4.

[352] Vgl. Ulrich/Fluri (1995), S. 33; Staehle (1999), S. 176.

[353] Die Werte für die Variable Einstellung gegenüber Krediten wurden mittels einer Indexbildung auf Basis der über SMARTPLS ermittelten standardisierten Pfadkoeffizienten der jeweiligen Indikatoren bestimmt.

Entgegen den Erwartungen sind Betriebe, deren Unternehmer eine positive Krediteinstellung aufweisen, allerdings signifikant häufiger mit Finanzierungsproblemen konfrontiert. Da diese Handwerksbetriebe gleichzeitig aber seltener von Finanzierungslücken betroffen sind, ist zu vermuten, dass die erhöhte Anzahl wahrgenommener Finanzierungsprobleme nur die Folge einer erhöhten Sensibilität gegenüber Finanzierungsproblemen ist und nicht ein tatsächlich erhöhtes Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten repräsentiert.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Einstellung gegenüber Krediten					Korrelation
	sehr negativ	negativ	neutral	positiv	sehr positiv	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,05	3,30	3,84	4,43	---	0,097 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,25	0,22	0,38	0,25	---	0,109 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,10	1,26	1,08	1,18	---	-0,050 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	3,23	2,98	2,99	2,72	---	-0,048 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,95	2,03	2,72	3,14	---	0,142 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,86	1,86	2,09	2,20	---	0,192 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,25	1,53	1,53	1,71	---	0,027 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,80	1,74	2,26	2,57	---	0,127 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	71,0%	85,8%	75,5%	71,4%	100,0%	0,157 **
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,73	2,63	3,55	3,14	13,00	0,168 ***
Finanzierungscluster	1	1	3	2	---	0,145 n.s.

Tabelle 29: Einstellung gegenüber Krediten

Darüber hinaus wurden die Zusammenhänge zwischen dem formativ spezifizierten Konstrukt Einstellung gegenüber Krediten und den einzelnen Finanzierungsverhaltensmerkmalen mit Hilfe von **kausalanalytischen Verfahren** untersucht. Dazu wurde für jedes einzelne Finanzierungsverhaltensmerkmal ein Kausalmodell formuliert, dass den Einfluss dieses Konstrukts auf das jeweilige Finanzierungsverhaltensmerkmal darstellt. Die grundsätzliche Struktur dieser Modelle zeigt Abbildung 22. Hierin wird verdeutlicht, dass es sich bei dem Konstrukt Einstellung gegenüber Krediten um ein Konstrukt zweiter Ordnung handelt. Die latente Variable wird über insgesamt fünf Indikatoren, welche drei Faktoren konstituieren, gemessen.[354] Insgesamt lassen sich folglich zehn Kausalmodelle bilden, wobei jedes Modell den Einfluss des Konstruktes Einstellung gegenüber Krediten auf jeweils eine manifeste Finanzierungsverhaltensmerkmalsvariable (z.B. die Anzahl der verwendeten Finanzierungsinstrumente) untersucht.

[354] Vgl. hierzu auch die Darstellungen zur Operationalisierung des Konstruktes Einstellung gegenüber Krediten in Kapitel 3.2.2.1.

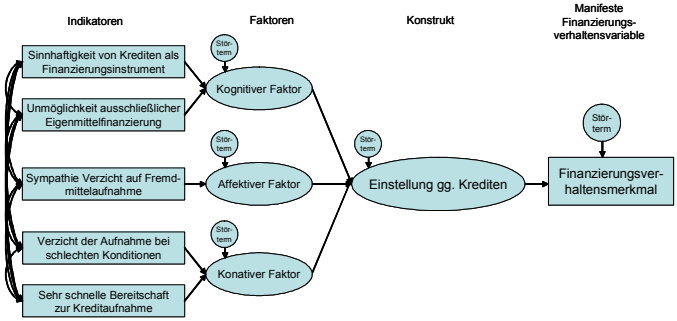


Abbildung 22: Kausalmodell zur Einstellung gegenüber Krediten

In Tabelle 30 werden die ermittelten globalen Gütemaße für die Beurteilung der jeweiligen Gesamtmodelle im Rahmen einer Kovarianzstrukturanalyse dargelegt. Darüber hinaus werden die festgestellten Pfadkoeffizienten zwischen dem Konstrukt Einstellung gegenüber Krediten und den jeweiligen manifesten Variablen des Finanzierungsverhaltens aufgezeigt.

		χ^2/df	NFI	IFI	CFI	RMSEA	Pfadkoeffizienten
Einstellung gegenüber Krediten --->	Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,459	0,932	0,950	0,946	0,059	0,491
	Anzahl Alternative Instrumtente	1,536	0,969	0,989	0,988	0,028	0,095
	Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,305	0,973	0,993	0,993	0,021	-0,085 (n.s.)
	Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,416	0,951	0,971	0,968	0,045	-0,114 (n.s.)
	Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	4,151	0,904	0,921	0,914	0,077	0,561
	Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	4,204	0,855	0,871	0,860	0,101	0,179
	Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,426	0,970	0,991	0,990	0,025	0,074 (n.s.)
	Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	4,448	0,898	0,915	0,908	0,079	0,396
	Kein Auftreten von Finanzierungslücken	4,588	0,913	0,930	0,924	0,071	-0,078
	Anzahl Finanzierungsprobleme	16,188	0,760	0,771	0,756	0,147	0,767

Tabelle 30: Globale Gütemaße und Pfadkoeffizienten der Kausalmodelle zwischen dem Konstrukt Einstellung gegenüber Krediten und dem Finanzierungsverhalten

Die entsprechenden Werte verdeutlichen, dass abgesehen von dem Kausalmodell, welches als manifeste Variable die Anzahl der auftretenden Finanzierungsprobleme beinhaltet, sämtliche Kausalmodelle die geforderten Anspruchsniveaus an die globalen Gütemaße gut erfüllen. Man kann somit von sehr guten Model-Fits ausgehen, was den Einfluss der Einstellung gegenüber Krediten für das Finanzierungsverhalten unterstreicht. Die Ergebnisse zu den Pfadkoeffizienten bestätigen fast durchgehend die Resultate der Korrelationsanalysen und Signifikanztests. Demnach zeigt sich auch hier, dass insbesondere in Bezug auf die Außen- und die Fremdfinanzierung die Pfadkoeffizienten sehr hoch ausfallen. Erklärbar wird dies durch die oben bereits erwähnte geringere Scheu vor der Aufnahme derartiger Instrumente bei positiv gegenüber Krediten eingestellten Handwerksunternehmern. Ebenfalls lassen sich die negati-

ven Auswirkungen der Einstellung gegenüber Krediten auf die Innenfinanzierungsinstrumentenutzung und -bedeutung bestätigen. Darüber hinaus offenbart eine Untersuchung der Signifikanz-Niveaus bis auf wenige Ausnahmen eine Erfüllung des 5-prozentigen Signifikanz-Niveaus bei dem Großteil der Pfadkoeffizienten.

Wie zu erwarten war, können ähnliche Zusammenhänge auch im Rahmen der Untersuchung der Korrelationskoeffizienten zwischen der **Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten** und dem Finanzierungsverhalten bestätigt werden (vgl. Tabelle 31).[355] So zeigt sich hier ebenfalls eine mit einer positiven Alternativeneinstellung steigende Nutzung von Alternativen, Außen- und Fremd-Finanzierungsinstrumenten. Hingegen nimmt die Verwendung der Innen- und Eigenfinanzierungsinstrumente ab.

Ein besonders starker Zusammenhang kann zwischen der Alternativeneinstellung und der Nutzung Alternativer Finanzierungsinstrumente auf höchst signifikantem Niveau nachgewiesen werden. Dies verdeutlicht, von welch großer Bedeutung die Einstellung gegenüber den Alternativen Finanzierungsinstrumenten für deren Nutzung ist. Die Analyse der Korrelationen zwischen der Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten und den Finanzierungsclustern verdeutlicht die obigen Ergebnisse noch weiter. Demnach kann auf sehr signifikantem Niveau nachgewiesen werden, dass die Gruppe der Außenfinanzierer mit steigender positiver Alternativeneinstellung öfter anzutreffen ist.

In Bezug auf die Finanzierungsprobleme und Finanzierungslücken ist – wie schon bei der Krediteinstellung – ein entgegen gesetzter Effekt zu verzeichnen. Demnach steigt zwar die Zahl der Finanzierungsprobleme mit einer positiven Alternativeneinstellung signifikant an. Ein damit verbundenes geringeres Auftreten an Finanzierungslücken spricht allerdings erneut dafür, dass dies vor allem aus der erhöhten Sensibilität der Handwerksunternehmer und nicht aus einem tatsächlich erhöhten Auftreten von Finanzierungsproblemen resultiert.

[355] Die Werte für die Variable Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten wurden auch hier mittels einer Indexbildung auf Basis der über SMARTPLS ermittelten standardisierten Pfadkoeffizienten der jeweiligen Indikatoren bestimmt.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten					Korrelation
	sehr negativ	negativ	neutral	positiv	sehr positiv	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	---	3,38	3,99	3,21	3,94	-0,004 n.s.
Anzahl Alternative Instrumtente	---	0,09	0,25	0,36	0,61	0,274 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	---	1,26	1,35	0,94	1,06	-0,107 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	---	3,02	3,08	2,83	2,93	-0,084 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	---	2,15	2,61	2,26	2,76	0,033 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	---	1,82	1,98	2,04	2,20	0,170 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	---	1,60	1,71	1,33	1,44	-0,071 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	---	1,81	2,24	1,85	2,37	0,029 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	---	79,1%	78,8%	86,7%	88,1%	0,121 *
Anzahl Finanzierungsprobleme	---	2,88	2,97	3,34	3,58	0,093 *
Finanzierungscluster	---	3	2	3	3	0,198 **

Tabelle 31: Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten

Auch bei der Determinante Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten wurde über die Korrelationsanalysen und Signifikanztests hinaus für jedes einzelne Finanzierungsverhaltensmerkmal ein **Kausalmodell** entwickelt und analysiert. Dessen grundsätzliche Struktur ist in Abbildung 23 dargelegt. Entsprechend den Darstellungen zur Konzeptualisierung und Operationalisierung des Konstruktes Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten in Kapitel 3.2.2.2 wird ein durch insgesamt vier Indikatoren repräsentiertes formativ spezifiziertes Konstrukt zweiter Ordnung unterstellt, welches sich aus einem kognitiven, einem affektiven und einem konativen Faktor zusammensetzt.

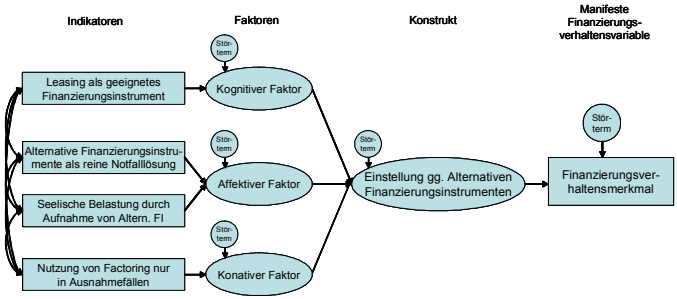


Abbildung 23: Kausalmodell zur Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten

Die entsprechenden Ergebnisse der Kovarianzstrukturanalysen sind in der Tabelle 32 dargestellt. Erneut fällt auf, dass ein durchweg sehr guter Model-Fit der entsprechenden Kausalmodelle zu verzeichnen ist. Hierdurch wird die Bedeutung der Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten für das Finanzierungsverhalten noch einmal verdeutlicht. Die Analyse der Pfadkoeffizienten zwischen dem Konstrukt und den jeweiligen manifesten Finanzierungsverhaltensvariablen bestätigt auch in Bezug auf dieses Konstrukt weitgehend die Resultate der Korrelationsanalysen. So lassen sich hohe Pfadkoeffizienten zwischen dem

Konstrukt Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten und den manifesten Variablen Anzahl genutzter Alternativer Finanzierungsinstrumente sowie Bedeutung von Außenfinanzierungsinstrumenten auf signifikantem Niveau nachweisen. Gleichzeitig werden die negativen Korrelationen zwischen der Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten und der Innenfinanzierung durch das kausalanalytische Vorgehen ebenfalls bestätigt.

		χ^2/df	NFI	IFI	CFI	RMSEA	Pfadkoeffizienten
Einstellung gegenüber Alternativen FI --->	Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,163	0,981	0,989	0,989	0,041	0,100 (n.s.)
	Anzahl Alternative Instrumtente	4,238	0,954	0,961	0,960	0,087	0,195
	Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,269	0,989	0,998	0,997	0,020	-0,146
	Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	1,630	0,985	0,994	0,994	0,030	-0,077 (n.s.)
	Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,133	0,981	0,990	0,989	0,040	0,214 (n.s.)
	Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	4,921	0,943	0,951	0,949	0,092	0,146
	Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,957	0,982	0,991	0,991	0,037	-0,101 (n.s.)
	Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	2,206	0,980	0,989	0,989	0,041	0,080
	Kein Auftreten von Finanzierungslücken	1,477	0,987	0,996	0,995	0,026	0,005 (n.s.)
	Anzahl Finanzierungsprobleme	3,420	0,970	0,979	0,978	0,059	0,298

Tabelle 32: Globale Gütemaße und Pfadkoeffizienten der Kausalmodelle zwischen dem Konstrukt Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten und dem Finanzierungsverhalten

Die deutliche Bestätigung der Hypothesen im Rahmen der Kredit- und Alternativeneinstellungen setzt sich im Rahmen der Untersuchung der Korrelationskoeffizienten zwischen der **Risikoeinstellung** und den Merkmalen des Finanzierungsverhaltens fort (vgl. Tabelle 33).[356] Auf höchst signifikantem Niveau nutzen risikofreudigere Unternehmer fast alle Formen der Finanzierung öfter als ihre risikoaversen Unternehmerkollegen. Vergleichsweise hoch fällt der Koeffizient wie erwartet bei der Außenfinanzierung aus, da risikofreudige Betriebe weniger Angst vor dem Einfluss unternehmensexterner Kapitalgeber sowie den daraus resultierenden stetigen Zahlungsverpflichtungen haben dürften. Gleichzeitig steigt die Bedeutung der Innenfinanzierung mit zunehmender Risikoaversion, was nicht zuletzt aus dem subjektiv empfundenen geringeren Risiko und der erhöhten Sicherheit dieser Finanzierungsform resultieren dürfte.

Der Vermutung, dass risikoaversere Unternehmer aufgrund der Einschränkung der potentiell zur Verfügung stehenden Finanzierungsinstrumente eher Finanzierungsproblemen ausgesetzt sind, muss hingegen widersprochen werden. Erklärbar wird das gesteigerte Auftreten von Finanzierungsproblemen bei risikofreudigen Handwerksunternehmern dadurch, dass die Wahl

[356] Die Werte für die Variable Risikoeinstellung wurden auch hier mittels einer Indexbildung auf Basis der über SMARTPLS ermittelten standardisierten Pfadkoeffizienten der jeweiligen Indikatoren bestimmt.

riskanterer Finanzierungsinstrumente mehr Gefahrenpotentiale in sich birgt, welche in Finanzierungsschwierigkeiten münden können. Ein Zusammenhang zwischen der Risikoeinstellung und dem Auftreten von Finanzierungslücken kann allerdings nicht festgestellt werden.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Einstellung gegenüber dem Risiko					Korrelation
	sehr negativ	negativ	neutral	positiv	sehr positiv	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	0,04	3,56	4,46	4,20	---	0,058 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,00	0,29	0,44	0,40	---	0,077 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,01	1,09	1,46	1,40	---	0,024 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	0,03	2,97	2,96	3,06	---	-0,009 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	0,02	2,44	3,00	2,80	---	0,069 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	0,02	2,05	2,09	2,05	---	0,132 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,01	1,50	2,02	2,00	---	0,076 **
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	0,02	2,02	2,44	2,20	---	0,041 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	82,2%	70,4%	80,8%	80,0%	---	0,022 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,80	3,19	3,98	3,75	---	0,125 ***
Finanzierungscluster	1	3	2	1	---	0,153 n.s.

Tabelle 33: Risikoeinstellung

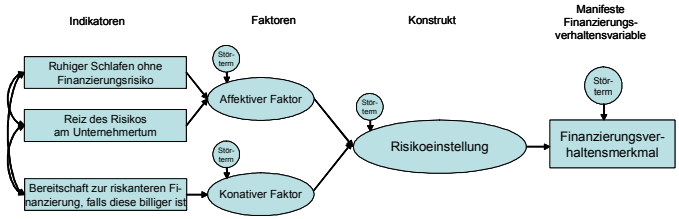


Abbildung 24: Kausalmodell zur Risikoeinstellung

Auch für das Konstrukt Risikoeinstellung wurden **Kausalmodelle** zwischen der latenten Variable und den verschiedenen Finanzierungsverhaltensmerkmalen aufgestellt und untersucht (vgl. zur Struktur dieser Modelle Abbildung 24, zu den Ergebnissen der entsprechenden Analysen Tabelle 34). Die Modelle überzeugen ebenfalls durch gänzlich sehr gute Fit-Maße. Allerdings sind die entsprechenden Pfadkoeffizienten großteils nicht signifikant. In Bezug auf die Außenfinanzierungsinstrumente können jedoch die Ergebnisse der Korrelationsanalysen durch entsprechende signifikante Pfadkoeffizienten bestätigt werden. Demnach steigt deren Nutzung und Bedeutung mit zunehmender Risikofreude, was durch die geringere Furcht vor dem Einfluss unternehmensexterner Kapitalgeber sowie vor den sich hieraus ergebenden Zahlungsverpflichtungen begründet werden kann. Ein besonders hoher Pfadkoeffizient ist zudem zwischen dem Konstrukt Risikoeinstellung und dem Auftreten von Finanzierungsproblemen feststellbar. Dies kann – wie schon im Rahmen der Analyse der Korrelationskoeffizienten dargelegt wurde – durch das gesteigerte Gefahrenpotential infolge der Wahl riskanterer Finanzierungsinstrumente bei risikofreudigeren Betriebsinhabern erklärt werden.

		χ^2/df	NFI	IFI	CFI	RMSEA	Pfadkoeffizienten
Risikoein-stellung --->	Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,982	0,949	0,965	0,963	0,053	0,049 (n.s.)
	Anzahl Alternative Instrumtente	4,834	0,902	0,935	0,931	0,074	0,018 (n.s.)
	Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,851	0,985	1,003	1,000	0,000	-0,006 (n.s.)
	Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	1,382	0,976	0,993	0,993	0,023	0,035 (n.s.)
	Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	3,427	0,942	0,958	0,955	0,059	0,026
	Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,062	0,968	0,983	0,982	0,039	0,128
	Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,508	0,974	0,991	0,990	0,027	0,059 (n.s.)
	Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	3,129	0,946	0,963	0,960	0,055	0,009 (n.s.)
	Kein Auftreten von Finanzierungslücken	2,879	0,952	0,968	0,966	0,052	-0,033 (n.s.)
	Anzahl Finanzierungsprobleme	2,694	0,961	0,975	0,974	0,049	0,504

Tabelle 34: Globale Gütemaße und Pfadkoeffizienten der Kausalmodelle zwischen dem Konstrukt Risikoeinstellung und dem Finanzierungsverhalten

Schließlich wird als letzte Determinante aus dem Bereich der Einstellungen die **Einstellung gegenüber Investitionen** untersucht. Die Auswertung des Datensatzes mit Hilfe von Korrelationsanalysen und Signifikanztests bestätigt auch hier bis auf wenige Ausnahmen sämtliche Hypothesen (vgl. Tabelle 35).[357] Demnach steigt der Nutzungsgrad sämtlicher Finanzierungsformen mit einer zunehmenden positiven Einstellung gegenüber Investitionen, was nicht zuletzt aus dem sich hieraus ergebenden höheren Kapitalbedarf infolge bevorstehender Investitionen resultieren dürfte. Der Zusammenhang mit den Finanzierungsclustern bestätigt dies noch weiter. Demnach zeigt sich bei positiv gegenüber Investitionen eingestellten Handwerksunternehmern ein vermehrtes Auftreten der ‚Allroundfinanzierer'.

Auffällig ist, dass die Korrelationskoeffizienten bei der Innen- sowie Eigenfinanzierungsnutzung am höchsten ausfallen. Gleichzeitig ist ein negativer Zusammenhang mit der Bedeutung der Außenfinanzierung zu verzeichnen. Eine mögliche Erklärung hierfür kann darin gesehen werden, dass bei einer positiven Einstellung gegenüber Investitionen die ‚klassischen Außenfinanzierungsinstrumente des Handwerks' wie beispielsweise Kontokorrentkredite aufgrund des hohen sich ergebenden Kapitalbedarfs nicht mehr zur Kapitaldeckung ausreichen und auf andere Finanzierungsalternativen zurückgegriffen werden muss. Auswirkungen der Einstellung gegenüber Investitionen auf das Auftreten von Finanzierungsproblemen sowie -lücken sind dahingegen wider Erwarten nicht auf signifikantem Niveau nachweisbar.

[357] Die Werte für die Variable Einstellung gegenüber Investitionen wurden auch hier mittels einer Indexbildung auf Basis der über SMARTPLS ermittelten standardisierten Koeffizienten der jeweiligen Indikatoren bestimmt.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Einstellungen gegenüber Investitionen					Korrelation
	sehr negativ	negativ	neutral	positiv	sehr positiv	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,67	3,11	3,56	4,04	4,20	0,085
Anzahl Alternative Instrumtente	1,00	0,23	0,30	0,31	0,40	0,019 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,00	1,05	1,14	1,34	2,00	0,107 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	1,00	2,85	2,99	2,99	4,13	0,098 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	3,67	2,06	2,41	2,65	2,20	0,055 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,73	2,08	1,97	1,99	1,97	-0,028 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,33	1,33	1,51	1,77	2,00	0,103 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	3,33	1,77	2,03	2,19	2,20	0,047 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	100,0%	79,7%	81,3%	75,9%	100,0%	0,081 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,00	3,23	3,02	3,36	3,80	0,036 n.s.
Finanzierungscluster	4	3	3	2	2	0,189 *

Tabelle 35: Einstellung gegenüber Investitionen

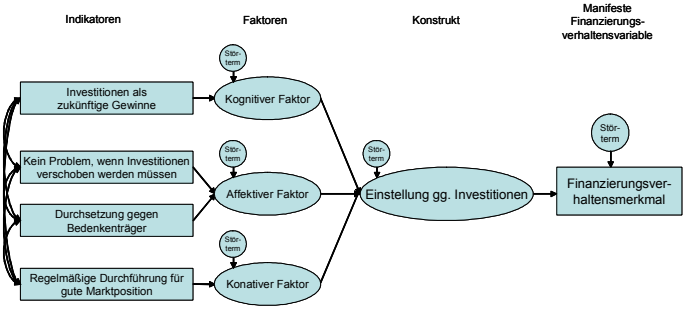


Abbildung 25: Kausalmodell zur Einstellung gegenüber Investitionen

Die entsprechend Abbildung 25 aufgestellten **Kausalmodelle** zwischen dem formativ spezifizierten Konstrukt Einstellung gegenüber Investitionen[358] und den einzelnen manifesten Finanzierungsverhaltensvariablen überzeugen erneut durch eine hervorragende Erfüllung der Anspruchsniveaus an die globalen Anpassungsmaße (vgl. Tabelle 36). Gleichzeitig bestätigen die ermittelten Pfadkoeffizienten die Ergebnisse der Korrelationsanalysen und Signifikanztests fast durchweg. Eine positive Einstellung gegenüber Investitionen führt folglich zu einer vermehrten Nutzung sämtlicher Finanzierungsinstrumente, was durch den erhöhten Kapitalbedarf erklärt werden kann. Entgegen den Korrelationsanalysen können im Rahmen der Kovarianzstrukturanalyse auch für die Nutzung von Außenfinanzierungsinstrumenten positive Korrelationskoeffizienten bestätigt werden. Demnach werden sehr wohl auch vermehrt Außenfinanzierungsinstrumente von positiv gegenüber Investitionen eingestellten Handwerksunternehmern eingesetzt. In Bezug auf die Finanzierungsprobleme und -lücken können hingegen im Rahmen des kausanalytischen Vorgehens ebenfalls keine signifikanten Pfadkoeffizienten festgestellt werden.

[358] Vgl. hierzu auch die Darstellungen zur Operationalisierung des Konstruktes Einstellung gegenüber Krediten in Kapitel 3.2.2.4.

		χ^2/df	NFI	IFI	CFI	RMSEA	Pfadkoeffizienten
Einstellung gegenüber Investitionen --->	Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,077	0,895	0,926	0,919	0,054	0,547
	Anzahl Alternative Instrumtente	2,044	0,921	0,958	0,953	0,038	0,068
	Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	2,779	0,903	0,936	0,928	0,050	0,186
	Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	4,644	0,828	0,854	0,840	0,081	0,184
	Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,360	0,914	0,948	0,942	0,044	0,332
	Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,916	0,925	0,963	0,958	0,036	0,055 (n.s.)
	Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	2,519	0,915	0,947	0,941	0,046	0,293
	Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	2,577	0,905	0,939	0,932	0,047	0,225
	Kein Auftreten von Finanzierungslücken	1,488	0,940	0,980	0,977	0,026	-0,024 (n.s.)
	Anzahl Finanzierungsprobleme	2,805	0,893	0,928	0,920	0,051	-0,172 (n.s.)

Tabelle 36: Globale Gütemaße und Pfadkoeffizienten der Kausalmodelle zwischen dem Konstrukt Einstellung gegenüber Investitionen und dem Finanzierungsverhalten

4.3.2 Demographische Merkmale und Qualifikationsniveau des Handwerksunternehmers

Wie in Kapitel 2.4.2 erläutert wurde, sind auch von Seiten der **demographischen Merkmale** Einflüsse auf das Finanzierungsverhalten zu erwarten. Ein steigendes Alter dürfte in Folge der damit verbundenen veränderten Ausbildungsinhalte und Einstellungsmuster zu einer geringen Anzahl an genutzten Finanzierungsformen sowie zu vermehrten Finanzierungsproblemen führen. Die Analyse der **Alterstruktur der Inhaber** lässt eine Normalverteilung über die angegebenen Altersklassen erkennen (vgl. Abbildung 26). Eine geringe relative Häufigkeit der sehr jungen bzw. sehr alten Unternehmer erscheint durchaus plausibel. So dauert es nicht zuletzt aufgrund der in einem Großteil der Gewerke vorherrschenden Notwendigkeit, vorab eine Meisterprüfung abzulegen, einige Zeit, bis sich ein junger Handwerker selbstständig machen kann. Hingegen werden sich Handwerksunternehmer, die das gesetzliche Rentenalter überschritten haben, zunehmend aus ihren Betrieben zurückziehen.

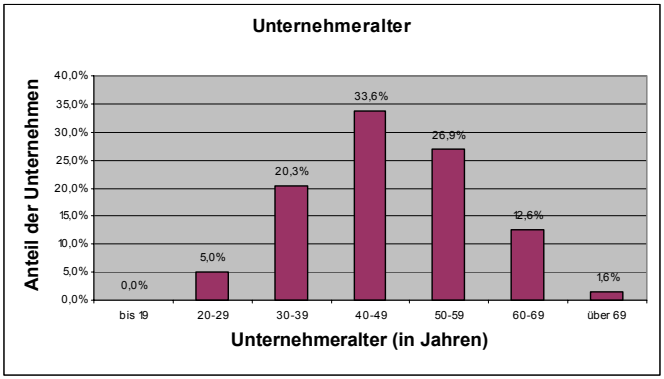


Abbildung 26: Verteilung des Alters der Unternehmer

Die Analyse der Zusammenhänge zwischen dem Unternehmeralter und den Merkmalen des Finanzierungsverhaltens bestätigt die Hypothesen. Ältere Betriebsinhaber nutzen demnach über alle Finanzierungsformen hinweg tendenziell tatsächlich weniger Finanzierungsinstrumente als ihre jüngeren Kollegen (vgl. Tabelle 37). Lediglich bei der Verwendung Alternativer Finanzierungsinstrumente ist wider Erwarten einen positiven Korrelationskoeffizienten feststellbar, der jedoch aufgrund seiner geringen Höhe von 0,012 zu vernachlässigen ist. Eine Untersuchung der Gründe für diese Zusammenhänge zeigt allerdings, dass hierfür nicht die Einstellungsmuster älterer Unternehmer verantwortlich sind. Demnach sind ältere Unternehmer nicht durch grundsätzlich restriktivere Einstellungen gekennzeichnet. Vielmehr existiert sogar ein – wenn auch nur schwacher – positiver Zusammenhang zwischen dem Alter des Handwerksunternehmers und positiven Einstellungen gegenüber Krediten, Alternativen Finanzierungsinstrumenten und Investitionen. Lediglich die Risikoeinstellung korreliert negativ mit dem Unternehmensalter. Ein starker negativer Zusammenhang zwischen dem Unternehmensalter und dem Informationsstand verdeutlicht hingegen, dass sich die geringere Nutzung von Finanzierungsinstrumenten durch ältere Inhaber infolge der schlechteren Kenntnisse ergeben dürfte. Ursächlich für diese dürften wiederum u.a. die geänderten Ausbildungsinhalte sein.

Auffällig ist zudem, dass in der höchsten Altersklasse die Nutzung fast sämtlicher Finanzierungsalternativen wieder zunimmt. Dies kann damit begründet werden, dass sehr alte Handwerksunternehmer ein hohes Engagement an den Tag legen, das sie nicht nur dazu veranlasst, über das durchschnittliche Rentenalter hinweg tätig zu sein, sondern welches vermutlich auch dazu führt, dass sie sich sehr gut über Neuerungen informieren. Diese besseren Kenntnisse führen zu einem breiter gestreuten Finanzierungsportfolio.[359] Schließlich ist trotz der insgesamt mit dem Unternehmeralter abnehmenden Anzahl an Finanzierungsinstrumenten auf höchst signifikantem Niveau eine abnehmende Anzahl an Finanzierungsproblemen bei älteren Inhabern feststellbar. Ein signifikanter Zusammenhang mit der Vermeidung von Finanzierungslücken wird dahingegen nicht bestätigt.

[359] Vgl. hierzu auch die Darstellungen in Kapitel 4.3.3.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Alter des Unternehmers (in Jahren)							Korrelation
	bis 19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-69	über 69	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	---	4,00	3,58	3,70	3,49	2,96	4,22	-0,051 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	---	0,18	0,29	0,31	0,30	0,23	0,44	0,012 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	---	1,44	1,22	1,13	1,15	0,92	1,56	-0,065 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	---	3,00	3,07	2,99	2,99	2,67	3,10	-0,093 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	---	2,59	2,38	2,51	2,32	2,04	2,67	-0,039 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	---	2,02	2,11	1,98	1,99	1,74	1,53	-0,169 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	---	1,82	1,60	1,46	1,49	1,31	2,11	-0,046 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	---	2,24	2,00	2,17	1,96	1,57	2,00	-0,061 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	---	91,2%	80,3%	77,7%	82,3%	79,7%	90,0%	0,083 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	---	2,71	3,41	3,16	3,01	2,79	2,63	-0,052 ***
Finanzierungscluster	---	2	3	3	3	3	2	0,038 n.s.

Tabelle 37: Alter des Unternehmers

Die Analyse der Korrelationskoeffizienten zwischen der **Betriebszugehörigkeit** und dem Finanzierungsverhalten bestätigt ebenfalls die hypothetischen Zusammenhänge (vgl. Tabelle 38). So nimmt die Anzahl an insgesamt verwendeten Finanzierungsformen und hierbei v.a. die Bedeutung der Außenfinanzierung mit der Betriebszugehörigkeit ab, was aufgrund einer gesteigerten ‚Betriebsblindheit' resultieren dürfte. Lediglich für die Eigen- und Innenfinanzierungsinstrumente ist ein Nutzungsanstieg zu verzeichnen. Sofern also ein lange in ein und demselben Betrieb agierender Handwerksunternehmer überhaupt zusätzliche Instrumente einsetzt, dann bevorzugt er Eigen- bzw. Innenfinanzierungsinstrumente. Diese dürften ihm noch am ehesten vertraut und bekannt sein. Neuere innovativere Finanzierungsinstrumente verwendet er hingegen tendenziell eher weniger.

Wider Erwarten geht ein derartig restriktives Verhalten nicht mit steigenden Finanzierungsproblemen einher. Vielmehr zeigt sich sogar ein höchst signifikanter negativer Zusammenhang zwischen der Betriebszugehörigkeit und dem Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten. Da sich gleichzeitig allerdings die Betriebszugehörigkeit nicht in signifikantem Ausmaß auf die Finanzierungslücken auswirkt, ist zu vermuten, dass lediglich die auch in diesem Bereich vorhandene ‚Betriebsblindheit' und die daraus resultierende mangelnde Sensibilität der Unternehmer gegenüber dem Auftreten von Finanzierungsproblemen für diesen Zusammenhang verantwortlich sind.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Betriebszugehörigkeit des Unternehmers						Korrelation
	bis 10 Jahre	]10-20 Jahre]	]20-30 Jahre]	]30-40 Jahre]	]40-50 Jahre]	über 50 Jahre	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,03	3,90	3,90	3,31	2,94	4,80	-0,022 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,29	0,29	0,32	0,20	0,24	0,50	-0,022 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,08	1,15	1,15	1,15	1,09	1,80	0,037 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumte	3,05	3,03	2,90	2,79	2,87	3,17	-0,084 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,95	2,69	2,71	2,19	1,85	3,00	0,029 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,11	2,04	1,91	1,81	1,77	1,90	-0,191 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,24	1,61	1,57	1,52	1,65	2,60	0,094 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,79	2,22	2,28	1,79	1,26	2,10	-0,021 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	80,7%	78,0%	83,8%	81,3%	81,3%	81,8%	0,051 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,41	3,22	2,79	2,84	2,23	2,91	-0,111 ***
Finanzierungscluster	3	3	2	3	3	1 oder 2	0,141 n.s.

Tabelle 38: Betriebszugehörigkeit des Unternehmers

Als dritte Variable aus diesem Bereich wurde die **Erfahrung der Handwerksunternehmer mit Kreditverhandlungen** untersucht. Die Analyse zeigt eine rechtsschiefe Verteilung der Betriebsinhaber bei der Zustimmung zur Aussage, langjährige Erfahrungen mit Kreditverhandlungen aufzuweisen. (Langjährige Erfahrung mit Kreditverhandlungen // gar keine Zustimmung: 26,5%; schwache Zustimmung: 24,2%; unentschlossen: 20,1%; Zustimmung: 18,8%; sehr große Zustimmung: 10,5%).

Die Vermutung, wonach aufgrund von Lerneffekten eine steigende Erfahrung mit einer vermehrten Nutzung von Finanzierungsinstrumenten einhergeht, kann für fast allen Finanzierungsformen auf höchst signifikantem Niveau bestätigt werden (vgl. Tabelle 39). Der starke Zusammenhang mit der Außen- und Fremdfinanzierung deutet erwartungsgemäß auf die erhöhte Wahrscheinlichkeit der Kreditaufnahme bei Unternehmern mit einem großen höheren Erfahrungsschatz hin. Zusätzlich ist ersichtlich, dass die Erfahrung mit Kreditverhandlungen einen hohen Korrelationskoeffizienten mit der Verwendung Alternativer Finanzierungsinstrumente aufweist. Der routinierte Umgang der Unternehmer bei Finanzierungsverhandlungen führt demnach nicht nur zu Erfolgen bei der Akquirierung von Krediten, sondern auch zu Erfolgen bei der Gewinnung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten.

Auffällig ist allerdings, dass bei erfahrenen Unternehmern vermehrt Finanzierungsprobleme zu Tage treten. Erneut lässt sich dies jedoch durch die höhere Empfindsamkeit für diesbezügliche Schwierigkeiten – und damit nicht durch ein tatsächlich vermehrtes Auftreten von Finanzierungsproblemen – erklären, welche aus der langjährigen Erfahrung resultiert.[360]

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Langjährige Erfahrungen mit Kreditverhandlungen					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,59	3,61	3,47	4,36	4,61	0,201 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,19	0,26	0,28	0,35	0,51	0,180 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,00	1,20	1,05	1,31	1,35	0,092 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,77	2,89	3,00	3,16	3,17	0,175 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,59	2,33	2,45	2,99	3,26	0,219 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,70	2,00	2,15	2,11	2,12	0,267 *
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,21	1,50	1,43	1,84	1,88	0,149 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,36	2,02	2,06	2,46	2,71	0,212 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	86,1%	78,6%	82,6%	79,8%	70,0%	0,117 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,52	3,25	3,05	3,49	3,42	0,121 ***
Finanzierungscluster	3	1	3	2	2	0,193 *

Tabelle 39: Erfahrung mit Kreditverhandlungen

[360] Die Tatsache, dass Finanzierungslücken bei diesen nicht signifikant öfter auftreten, spricht ebenfalls für diesen Sachverhalt.

Die Untersuchung der **grundsätzlichen Qualifikation** der Handwerksunternehmer zeigt im Rahmen der Abfrage des höchsten Abschlusses des Inhabers, dass für knapp 70% der Handwerksunternehmer die Meisterausbildung den höchsten Ausbildungsabschluss darstellt (vgl. Abbildung 27).[361]

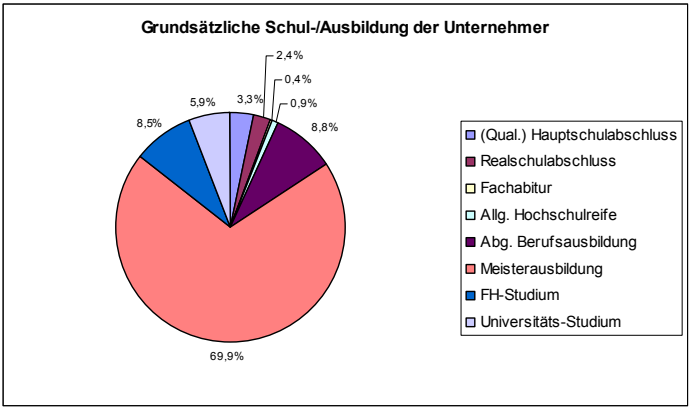


Abbildung 27: Verteilung der grundsätzlichen Schul-/Ausbildung der Unternehmer[362]

Eine Überprüfung der unterstellten Zusammenhangsvermutungen offenbart eine fast durchgängige Bestätigung der Hypothesen (vgl. Tabelle 40). Demnach korreliert ein höheres Schul-/Ausbildungsniveau mit einer vermehrten Nutzung an Finanzierungsinstrumenten positiv. Eine detaillierte Analyse zeigt, dass sowohl die Bedeutung von Innen- und Außenfinanzierung als auch die Nutzung von Eigen- und Fremdmitteln mit dem Qualifikationsniveau zunimmt. Zusätzlich werden diese Ergebnisse durch die Analyse der Clusterzugehörigkeit von höher ausgebildeten Unternehmern bestätigt. Unternehmen, in denen der Inhaber ein höheres Qualifikationsniveau besitzt, sind demnach signifikant öfter dem Cluster der ‚Allroundfinanzierer' zuzuordnen. Ursächlich hierfür dürfte sein, dass sich das höhere Ausbildungsniveau in einem höheren Informationsstand, einem verbesserten Problemlösungsverhalten und über das Banken-Rating in einer erhöhten Kreditzusagewahrscheinlichkeit niederschlägt.

Entgegen der Vermutung ist auf signifikantem Niveau zudem nachweisbar, dass ein höheres Qualifikationsniveau mit einer höheren Anzahl an auftretenden Finanzierungsproblemen ein-

[361] Dies verwundert vor dem Hintergrund einer Meisterpflicht in den meisten Gewerken nicht weiter.
[362] Hierbei ist lediglich der höchste angegebene Abschluss in die Auswertung eingeflossen.

hergeht, wenn auch dieser Zusammenhang nur schwach ausgeprägt ist. Da auch hier gleichzeitig kein vermehrtes Auftreten von Finanzierungslücken bei höher qualifizierten Unternehmern zu verzeichnen ist, dürfte der Tatbestand, dass Unternehmer mit einer höheren Ausbildung lediglich sensibler gegenüber Schwierigkeiten im Bereich der Finanzierung sind als schlechter ausgebildete Handwerksunternehmer, eine mögliche Erklärung für diesen Sachverhalt liefern.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	grundsätzliche Schul-/Ausbildung								Korrelation
	Hauptschule	Realschule	Fachabitur	Abitur	Berufsausbildung	Meisterausbildung	Studium FH	Studium Universität	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	1,43	3,59	3,67	6,33	2,35	3,45	5,34	4,61	0,157 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,14	0,24	0,33	0,33	0,30	0,26	0,53	0,34	0,081 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,62	1,35	1,00	1,67	0,66	1,15	1,37	1,63	0,115 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	3,09	2,89	3,75	3,05	2,78	2,96	3,16	3,02	0,009 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	0,71	2,06	2,67	3,00	1,66	2,30	3,95	3,02	0,171 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,06	1,62	3,40	1,77	2,06	1,96	2,11	2,06	0,012 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,57	1,59	2,00	2,00	0,98	1,49	1,97	2,17	0,146 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	0,76	2,00	1,67	2,67	1,34	1,93	3,36	2,46	0,159 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	90,9%	88,2%	50,0%	40,0%	82,5%	79,9%	81,0%	82,9%	0,116 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,27	1,75	4,00	3,00	3,74	3,07	3,46	2,63	0,055 ***
Finanzierungscluster	3	1	1 / 2 / 4	1	3	3	2	2	0,258 ***

Tabelle 40: Grundsätzliche Schul-/Ausbildung des Unternehmers

Neben der grundsätzlichen Qualifikation wurde auch der Zusammenhang zwischen der **Teilnahme an Fortbildungen** und dem Finanzierungsverhalten untersucht. Die identifizierten Korrelationen bestätigen die Ergebnisse der Analyse zum grundsätzlichen Qualifikationsniveau weitestgehend. So geht auch hier ein gesteigertes Fortbildungsniveau mit einer vermehrten Nutzung der verschiedenen Finanzierungsalternativen einher.[363] Ein Zusammenhang mit den Finanzierungsproblemen und den -lücken kann hingegen nicht bestätigt werden.

Weiterhin wird unterstellt, dass sich nicht nur die absolute Höhe der grundsätzlichen Qualifikation sowie die Fortbildungsteilnahme auf die Auswahl der Finanzierungsinstrumente auswirken. Vielmehr ist auch von einem Einfluss der **fachlichen Ausbildungsrichtung** auf die Auswahl der Finanzierungsinstrumente auszugehen. Unternehmer mit einer eher technisch geprägten Ausbildung dürften demnach infolge eines geringeren Finanzierungswissens ‚handwerksungewöhnliche' Finanzierungsinstrumente (z.B. die Beteiligungsfinanzierung) weniger nutzen.

Die absolute Mehrheit der Betriebsinhaber gibt in diesem Zusammenhang wie erwähnt an, dass die Meisterausbildung die höchste Stufe ihrer grundsätzlichen Schul-/Ausbildung darstellt. Diese kann als eher technisch orientiert eingestuft werden, weswegen auch nicht ver-

[363] Vgl. hierzu die Darstellungen in Anhang D.13.

wundert, dass nur 25,5% aller antwortenden Unternehmensinhaber angegeben haben, zumindest teilweise den Fokus in ihrer Ausbildung auf den kaufmännischen Bereich gelegt zu haben. Hingegen bestätigt die Mehrheit der Betriebe eine eher technisch orientierte Ausbildung. (Eher technisch orientierte Ausbildung // gar keine Zustimmung: 11,2%; schwache Zustimmung: 14,3%; unentschlossen: 20,5%; Zustimmung: 28,2%; sehr große Zustimmung: 25,8%).

Erwartungsgemäß kann nachgewiesen werden, dass ein Technik-Fokus mit einer geringeren Anzahl an genutzten Innen-, Außen-, Fremd- sowie Alternativen Finanzierungsinstrumenten einhergeht (vgl. Tabelle 41). Bei letzteren kann allerdings nur ein Zusammenhang zwischen der Ausbildungsrichtung und der Nutzung von Leasing in der erwarteten Richtung auf signifikantem Niveau nachgewiesen werden. Korrelationen zwischen der Ausbildungsrichtung und der Verwendung von Factoring und Beteiligungsfinanzierung können hingegen nicht bestätigt werden. Weiterhin korreliert eine eher technisch orientierte Ausbildung mit der Bedeutung der Außenfinanzierung auf höchst signifikantem Niveau positiv.[364] Was die Stärke der Zusammenhänge betrifft, so sind über alle Finanzierungsformen hinweg jedoch nur äußerst schwache Zusammenhänge erkennbar.

Zusätzlich lassen sich Indizien dafür finden, dass die geringere Anzahl an genutzten Alternativen Finanzierungsinstrumenten sowie Innen-, Fremd- und Außenfinanzierungsinstrumenten bei technisch orientierten Unternehmern aus den geringeren Finanzierungskenntnissen bei dieser Gruppe resultiert. So fällt der Korrelationskoeffizient zwischen der Ausbildungsrichtung und den Finanzierungskenntnissen auf höchst signifikantem Niveau negativ aus. Zudem deutet ein sehr hoher Korrelationskoeffizient auf einen sehr starken diesbezüglichen Zusammenhang hin.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Ausbildungsrichtung (eher technische Ausbildung)					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,87	3,44	3,70	3,63	3,36	-0,033 n.s.
Anzahl Alternative Instrumtente	0,44	0,22	0,28	0,24	0,33	-0,025 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,12	1,18	1,24	1,18	1,05	-0,027 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,94	3,08	2,93	2,98	2,94	-0,019 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,59	2,25	2,44	2,47	2,27	-0,019 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,76	2,09	2,09	1,95	1,99	0,036 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,38	1,55	1,60	1,57	1,44	0,001 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	2,33	1,88	2,08	2,06	1,85	-0,046 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	83,8%	79,3%	86,7%	75,3%	80,2%	0,103 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,70	2,84	3,09	3,20	3,32	0,082 **
Finanzierungscluster	3	3	2	1	3	0,124 n.s.

Tabelle 41: Ausbildungsrichtung

[364] Ein Zusammenhang mit der Anzahl der Eigenfinanzierungsinstrumente ist zwar auf höchst signifikantem Niveau bestätigt, wird allerdings aufgrund des minimalen Korrelationskoeffizienten von 0,001 in der Betrachtung vernachlässigt.

Schließlich dürfte die **private Vermögenslage** des Unternehmers in Folge ihrer Haftungsqualität sowie in Form einer zusätzlichen Kapitalquelle einen Einfluss auf das Finanzierungsverhalten nehmen. Die Ergebnisse der Analyse der Zusammenhänge zwischen der privaten Vermögenslage und dem Finanzierungsverhalten zeigen, dass abgesehen von der geringeren Bedeutung der Außenfinanzierungsinstrumente die Nutzung sämtlicher Finanzierungsformen mit einer verbesserten Vermögenslage des Inhabers zunimmt (vgl. Tabelle 42). Erklärbar wird dies dadurch, dass die privaten Mittel zum einen direkt für die Finanzierung im Rahmen der Innenfinanzierung eingesetzt werden. Gleichzeitig sprechen die Ergebnisse dafür, dass die sich aufgrund der verbesserten Sicherheitensituation ergebenden verbesserten Möglichkeiten der Eigen- und Fremdkapitalbeschaffung tatsächlich in Anspruch genommen werden. Auch Alternative Finanzierungsinstrumente kommen bei vermögenden Unternehmern vermehrt zum Einsatz. Insgesamt resultiert dies in einer höheren Anzahl an verwendeten Finanzierungsinstrumenten bei Handwerksunternehmen mit vermögenden Inhabern. Gleichzeitig treten bei diesen weniger Finanzierungsprobleme und -lücken auf, was vor dem Hintergrund der verbesserten Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten im Falle eines Finanzierungsbedarfs nur folgerichtig erscheint.

Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass lediglich 7,0% aller Unternehmer angegeben haben, ein sehr hohes privates Vermögen zu besitzen, welches als Sicherheiten für Kredite herangezogen werden kann und folglich die obigen Wirkungen entfalten kann. Hingegen widersprechen dieser Aussage zwei Drittel aller Betriebe.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	sehr hohes privates Vermögen					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,17	3,92	3,93	3,65	3,74	0,066 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,26	0,30	0,37	0,25	0,33	0,033 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,92	1,35	1,36	1,16	1,20	0,093 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,87	2,94	3,16	3,05	3,08	0,100 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,20	2,57	2,54	2,51	2,48	0,045 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,02	2,02	1,95	2,09	1,77	-0,052 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,30	1,74	1,67	1,48	1,65	0,069 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,80	2,20	2,20	2,14	2,02	0,056 *
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	74,3%	82,2%	85,1%	83,8%	90,9%	0,133 *
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,95	3,04	2,33	2,27	1,95	-0,275 ***
Finanzierungscluster	3	2	1	3	3	0,170 n.s.

Tabelle 42: Private Vermögenslage des Unternehmers

4.3.3 Informationsstand und Informationsnachfrageaktivitäten des Handwerksunternehmers

Wie in Kapitel 2.4.3 dargelegt wurde, dürfte der **Informationsstand des Unternehmers** für die Auswahl der Finanzierungsinstrumente ebenfalls von hoher Bedeutung sein. Gemessen wurde dieser über eine Vielzahl an Variablen. Zuerst fand eine Erfassung über eine direkte Abfrage der **Kenntnisse im Bereich der Finanzierung** statt.[365] Lediglich 5,3% aller antwortenden Unternehmer stimmten dabei der Aussage, umfassende Kenntnisse im Bereich Finanzierung aufzuweisen, vollkommen zu (Vorhandensein von sehr guten umfassenden Finanzierungskenntnissen // gar keine Zustimmung: 12,4%; schwache Zustimmung: 31,9%; unentschlossen: 34,3%; Zustimmung: 16,1%; sehr große Zustimmung: 5,3%).

Die Untersuchung der Zusammenhänge zwischen den Finanzierungskenntnissen und den Merkmalen des Finanzierungsverhaltens bestätigt sämtliche erwarteten Hypothesen (vgl. Tabelle 43). Steigende Kenntnisse korrelieren demnach großteils auf höchst signifikantem Niveau positiv mit der Anzahl und der Bedeutung der untersuchten Finanzierungsformen. Gleichzeitig können eine geringere Anzahl an Finanzierungsproblemen sowie eine vermehrte Vermeidung von Finanzierungslücken mit steigenden Kenntnissen im Finanzierungsbereich nachgewiesen werden. Ursächlich hierfür dürfte sein, dass besser informierte Unternehmer aufgrund ihres größeren Wissens eine adäquatere und effizientere Auswahl an geeigneten Finanzierungsinstrumenten treffen können, infolge dessen eine bessere Diversifikation des Finanzierungsportfolios erreicht wird, und Finanzierungsprobleme sowie -lücken eher vermieden werden.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Sehr gute Finanzierungskenntnisse					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,43	3,67	3,53	4,10	4,00	0,108 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,21	0,25	0,31	0,38	0,31	0,090 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,80	1,15	1,17	1,26	1,46	0,108 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,47	2,83	3,07	3,17	3,39	0,272 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,60	2,50	2,33	2,80	2,54	0,089 **
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,65	1,91	2,13	2,12	2,17	0,196 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,99	1,59	1,53	1,65	1,71	0,092 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,42	2,04	1,96	2,04	2,26	0,104 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	82,9%	72,7%	83,7%	86,8%	87,9%	0,143 **
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,00	3,24	3,19	2,74	3,00	-0,035 ***
Finanzierungscluster	3	2	3	2 / 3	2	0,146 n.s.

Tabelle 43: Finanzierungskenntnisse des Unternehmers

[365] Explizit wurde die Einschätzung der eigenen Finanzierungskenntnisse durch die Unternehmer abgefragt.

Des Weiteren wurde der Informationsstand über die Anzahl der dem Unternehmer **bekannten Finanzierungsinstrumente** abgefragt. Erstaunlich ist hierbei, dass immerhin 39,3% aller Betriebe angegeben haben, höchstens zwei der vorgestellten Finanzierungsinstrumente zu kennen.[366] Die Analyse des Zusammenhangs zwischen der Anzahl der bekannten Finanzierungsinstrumente und der Nutzung der Finanzierungsformen bestätigt die Hypothesen, wonach sich eine Mehrzahl an bekannten Finanzierungsinstrumenten in einer erhöhten Anzahl an genutzten Finanzierungsinstrumenten niederschlägt für alle Finanzierungsformen durchweg auf mindestens sehr hohem Signifikanz-Niveau. Eine Untersuchung der Finanzierungsclusterzuordnung zeigt daher auch erwartungsgemäß ein mit dem Kenntnisstand ansteigendes Auftreten des Clusters der ‚Allroundfinanzierer'. Zusätzlich ist feststellbar, dass die entsprechenden Korrelationskoeffizienten überwiegend sehr hoch ausfallen, wodurch die Stärke der Zusammenhänge weiter verdeutlicht wird. Ebenfalls kann gezeigt werden, dass Handwerksbetriebe, deren Unternehmer einen erhöhten Informationsstand aufweisen, tendenziell in geringerem Ausmaß mit Finanzierungslücken konfrontiert sind, was ein Indiz für die verbesserte Effizienz ihres Finanzierungsverhaltens darstellt.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Anzahl bekannter Finanzierungsinstrumente							Korrelation
	0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	15 bis 17	18 bis 20	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	1,32	3,15	4,93	5,67	6,15	5,00	5,05	0,511 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,12	0,31	0,41	0,36	0,48	0,38	0,51	0,262 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,49	1,04	1,54	1,74	1,81	1,78	1,51	0,422 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,89	2,51	3,06	3,17	3,12	3,20	2,90	0,110 **
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	0,79	2,14	3,50	3,93	4,19	3,23	3,53	0,470 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,93	1,62	2,04	2,23	2,17	2,02	1,94	0,097 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,57	1,36	2,16	2,29	2,65	2,19	2,34	0,456 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	0,70	1,80	2,80	3,35	3,35	2,83	3,00	0,483 ***
Auftreten von Finanzierungslücken	88,2%	75,7%	78,9%	72,3%	69,4%	78,3%	80,7%	0,173 **
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,71	3,19	3,09	3,59	3,57	3,16	3,28	0,100 n.s.
Finanzierungscluster	3	1	2	2	2	2	2	0,533 ***

Tabelle 44: Anzahl der bekannten Finanzierungsinstrumente

Schließlich wurde der Informationsstand über die **Anzahl der Alternativen Finanzierungsinstrumente**, die dem Unternehmer **bekannt** sind, erhoben. Auch hier kann gezeigt werden, dass nur ein kleiner Teil (20,1%) der antwortenden Unternehmen angegeben hat, alle drei vorgegebenen Varianten der Alternativen Finanzierung (Leasing, Factoring, Beteiligungsfinanzierung) zu kennen. Fast der Hälfte der Unternehmer war hingegen keine der drei Varianten bekannt (Anzahl der Alternativen Finanzierungsinstrumente, die dem Unternehmer bekannt sind // gar keine: 44,8%; 1 Instrument: 17,1%; 2 Instrumente: 18,0%; 3 Instrumente: 20,1%).

[366] Gleichzeitig bestätigt dieses Ergebnis die Feststellung, dass lediglich 5,3% der Aussage zugestimmt haben, sich im Bereich Finanzierung sehr gut auszukennen.

Eine Analyse der Zusammenhänge mit dem Finanzierungsverhalten zeigt in Analogie zu den vorherigen Messungen, dass fast durchweg sehr hohe Korrelationskoeffizienten in Richtung einer erhöhten Nutzung sämtlicher Finanzierungsformen mit einer steigenden Kenntnis der Alternativen Finanzierungsinstrumenten bestehen.[367] Folglich sind auch hier die Betriebe umfassend informierter Inhaber tendenziell eher dem Cluster der ‚Allroundfinanzierer' und seltener dem Cluster der ‚Innenfinanzierer' zuzuordnen. Neben der bereits im Rahmen der Betrachtung der vorherigen Determinantenmessungen angeführten Erklärung gibt es hierfür eine zusätzliche Begründung. Handwerksunternehmer mit vermehrten Kenntnissen im Bereich der Alternativen Finanzierungsinstrumente dürften demnach aufgrund der bekannten Alternativen seltener dem Zwang unterliegen, allein auf die Innenfinanzierungsalternativen zurückgreifen zu müssen

Der Informationsstand wird seinerseits von den **Informationsnachfrageaktivitäten der Unternehmer** erheblich mitbestimmt. Auch bei dieser Determinantengruppe hat eine Messung über verschiedene Einzeldeterminanten stattgefunden. Einerseits wurde erhoben, inwiefern die Unternehmer der Aussage zustimmen, sehr viele Informationen im Vorfeld einer Finanzierungsentscheidung zu suchen. Aufbauend hierauf ergeben sich verschiedene **Informationsbeschaffungstypen**. Im Rahmen der Erhebung stimmten über drei Viertel aller antwortenden Unternehmer der Aussage teilweise oder vollkommen zu, sehr viele Informationen vor einer Entscheidung zu suchen.

In Tabelle 45 zeigt sich, dass beinahe sämtliche Hypothesen in Bezug auf den jeweils vorliegenden Informationsbeschaffungstypen auf höchst signifikantem Niveau bestätigt werden können. Demnach existiert in Bezug auf alle Finanzierungsformen ein positiver Zusammenhang dahingehend, dass ein sich umfassender informierender Unternehmer tendenziell mehr Finanzierungsinstrumente einsetzt. Erwartungsgemäß zeigt sich gleichzeitig, dass derartige Inhaber in ihren Handwerksunternehmen mit signifikant weniger Finanzierungsproblemen sowie Finanzierungslücken konfrontiert sind.

[367] Vgl. hierzu die Darstellung in Anhang D.10.

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Informationsbeschaffungstyp (Sehr detaillierte Informationssuche)					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,18	3,31	3,38	3,59	3,70	0,056 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,18	0,25	0,28	0,31	0,29	0,020 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,73	1,19	1,06	1,06	1,29	0,075 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	1,88	2,59	2,81	2,94	3,17	0,257 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,45	2,22	2,32	2,48	2,38	0,030 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,56	2,07	1,92	2,04	1,97	0,050 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,63	1,56	1,28	1,48	1,67	0,090 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,55	1,86	2,09	2,03	2,00	0,013 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	92,3%	62,2%	76,0%	78,7%	86,8%	0,159 **
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,43	3,31	3,06	3,14	3,01	-0,029 ***
Finanzierungscluster	3	3	3	3	2	0,091 n.s.

Tabelle 45: Informationstyp des Unternehmers

Andererseits wurden die Informationsnachfrageaktivitäten der Handwerksunternehmer über die Variablen **Anzahl der verwendeten Planungsinstrumente** und **Anzahl der verwendeten Informationsquellen** sowie **Anzahl der innerhalb eines Jahres durchgeführten Bankgespräche** erhoben. Erstere reflektiert die Nutzung interner Informationsquellen, letztere repräsentieren die Verwendung externer Informationsquellen.[368] Auch im Rahmen dieser Untersuchungen konnten so gut wie alle hypothetischen Zusammenhänge entsprechend den obigen Untersuchungsergebnissen meist sogar auf höchst signifikantem Niveau bestätigt werden (vgl. Tabelle 46).[369]

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Anzahl der verwendeten Planungsinstrumente										Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	1,78	2,05	3,20	2,26	3,52	3,76	4,37	4,12	4,51	3,27	0,196 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,00	0,11	0,22	0,19	0,32	0,30	0,34	0,26	0,49	0,36	0,152 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,78	0,78	1,13	0,87	1,10	1,31	1,36	1,26	1,10	1,00	0,090 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	1,70	2,13	2,84	2,78	2,91	3,08	3,11	3,23	3,12	3,22	0,258 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,00	1,32	1,78	1,38	2,42	2,43	2,98	2,82	3,41	2,32	0,221 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,09	1,58	1,86	1,79	1,98	2,00	2,11	2,20	2,19	2,14	0,304 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,22	1,11	1,35	0,94	10,55	1,63	1,85	1,66	1,71	1,27	0,125 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	0,56	0,89	1,54	1,31	1,95	2,11	2,49	2,43	2,80	2,05	0,237 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	91,7%	78,8%	77,3%	86,9%	85,7%	80,3%	79,0%	72,3%	79,7%	78,3%	0,112 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,30	2,23	2,36	2,49	3,15	3,16	3,24	3,43	3,67	3,87	0,152 ***
Finanzierungscluster	1	3	1	3	3	2	2	2	2	3	0,228 n.s.

Tabelle 46: Anzahl der verwendeten Planungsinstrumente

Demnach steigen erwartungsgemäß bei Handwerksunternehmern, die eine hohe Ausprägung bei den genannten Merkmalen aufweisen, tendenziell die Nutzung und die Bedeutung sämtlicher Finanzierungsformen. Lediglich mit der Anzahl der pro Jahr durchgeführten Bankgespräche nimmt die Anzahl der verwendeten Eigen- und Innenfinanzierungsinstrumente auf höchst signifikantem Niveau ab. Betriebe mit einer engen Beziehung zu ihrer Hausbank nutzen folglich gerade deren Produkte vermehrt, wohingegen die anderen Finanzierungsinstru-

[368] Vgl. hierzu auch die Erläuterungen zu internen und externen Informationsquellen in Kapitel 2.4.3.

[369] Vgl. hierzu auch die Auswertungen bzgl. der Anzahl der verwendeten Informationsquellen und der Anzahl der innerhalb eines Jahres durchgeführten Bankgespräche in Anhang D.11 und D.12.

mente seltener zum Einsatz kommen.[370] Diese vermehrte Informationsnachfrage führt allerdings nicht nur zu einer gesteigerten Nutzung der meisten Finanzierungsformen. Gleichzeitig zeigt sich hierdurch ein erhöhtes Auftreten an Finanzierungsproblemen. Da die Finanzierungslücken parallel allerdings nicht signifikant häufiger auftreten, ist zu vermuten, dass dieser Effekt erneut durch eine höhere Sensibilität gegenüber Finanzierungsschwierigkeiten bei sich umfassend informierenden Handwerksunternehmern verursacht wird.

4.3.4 Zielsetzungen des Handwerksunternehmers

Über die bisher untersuchten Bestimmungsgrößen hinaus wird für die **Finanzierungsziele des Unternehmers** ein Einfluss auf das Finanzierungsverhalten unterstellt. Die Auswahlentscheidung dürfte stets so getroffen werden, dass die Zielsetzungen des Unternehmers bestmöglich erfüllt wird. Die Analyse der Ergebnisse offenbart allerdings ein erstaunliches Bild.[371] Demnach führt eine steigende Wichtigkeit von Finanzierungszielen unabhängig vom zugrunde liegenden Ziel zu einer vermehrten Nutzung sämtlicher Finanzierungsformen. Von Bedeutung erscheint daher im Handwerksbereich weniger, welche exakten Zielsetzungen der Unternehmer besitzt. Vielmehr wirkt sich die Tatsache, dass sich der Inhaber überhaupt Gedanken über seine Finanzierungsziele macht, auf das Finanzierungsverhalten aus. Sofern er dies tut, verwendet er sämtliche Finanzierungsformen öfter. Erklärbar wird dieser Zusammenhang dadurch, dass mittels eines möglichst breit aufgestellten und damit bei einem Ausfall wenig anfälligen Finanzierungsportfolios sowohl ein positiver Effekt auf den Erfolg als auch auf die Liquidität, Sicherheit und Unabhängigkeit erwartet werden kann.[372] Gleichzeitig verwundert auch hier, dass bei zielorientierten Unternehmern eher Finanzierungsprobleme auftreten. Der fehlende Zusammenhang mit dem Auftreten von Finanzierungslücken lässt allerdings erneut vermuten, dass dies aus der gestiegenen Empfindsamkeit gegenüber Finanzierungsschwierigkeiten resultiert.

Was das Auftreten der Unternehmer im Untersuchungssample anbelangt, zeigt sich, dass immerhin 39,8% aller antwortenden Unternehmer angegeben haben, dass für sie die angegebenen Finanzierungsziele eine sehr hohe Bedeutung besitzen. Hingegen stuften lediglich 1,3%

---

[370] Ein ähnlicher Effekt konnte bereits im Rahmen der Analyse der Abhängigkeit der Handwerksunternehmen von der Hausbank in Kapitel 4.2.2 nachgewiesen werden. Auch hier ist ein Rückgang der Nutzung der Innenfinanzierungsinstrumente infolge einer erhöhten Abhängigkeit feststellbar gewesen.

[371] Vgl. hierzu die Darstellungen in Anhang D.14 bis D.17.

[372] Beispielsweise ist ein positiver Effekt auf die Unabhängigkeit durch die Tatsache erklärbar, dass sich der Handwerksunternehmer hierdurch nicht von einem einzelnen Kapitalgeber abhängig macht.

der Inhaber die Wichtigkeit der Finanzierungsziele über alle Ziele hinweg nur als sehr gering ein.

4.3.5 Gesamtbeurteilung der im Handwerksunternehmer begründeten Determinanten

Eine Gesamtbetrachtung der Korrelationsanalysen zeigt, dass v.a. für die Determinanten aus den Bereichen **Einstellungen** (Einstellungen gegenüber Krediten, Einstellungen gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten), **demographische Merkmale/Qualifikationsniveau** (Erfahrung mit Kreditverhandlungen, grundsätzliche Schul-/Ausbildung, Teilnahme an Fortbildungen) sowie **Informationsstand/-nachfrage** (Anzahl der bekannten Finanzierungsinstrumente/Alternativen Finanzierungsinstrumente, Anzahl der verwendeten Planungsinstrumente/Informationsquellen, Finanzierungskenntnisse) starke Zusammenhänge mit den Merkmalen des Finanzierungsverhaltens auf signifikantem Niveau bestätigt werden können (vgl. Abbildung 28). Um einen besseren Gesamteindruck über die Wirkung aller im Unternehmer begründbaren Determinanten auf die einzelnen Merkmale des Finanzierungsverhaltens zu erhalten, wurde in Analogie zu Kapitel 4.2.3 auch hier für jedes einzelne Finanzierungsverhaltensmerkmal eine Regressionsanalyse durchgeführt, in die sämtliche Persönlichkeitsdeterminanten als unabhängige Variablen eingeflossen sind.[373] Im Rahmen der Durchführung dieser Regressionsanalysen war es vor einer weiteren Ergebnisinterpretation erneut notwendig, die Erfüllung sämtlicher Modellprämissen der Regressionsanalyse zu überprüfen. Die entsprechenden Anforderungen wurden großteils erfüllt.[374]

---

[373] Da die Regressionsanalyse intervallskalierte Merkmale voraussetzt, wurden erneut alle nominal skalierten Merkmale dichotomisiert. Die ordinalskalierten Merkmale konnten hingegen aufgrund der zugrunde gelegten Skalen als quasi-intervallskaliert interpretiert werden. Vgl. zur Regressionsanalyse auch Kapitel 3.4.

[374] An dieser Stelle ist anzumerken, dass im Rahmen der Korrelationsanalysen verschiedene signifikante Korrelationen zwischen den Determinanten feststellbar waren, die auf eine Verletzung der Anforderungen an die Multikollinearität hindeuten. Da die jeweiligen Variance Inflation Factors jedoch den geforderten Maximalwert von 10 nicht überschritten haben, war letztlich nicht von einem Mulitkollinearitätsproblem auszugehen. Vgl. Rauch (2004), S. 2.

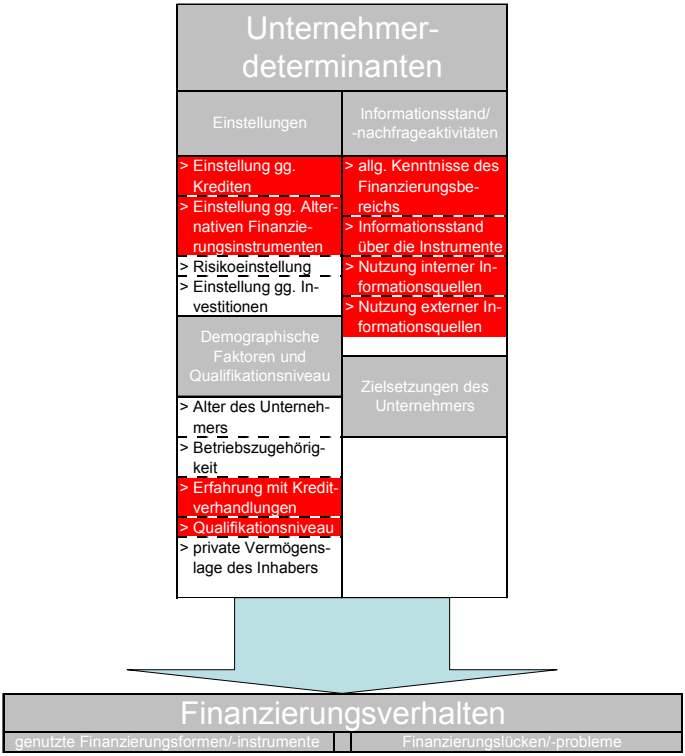


Abbildung 28: Stärkste signifikant bestätige Zusammenhänge aus dem Bereich der Unternehmer-Determinanten[375]

Einen Überblick über die Ergebnisse der jeweiligen Regressionsanalysen liefert die Darstellung in Anhang D.18. Die Analyse der Bestimmtheitsmaße zeigt, dass die R^2-Werte mit Werten um 0,3 ähnlich hoch ausfallen wie die entsprechenden Werte, welche im Rahmen der Regressionsanalysen für die Unternehmens-Determinanten festgestellt werden konnten.[376] Dies verdeutlicht, dass die im Unternehmer und seiner Persönlichkeit begründbaren Einflussfaktoren ebenfalls einen sehr wichtigen Beitrag zur Erklärung der Streuung der Ausprägungen der Finanzierungsverhaltensmerkmale leisten. Die weitgehende Vernachlässigung dieser Deter-

[375] Determinanten, für welche die stärksten signifikanten Zusammenhänge bestätigt werden konnten, sind schwarz hinterlegt.
[376] Vgl. hierzu die Ergebnisse in Kapitel 4.2.3.

minantenklasse in bisherigen Untersuchungen erscheint vor diesem Hintergrund umso erstaunlicher.[377]

Über sämtliche Ausprägungen des Finanzierungsverhaltens hinweg können vor allem für die Determinanten aus dem Bereich der **Einstellungen** (Krediteinstellung und Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten), der **demographischen Merkmale/Qualifikationsniveau** (Erfahrung mit Kreditverhandlungen, grundsätzliche Schul-/Ausbildung) sowie des **Informationsstands** (Anzahl der bekannten Finanzierungsinstrumente; Anzahl der bekannten Alternativen Finanzierungsinstrumente) signifikante Einflüsse auf die Finanzierungsverhaltensmerkmale nachgewiesen werden. Die Ergebnisse der Korrelationsanalysen und Signifikanztests zu den einzelnen Merkmalen werden damit fast durchweg bestätigt.

Wie bereits aufgrund der Ergebnisse der Korrelationsanalysen zu erwarten war, führt demnach eine positive Einstellung gegenüber Krediten nicht nur zu einer erhöhten Nutzung von Außen- und Fremdfinanzierungsinstrumenten, was infolge der geringeren Scheu dieser Handwerksunternehmer vor der Nutzung von Instrumenten jener Finanzierungsformen noch zu erwarten gewesen ist. Vielmehr erhöht sich dadurch auch die Nutzung der Alternativen Finanzierungsinstrumente. Ursächlich hierfür dürften die grundsätzlich geringeren Vorbehalte gegenüber der Kapitalbeschaffung über unternehmensexterne Kapitalgeber bei Unternehmern mit dieser Einstellung sein. Erwartungsgemäß steigen darüber hinaus die Verwendung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten und die Bedeutung der Außenfinanzierungsinstrumente mit einer zunehmenden positiven Einstellung gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten. Parallel hierzu nehmen umgekehrt die Nutzung und die Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente ab.

Zudem lassen sich die im Rahmen der Korrelationsanalyse gewonnenen Erkenntnisse in Bezug auf die Wirkung des Informationsstands, genauer gesagt der Anzahl der bekannten Finanzierungsinstrumente bzw. die Anzahl der bekannten Alternativen Finanzierungsinstrumente, durch die Regressionsanalyse bestätigen. Erwartungsgemäß steigt die Nutzung aller Finanzierungsalternativen mit dem Informationsstand auf signifikantem Niveau an. Gerade in Bezug auf die Verwendung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten sind hierbei sehr hohe β-Wert feststellbar.

---

[377] Vgl. hierzu die Ergebnisse der Metaanalyse der Finanzierungsstudien in Kapitel 2.2.2.

Des Weiteren kann innerhalb der Regressionsanalyse für eine Reihe von Finanzierungsverhaltensmerkmalen ein Einfluss der Erfahrung mit Kreditverhandlungen bestätigt werden, was aufgrund des hieraus resultierenden Lerneffekts erklärbar wird. Infolge größerer Erfahrungen kann nicht nur ein positiver Effekt auf die Nutzung von Außen- und Fremdfinanzierungsinstrumenten bestätigt werden. Vielmehr wirken sich die Erfahrungen positiv auf die Verwendung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten und von Eigenfinanzierungsinstrumenten aus. Zusätzlich kann auf signifikantem Niveau nachgewiesen werden, dass über eine vermehrte Nutzung dieser Finanzierungsformen hinaus erfahrene Unternehmer Finanzierungslücken öfter vermeiden können. Ursächlich hierfür werden die weniger häufig auftretenden Ablehnungen von Anträgen im Rahmen der Kapitalbeschaffung sein.

Schließlich sind für eine Vielzahl an weiteren Determinanten vereinzelte Einflüsse auf das Finanzierungsverhalten nachweisbar. Die Tatsache, dass im Rahmen der Regressionsanalysen für die Unternehmer-Determinanten für eine deutlich höhere Anzahl von Bestimmungsgrößen signifikante Wirkungen auf das Finanzierungsverhalten bestätigt werden können, als dies im Rahmen der Regressionsanalysen für die Unternehmens-Determinanten der Fall gewesen ist, verdeutlicht die hohe Bedeutung dieser Einflussfaktorengruppe.[378] Ohne detailliert jeden einzelnen Zusammenhang zu erläutern,[379] zeigen sich bei Handwerksunternehmern mit höheren Finanzierungskenntnissen bzw. bei sich umfassend informierenden Inhabern ein vermehrter Einsatz von Innenfinanzierungsinstrumenten und eine zunehmende Vermeidung von Finanzierungslücken. Des Weiteren resultiert ein hohes Privatvermögen des Inhabers in weniger Finanzierungslücken und -problemen. Erklärbar wird dies durch die Tatsache, dass neben der Möglichkeit, den Finanzierungsbedarf direkt aus den entsprechenden Mitteln decken zu können, infolge der verbesserten Vermögenssituation Finanzierungsinstrumente leichter beschafft werden können. Eine detaillierte Analyse der negativen β-Werte der Schulbildung muss schließlich aufgrund der Probleme bei der Interpretation dichotomisierter Variablen unterbleiben.[380]

---

[378] Vgl. hierzu die Darstellungen in Kapitel 4.2.3 und Anhang D.9.

[379] Die signifikanten Regressionskoeffizienten bestätigen großteils die innerhalb der Korrelationsanalyse nachgewiesenen entsprechenden Zusammenhänge großteils. Für eine vertiefte Analyse wird deswegen auf die vorangegangenen Kapitel verwiesen.

[380] Demnach kann beispielsweise ein negativer β-Wert zwischen der Ausbildungsklasse 3 (Fachabitur) und der Bedeutung der Außenfinanzierungsinstrumente lediglich dahingehend interpretiert werden, dass Betriebe, die dieser Ausbildungsklasse angehören, tendenziell der Außenfinanzierung eine höhere Bedeutung beimessen als die Betriebe aller anderen (höherer und niedrigerer) Ausbildungsklassen zusammen. Eine weitergehende Analyse über die Wirkung ansteigender Ausbildungsniveaus auf das Finanzierungsverhalten ist auf Basis dieser Regressionskoeffizienten hingegen nicht möglich.

5 Wirkungen des Finanzierungsverhaltens

5.1 Erfüllung des Erfolgsziels

Neben der Deskription des Finanzierungsverhaltens sowie der Bestimmung seiner Determinanten ist eine weitere Zielsetzung der Arbeit die Untersuchung der Frage, inwiefern ein beobachtetes Finanzierungsverhalten mit der **Erfüllung der Finanzierungsziele** (Erfolg, Liquidität, Sicherheit, Unabhängigkeit) zusammenhängt. Zu diesem Zweck werden im Folgenden die entsprechenden Zusammenhänge mittels Korrelationsanalysen und Signifikanztests analysiert.

Im Rahmen der Betrachtung der **Erfolgszielerfüllung** werden die Wirkungen des Finanzierungsverhaltens auf die Gewinn-, die Erfolgsgröße, die Finanzierungskosten und die Rentabilität der Finanzierung untersucht. Die Erfüllung des **Gewinnziels** stellt eine der elementaren Zielgrößen des unternehmerischen Handelns in erwerbswirtschaftlichen Betrieben dar. Eine Analyse der Zusammenhänge zwischen den Finanzierungsverhaltensmerkmalen und dem Gewinn (Jahresüberschuss) bestätigt eine Vielzahl an signifikanten Korrelationen (vgl. Tabelle 47). Demnach korreliert eine höhere **Anzahl an verwendeten Finanzierungsinstrumenten** mit höheren Gewinnen auf sehr signifikantem Niveau. Bis auf die Eigenfinanzierungsinstrumente können des Weiteren für alle Finanzierungsformen Zusammenhänge mit der Gewinnerzielung festgestellt werden. Betriebe, die eine Vielzahl an Instrumenten nutzen, dürften demnach sehr umfassende Finanzierungskenntnisse besitzen und Finanzierungsinstrumente sehr gezielt im Hinblick auf deren Gewinnwirkung aussuchen. Umgekehrt deuten die Ergebnisse darauf hin, dass Handwerksbetriebe, die nur eine relativ geringe Anzahl an Instrumenten zur Kapitalbeschaffung heranziehen, keine derartig zielgerichtete Auswahl vornehmen und folglich das Gewinnziel weniger gut erreichen.

Ebenfalls auffällig ist im Rahmen der Betrachtung der Zusammenhänge zwischen den Finanzierungsformen und der Gewinnzielerfüllung, dass gerade die Nutzung der **Alternativen Finanzierungsinstrumente** und der **Fremdfinanzierungsinstrumente** starke Zusammenhänge mit dem Gewinn aufweisen. Dies verdeutlicht die hohe Bedeutung der Nutzung dieser Instrumente vor dem Hintergrund der Gewinnzielerfüllung. Infolge dessen verwundert es umso mehr, dass beispielsweise die Alternativen Finanzierungsinstrumente Factoring und Beteiligungsfinanzierung nur von lediglich 2,1% bzw. 1,5% der antwortenden Unternehmen tatsäch-

lich eingesetzt werden. Schließlich kann trotz hoher Korrelationskoeffizienten ein Zusammenhang zwischen dem Auftreten von Finanzierungslücken bzw. -problemen und dem Gewinn nicht auf signifikantem Niveau bestätigt werden.

Ø Gewinnklasse												
	Anzahl verwendeter Instrumente											Korrelation
	0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	über 14						
	3,31	3,18	3,30	3,57	3,90	4,79						0,162 *
	Anzahl verwendeter Alternativer Instrumente											Korrelation
	0	1	2	3								
	3,33	3,64	5,00	6,00								0,295 **
	Anzahl verwendeter Innenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4							
	3,41	2,98	3,57	3,93	4,17							0,261 n.s.
	Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							
	2,27	2,84	3,45	3,85	3,25							0,148 ***
	Anzahl verwendeter Aussenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		
	3,44	2,97	3,24	2,72	3,76	3,45	3,93	4,00	3,73	5,29		0,156 ***
	Bedeutung der Aussenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							
	2,26	3,55	3,54	3,33	---							0,047 ***
	Anzahl verwendeter Eigenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7				
	3,42	3,08	3,43	3,51	3,84	4,30	5,00	---				0,330 n.s.
	Anzahl verwendeter Fremdfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	3,35	3,15	3,14	3,15	3,86	3,85	4,05	4,00	5,33	---	6,00	0,439 ***
	Vorhandensein von Finanzierungslücken											Korrelation
	ja	nein										
	3,06	3,54										0,156 n.s.
	Anzahl vorhandener Finanzierungsprobleme											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		
	4,09	3,68	3,64	3,41	3,35	2,84	3,24	2,71	3,31	2,14		-0,227 n.s.
	Finanzierungscluster											Korrelation
	1	2	3	4								
	3,20	3,76	3,45	3,22								0,279 *

Tabelle 47: Erfüllung des Gewinnziels[381]

In Kapitel 3.2.1 wurde erläutert, warum die Verwendung der generierten Größe **Unternehmenserfolg** gegenüber einer reinen Gewinnbetrachtung Vorteile mit sich bringt. Die Zugrundelegung der Erfolgsgröße offenbart, dass im Sample 15,2% der Betriebe als erfolgreich, 52,9% als durchschnittlich und 31,9% als erfolglos einzustufen sind. Eine Analyse der Zusammenhänge zwischen dem Finanzierungsverhalten und der Erfolgsgröße bestätigt eine Reihe von signifikanten Zusammenhängen (vgl. Tabelle 48). Demnach korreliert die Nutzung von **Alternativen Finanzierungsinstrumenten** und von **Außenfinanzierungsinstrumenten** positiv mit dieser Zielgröße. Dies kann als Indiz dafür aufgefasst werden, dass die Nutzung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten sowie von Außenfinanzierungsinstrumenten dazu führt, dass die entsprechenden Handwerksunternehmen erfolgreicher arbeiten. Hierfür

[381] Die Tabelle beinhaltet die durchschnittlichen Werte für die Gewinnklassen, in welche die entsprechenden Handwerksunternehmen einzustufen sind. Insgesamt existieren zehn verschiedene Gewinnklassen von 1 (Verlust) bis 10 (Gewinn über 500.000 Euro).

können – wie schon bei der Analyse der Gewinngröße erwähnt wurde – die intensivere Beschäftigung und die daraus resultierende zielgerichtetere Finanzierungsinstrumenteauswahl bei diesen Handwerksunternehmen verantwortlich sein. Die gerade im Handwerk häufig anzutreffende reine Fokussierung auf die **Innenfinanzierung**[382] scheint hingegen aus Erfolgsgesichtspunkten nicht empfehlenswert. So kann kein Zusammenhang zwischen der Nutzung von Innenfinanzierungsalternativen und dem Erfolg auf signifikantem Niveau bestätigt werden.

Auch für die Nutzung von **Eigen-** und **Fremdfinanzierungsinstrumenten** können positive Korrelationskoeffizienten festgestellt werden. Die erfolgssteigernde Wirkung einer Differenzierung des Finanzierungsportfolios wird dadurch noch weiter unterstrichen. Schließlich deuten die entsprechenden Korrelationskoeffizienten darauf hin, dass sich steigende **Finanzierungslücken** und **-probleme** negativ auf die Erfolgsgröße auswirken, wenn auch diese Zusammenhänge nicht signifikant sind. Vor dem Hintergrund der Annahme, dass Lücken und Probleme bei der Finanzierung deutliche Ineffizienzen widerspiegeln, war dieses Resultat zu erwarten.

Ø Erfüllung des Erfolgsziels												Korrelation
	Anzahl verwendeter Instrumente											
	0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	über 14						
	1,80	1,74	1,80	1,90	2,03	2,43						0,143 n.s.
	Anzahl verwendeter Alternativer Instrumente											Korrelation
	0	1	2	3								
	1,80	1,91	2,20	3,00								0,219 **
	Anzahl verwendeter Innenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4							
	1,84	1,68	1,89	2,02	2,00							0,170 n.s.
	Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							
	1,44	1,56	1,85	1,97	1,79							0,168 n.s.
	Anzahl verwendeter Aussenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		
	1,83	1,74	1,77	1,59	1,93	1,85	2,06	2,29	2,00	2,44		0,139 ***
	Bedeutung der Aussenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							
	1,50	1,84	1,86	2,00	---							0,073 n.s.
	Anzahl verwendeter Eigenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7				
	1,85	1,66	1,83	1,91	2,04	2,11	2,33	---				0,226 *
	Anzahl verwendeter Fremdfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	1,79	1,80	1,80	1,76	1,94	1,94	2,14	2,40	2,20	---	3,00	0,264 *
	Vorhandensein von Finanzierungslücken											Korrelation
	ja	nein										
	1,73	1,88										0,104 n.s.
	Anzahl vorhandener Finanzierungsprobleme											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		
	2,04	1,97	1,86	1,82	1,76	1,66	1,75	1,73	1,88	1,20		-0,224 n.s.
	Finanzierungscluster											Korrelation
	1	2	3	4								
	1,77	1,88	1,86	1,88								0,096 n.s.

Tabelle 48: Erfüllung der Erfolgszielgröße[383]

[382] So konnte wie erwähnt gezeigt werden, dass die Innenfinanzierung im Handwerk sehr viel bedeutender ist als die Außenfinanzierung. Vgl. hierzu Kapitel 4.1.2.

[383] Die Tabelle beinhaltet die durchschnittlichen Werte für die Erfolgsgröße auf einer Skala von 1 (erfolglose Unternehmen) bis 3 (erfolgreiche Unternehmen).

Um einen besseren Überblick über das Verhalten von **erfolglosen, durchschnittlichen sowie erfolgreichen Unternehmen** zu erlangen, bietet sich eine detaillierte Betrachtung der Finanzierungsinstrumentenutzung bei den entsprechenden Gruppen an. Das Ergebnis ist in Abbildung 29 dargestellt. Dabei zeigt sich, dass die Nutzungsgrade nicht bei allen Finanzierungsinstrumenten in der Gruppe der erfolgreichen Unternehmen am höchsten ausfallen. Vielmehr muss hierbei stark differenziert werden. Die Selbstfinanzierung, die steuerlichen Vergünstigungen und der Diskontkredit werden von erfolgreichen Unternehmen sogar am wenigsten genutzt. Auffällig ist, dass neben dem Lieferantenkredit, den geförderten bzw. den abgesicherten Finanzierungsinstrumenten, dem Gesellschafterdarlehen, dem Lombardkredit und dem Akzeptkredit v.a. die Alternativen Finanzierungsinstrumente Leasing, Factoring und Beteiligungsfinanzierung in der Gruppe der erfolgreichen Handwerksbetriebe am häufigsten eingesetzt werden. Vor dem Hintergrund dieser Tatbestände erstaunt die nur in sehr geringem Ausmaß stattfindende Nutzung dieser Instrumente umso mehr.

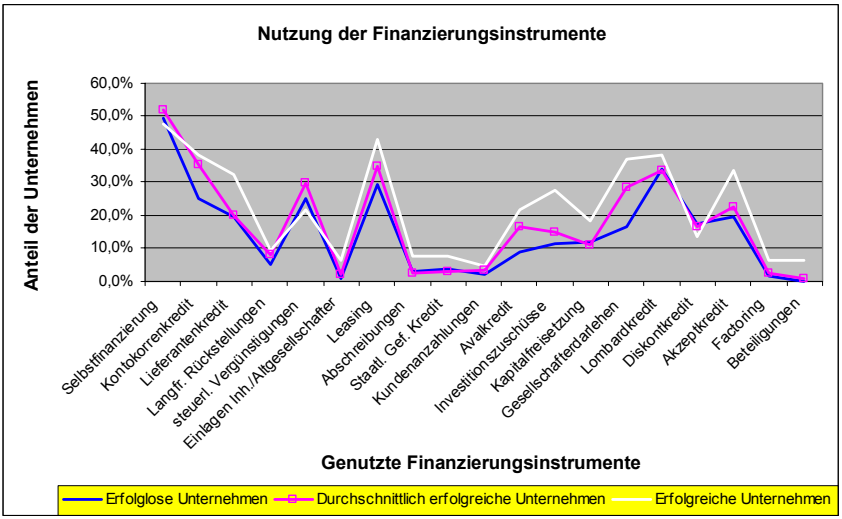


Abbildung 29: Verwendung von Finanzierungsinstrumenten durch erfolglose, durchschnittliche und erfolgreiche Unternehmen

Darüber hinaus wurde im Rahmen der Erfolgszielbetrachtung die **Finanzierungskostensenkung** infolge des Finanzierungsverhaltens analysiert. So kann das Erfolgsziel indirekt durch eine Senkung der Finanzierungskosten gesteigert werden. Umso erstaunlicher ist, dass lediglich 10,9% der antwortenden Unternehmen einer vollkommenen Erfüllung dieses Ziels in

ihrem Betrieb zustimmen (Senkung der Finanzierungskosten // wurde gar nicht erfüllt: 6,1%; wurde teilweise nicht erfüllt: 18,3%; unentschlossen: 30,5%; wurde teilweise erfüllt: 34,2 %; wurde vollkommen erfüllt: 10,9%). Die Analyse der Zusammenhangsmaße zwischen der Nutzung der einzelnen Finanzierungsformen und der Reduktion der Finanzierungskosten bestätigt die obigen Ergebnisse, wonach in Bezug auf fast alle Formen positive Korrelationen bestätigt werden können.[384] Folglich führt die Verwendung eines diversifizierten Portfolios an Finanzierungsinstrumenten zu geringeren Finanzierungskosten. Begründbar wird dies erneut durch die Tatsache, dass eine Vielzahl an genutzten Finanzierungsinstrumenten mit guten Finanzierungskenntnissen einhergehen dürfte, die wiederum zu einer im Hinblick auf die Finanzierungskostensenkung gezielteren Finanzierungsinstrumenteauswahl führen dürften.

Schließlich wurden innerhalb der Analyse der Wirkungen des Finanzierungsverhaltens auf die Erfolgszielerfüllung noch die Zusammenhänge zwischen der Nutzung von Finanzierungsinstrumenten und der Erfüllung des **Rentabilitätsziels** der Finanzierung untersucht. Dabei wurden die Handwerksunternehmer gefragt, ob infolge der Finanzierung das Verhältnis zwischen Finanzierungskosten und aufgenommenem Kapital gesteigert werden konnte. Lediglich 5,5% aller antwortenden Handwerksbetriebe bejahen eine vollkommene Erfüllung dieses Ziels (Rentabilitätsziel // wurde gar nicht erfüllt: 7,3%; wurde teilweise nicht erfüllt: 22,4%; unentschlossen: 33,2%; wurde teilweise erfüllt: 31,6%; wurde vollkommen erfüllt: 5,5%). Eine Analyse der Zusammenhänge mit dem Finanzierungsverhalten verdeutlicht insbesondere positive Korrelationen bei der Nutzung sowie der Bedeutung der Innenfinanzierungsalternativen und der Eigenfinanzierung auf höchst signifikantem Niveau. Hingegen hängen die Außen- und die Fremdfinanzierung hiermit negativ zusammen.[385] Die Resultate verwundern vor dem Hintergrund obiger Ergebnisse. Eine Erklärung für diesen Sachverhalt kann allerdings darin gesehen werden, dass es Handwerksunternehmern nicht zuletzt aufgrund der Tatsache, dass es sich hierbei um eine Verhältniskennzahl handelt, schwer fallen dürfte, die Rentabilität zu beurteilen.[386] Folglich sind Fehler bei der Einschätzung dieser Kennzahl nicht auszuschließen, was im Rahmen der Ergebnisbeurteilung berücksichtigt werden muss und die Resultate relativiert.

---

[384] Vgl. hierzu die Ergebnisdarstellungen in Anhang D.19.
[385] Vgl. hierzu die Ergebnisdarstellungen in Anhang D.20.
[386] Vgl. hierzu auch die Darstellungen und Ergebnisse zur Eigenkapitalquote in Kapitel 4.2.1.

5.2 Erfüllung des Liquiditätsziels

Das **Liquiditätsziel** ist erfüllt, sofern ein Handwerksunternehmen ständig ein ausreichendes Maß an verfügbaren Zahlungsmittelbeständen aufweisen kann, die es ihm ermöglichen, den Zahlungsverpflichtungen termingerecht und betragsgenau nachkommen zu können.[387] Da eine Nichterfüllung dieses Ziels dazu führen kann, dass der Betrieb zahlungsunfähig (insolvent) und dadurch in seiner Existenz bedroht wird, handelt es sich auch hier um ein elementar wichtiges Finanzierungsziel für die Handwerksbetriebe. Die Tatsache, dass nur 8,9% aller antwortenden Handwerksbetriebe von einer vollkommenen Erfüllung dieses Ziels in ihrem Unternehmen ausgehen, verwundert vor diesem Hintergrund (Liquiditätsziel // wurde gar nicht erfüllt: 6,7%; wurde teilweise nicht erfüllt: 16,6%; unentschlossen: 32,9%; wurde teilweise erfüllt: 34,9%; wurde vollkommen erfüllt: 8,9%).

Im Rahmen der Analyse der Zusammenhänge zwischen den Merkmalen des Finanzierungsverhaltens und der Erfüllung eben dieses Ziels zeigt sich ein äußerst differenziertes Bild (vgl. Tabelle 49). Für die **Innenfinanzierung** können, sowohl was deren Nutzung als auch was deren Bedeutung betrifft, positive Korrelationen mit der Liquiditätszielerfüllung auf höchst signifikantem Niveau nachgewiesen werden. Erklärbar ist dies dadurch, dass eine breite Nutzung von Innenfinanzierungsinstrumenten dem Unternehmer im Falle eines Finanzierungsbedarfs oder Liquiditätsengpasses das Gefühl vermittelt, sehr schnell und ohne die Zustimmung von externen Kapitalgebern auf weitere finanzielle Mittel zugreifen und den Bedarf dadurch decken zu können. Folglich schätzt der Handwerksunternehmer seine Liquiditätslage als äußerst positiv ein.

Zwischen der Nutzung sowie der Bedeutung von **Außenfinanzierungsinstrumenten** und der Liquiditätszielerfüllung lassen sich hingegen auf großteils höchst signifikantem Niveau negative Korrelationskoeffizienten bestätigen. Diese stellen Indizien für die negative Beeinflussung der Liquiditätszielerfüllung dar, sofern der Handwerksbetrieb in einem hohen Maß auf externe Kapitalgeber angewiesen ist. Hierfür dürften die bei der Außenfinanzierung im Gegensatz zur Innenfinanzierung in höherem Maße gegebene Abhängigkeit von externen Kapitalgebern verantwortlich sein. Demnach kann die Erfüllung des Liquiditätsziels nicht in dem Maß eigenverantwortlich sichergestellt werden, wie dies im Rahmen der Innenfinanzierung möglich ist, wenn die Nutzung von der Zustimmung unternehmensexterner Partner abhängt.

---

[387] Vgl. Süchting (1989), S. 12; Drukarczyk (1999), S. 23; Wöhe/Bilstein (2002), S. 20 f.

Signifikante Zusammenhänge sind auch zwischen der **Eigen-** bzw. **Fremdfinanzierungsnutzung** und der Liquiditätszielerfüllung feststellbar. Da Eigenkapital dem Unternehmen in der Regel längerfristig zur Verfügung steht und erst nachrangig bedient werden muss, erscheint eine positive Korrelation mit der Liquiditätszielerfüllung nur folgerichtig. Ein gegenteiliger Effekt ist hingegen beim vorrangig zu bedienenden Fremdkapital auf höchst signifikantem Niveau bestätigbar.

Positive Korrelationskoeffizienten sind ebenfalls zwischen der **Anzahl der genutzten Finanzierungsinstrumente** und der Liquiditätszielerfüllung nachweisbar. Die Analyse der Zusammenhänge zwischen den Finanzierungsclustern und der Liquiditätszielerfüllung bestätigt diese Erkenntnis noch weiter, wonach die ‚Allroundfinanzierer' das Liquiditätsziel besser als die anderen Gruppen erreichen. Dies kann damit begründet werden, dass eine Nutzung vieler verschiedener Finanzierungsinstrumente auf eine intensive Beschäftigung mit Finanzierungsfragen hindeutet, was sich in einer verbesserten Liquidität niederschlägt.

Finanzierungsprobleme und **-lücken** lassen schließlich vermuten, dass Schwierigkeiten bei der Deckung des Finanzbedarfs auftreten. Erwartungsgemäß kann demzufolge die Hypothese, dass eine Erfüllung des Liquiditätsziels vermehrt bei sinkenden Finanzierungsproblemen und -lücken gegeben ist, deshalb auf signifikantem Niveau bestätigt werden.

Ø Erfüllung des Liquiditätsziels												
	Anzahl verwendeter Instrumente											Korrelation
	0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	über 14						
	3,15	3,29	3,35	3,21	3,20	3,17						0,026 ***
	Anzahl verwendeter Alternativer Instrumente											Korrelation
	0	1	2	3								
	3,21	3,26	2,88	3,67								0,013 ***
	Anzahl verwendeter Innenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4							
	3,11	3,15	3,28	3,49	3,55							0,129 ***
	Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							
	2,25	2,98	3,15	3,40	3,28							0,178 ***
	Anzahl verwendeter Aussenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		
	3,35	3,40	3,26	3,32	3,09	3,16	3,13	2,93	3,07			-0,031 ***
	Bedeutung der Aussenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							
	3,50	3,26	3,09	2,76	---							-0,113 ***
	Anzahl verwendeter Eigenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7				
	3,14	3,20	3,19	3,28	3,62	3,45	2,67	---				0,081 ***
	Anzahl verwendeter Fremdfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	3,14	3,42	3,33	3,33	3,23	3,10	2,82	3,13	3,25	---	3,00	-0,025 ***
	Vorhandensein von Finanzierungslücken											Korrelation
	ja	nein										
	2,81	3,32										0,224 ***
	Anzahl vorhandener Finanzierungsprobleme											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		
	3,71	3,59	3,32	3,25	3,02	2,95	2,64	2,83	2,31	2,00		-0,373 *
	Finanzierungscluster											Korrelation
	1	2	3	4								
	3,32	3,33	3,12	2,97								0,202 *

Tabelle 49: Erfüllung des Liquiditätsziels[388]

Darüber hinaus wurde im Rahmen der Liquiditätszielbetrachtung erhoben, inwiefern sich die Betriebe **fristenkongruent** finanzieren.[389] Der Grund für eine Betrachtung der Fristenkongruenz ist die Tatsache, dass infolge einer fristenkongruenten Finanzierung das Liquiditätsziel eher erreicht werden dürfte. Die Ergebnisse der Zusammenhangsanalysen zwischen dem Finanzierungsverhalten und der Fristenkongruenz bestätigen erwartungsgemäß die obigen Ergebnisse zur Liquiditätszielbetrachtung fast durchweg. Demnach können positive Korrelationen zwischen der Verwendung von Innen- sowie Eigenfinanzierungsinstrumenten und der Erfüllung des Kongruenzziels aufgedeckt werden. Hingegen fallen die entsprechenden Zusammenhangsmaße in Bezug auf die Außen- und Fremdfinanzierung erneut negativ aus.

[388] Die Tabelle beinhaltet die durchschnittlichen Werte für die Einschätzung der Liquiditätszielerfüllung auf einer Skala von 1 (gar nicht erfüllt) bis 5 (vollkommen erfüllt) durch die Handwerksunternehmen.

[389] Vgl. zu den Ergebnissen der Erhebung der entsprechenden Zusammenhänge Anhang D.21.

5.3 Erfüllung des Sicherheitsziels

Das **Sicherheitsziel** reflektiert, inwieweit mit dem gewählten Finanzierungsverhalten eine stabile Finanzierungssituation erreicht werden kann, in der möglichst wenig Unsicherheit und Risiko auftritt. Einer Erfüllung dieser Zielsetzung stimmen wiederum nur 12,4% der antwortenden Handwerksunternehmer vollkommen zu. (Sicherheitsziel // wurde gar nicht erfüllt: 7,5%; wurde teilweise nicht erfüllt: 14,7%; unentschlossen: 36,0%; wurde teilweise erfüllt: 29,5%; wurde vollkommen erfüllt: 12,4%).

Die Korrelationskoeffizienten offenbaren positive Korrelationskoeffizienten zwischen der Nutzung einer Vielzahl an Finanzierungsinstrumenten sowie der Verwendung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten und der Erfüllung des Sicherheitsziels. Wie schon im Rahmen der Behandlung der Liquiditätszielerfüllung bestätigt werden konnte, sind auch bei der Sicherheitszielbetrachtung positive Korrelationen zwischen der Nutzung bzw. der Bedeutung der **Innenfinanzierungsinstrumente** und der Zielerfüllung feststellbar (Tabelle 50). Diese Instrumente dürften für Handwerksbetriebe sicherer erscheinen, da bei der Innenfinanzierung kein externer Financier Einfluss nehmen kann. Weiterhin kann auch für die Nutzung der **Eigenfinanzierungsinstrumente** ein positiver Zusammenhang bestätigt werden. Eigenmittel werden vermutlich infolge des direkten und engen Kontaktes des einzelnen Handwerksbetriebs mit den entsprechenden Kapitalgebern als weniger unsicher empfunden. Aus denselben Gründen kann erklärt werden, weswegen die **Außen-** und die **Fremdfinanzierung** signifikant negative Korrelationskoeffizienten mit der Sicherheitszielerfüllung aufweisen.

Zusätzlich ist zu vermuten, dass wachsende **Finanzierungsprobleme** und **-lücken** aufgrund der damit verbundenen steigenden Unsicherheit bei der Kapitalbeschaffung zu einer Verschlechterung der Sicherheitszielerfüllung führen. Die entsprechenden Korrelationskoeffizienten bestätigen diese Hypothese auf mindestens hoch signifikantem Niveau. Ein Zusammenhang zwischen den Finanzierungsclustern und der Sicherheitszielerfüllung kann hingegen nicht auf signifikantem Niveau nachgewiesen werden, wenn auch die hohen Korrelationskoeffizient darauf hindeuten, dass insbesondere ‚Allroundfinanzierer' das Sicherheitsziel öfter als alle anderen Finanzierungscluster erfüllen.

Ø Erfüllung des Sicherheitsziels												
	Anzahl verwendeter Instrumente											Korrelation
	0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	über 14						
	3,16	3,30	3,38	3,21	3,20	3,30						0,038 ***
	Anzahl verwendeter Alternativer Instrumente											Korrelation
	0	1	2	3								
	3,24	3,20	3,25	4,67								0,026 ***
	Anzahl verwendeter Innenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4							
	3,1	3,27	3,32	3,31	3,90							0,133 ***
	Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							
	2,25	3,20	3,18	3,45	3,46							0,168 ***
	Anzahl verwendeter Aussenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		
	3,17	3,44	3,52	3,17	3,31	3,20	3,10	3,33	2,67	3,31		-0,020 ***
	Bedeutung der Aussenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							
	3,5	3,28	3,31	2,88	---							-0,092 ***
	Anzahl verwendeter Eigenfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7				
	3,13	3,20	3,28	3,27	3,69	3,39	3,33					0,103 ***
	Anzahl verwendeter Fremdfinanzierungsinstrumente											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	3,19	3,27	3,49	3,37	3,15	3,17	2,57	3,00	3,75	---	4,00	-0,027 ***
	Vorhandensein von Finanzierungslücken											Korrelation
	ja	nein										
	2,9	3,33										0,201 ***
	Anzahl vorhandener Finanzierungsprobleme											Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		
	3,77	3,49	3,37	3,28	3,07	2,78	2,78	2,358	3,17	2,17		-0,318 **
	Finanzierungscluster											Korrelation
	1	2	3	4								
	3,36	3,32	3,15	3,00								0,195 n.s.

Tabelle 50: Erfüllung des Sicherheitsziels[390]

Darüber hinaus sind die Unternehmen innerhalb der Sicherheitszieluntersuchung nach der Erhöhung der **Planungssicherheit** und der **Krisenfestigkeit** infolge des gewählten Finanzierungsverhaltens gefragt worden. Die Zusammenhänge des Finanzierungsverhaltens mit der Erfüllung dieses Ziels bestätigen die Ergebnisse der Analyse in Bezug auf das Sicherheitsziel weitestgehend.[391] Demnach können insbesondere positive Korrelationen zwischen der Nutzung von Innenfinanzierungsinstrumenten und der Erfüllung des Planungssicherheitsziels festgestellt werden. Hingegen weist die Verwendung von Außen- und von Fremdfinanzierungsinstrumenten mit der Erfüllung dieses Ziels negative Korrelationskoeffizienten auf.

[390] Die Tabelle beinhaltet die durchschnittlichen Werte für die Einschätzung der Sicherheitszielerfüllung auf einer Skala von 1 (gar nicht erfüllt) bis 5 (vollkommen erfüllt) durch die Handwerksunternehmen.

[391] Vgl. zu den Ergebnissen der Erhebung der entsprechenden Zusammenhänge Anhang D.22.

5.4 Erfüllung des Unabhängigkeitsziels

Gerade für Handwerksbetriebe ist zudem die Bewahrung der **Unabhängigkeit** eine sehr wichtige Zielsetzung.[392] Demzufolge verwundert es auch nicht, dass lediglich 15,9% der antwortenden Betriebe einer Erfüllung dieses Ziels teilweise oder gänzlich widersprechen (Unabhängigkeitsziel // wurde gar nicht erfüllt: 5,1%; wurde teilweise nicht erfüllt: 10,8%; unentschlossen: 24,4%; wurde teilweise erfüllt: 37,9%; wurde vollkommen erfüllt: 21,8%). Damit stellt dieses Ziel das am besten erfüllte Finanzierungsziel dar.

Ein Zusammenhang zwischen der Nutzung **Alternativer Finanzierungsinstrumente** und der Unabhängigkeitszielerfüllung kann zwar auf höchst signifikantem Niveau nachgewiesen werden. Der entsprechende Korrelationskoeffizient fällt allerdings mit -0,004 sehr gering aus (vgl. Tabelle 51). Begründet werden kann dieser Zusammenhang damit, dass beispielsweise die Beteiligungsfinanzierung als Alternative Finanzierungsform zu einer erhöhten Mitsprache unternehmensexterner Kapitalgeber führt. Eine Einschränkung der Entscheidungsfreiheit und damit der Unabhängigkeit des Handwerksunternehmers ist daher nur folgerichtig. Ein ähnlicher Effekt ist auch mit einer zunehmenden Nutzung an **Außen-** und **Fremdfinanzierungsinstrumenten** zu erwarten. Die entsprechenden Korrelationskoeffizienten bestätigen diese Hypothesen durchgehend auf höchst signifikantem Niveau.

Umgekehrt verwundert es nicht, dass eine steigende Nutzung und Bedeutung der **Innenfinanzierungsinstrumente** zu einer signifikant höheren Erfüllung des Unabhängigkeitsziels führen. Ein gleichgerichteter Einfluss kann auch für die Nutzung von **Eigenfinanzierungsinstrumenten** bestätigt werden. Letzteres Ergebnis war nicht in der Weise zu erwarten. So konnte vermutet werden, dass die Finanzierung über zusätzliches Eigenkapital zu einer Einschränkung der Unabhängigkeit des Unternehmens führen würde. Erklärbar wird dieser Zusammenhang jedoch durch die Tatsache, dass das entsprechende Eigenkapital nicht zwangsläufig von unternehmensexternen Kapitalgebern stammen muss, sondern vielmehr auch von bereits bestehenden Gesellschaftern eingebracht werden kann. Hierdurch wird die Unabhängigkeit nicht weiter eingeschränkt. Vielmehr kann im Gegenteil sogar die Unabhängigkeit von Fremdkapitalgebern dadurch erhöht werden.

---

[392] Vgl. zur hohen Bedeutung der Unabhängigkeitsstrebens bei Handwerksunternehmern Heyden (2002), S. 43 ff.

Da der Handlungsspielraum bei Entscheidungen durch zusätzliche **Finanzierungslücken** und **-probleme** teilweise sehr stark eingeschränkt wird, führen sie erwartungsgemäß zu einer geringeren Unabhängigkeitszielerfüllung. Darüber hinaus kann gezeigt werden, dass eine Zielerfüllung vermehrt durch das Cluster der ‚Allroundfinanzierer' erreicht werden kann. Gleichzeitig ist eine verbesserte Erfüllung des Unabhängigkeitziels infolge einer Mehrzahl an genutzten Finanzierungsinstrumenten feststellbar. Begründbar ist dies dadurch, dass eine Mehrzahl an genutzten Finanzierungsinstrumenten meist mit einer höheren Anzahl an Kapitalgebern einhergeht. Da hierdurch einzelne Kapitalgeber tendenziell seltener eine dominierende Position einnehmen, erscheint es nachvollziehbar, dass die Handwerksunternehmen eine geringere Abhängigkeit ihres Betriebs empfinden.

Ø Erfüllung des Unabhängigkeitsziels												
Anzahl verwendeter Instrumente	0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	über 14						Korrelation
	3,41	3,85	3,69	3,67	3,54	3,52						0,039 ***
Anzahl verwendeter Alternativer Instrumente	0	1	2	3								Korrelation
	3,63	3,50	3,75	4,67								-0,004 ***
Anzahl verwendeter Innenfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4							Korrelation
	3,38	3,62	3,81	3,81	3,85							0,169 ***
Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							Korrelation
	2,38	3,35	3,69	3,70	3,16							0,065 ***
Anzahl verwendeter Aussenfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		Korrelation
	3,48	3,75	3,94	3,63	3,82	3,50	3,47	3,50	2,87	3,57		-0,019 ***
Bedeutung der Aussenfinanzierungsinstrumente	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							Korrelation
	3,78	3,60	3,56	3,41	---							-0,087 ***
Anzahl verwendeter Eigenfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4	5	6	7				Korrelation
	3,45	3,59	3,60	3,76	3,74	4,09	3,17	---				0,119 ***
Anzahl verwendeter Fremdfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Korrelation
	3,47	3,90	3,77	3,67	3,72	3,53	2,95	3,00	3,88	---	4,00	-0,019 ***
Vorhandensein von Finanzierungslücken	ja	nein										Korrelation
	3,18	3,70										0,193 ***
Anzahl vorhandener Finanzierungsprobleme	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		Korrelation
	4,12	3,97	3,68	3,61	3,54	3,29	3	2,82	2,67	2,26		-0,407 **
Finanzierungscluster	1	2	3	4								Korrelation
	3,78	3,76	3,40	3,25								0,218 *

Tabelle 51: Erfüllung des Unabhängigkeitsziels[393]

Schließlich ist die Wirkung des Finanzierungsverhaltens auf die Erfüllung des **Unabhängigkeitsziels** in Bezug auf die **Hausbank** untersucht worden. Die entsprechenden Korrelationskoeffizienten bestätigen die obigen Ergebnisse, wonach dieses Ziel infolge der Außen- sowie

[393] Die Tabelle beinhaltet die durchschnittlichen Werte für die Einschätzung der Unabhängigkeitszielerfüllung durch die Handwerksunternehmen auf einer Skala von 1 (gar nicht erfüllt) bis 5 (vollkommen erfüllt).

der Fremdfinanzierung negativ und infolge der Innen- sowie der Eigenfinanzierung positiv beeinflusst wird.[394]

[394] Vgl. zu den Ergebnissen der Erhebung der entsprechenden Zusammenhänge Anhang D.23.

6 Gesamtbetrachtung der Zusammenhänge und Darlegung von Förder- und Nutzungsstrategien

6.1 Gesamtbetrachtung der Determinanten und Wirkungen

Zielsetzung der Untersuchung war es, ein umfassendes Modell des Finanzierungsverhaltens von Handwerksbetrieben zu entwickeln, auf dessen Basis einerseits Hinweise für eine effiziente Beeinflussung der einzelnen Merkmale des Finanzierungsverhaltens gewonnen werden können und aus dem heraus andererseits effiziente Nutzungsstrategien für den Bereich der Finanzierung abgeleitet werden können.

Die Korrelationsanalysen und Signifikanztests bzgl. der einzelnen **Determinanten** bestätigen für fast alle Determinanten des Hypothesensystems zumindest mit einzelnen Merkmalen des Finanzierungsverhaltens Zusammenhänge auf signifikantem Niveau. Explizit haben die Korrelations- und Regressionsanalysen verdeutlicht, dass aus dem Bereich der Unternehmens-Determinanten insbesondere die Bestimmungsgrößen **Unternehmensgröße** (Umsatz, Mitarbeiterzahl), **Rechtsform, Vorhandensein eines Alleinentscheiders, Gewinnsituation, Eigenkapitalquote, Abhängigkeit von der Hausbank, vorhandene Sicherheiten** und **Höhe** sowie **Dringlichkeit des Finanzierungsbedarfs** starke signifikante Zusammenhänge mit dem Finanzierungsverhalten aufweisen. Von den Determinanten des Handwerksunternehmers und seiner Persönlichkeit lassen sich aus den Untersuchungen hingegen vor allem Einflüsse der **Einstellungen** (Einstellungen gegenüber Krediten, Einstellungen gegenüber Alternativen Finanzierungsinstrumenten), der **demographischen Merkmale/des Qualifikationsniveaus** (Erfahrung mit Kreditverhandlungen, grundsätzliche Schul-/Ausbildung, Teilnahme an Fortbildungen) sowie des **Informationsstands/-nachfrage** (Anzahl der bekannten Finanzierungsinstrumente/Alternativen Finanzierungsinstrumente, Anzahl der verwendeten Planungsinstrumente/Informationsquellen, Finanzierungskenntnisse) auf die Finanzierungsverhaltensmerkmale nachweisen. Eine übersichtliche Darstellung der wichtigsten Zusammenhänge erfolgt in Abbildung 30.

Ein Vergleich der Ergebnisse der durchgeführten Regressionsanalysen für die Unternehmens- und Unternehmer-Determinanten offenbart weiter, dass die entsprechenden Bestimmtheitsmaße ungefähr gleich hoch ausfallen. Die Determinanten aus dem Bereich des Unternehmers beeinflussen und erklären das Finanzierungsverhalten damit ungefähr gleich stark wie die im

Unternehmen ursächlichen Einflussfaktoren. Die Annahme des Bezugsrahmens, dass beide Bereiche für die Auswahlentscheidung eine hohe Bedeutung besitzen, kann dadurch bestätigt werden. Zudem wird deutlich, dass die bisherige Fokussierung in der Forschung auf eine alleinige Betrachtung der letztgenannten Determinantenklasse nicht gerechtfertigt ist.[395]

In Anhang **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.** sind die Ergebnisse weiterer Regressionsanalysen dargelegt, innerhalb welcher sämtliche untersuchten Determinanten (Unternehmens- und Unternehmer-Determinanten) zusammengefasst in ihrer Wirkung auf die einzelnen Ausprägungen der Finanzierungsverhaltensmerkmale untersucht wurden.[396] Hierbei sind deutlich höhere Bestimmtheitsmaße als im Rahmen der getrennten Analysen der einzelnen Determinantengruppen in den Kapiteln 4.2.3 und 4.3.5 feststellbar. Dies deutet darauf hin, dass beide Determinantengruppen zusammen genommen das Finanzierungsverhalten deutlich besser erklären als dies durch eine alleinige Betrachtung nur einer Einflussfaktorenklasse der Fall ist. Die Notwendigkeit einer umfassenden Betrachtung wird hierdurch noch weiter unterstrichen. Die in etwa zwischen 0,6 und 0,7 liegenden Werte für die einzelnen Bestimmtheitsmaße bestätigen darüber hinaus, dass die zugrunde gelegten Determinanten das Finanzierungsverhalten sehr gut erklären. Dafür verantwortlich, dass keine noch höheren R^2-Werte erzielt werden können, ist vermutlich die Tatsache, dass weitere – in dieser Untersuchung nicht berücksichtigte – Determinanten aus dem Bereich Umwelt ebenfalls einen Einfluss auf das Finanzierungsverhalten entfalten dürften.[397]

Gleichzeitig wird durch die Regressionsanalysen deutlich, dass für elf Bestimmungsfaktoren aus dem Bereich der Unternehmerpersönlichkeit ein signifikanter Einfluss nachgewiesen werden konnte, wohingegen eine derartige Wirkung bei den Unternehmens-Determinanten lediglich für sieben Einflussfaktoren bestätigt werden kann. Die sehr hohe Bedeutung der Persönlichkeitsfaktoren für die Erklärung des Finanzierungsverhaltens wird hierdurch weiter verdeutlicht, wenn auch die statistische Aussagekraft dieses Sachverhalts nicht überinterpretiert werden darf. Gerade was die Nutzung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten betrifft, sind die im Unternehmer und dessen Persönlichkeit begründeten Faktoren sehr wichtig.

---

[395] Vgl. hierzu die Ergebnisse der Metaanalyse in 2.2.2.

[396] Im Rahmen dieser Regressionsanalysen mussten die dichotomisierte Umsatzvariable ebenso wie die Variablen zur Eignerstruktur der Unternehmen eliminiert werden, da ansonsten die Modellprämissen der Regressionsanalyse aufgrund vorliegender Multikollinearität nicht erfüllt gewesen wären. Vgl. hierzu auch die Darstellungen in Kapitel 4.2.3.

[397] Vgl. hierzu auch den Bezugsrahmen in Kapitel 2.2.2.

Demnach beeinflussen insbesondere die Einstellungen und die Finanzierungskenntnisse deren Auswahl.

In Bezug auf die **Wirkungen des Finanzierungsverhaltens** konnte gezeigt werden, dass v.a. die Nutzung von Alternativen Finanzierungsinstrumenten und von Fremdfinanzierungsinstrumenten das Erfolgsziel positiv beeinflussen. Die restlichen Finanzierungsziele korrelieren hingegen mit der Nutzung von Innen- und von Eigenfinanzierungsinstrumenten am höchsten. Für alle Finanzierungsziele gilt darüber hinaus, dass ein breit diversifiziertes Portfolio an Finanzierungsinstrumenten deren Erfüllung positiv beeinflusst.

Abbildung 30 liefert einen Gesamtüberblick über die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung. Hierin sind die Determinanten und Wirkungen, für welche die stärksten signifikanten Zusammenhänge bestätigt werden konnten, schwarz hinterlegt. Gleichzeitig sind darin die Wirkungsrichtungen der einzelnen Finanzierungsverhaltensmerkmale auf die Finanzierungsziele übersichtlich dargelegt, wobei ein ‚+' eine positive Korrelation symbolisiert und ein ‚-' für einen negativen Zusammenhang steht.

6.2 Förder- und Nutzungsstrategien für das Handwerk

Auf Basis der Untersuchungsergebnisse ist es nun möglich, geeignete Strategien für eine gezielte **Förderung der Nutzung** einzelner Finanzierungsinstrumente abzuleiten. Aufgrund der Tatsache des ungefähr gleich hohen Einflusses von Unternehmens- und Unternehmer-Determinanten auf die Finanzierungsverhaltensmerkmals ist deutlich geworden, dass nicht allein in der Struktur des Unternehmens begründete Faktoren für das Finanzierungsverhalten verantwortlich sind. Infolge dessen erscheint es auch nicht ausreichend, wenn der Staat seine Finanzierungsförderungsmaßnahmen großteils auf die ‚finanzierungsmittelorientierte' Förderung konzentriert, die sich auf die Behebung der strukturellen Finanzierungsnachteile beschränkt. Vielmehr ist es für eine gezielte Forcierung des Einsatzes bestimmter Finanzierungsinstrumente notwendig, auch auf die unternehmerspezifischen Determinanten einzuwirken.

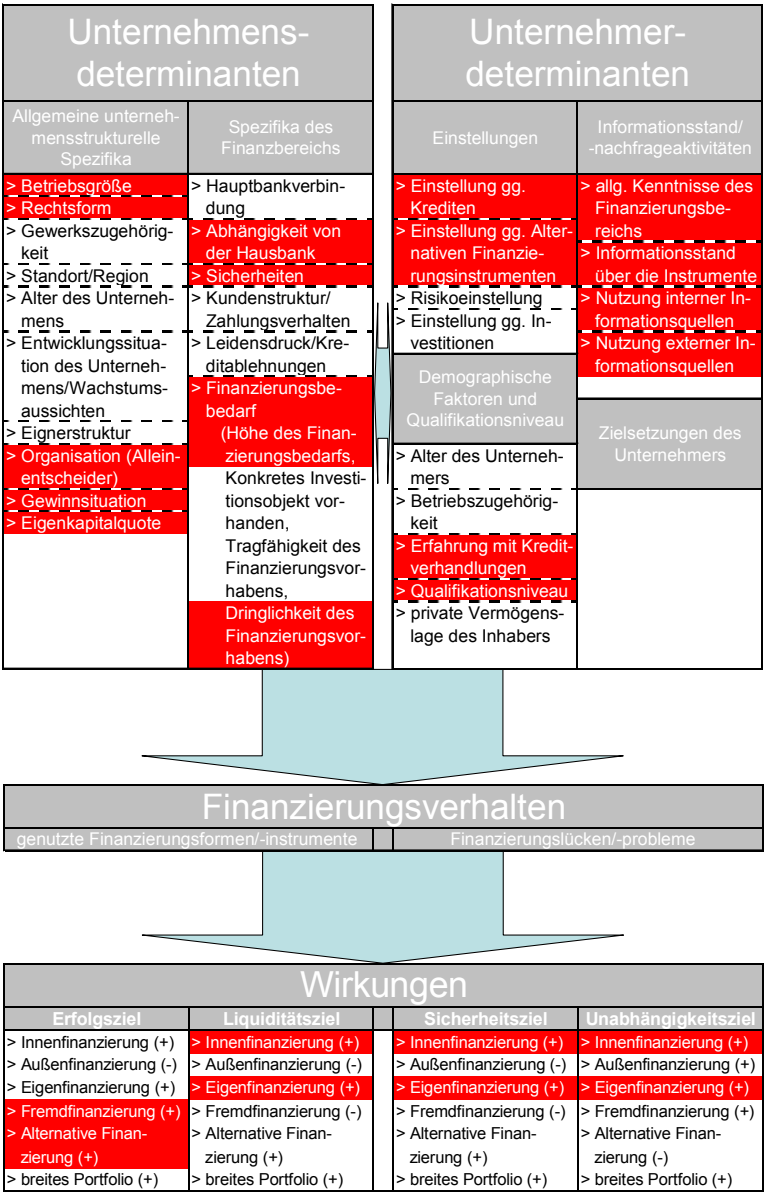


Abbildung 30: Stärkste signifikant bestätigte Zusammenhänge zwischen dem Finanzierungsverhalten, dessen Determinanten und Wirkungen

Gerade für eine gezielte Förderung der Nutzung Alternativer Finanzierungsinstrumente ist es zweckmäßiger, die **negativen Einstellungen** der Handwerksunternehmer sowie den **mangelnden Informationsstand zu beeinflussen,** als alleinig diesbezügliche Finanzmittel am Markt zur Verfügung zu stellen. Nur durch einen gezielten Abbau negativer Einstellungen und eine bessere Vermittlung des Angebots gegenüber den Handwerksunternehmern kann die Nutzung derartiger Instrumente im Handwerk ausgebaut werden. Hingegen kann eine reine Fokussierung auf die ‚finanzierungsmittelorientierte' Förderung dazu führen, dass die eigentliche Zielgruppe nicht von einer derartigen Förderung profitiert, da sie entweder negativ gegenüber dem Angebot eingestellt ist oder die angebotenen Finanzierungsinstrumente gar nicht kennt. Als konkrete Maßnahmen bietet sich deshalb an, in die Bereiche Unternehmensberatung und Informationspolitik zu investieren. Insbesondere den Verbänden des Handwerks sowie den Handwerkskammern kommt in diesem Zusammenhang eine wichtige Bedeutung bei der Vermittlung zu.

Was die **Erreichung der Finanzierungsziele** betrifft, erscheint über alle Finanzierungsinstrumente hinweg die Nutzung eines breiten Portfolios an Finanzierungsinstrumenten empfehlenswert. Sofern nur eine geringe Anzahl an Instrumenten zum Einsatz kommt, scheinen diese Ziele hingegen weniger gut erreicht zu werden. Da insbesondere starke Zusammenhänge zwischen der Nutzung von Alternativen Finanzierungsformen sowie der Fremdfinanzierung und dem Erfolgsziel bestätigt werden konnten, sollte ebenfalls darauf geachtet werden, dass diese Finanzierungsformen von Handwerksunternehmen vermehrt eingesetzt werden. Dies kann durch die oben erwähnten Maßnahmen bewirkt werden.

6.3 Weiterer Forschungsbedarf

Durch die vorliegende explorative Studie konnte aufgezeigt werden, welche Determinanten aus dem Bereich des Unternehmens und des Unternehmers mit dem Finanzierungsverhalten korrelieren. Darüber hinaus konnten erste Anhaltspunkte darüber gewonnen werden, inwiefern das Finanzierungsverhalten seinerseits mit der Erfüllung von Finanzierungszielen der Handwerksunternehmen zusammenhängt. Trotz der detaillierten Untersuchung dieses umfassenden Finanzierungsmodells bleibt eine Reihe von Fragen offen, deren Klärung das Ziel **weiterer Forschungsarbeiten** auf diesem Gebiet darstellt.

Was die Einflussfaktoren betrifft, wurde innerhalb der Bezugsrahmenentwicklung[398] und der Gesamtbetrachtung[399] der Determinanten deutlich, dass über die untersuchten Determinantengruppen hinausgehend eine weitere Klasse an Bestimmungsgrößen existiert, die im Rahmen der vorliegenden Arbeit aus forschungsökonomischen Gründen vollständig vernachlässigt wurden. Da durch die analysierten Determinanten lediglich ungefähr 60-70% der Streuung der Finanzierungsverhaltensmerkmalsausprägungen erklärt werden kann und damit ein Teil der Varianz durch das zugrunde gelegte Modell unerklärt bleibt, sollte in einer weiterführenden Untersuchung auf jeden Fall auch die Gruppe der **Umweltdeterminanten** berücksichtigt werden. Zusätzlich sollte eruiert werden, ob darüber hinausgehend weitere Einflussfaktoren für das Finanzierungsverhalten von Bedeutung sind. Weiterhin erscheint es zweckmäßig zu analysieren, inwiefern sich die Bestimmungsfaktoren zu Klassen zusammenfassen lassen. So wurden in der zugrunde liegenden Analyse zwar Oberbegriffe für die einzelnen Determinantenklassen festgelegt, allerdings ist diese Klassifizierung nicht unter statistischen, sondern rein unter inhaltlichen Gesichtspunkten vorgenommen worden.

Aufgrund der Tatsache, dass im Rahmen der Stichprobenziehung eine bewusste Auswahl[400] vorgenommen worden ist, besteht weiterhin die Notwendigkeit, die bestätigten Zusammenhänge auf Basis einer **weiteren Stichprobe** zu testen. Hierdurch kann es ermöglicht werden, die Allgemeingültigkeit der Ergebnisse noch weiter zu manifestieren und zu unterstreichen. Gleichzeitig könnten etwaige Verzerrungen aufgrund der Stichprobenziehung aufgedeckt werden.

Schließlich bleibt festzuhalten, dass bei der Wirkungsanalyse in der vorliegenden Arbeit alleinig die Auswirkungen des Finanzierungsverhaltens auf die Finanzierungsziele untersucht worden sind. **Weitere Wirkungen** wurden in der zugrunde liegenden Analyse hingegen vollkommen vernachlässigt. Ziel zukünftiger Forschungsarbeiten sollte es daher ebenfalls sein, darüber hinausgehende Einflüsse des Finanzierungsverhaltens aufzudecken und zu untersuchen.

---

[398] Vgl. hierzu Kapitel 2.2.2.
[399] Vgl. hierzu Kapitel 6.1.
[400] Vgl. hierzu 3.3.

Anhang

Anhang A: Fragebogen und Begleitschreiben der Betriebsumfrage

Fragebogen

Anleitung zum Ausfüllen
1. Der Fragebogen ist so angelegt, daß er leicht und schnell auszufüllen ist – in der Regel durch einfaches Ankreuzen. Fragen ohne Antwortvorgaben füllen Sie einfach handschriftlich aus.
2. 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.

A Allgemeine Angaben zu Ihrem Unternehmen

A.1 Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen beschäftigt? (Geben Sie Teilzeitkräfte dabei jeweils mit dem jeweiligen Anteil der Arbeitszeit an: z.B. 3 Halbtageskräfte sind 1,5 Mitarbeiter)

Gesamtzahl der Beschäftigten (inklusive Inhaber): _____

A.2 Welcher Branche bzw. welchem Gewerk gehört Ihr Unternehmen an?

_____

A.3 Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?

❑ Einzelunternehmen ❑ GbR ❑ KG ❑ GmbH
❑ OHG ❑ GmbH & Co. KG ❑ AG ❑ Sonstige

A.4 Wann wurde Ihr Unternehmen gegründet? Im Jahr: _____

A.5 In welchem Postleitzahlengebiet liegt Ihr Unternehmen/Hauptstandort? _____

A.6 Befindet sich Ihr Unternehmen im Familienbesitz?

❑ ja, vollständig ❑ ja, teilweise: zu _____ % ❑ nein

A.7 Welche der folgenden Banken würden Sie als Ihre Hauptbankverbindung bezeichnen?

❑ Sparkasse ❑ Volks- und Raiffeisenbanken ❑ Deutsche Bank
❑ Hypovereinsbank ❑ Dresdner Bank ❑ Commerzbank
❑ Sonstige: _____

A.8 Wie schätzen Sie folgende Punke aus Ihrer Sicht ein?

Erklärung der Skalenpunkte: 5 = stimme vollkommen zu 4 = stimme eher zu 3 = bin unentschlossen 2 = stimme eher nicht zu 1 = stimme gar nicht zu	stimme vollkommen zu – stimme gar nicht zu
Mein Unternehmen hat eine große Bedeutung in unserer Region.	⑤–④–③–②–①
Mein Unternehmen besitzt ausreichend Sicherheiten für die Aufnahme von Fremdkapital/Krediten.	⑤–④–③–②–①
Ich fühle mich in Finanzierungsangelegenheiten sehr von meiner Hausbank abhängig.	⑤–④–③–②–①
In den letzten Jahren hat sich die Anzahl meiner Kreditablehnungen erhöht.	⑤–④–③–②–①
Das Zahlungsverhalten meiner Kunden kann im Großen und Ganzen als sehr gut und zügig angesehen werden.	⑤–④–③–②–①
Ich plane mit meinem Unternehmen in Zukunft zu wachsen.	⑤–④–③–②–①

B Angaben zu den Finanzierungsentscheidungen in Ihrem Betrieb

B.1 Inwiefern sehen Sie folgende Aussagen aus Ihrer Sicht als zutreffend für Ihre Finanzierungsentscheidungen an?

Erklärung der Skalenpunkte: 5 = stimme vollkommen zu 4 = stimme eher zu 3 = bin unentschlossen 2 = stimme eher nicht zu 1 = stimme gar nicht zu	stimme vollkommen zu – stimme gar nicht zu
Mein Unternehmen hat augenblicklich einen hohen Bedarf an Finanzmitteln.	⑤–④–③–②–①
Die Beschaffung von Finanzmitteln ist in meinem Unternehmen durch eine hohe Dringlichkeit gekennzeichnet.	⑤–④–③–②–①
Die Tragfähigkeit der durch die Finanzmittel finanzierten Investitionsvorhaben ist aus Sicht der Banken gegeben.	⑤–④–③–②–①
Ich benötige Geld für ein konkretes Investitionsobjekt (z.B. Maschine kaufen).	⑤–④–③–②–①
Ich treffe die Entscheidungen, welche die Finanzierung meines Unternehmens betreffen, alleine.	⑤–④–③–②–①

B.2 Welche der folgenden Quellen nutzen Sie, um über Themen, welche die Finanzierung Ihres Unternehmens betreffen, informiert zu sein? (Mehrfachnennungen sind zulässig)

- ❑ Banken
- ❑ Medien (z.B. Zeitungen)
- ❑ politische Institutionen (z.B. Landesregierung etc.)
- ❑ Sonstige: _____
- ❑ Handwerkskammer
- ❑ Unternehmensberater
- ❑ Innungen
- ❑ Seminarbesuche
- ❑ wissenschaftliche Institute

B.3 Wie oft führt Ihr Unternehmen im Zeitraum eines Jahres Bankgespräche?

_____ mal

B.4 Bitte geben Sie an, inwiefern folgende Planungsinstrumente/Maßnahmen in Ihrem Unternehmen genutzt werden.

Wird in meinem Unternehmen durchgeführt.	Ja	Nein
Liquiditätsplanung (Prüfung der Zahlungsfähigkeit durch Gegenüberstellung von Einzahlungen und Auszahlungen)	❑	❑
Vor- und Nachkalkulation (Planung und Ermittlung sämtlicher Kosten eines Auftrags)	❑	❑
Finanzplanung (Abbildung von Finanzprozessen durch Gegenüberstellung von Mittelherkunft und -verwendung)	❑	❑
Risikomanagement (Darlegung der Risiken für das Unternehmen, mit denen das Unternehmen konfrontiert ist)	❑	❑
Investitionsrechnung (rechnerische Prüfung, ob sich Anschaffungen finanziell lohnen)	❑	❑
Ausführliche und regelmäßige Gespräche mit meiner Hausbank	❑	❑
Vorlage aktueller Betriebsdaten bei meiner Hausbank	❑	❑
Regelmäßige Gespräche mit externen Beratern (z.B. der Handwerkskammer)	❑	❑
Hinzuziehen meines Steuerberaters bei Finanzentscheidungen	❑	❑

C Angaben zur Unternehmerpersönlichkeit

C.1 Wie alt sind Sie?

- ❑ bis 19 Jahre
- ❑ 20-29 Jahre
- ❑ 30-39 Jahre
- ❑ 40-49 Jahre
- ❑ 50-59 Jahre
- ❑ 60-69 Jahre
- ❑ älter als 69 Jahre

C.2 Welche Schulbildung/Ausbildung besitzen Sie? (Bitte geben sie nur Ihren höchsten Abschluss an)

- ❑ Hauptschulabschluss/Qualifizierter Hauptschulabschluss
- ❑ Realschulabschluss/Mittlere Reife
- ❑ Fachabitur
- ❑ Allgemeine Hochschulreife/Abitur
- ❑ Abgeschlossene Berufsausbildung
- ❑ Meisterausbildung
- ❑ Betriebswirt des Handwerks/Studium an der Fachhochschule
- ❑ Studium an der Universität

C.3 Wie lange sind Sie schon im jetzigen Betrieb tätig? _____ Jahre

C.4 Inwiefern sehen Sie folgende Aussagen aus Ihrer Sicht als zutreffend an?

Erklärung der Skalenpunkte: 5 = stimme vollkommen zu 4 = stimme eher zu 3 = bin unentschlossen 2 = stimme eher nicht zu 1 = stimme gar nicht zu	stimme vollkommen zu – stimme gar nicht zu
Ich bin bereit regelmäßig Ersatzinvestitionen durchzuführen, damit ich erfolgreich am Markt bleibe.	⑤–④–③–②–①
Investitionen sind oft die Gewinne von morgen.	⑤–④–③–②–①
Mich stört es nicht, wenn ich aufgrund mangelnden Kapitals geplante Investitionen verschieben muss.	⑤–④–③–②–①
Ich setze mich bei Investitionen regelmäßig gegen Bedenkenträger (z.B. meinen Bankbetreuer oder meine Mitarbeiter) durch.	⑤–④–③–②–①
Kredite sind oftmals ein sehr sinnvolles Finanzierungsinstrument.	⑤–④–③–②–①
Es ist heute so gut wie unmöglich, sich als Handwerksunternehmen nur aus Eigenmitteln zu finanzieren.	⑤–④–③–②–①
Mir sind Unternehmer sehr sympathisch, die sich ausschließlich über Eigenmittel finanzieren und vollkommen auf die Fremdmittelaufnahme verzichten.	⑤–④–③–②–①
Passen die Konditionen nicht, dann verzichte ich auf Kredite.	⑤–④–③–②–①
Ich nehme sehr schnell Kredite auf.	⑤–④–③–②–①
Leasing ist oftmals ein geeignetes Instrument zur Finanzierung von Anschaffungen.	⑤–④–③–②–①
Alternativen Finanzierungsinstrumenten (Leasing, Factoring, Beteiligungsfinanzierung) sind für mich eine reine Notlösung.	⑤–④–③–②–①
Für mich ist es belastend, wenn ich aufgrund mangelhafter Kreditlinien auf Alternative Finanzierungsinstrumente (Leasing, Factoring, Beteiligungsfinanzierung) zurückgreifen muss.	⑤–④–③–②–①
Ich wäre nur in Ausnahmefällen (z.B. wenn die Bank anderweitige Kredite verweigert) dazu bereit, tatsächlich Factoring zu nutzen.	⑤–④–③–②–①
Ich kann ruhiger schlafen, wenn ich das Risiko meiner Finanzierung so gut wie komplett vermeide.	⑤–④–③–②–①
Ich bin bereit, eine etwas riskantere Form der Finanzierung zu wählen, wenn diese verspricht billiger zu sein.	⑤–④–③–②–①
Am Unternehmersein lockt mich u.a. die Möglichkeit, riskante Projekte angehen zu können.	⑤–④–③–②–①

C.5 Inwiefern sehen Sie folgende Aussagen aus Ihrer Sicht als zutreffend für sich an?

Erklärung der Skalenpunkte: 5 = stimme vollkommen zu 4 = stimme eher zu 3 = bin unentschlossen 2 = stimme eher nicht zu 1 = stimme gar nicht zu	stimme vollkommen zu – stimme gar nicht zu
Ich habe langjährige Erfahrungen mit Kreditverhandlungen.	⑤–④–③–②–①
Ich bin von meiner Ausbildung her eher technisch (und weniger kaufmännisch) orientiert.	⑤–④–③–②–①
Ich nehme regelmäßig an Fort- bzw. Weiterbildungen teil.	⑤–④–③–②–①
Ich suche mir erst sehr viele Informationen, bevor ich Entscheidungen treffe.	⑤–④–③–②–①
Ich kenne mich im Bereich Finanzierung sehr gut aus.	⑤–④–③–②–①
Ich habe ein sehr hohes privates Vermögen, das als private Sicherheit für Kredite dienen könnte.	⑤–④–③–②–①

D Angaben zu Finanzierungsproblemen

D.1 Welche der folgenden Finanzierungsprobleme treten bei Ihnen auf? (Mehrfachnennungen sind zulässig)

- ❑ Probleme bei der Beschaffung von Fremdkapital
- ❑ Probleme, die Sicherungsanforderungen der Bank zu erfüllen
- ❑ Probleme, die Eigenkapitalanforderungen der Bank zu erfüllen
- ❑ Probleme bei der Beschaffung von Eigenkapital
- ❑ Probleme, ausreichende Gewinne zu erzielen/Selbstfinanzierung zu betreiben (z.B. aufgrund der schlechten Ertragslage des Betriebs)
- ❑ Probleme, die Abschreibungen zu verdienen
- ❑ Probleme, die Zins- und Tilgungsraten vertragsmäßig zu begleichen/Liquiditätsprobleme
- ❑ Probleme durch verspätete Zahlungseingänge/Forderungsausfälle
- ❑ Probleme, staatliche Finanzierungshilfen zu erhalten
- ❑ Probleme aufgrund einer schlechten Informationspolitik der Banken
- ❑ Probleme durch zu hohe Zinskosten
- ❑ Probleme durch Kürzung bzw. Nichtausweitung der Kreditlinien
- ❑ Probleme, die Anforderungen von Bürgschaftsgebern zu erfüllen
- ❑ Sonstige: _____

E Angaben zum Finanzierungsverhalten

E.1 Treten in Ihrem Unternehmen Finanzierungslücken auf? Falls ja, wie oft sind Sie damit konfrontiert?

Treten in meinem Unternehmen auf.	Erklärung der Skalenpunkte: 5 = treten sehr oft auf 4 = treten oft auf 3 = unentschlossen 2 = treten wenig auf 1 = treten sehr wenig auf	Treten sehr oft auf – Treten sehr wenig auf
❑	Finanzierungslücken	⑤–④–③–②–①

E.2 Welche der folgenden Finanzierungsinstrumente kennen Sie? Wie schätzen Sie die Anwendung und die Bedeutung dieser Instrumente für die Finanzierung in Ihrem Unternehmen ein?
(Mehrfachnennungen sind zulässig)

Kenne ich.	Verwende ich in meinem Unternehmen.	Erklärung der Skalenpunkte: 5 = hat eine sehr hohe Bedeutung 4 = hat eine hohe Bedeutung 3 = hat eine mittlere Bedeutung 2 = hat eine niedrige Bedeutung 1 = hat eine sehr niedrige Bedeutung	Sehr hohe Bedeutung / Sehr niedrige Bedeutung
❑	❑	*Selbstfinanzierung* (Finanzierung durch Einbehaltung von Gewinnen)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	Finanzierung durch Bildung langfristiger *Rückstellungen*	⑤–④–③–②–①
❑	❑	Finanzierung aus *Abschreibungen*	⑤–④–③–②–①
❑	❑	Finanzierung durch *Kapitalfreisetzung* (z.B. durch den Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Vermögensgegenständen)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	Finanzierung mittels *Einlagen des Betriebsinhabers oder Altgesellschafters*	⑤–④–③–②–①
❑	❑	Kapitalbeschaffung durch die *Aufnahme bzw. Beteiligung neuer Gesellschafter*	⑤–④–③–②–①
❑	❑	*Gesellschafterdarlehen* (Finanzierung durch die Aufnahme von Darlehen bisheriger Gesellschafter)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	*Kontokorrentkredit* (Finanzierung durch die Inanspruchnahme der Kontokorrentkreditlinien)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	*Diskontkredit* (Finanzierung durch die Kreditgewährung einer Bank durch Ankauf noch nicht fälliger Wechsel)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	*Lombardkredit* (Finanzierung über ein Darlehen, das durch die Verpfändung beweglicher Sachen oder Forderungen abgesichert ist)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	*Akzeptkredit* (Finanzierung über von der Bank akzeptierte Wechsel, welche diese bei Fälligkeit begleicht)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	*Avalkredit* (Finanzierung mittels der Übernahme einer Bürgschaft oder Garantie durch eine Bank)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	*Staatlich geförderte Kredite* (z.B. Finanzierung über ein Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	Finanzierung mittels *Investitionszuschüssen oder Zulagen* der öffentlichen Hand.	⑤–④–③–②–①
❑	❑	Inanspruchnahme von *steuerlichen Vergünstigungen* (z.B. Sonderabschreibungen)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	*Lieferantenkredit* (Finanzierung durch die Ausnutzung von Zahlungszielen, welche der Lieferant gewährt)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	*Kundenanzahlungen* (Finanzierung durch Zahlungen des Kunden, die dieser vor Abwicklung der Leistung erbringt)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	Finanzierung über *Leasing*	⑤–④–③–②–①
❑	❑	Finanzierung über *Factoring* (Verkauf bestehender Forderungen an eine Gesellschaft)	⑤–④–③–②–①
❑	❑	Sonstige: _____	⑤–④–③–②–①

F Angaben zu den Wirkungen des Finanzierungsverhaltens

F.1 Bitte geben Sie an, wie wichtig Ihnen persönlich folgende Finanzierungsziele sind. Geben Sie bitte darüber hinaus an, inwiefern diese Ziele aus Ihrer Sicht durch die Nutzung der oben angegebenen Finanzierungsinstrumente in Ihrem Unternehmen erfüllt werden.

Erklärung der Skalenpunkte:	5 = ist für mich sehr wichtig 4 = ist für mich wichtig 3 = bin unentschlossen 2 = ist für mich weniger wichtig 1 = ist für mich nicht wichtig	5 = wurde vollkommen erfüllt 4 = wurde teilweise erfüllt 3 = bin unentschlossen 2 = wurde teilweise nicht erfüllt 1 = wurde gar nicht erfüllt
	Sehr wichtig – Nicht wichtig	Vollkommen erfüllt – Gar nicht erfüllt
Rentabilitätsziel (Steigerung des Verhältnisses zw. Finanzierungskosten und aufgenommenem Kapital)	⑤–④–③–②–①	⑤–④–③–②–①
Liquiditätsziel (Verbesserung der Liquidität des Unternehmens)	⑤–④–③–②–①	⑤–④–③–②–①
Sicherheitsziel (Senkung des Risikos der Finanzierung)	⑤–④–③–②–①	⑤–④–③–②–①
Unabhängigkeitsziel (Erhaltung der Flexibilität und Unabhängigkeit des Unternehmens)	⑤–④–③–②–①	⑤–④–③–②–①
Senkung der Finanzierungskosten	⑤–④–③–②–①	⑤–④–③–②–①
Erhöhung der Planungssicherheit bzw. Krisenfestigkeit	⑤–④–③–②–①	⑤–④–③–②–①
Verbesserung der Fristenkongruenz bei der Finanzierung	⑤–④–③–②–①	⑤–④–③–②–①
Erhöhung der Unabhängigkeit von der Hausbank	⑤–④–③–②–①	⑤–④–③–②–①

Abschließend haben wir noch drei weitere allgemeine Fragen zu Ihrem Unternehmen. Diese werden selbstverständlich ebenfalls vollkommen anonym ausgewertet:

In welcher Größenordnung liegt Ihr jährlicher Umsatz?

- ❑ bis 50.000 €
- ❑ 50.000 € bis 125.000 €
- ❑ 125.000 € bis 250.000 €
- ❑ 250.000 € bis 375.000 €
- ❑ 375.000 € bis 500.000 €
- ❑ 500.000 € bis 750.000 €
- ❑ 750.000 € bis 1.5 Mio. €
- ❑ über 1,5 Mio. €

In welcher Größenordnung liegt Ihr jährlicher Bilanzgewinn?

- ❑ Verlust
- ❑ bis 10.000 €
- ❑ 10.000 bis 25.000 €
- ❑ 25.000 bis 50.000 €
- ❑ 50.000 bis 75.000 €
- ❑ 75.000 bis 125.000 €
- ❑ 125.000 € bis 200.000 €
- ❑ 200.000 € bis 350.000 €
- ❑ 350.000 € bis 500.000 €
- ❑ über 500.000 €

In welcher Größenklasse bewegt sich Ihre Eigenkapitalquote? (Zur Berechnung der Eigenkapitalquote verwenden Sie bitte folgende Formel: $Eigenkapitalquote(in\,\%) = \frac{absolut\ Höhe\ des\ Eigenkapitals}{absolut\ Höhe\ des\ Gesamtkapitals} x100$)

_____ Prozent ❑ weiß nicht

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

Begleitschreiben

Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften
Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut

Abteilung für Handwerkswirtschaft (IHW)
Leiter: Prof. Dr. Hans-Ulrich Küpper

LFI, Max-Joseph-Straße 4/V, 80333 München

[Firmeninhaber]
[Firmenname]
[Firmenadresse]

Max-Joseph-Straße 4/V
80333 München

Telefon: (089) 51 55 60 85
Telefax: (089) 51 55 60 88
E-Mail: burger@lfi-muenchen.de

München, den 23.03.2005

Sehr geehrte Betriebsinhaberin, sehr geehrter Betriebsinhaber,

wenn das Handwerk seinen sprichwörtlich goldenen Boden behalten will, ist immer mehr kaufmännisches Wissen erforderlich.

Zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks entwickelt das Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften deshalb betriebswirtschaftliche Instrumente, die speziell auf die Bedürfnisse eines Handwerksunternehmens zugeschnitten sind. Um die Situation und die Bedürfnisse von Handwerksbetrieben analysieren zu können, sind wir jedoch auf Ihre freiwillige Mithilfe angewiesen. Wir haben zu diesem Zweck einen Fragebogen entwickelt, um dessen Beantwortung wir Sie bitten.

Anliegend finden Sie den Fragebogen, für dessen Beantwortung Sie voraussichtlich rund 20 Minuten benötigen. Wir möchten Sie bitten, den Fragebogen bis **spätestens 2. Mai** auszufüllen und im beigefügten Freiumschlag an uns zurückzusenden. Die Befragung erfolgt **anonym**. Ihre Angaben werden vertraulich behandelt. Sollten Sie Fragen haben, steht Ihnen Herr Burger unter der Telefonnummer (089) 51556085 gerne zur Verfügung.

Als Dankeschön für Ihre Mitarbeit können wir Ihnen eine Zusammenfassung der Ergebnisse zusenden. Sie sind damit in der Lage, Ihr Unternehmen mit anderen Ihrer Branche zu vergleichen und sich so einen Wettbewerbsvorteil zu sichern. Versehen Sie hierzu bitte das separate Antwortblatt mit Ihrem Firmenstempel. Wir werden dieses Antwortblatt von den Fragebögen getrennt bearbeiten, um die Anonymität zu wahren.

Zum Schluss möchten wir nicht vergessen, uns im Voraus ganz herzlich für Ihre Zeit zu bedanken, die Sie uns mit dem Ausfüllen des Fragebogens zur Verfügung stellen.

Mit freundlichen Grüßen

LUDWIG-FRÖHLER-INSTITUT

Prof. Dr. Hans-Ulrich Küpper
Institutsleiter

Dipl.-Kfm. Tobias Burger
Projektleiter

Anhang B: Häufigkeitsauswertung der Betriebsumfrage zum Finanzierungsverhalten von Handwerksunternehmen

A.1 Mitarbeiter_Klassen		
	absolut	prozentual
bis 1 MA	144	21,1%
2-4 MA	202	29,6%
5-9 MA	175	25,7%
10-19 MA	85	12,5%
20-49 MA	50	7,3%
über 50 MA	26	3,8%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	682	100,0%
Fehlende Werte	23	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.2 Gewerk		
	absolut	prozentual
Maurer und Betonbauer	70	12,2%
Maler und Lackierer	62	10,8%
Metallbauer	52	9,1%
Kraftfahrzeugtechniker	55	9,6%
Elektrotechniker	62	10,8%
Tischler	69	12,0%
Bäcker	67	11,7%
Fleischer	55	9,6%
Friseuer	49	8,5%
Gebäudereiniger	33	5,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	574	100,0%
Fehlende Werte	131	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.3 Rechtsform		
	absolut	prozentual
Einzelunternehmen	511	73,0%
GbR	31	4,4%
KG	5	0,7%
GmbH	124	17,7%
OHG	3	0,4%
GmbH & Co. KG	18	2,6%
AG	1	0,1%
Sonstige	7	1,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	700	100,0%
Fehlende Werte	5	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.4 Unternehmensalter_Klassen		
	absolut	prozentual
1	52	7,6%
2	90	13,1%
3	231	33,6%
4	145	21,1%
5	169	24,6%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	687	100,0%
Fehlende Werte	5	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.5 Standort		
	absolut	prozentual
Ost	336	48,7%
West	354	51,3%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	690	100,0%
Fehlende Werte	15	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.6 Familienbesitz		
	absolut	prozentual
ja, vollständig	588	85,0%
teilweise	14	2,0%
nein	90	13,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	692	100,0%
Fehlende Werte	13	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.7 Hauptbankverbindung		
	absolut	prozentual
Sparkasse	302	43,1%
Volks- und Raiffeisenbank	239	34,1%
Deutsche Bank	15	2,1%
Hypovereinsbank	30	4,3%
Dresdner Bank	12	1,7%
Commerzbank	6	0,9%
Sonstige	21	3,0%
nicht eindeutige Werte	75	10,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	700	100,0%
Fehlende Werte	5	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.8-1 Hohe Bedeutung in der Region		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	111	16,2%
stimme eher nicht zu	182	26,5%
bin unentschlossen	209	30,4%
stimme eher zu	134	19,5%
stimme vollkommen zu	51	7,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	687	100,0%
Fehlende Werte	18	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.8-2 Ausreichende Sicherheiten		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	141	20,4%
stimme eher nicht zu	165	23,8%
bin unentschlossen	146	21,1%
stimme eher zu	141	20,4%
stimme vollkommen zu	99	14,3%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	692	100,0%
Fehlende Werte	13	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.8-3 Abhängigkeit von der Hausbank		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	158	23,0%
stimme eher nicht zu	145	21,1%
bin unentschlossen	116	16,9%
stimme eher zu	108	15,7%
stimme vollkommen zu	161	23,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	688	100,0%
Fehlende Werte	17	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.8-4 Erhöhung der Kreditablehnungen		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	396	60,5%
stimme eher nicht zu	97	14,8%
bin unentschlossen	52	7,9%
stimme eher zu	53	8,1%
stimme vollkommen zu	57	8,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	655	100,0%
Fehlende Werte	50	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.8-5 Zügiges Zahlungsverhalten der Kunden		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	45	6,6%
stimme eher nicht zu	129	18,8%
bin unentschlossen	114	16,6%
stimme eher zu	210	30,6%
stimme vollkommen zu	188	27,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	686	100,0%
Fehlende Werte	19	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

A.8-6 Planung von Wachstum		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	222	32,0%
stimme eher nicht zu	147	21,2%
bin unentschlossen	144	20,8%
stimme eher zu	99	14,3%
stimme vollkommen zu	81	11,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	693	100,0%
Fehlende Werte	12	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

B.1-1 Hoher Bedarf an Finanzmitteln		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	197	28,6%
stimme eher nicht zu	185	26,9%
bin unentschlossen	127	18,5%
stimme eher zu	103	15,0%
stimme vollkommen zu	76	11,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	688	100,0%
Fehlende Werte	17	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

B.1-2 Hohe Dringlichkeit des Bedarfs		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	272	39,7%
stimme eher nicht zu	199	29,0%
bin unentschlossen	86	12,5%
stimme eher zu	81	11,8%
stimme vollkommen zu	48	7,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	686	100,0%
Fehlende Werte	19	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

B.1-3 Tragfähigkeit des Investitionsvorhabens		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	149	23,9%
stimme eher nicht zu	108	17,3%
bin unentschlossen	157	25,2%
stimme eher zu	130	20,8%
stimme vollkommen zu	80	12,8%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	624	100,0%
Fehlende Werte	81	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

B.1-4 Vorhandensein eines konkr. Investitionsobjekts		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	297	44,1%
stimme eher nicht zu	115	17,1%
bin unentschlossen	87	12,9%
stimme eher zu	86	12,8%
stimme vollkommen zu	88	13,1%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	673	100,0%
Fehlende Werte	32	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

B.1-5 Alleinentscheider		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	45	6,6%
stimme eher nicht zu	54	7,9%
bin unentschlossen	37	5,4%
stimme eher zu	111	16,2%
stimme vollkommen zu	440	64,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	687	100,0%
Fehlende Werte	18	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

B.2 Genutzte Informationsquellen		
	absolut	prozentual
Banken	499	70,8%
Zeitungen	275	39,0%
Zeitungen	21	3,0%
Politische Institute	86	12,2%
Handwerkskammern	251	35,6%
Unternehmensberater	108	15,3%
Innungen	176	25,0%
Seminarbesuche	103	14,6%
wissenschaftliche Institute	16	2,3%
Sonstige	---	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	100,0%

B.3 Anzahl Bankgespräche pro Jahr		
	absolut	prozentual
0	77	12,3%
1	186	29,6%
2	169	26,9%
3	78	12,4%
4	49	7,8%
5	24	3,8%
6	13	2,1%
7	3	0,5%
8	2	0,3%
9	1	0,2%
10	12	1,9%
über 10	14	2,2%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	628	100,0%
Fehlende Werte	77	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

B.4 Verwendete Planungsinstrumente		
	absolut	prozentual
Liquiditätsplanung	533	75,6%
Vor- und Nachkalkulation	456	64,7%
Finanzplanung	270	38,3%
Risikomanagement	259	36,7%
Investitionsrechnung	476	67,5%
Gespräche mit der Hausbank	261	37,0%
Vorlage Betriebsdaten b. Bank	406	57,6%
Gespräche mit ext. Beratern	136	19,3%
Steuerberater	568	80,6%
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.1 Unternehmeralter		
	absolut	prozentual
bis 19 Jahre	---	0,0%
20-29 Jahre	35	5,0%
30-39 Jahre	142	20,3%
40-49 Jahre	235	33,6%
50-59 Jahre	188	26,9%
60-69 Jahre	88	12,6%
älter als 69 Jahre	11	1,6%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	699	100,0%
Fehlende Werte	6	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.2 Schulbildung		
	absolut	prozentual
Hauptschule	23	3,3%
Realschule	17	2,4%
Fachabitur	3	0,4%
Abitur	6	0,9%
Berufsausbildung	61	8,8%
Meisterausbildung	487	69,9%
Studium FH	59	8,5%
Studium Universität	41	5,9%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	697	100,0%
Fehlende Werte	8	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.3 Betriebszugehörigkeit		
	absolut	prozentual
bis 5 Jahre	124	18,3%
6-10 Jahre	96	14,2%
11-15 Jahre	148	21,8%
16-20 Jahre	80	11,8%
21-25 Jahre	60	8,8%
über 25 Jahre	170	25,1%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	678	100,0%
Fehlende Werte	29	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	707	

C.4-1 Regelmäßige Durchführung für gute Marktposition		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	57	8,4%
stimme eher nicht zu	66	9,7%
bin unentschlossen	147	21,6%
stimme eher zu	194	28,5%
stimme vollkommen zu	216	31,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	680	100,0%
Fehlende Werte	25	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-2 Investitionen als zukünftige Gewinne		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	27	3,9%
stimme eher nicht zu	54	7,9%
bin unentschlossen	164	24,0%
stimme eher zu	229	33,5%
stimme vollkommen zu	210	30,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	684	100,0%
Fehlende Werte	21	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-3 Kein Problem, wenn Investitionen verschoben werden		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	122	18,1%
stimme eher nicht zu	147	21,8%
bin unentschlossen	143	21,2%
stimme eher zu	141	20,9%
stimme vollkommen zu	121	18,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	674	100,0%
Fehlende Werte	31	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-4 Durchsetzung gegen Bedenkenträger		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	175	26,9%
stimme eher nicht zu	145	22,3%
bin unentschlossen	186	28,6%
stimme eher zu	97	14,9%
stimme vollkommen zu	48	7,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	651	100,0%
Fehlende Werte	54	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-5 Sinnhaftigkeit von Krediten als FI		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	97	14,4%
stimme eher nicht zu	108	16,0%
bin unentschlossen	192	28,5%
stimme eher zu	178	26,4%
stimme vollkommen zu	99	14,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	674	100,0%
Fehlende Werte	31	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-6 Unmöglichkeit ausschließlicher Eigenmittelfinanzierung		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	71	10,5%
stimme eher nicht zu	89	13,2%
bin unentschlossen	135	20,0%
stimme eher zu	159	23,6%
stimme vollkommen zu	220	32,6%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	674	100,0%
Fehlende Werte	31	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-7 Sympathie Verzicht auf Fremdmittelaufnahme		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	54	8,0%
stimme eher nicht zu	75	11,1%
bin unentschlossen	163	24,1%
stimme eher zu	163	24,1%
stimme vollkommen zu	220	32,6%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	675	100,0%
Fehlende Werte	30	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-8 Verzicht der Aufnahme bei schlechten Konditionen		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	38	5,6%
stimme eher nicht zu	44	6,5%
bin unentschlossen	86	12,7%
stimme eher zu	128	18,9%
stimme vollkommen zu	381	56,3%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	677	100,0%
Fehlende Werte	28	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-9 Sehr schnelle Bereitschaft zur Kreditaufnahme		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	457	67,0%
stimme eher nicht zu	150	22,0%
bin unentschlossen	51	7,5%
stimme eher zu	14	2,1%
stimme vollkommen zu	10	1,5%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	682	100,0%
Fehlende Werte	23	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-10 Leasing als geeignetes Finanzierungsinstrument		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	141	20,7%
stimme eher nicht zu	105	15,4%
bin unentschlossen	176	25,8%
stimme eher zu	150	22,0%
stimme vollkommen zu	109	16,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	681	100,0%
Fehlende Werte	24	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-11 Alternative FI als reine Notlösung		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	96	14,2%
stimme eher nicht zu	107	15,8%
bin unentschlossen	138	20,4%
stimme eher zu	163	24,0%
stimme vollkommen zu	174	25,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	678	100,0%
Fehlende Werte	27	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-12 Seelische Belastung durch Aufnahme von Altern. FI		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	88	13,3%
stimme eher nicht zu	79	11,9%
bin unentschlossen	150	22,7%
stimme eher zu	149	22,5%
stimme vollkommen zu	196	29,6%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	662	100,0%
Fehlende Werte	43	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-13 Nutzung von Factoring nur in Ausnahmefällen		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	108	17,0%
stimme eher nicht zu	76	11,9%
bin unentschlossen	148	23,3%
stimme eher zu	117	18,4%
stimme vollkommen zu	187	29,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	636	100,0%
Fehlende Werte	69	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-14 Ruhiger Schlafen ohne Finanzierungsrisiko		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	40	5,9%
stimme eher nicht zu	48	7,1%
bin unentschlossen	74	10,9%
stimme eher zu	161	23,7%
stimme vollkommen zu	355	52,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	678	100,0%
Fehlende Werte	27	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-15 Bereitschaft zur riskanteren Finanzierung, falls billiger		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	247	36,2%
stimme eher nicht zu	186	27,2%
bin unentschlossen	138	20,2%
stimme eher zu	73	10,7%
stimme vollkommen zu	39	5,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	683	100,0%
Fehlende Werte	22	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.4-16 Reiz des Risikos am Unternehmertum		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	306	45,1%
stimme eher nicht zu	184	27,1%
bin unentschlossen	129	19,0%
stimme eher zu	42	6,2%
stimme vollkommen zu	17	2,5%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	678	100,0%
Fehlende Werte	27	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.5-1 Langj. Erfahrung mit Kreditverhandlungen		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	182	26,5%
stimme eher nicht zu	166	24,2%
bin unentschlossen	138	20,1%
stimme eher zu	129	18,8%
stimme vollkommen zu	72	10,5%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	687	100,0%
Fehlende Werte	18	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.5-2 Technisch orientierte Ausbildung		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	77	11,2%
stimme eher nicht zu	98	14,3%
bin unentschlossen	141	20,5%
stimme eher zu	194	28,2%
stimme vollkommen zu	177	25,8%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	687	100,0%
Fehlende Werte	18	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.5-3 Regelmäßige Teilnahme an Fortbildungen		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	95	13,8%
stimme eher nicht zu	160	23,3%
bin unentschlossen	164	23,8%
stimme eher zu	171	24,9%
stimme vollkommen zu	98	14,2%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	688	100,0%
Fehlende Werte	17	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.5-4 Suche von vielen Informationen vor Entscheidung		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	14	2,0%
stimme eher nicht zu	37	5,4%
bin unentschlossen	100	14,5%
stimme eher zu	284	41,2%
stimme vollkommen zu	254	36,9%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	689	100,0%
Fehlende Werte	16	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.5-5 Sehr gute Finanzierungskenntnisse		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	85	12,4%
stimme eher nicht zu	218	31,9%
bin unentschlossen	234	34,3%
stimme eher zu	110	16,1%
stimme vollkommen zu	36	5,3%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	683	100,0%
Fehlende Werte	22	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

C.5-6 Sehr hohes Privatvermögen		
	absolut	prozentual
gar keine Zustimmung	263	39,4%
stimme eher nicht zu	178	26,7%
bin unentschlossen	101	15,1%
stimme eher zu	78	11,7%
stimme vollkommen zu	47	7,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	667	100,0%
Fehlende Werte	38	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

D.1 Finanzierungsprobleme		
	absolut	prozentual
Beschaffung Fremdkapital	116	16,5%
Sicherheitenerfüllung	173	24,5%
Eigenkapitalanforderungenerf.	175	24,8%
Beschaffung Eigenkapital	151	21,4%
Selbstfinanzierung	322	45,7%
Abschreibungen	78	11,1%
Liquiditätsprobleme	79	11,2%
Verspätete Zahlungseingänge	249	35,3%
Beschaffung Finanzierungshilfen	162	23,0%
Informationspolitik der Bank	104	14,8%
Hohe Zinskosten	183	26,0%
Kürzung Kreditlinien	105	14,9%
Bürgschaftsanforderungserfüllung	38	5,4%
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.1-1 Auftreten von Finanzierungslücken		
	absolut	prozentual
ja	128	18,2%
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.1-2 Häufigkeit des Auftretens von Finanzierungslücken		
	absolut	prozentual
sehr wenig	169	30,7%
wenig	173	31,4%
mittel	95	17,2%
oft	86	15,6%
sehr oft	26	4,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	549	100,0%
Fehlende Werte	156	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-1 Finanzierungsinstrumente				
	bekannt		verwendet	
	absolut	prozentual	absolut	prozentual
Selbstfinanzierung	290	41,1%	337	47,8%
Finanzierung durch Bildung langfristiger Rückstellungen	298	42,3%	224	31,8%
Finanzierung aus Abschreibungen	284	40,3%	163	23,1%
Finanzierung durch Kapitalfreisetzung	311	44,1%	56	7,9%
Finanzierung mittels Einlagen des Betriebsinhabers	267	37,9%	181	25,7%
Kapitalbeschaffung durch neue Gesellschafter	268	38,0%	10	1,4%
Gesellschafterdarlehen	219	31,1%	55	7,8%
Kontokorrentkredit	276	39,1%	247	35,0%
Diskontkredit	200	28,4%	18	2,6%
Lombardkredit	174	24,7%	25	3,5%
Akzeptkredit	148	21,0%	15	2,1%
Avalkredit	211	29,9%	112	15,9%
Staatlich geförderte Kredite	275	39,0%	123	17,4%
Finanzierung mittels Investitionszuschüssen	229	32,5%	86	12,2%
Inanspruchnahme von steuerlichen Vergünstigungen	256	36,3%	191	27,1%
Lieferantenkredit	266	37,7%	245	34,8%
Kundenanzahlungen	270	38,3%	113	16,0%
Finanzierung über Leasing	303	43,0%	173	24,5%
Finanzierung über Factoring	199	28,2%	14	2,0%

E.2-2-1 Selbstfinanzierung		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	33	5,7%
niedrige Bedeutung	35	6,0%
mittlere Bedeutung	93	16,0%
hohe Bedeutung	145	24,9%
sehr hohe Bedeutung	277	47,5%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	583	100,0%
Fehlende Werte	122	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-2 Finanzierung durch Bildung von Rückstellungen		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	76	14,1%
niedrige Bedeutung	75	13,9%
mittlere Bedeutung	100	18,6%
hohe Bedeutung	136	25,3%
sehr hohe Bedeutung	151	28,1%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	538	100,0%
Fehlende Werte	167	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-3 Finanzierung aus Abschreibungen		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	118	22,8%
niedrige Bedeutung	89	17,2%
mittlere Bedeutung	148	28,6%
hohe Bedeutung	95	18,4%
sehr hohe Bedeutung	67	13,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	517	100,0%
Fehlende Werte	188	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-4 Finanzierung durch Kapitalfreisetzung		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	296	59,2%
niedrige Bedeutung	93	18,6%
mittlere Bedeutung	61	12,2%
hohe Bedeutung	33	6,6%
sehr hohe Bedeutung	16	3,2%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	500	100,0%
Fehlende Werte	205	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-5 Finanzierung mittels Einlagen des Betriebsinhabers		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	183	34,9%
niedrige Bedeutung	77	14,7%
mittlere Bedeutung	108	20,6%
hohe Bedeutung	90	17,2%
sehr hohe Bedeutung	66	12,6%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	524	100,0%
Fehlende Werte	181	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-6 Kapitalbeschaffung durch neue Gesellschafter		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	394	85,1%
niedrige Bedeutung	33	7,1%
mittlere Bedeutung	24	5,2%
hohe Bedeutung	8	1,7%
sehr hohe Bedeutung	4	0,9%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	463	100,0%
Fehlende Werte	242	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-7 Gesellschafterdarlehen		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	340	76,4%
niedrige Bedeutung	38	8,5%
mittlere Bedeutung	30	6,7%
hohe Bedeutung	19	4,3%
sehr hohe Bedeutung	18	4,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	445	100,0%
Fehlende Werte	260	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-8 Kontokorrentkredit		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	159	28,9%
niedrige Bedeutung	58	10,5%
mittlere Bedeutung	87	15,8%
hohe Bedeutung	129	23,4%
sehr hohe Bedeutung	118	21,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	551	100,0%
Fehlende Werte	154	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-9 Diskontkredit		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	372	86,3%
niedrige Bedeutung	28	6,5%
mittlere Bedeutung	17	3,9%
hohe Bedeutung	9	2,1%
sehr hohe Bedeutung	5	1,2%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	431	100,0%
Fehlende Werte	274	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-10 Lombardkredit		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	358	85,0%
niedrige Bedeutung	24	5,7%
mittlere Bedeutung	21	5,0%
hohe Bedeutung	13	3,1%
sehr hohe Bedeutung	5	1,2%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	421	100,0%
Fehlende Werte	284	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-11 Akzeptkredit		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	372	90,5%
niedrige Bedeutung	14	3,4%
mittlere Bedeutung	18	4,4%
hohe Bedeutung	3	0,7%
sehr hohe Bedeutung	3	0,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	411	100,0%
Fehlende Werte	294	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-12 Avalkredit		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	263	57,0%
niedrige Bedeutung	57	12,4%
mittlere Bedeutung	49	10,6%
hohe Bedeutung	46	10,0%
sehr hohe Bedeutung	46	10,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	461	100,0%
Fehlende Werte	244	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-13 Staatlich geförderte Kredite		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	203	40,7%
niedrige Bedeutung	49	9,8%
mittlere Bedeutung	85	17,0%
hohe Bedeutung	82	16,4%
sehr hohe Bedeutung	80	16,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	499	100,0%
Fehlende Werte	206	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-14 Finanzierung mittels Investitionszuschüssen		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	216	11,2%
niedrige Bedeutung	52	15,0%
mittlere Bedeutung	70	13,5%
hohe Bedeutung	63	13,9%
sehr hohe Bedeutung	65	100,0%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	466	0,0%
Fehlende Werte	239	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-15 Inanspruchnahme von steuerlichen Vergünstigungen		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	113	22,1%
niedrige Bedeutung	48	9,4%
mittlere Bedeutung	120	23,5%
hohe Bedeutung	117	22,9%
sehr hohe Bedeutung	113	22,1%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	511	100,0%
Fehlende Werte	194	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-16 Lieferantenkredit		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	128	23,8%
niedrige Bedeutung	47	8,7%
mittlere Bedeutung	89	16,5%
hohe Bedeutung	113	21,0%
sehr hohe Bedeutung	161	29,9%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	538	100,0%
Fehlende Werte	167	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-17 Kundenanzahlungen		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	216	43,7%
niedrige Bedeutung	81	16,4%
mittlere Bedeutung	83	16,8%
hohe Bedeutung	51	10,3%
sehr hohe Bedeutung	63	12,8%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	494	100,0%
Fehlende Werte	211	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-18 Finanzierung über Leasing		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	192	36,6%
niedrige Bedeutung	89	17,0%
mittlere Bedeutung	96	18,3%
hohe Bedeutung	87	16,6%
sehr hohe Bedeutung	61	11,6%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	525	100,0%
Fehlende Werte	180	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

E.2-2-19 Finanzierung über Factoring		
	absolut	prozentual
sehr niedrige Bedeutung	362	88,1%
niedrige Bedeutung	32	7,8%
mittlere Bedeutung	10	2,4%
hohe Bedeutung	4	1,0%
sehr hohe Bedeutung	3	0,7%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	411	100,0%
Fehlende Werte	294	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.1-1 Wichtigkeit Rentabilitätszielerfüllung		
	absolut	prozentual
nicht wichtig	14	2,3%
weniger wichtig	21	3,5%
bin unentschlossen	46	7,7%
wichtig	165	27,6%
sehr wichtig	351	58,8%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	597	100,0%
Fehlende Werte	108	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.1-2 Wichtigkeit Liquiditätszielerfüllung		
	absolut	prozentual
nicht wichtig	20	3,3%
weniger wichtig	4	0,7%
bin unentschlossen	45	7,5%
wichtig	151	25,2%
sehr wichtig	380	63,3%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	600	100,0%
Fehlende Werte	105	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.1-3 Wichtigkeit Sicherheitszielerfüllung		
	absolut	prozentual
nicht wichtig	28	4,8%
weniger wichtig	16	2,8%
bin unentschlossen	72	12,5%
wichtig	164	28,4%
sehr wichtig	298	51,6%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	578	100,0%
Fehlende Werte	127	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.1-4 Wichtigkeit Unabhängigkeitszielerfüllung		
	absolut	prozentual
nicht wichtig	10	1,7%
weniger wichtig	4	0,7%
bin unentschlossen	27	4,5%
wichtig	124	20,8%
sehr wichtig	431	72,3%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	596	100,0%
Fehlende Werte	109	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.1-5 Wichtigkeit Senkung Finanzierungskosten		
	absolut	prozentual
nicht wichtig	18	3,1%
weniger wichtig	19	3,2%
bin unentschlossen	52	8,8%
wichtig	150	25,5%
sehr wichtig	350	59,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	589	100,0%
Fehlende Werte	116	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.1-6 Wichtigkeit Planungssicherheit		
	absolut	prozentual
nicht wichtig	15	2,6%
weniger wichtig	12	2,1%
bin unentschlossen	61	10,5%
wichtig	159	27,5%
sehr wichtig	332	57,3%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	579	100,0%
Fehlende Werte	126	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.1-7 Wichtigkeit Verbesserung Fristienkongruenz		
	absolut	prozentual
nicht wichtig	49	10,3%
weniger wichtig	35	7,4%
bin unentschlossen	151	31,8%
wichtig	108	22,7%
sehr wichtig	132	27,8%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	475	100,0%
Fehlende Werte	230	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.1-8 Wichtigkeit Erhöhung Unabhängigkeit v.d. Hausbank		
	absolut	prozentual
nicht wichtig	25	4,2%
weniger wichtig	23	3,9%
bin unentschlossen	69	11,6%
wichtig	155	26,1%
sehr wichtig	322	54,2%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	594	100,0%
Fehlende Werte	111	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.2-1 Erfüllung Rentabilitätsziel		
	absolut	prozentual
gar nicht erfüllt	40	7,3%
teilweise nicht erfüllt	123	22,4%
bin unentschlossen	182	33,2%
teilweise erfüllt	173	31,6%
vollkommen erfüllt	30	5,5%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	548	100,0%
Fehlende Werte	157	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.2-2 Erfüllung Liquiditätsziel		
	absolut	prozentual
gar nicht erfüllt	37	6,7%
teilweise nicht erfüllt	92	16,6%
bin unentschlossen	182	32,9%
teilweise erfüllt	193	34,9%
vollkommen erfüllt	49	8,9%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	553	100,0%
Fehlende Werte	152	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.2-3 Erfüllung Sicherheitsziel		
	absolut	prozentual
gar nicht erfüllt	38	7,5%
teilweise nicht erfüllt	75	14,7%
bin unentschlossen	183	36,0%
teilweise erfüllt	150	29,5%
vollkommen erfüllt	63	12,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	509	100,0%
Fehlende Werte	196	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.2-4 Erfüllung Unabhängigkeitsziel		
	absolut	prozentual
gar nicht erfüllt	27	5,1%
teilweise nicht erfüllt	57	10,8%
bin unentschlossen	129	24,4%
teilweise erfüllt	200	37,9%
vollkommen erfüllt	115	21,8%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	528	100,0%
Fehlende Werte	177	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.2-5 Erfüllung Senkung Finanzierungskosten		
	absolut	prozentual
gar nicht erfüllt	32	6,1%
teilweise nicht erfüllt	96	18,3%
bin unentschlossen	160	30,5%
teilweise erfüllt	179	34,2%
vollkommen erfüllt	57	10,9%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	524	100,0%
Fehlende Werte	181	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.2-6 Erfüllung Planungssicherheit		
	absolut	prozentual
gar nicht erfüllt	39	7,5%
teilweise nicht erfüllt	121	23,4%
bin unentschlossen	198	38,2%
teilweise erfüllt	132	25,5%
vollkommen erfüllt	27	5,2%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	518	0,2%
Fehlende Werte	187	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.2-7 Erfüllung Verbesserung Fristenkongruenz		
	absolut	prozentual
gar nicht erfüllt	48	11,7%
teilweise nicht erfüllt	65	15,9%
bin unentschlossen	211	51,6%
teilweise erfüllt	63	15,4%
vollkommen erfüllt	22	5,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	409	100,0%
Fehlende Werte	296	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

F.2-8 Erfüllung Erhöhung Unabhängigkeit v.d. Hausbank		
	absolut	prozentual
gar nicht erfüllt	66	12,5%
teilweise nicht erfüllt	93	17,7%
bin unentschlossen	158	30,0%
teilweise erfüllt	136	25,9%
vollkommen erfüllt	73	13,9%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	526	100,0%
Fehlende Werte	179	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

Umsatzklasse (in Euro)		
	absolut	prozentual
< 50 000	109	17,2%
50 000 - 125 000	117	18,5%
125 000 - 250 000	106	16,7%
250 000 - 375 000	67	10,6%
375 000 - 500 000	60	9,5%
500 000 - 750 000	61	9,6%
750 000 - 1 500 000	49	7,7%
> 1 500 000	65	10,3%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	634	100,0%
Fehlende Werte	71	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

Gewinnklasse (in Euro)		
	absolut	prozentual
Verlust	48	8,5%
> 10 000	138	24,6%
10 000 - 25 000	132	23,5%
25 000 - 50 000	130	23,1%
50 000 - 75 000	56	10,0%
75 000 - 125 000	31	5,5%
125 000 - 200 000	14	2,5%
200 000 - 350 000	4	0,7%
350 000 - 500 000	1	0,2%
> 500 000	8	1,4%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	634	100,0%
Fehlende Werte	71	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

Eigenkapitalquotenklasse		
	absolut	prozentual
bis 0%	3	1,5%
0% bis 20%	45	23,1%
20% bis 40%	41	21,0%
40% bis 60%	25	12,8%
60% bis 80%	34	17,4%
über 80%	47	24,1%
Gesamt (ohne Fehlende Werte)	195	100,0%
Fehlende Werte	510	
Gesamt (mit Fehlenden Werten)	705	

Anhang C: Fragebogen, Begleitschreiben und Auswertung der Beraterumfrage

C.1 Fragebogen

Umfrage über das Finanzierungsverhalten von Handwerksunternehmen

1. Wie schätzen Sie das Finanzierungsverhalten von Handwerksbetrieben ein? (z.B. Welche Finanzierungsinstrumente werden genutzt?, Welche Kapitalstruktur herrscht vor?, Existieren Finanzierungslücken/Finanzierungsprobleme?)

2. Welche Einflussfaktoren wirken auf dieses Finanzierungsverhalten? (z.B. Unternehmen, die wachsen wollen, verwenden tendenziell eine höhere Anzahl an unterschiedlichen Finanzierungsinstrumente als Unternehmen, die das nicht planen)

3. Welche Rahmenbedingungen spielen für eine adäquate Finanzierung eine große Rolle (z.B. der teilweise fehlende Zugang zum Kapitalmarkt verhindert die Nutzung von Beteiligungsfinanzierung)

4. Welche Merkmale hat ein Unternehmer, der sich adäquat finanziert (z.B. ein hohes Qualifikationsniveau führt tendenziell zu einer effektiveren Ausgestaltung der Finanzierung)

5. Welche Wirkungen sollten mit einem adäquaten Finanzierungsverhalten erreicht werden? Welche Finanzierungsziele sollen erfüllt werden? (z.B. durch eine adäquate Finanzierung sollten die Kosten gesenkt und damit verbunden der Gewinn gesteigert werden)

Abschicken Zurücksetzen

C.2 Begleitschreiben

Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften
Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut

Abteilung für Handwerkswirtschaft (IHW)
Leiter: Prof. Dr. Hans-Ulrich Küpper

LFI, Max-Joseph-Straße 4/V, 80333 München

Max-Joseph-Straße 4 V
80333 München

Telefon: (089) 51 55 60 83
Telefax: (089) 51 55 60 88

E-Mail: burger@lfi-muenchen.de

München, den 16.06.2004

Sehr geehrte(r) Finanzberater(in),

das Ludwig-Fröhler-Institut bearbeitet eine umfangreiche Studie zum Finanzierungsverhalten von Handwerksbetrieben in Deutschland. Ziel ist es dabei, den Zusammenhang zwischen den **Einflussfaktoren** auf das Finanzierungsverhalten, dem **Finanzierungsverhalten** und dessen Wirkungen aufzudecken.

Mit dem über den Link www.lfi-muenchen.de/ihw/Beraterumfrage.html erreichbaren Fragebogen soll durch eine Befragung aller Betriebsberater mit dem Schwerpunkt Finanzierung. ein erster Überblick über die Finanzierungsaktivitäten, deren Determinanten und Wirkungen erlangt werden. Durch Ihre Teilnahme würden Sie dazu beitragen, ein möglichst detailliertes Modell des Finanzierungsverhaltens zu entwickeln. Die auf diese Vorstudie folgende Erhebung soll bis zu 10 000 Betriebe aus unterschiedlichen Gewerken erreichen, um ein umfassendes Bild zu ermitteln.

Der zugrunde liegende Bezugsrahmen geht davon aus, dass die Determinanten aus den Bereichen Umwelt, Unternehmensstruktur, Organisation der Entscheidungsfindung und Persönlichkeit des Entscheiders wesentlichen Einfluss auf die Finanzierungsaktivitäten (welche Finanzierungsinstrumente?, welche Kapitalstruktur?, welche Finanzierungsprobleme? welche Finanzierungslücken?) nehmen.

Sie können durch das Anklicken auf den Button „Abschicken“ das ausgefüllte Dokument an mich zurücksenden (dabei müssen Sie einer Versendung per eMail zustimmen). Ihre Angaben werden dann selbstverständlich **anonym** ausgewertet. **Wenn Sie an den Ergebnissen der Vorstudie bzw. der Hauptstudie interessiert sind, dann schicken Sie mir einfach eine eMail oder rufen Sie mich an** (Telefon-Nummer, Adresse und eMail siehe oben).

Im Voraus vielen Dank für Ihre Mitarbeit.

Mit freundlichen Grüßen

Tobias Burger

C.3 Antwortauswertung zur Frage ‚Wie schätzen Sie das Finanzierungsverhalten von Handwerksbetrieben ein?'

Finanzierungsverhalten		Anzahl Nennungen
	Überwiegend Fremdfinanzierung über die Hausbank, Kontokorrentkredit/ Darlehen	13
	Liquiditätsprobleme	11
	zu geringe EK-Quote/geringe Finanzreserven/ Finanzierung über EK derzeit schwierig	8
	Nutzung von Leasing	3
	Alternative Finanzierungsformen nur selten genutzt (Leasing, Factoring, Beteiligung, Kautionsversicherung)	3
	keine nutzungsdaueradäquate Finanzierung/zu kurzfristig ausgerichtete Finanzierung	3
	eher selten langfr. Finanzierung	2
	Nutzung von Förderkrediten	2
	geringe Möglichkeit der Selbstfinanzierung	2
	Zunahme in Leasing, Beteiligungskapital (intern/extern), vereinzelt Factoring	2
	Finanzierung über EK	2

C.4 Antwortauswertung zur Frage ‚Welche Einflussfaktoren wirken auf dieses Finanzierungsverhalten?'

Einflussfaktoren auf das Finanzierungsverhalten		Anzahl Nennungen
Umwelt	Finanzierungsbereitschaft der Hausbank/Goodwill/Kürzung Kreditlinien	2
	Informationspolitik der Banken	1
	Informationspolitik von Bund und Ländern	1
	Möglichkeiten an Alternative Finanzierungsformen heranzukommen	1
Unternehmen	Liquidität/verfügbare Eigenmittel/Sicherheiten	4
	Betriebsgröße	3
	Kundenstruktur/Zahlungsverhalten	2
	Umfang des Finanzierungsvolumens/Höhe des Finanzbedarfs	1
	Rechtsform	1
	Alter des Unternehmens	1
	Leidensdruck/Kreditablehnungen	1
	regionale Bedeutung	1
	Abhängigkeit von der Hausbank	1
	Wachstumsaussichten	1
	Renditeaussichten	1
	Personalabbau	1
	Anlagenintensität	1
Unternehmer	Informationsstand über die Instrumente/ Bekanntheitsgrad Alternativer Instrumente/Kenntnisse	3
	Durchführung von Planrechnungen/Planung von Entscheidungen/ Vorhandensein eines Rechnungswesens	3
	kfm. Kenntnisse des Betriebsinhabers/kfm. Management	2
	Kommunikation mit Kreditgeber	1
	Führungsstil (kfm./techn.)	1
	Bereitschaft, Alternative Finanzierungsformen zu nutzen	1

C.5 Antwortauswertung zur Frage ‚Welche Rahmenbedingungen spielen für das Finanzierungsverhalten eine wesentliche Rolle?'

Rahmenbedingungen, die für die Finanzierung wichtig sind		Anzahl Nennungen
Umwelt	Angebot an Alternativen Finanzierungs-instrumenten durch die Kapitalgeber/ Kapitalmarktzugang	8
	Rating/Basel II/restriktives Verhalten der Hausbank	4
	Steuer- und Abgabenlast	2
Unterneh-men	mangelnde Rendite	2
	fehlendes Eigenkapital	2
	zu geringe Betriebsgröße	2
	zu geringe Gewinne für Selbstfinanzierung	2
	fehlende/geringe Sicherheiten	2
	fehlende Tragfähigkeit	1
Unternehmer	Einstellung gg. Alternativen Finanzierungsformen	4
	fehlende kfm. Kenntnisse	1
	geringe Beschäftigung mit Finanzierungsfragen	1
	Informationsgrad der Unternehmen	1
	Persönlichkeitsmerkmale	1
	Kenntnisse über den Finanzierungsbereich	1

C.6 Antwortauswertung zur Frage ‚Welche Merkmale hat ein Unternehmer, der sich adäquat finanziert?'

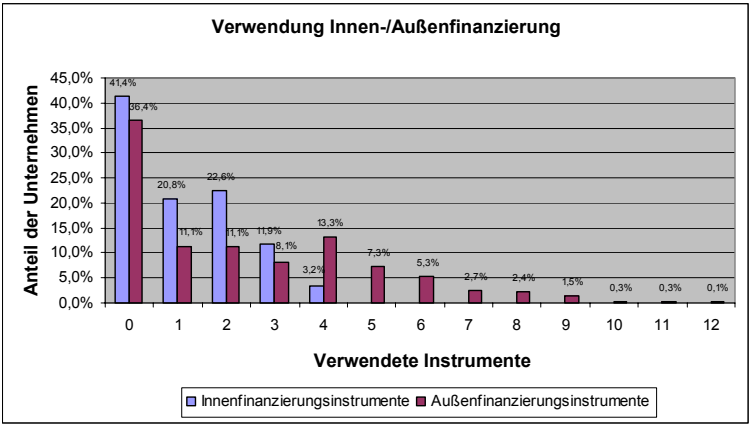
Persönlichkeitsmerkmale		Anzahl Nennungen
Unternehmen	Finanzstark/bonitätsstark	2
	Hoher Organisationsgrad/Frei für Finanzierungsfragen	1
	Unternehmensgröße	1
	Ablehnung von Krediten/Leidensdruck	1
Unternehmer	Qualifikationsniveau	4
	betriebswirtschaftliche/kfm. Bildung	4
	Einsatz von Controllinginstrumenten/ Risikofrüherkennung/Vor- und Nachkalkulation	3
	gute externe Beratung (StB, freie UB, HWK-Berater)	2
	Erfahrung bei Kreditverhandlungen	2
	Einstellung gg. Alternativen Finanzierungsformen	2
	positive Grundeinstellung	1
	ständige Weiterentwicklung	1
	Festlegung von strategischen (zukünftigen) Zielen	1
	Einstellung: kfm. Aufgaben als Belastung	1
	Alter	1
	generelle Aufgeschlossenheit	1
	Einstellung gg. Investitionen	1
	Kontakt zur Hausbank/Vorlage aktueller Betriebsdaten	1
	Besitzverhältnisse/Familienbetrieb	1
	Unternehmer kraft Erbfolge/bewusst entschieden	1

C.7 Antwortauswertung zur Frage ‚Welche Wirkungen sollten mit einem adäquaten Finanzierungsverhalten erreicht werden? Welche Finanzierungsziele sollen erfüllt werden?'

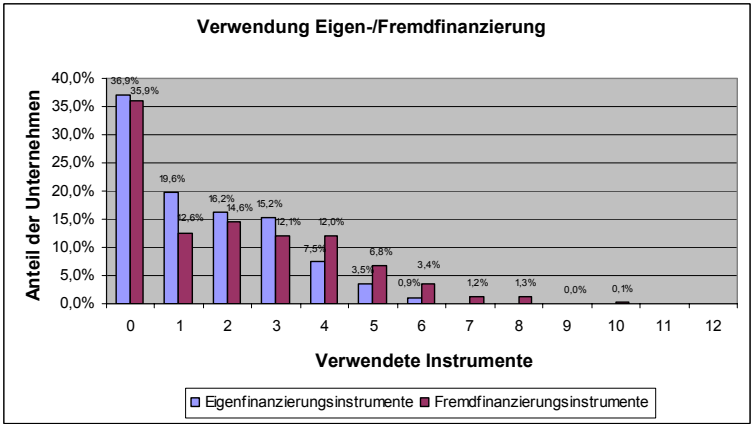
Wirkungen des Finanzierungsverhaltens		Anzahl Nennungen
	Kostensenkung/gute Konditionen	10
	Sicherheit/Beschaffung ausreichender finanzieller Mittel/Sicherung der betriebl. Leistungsfähigkeit	6
	Liquidität/Höhe der Rückzahlungsraten	5
	Gewinnsteigerung	3
	Stärkere Unabhängigkeit von der Hausbank	2
	Durchführbarkeit von Investitionen/bessere Kundenansprache	2
	fristenkongruente Finanzierung	2
	Lange Kreditlaufzeiten	1
	Stärkung des Unternehmens nach außen	1
	Flexiblere Reaktion auf Marktänderungen	1
	mentale Entspannung/ruhiges Fahrwasser	1

Anhang D: Einzelauswertungen der Betriebsumfrage

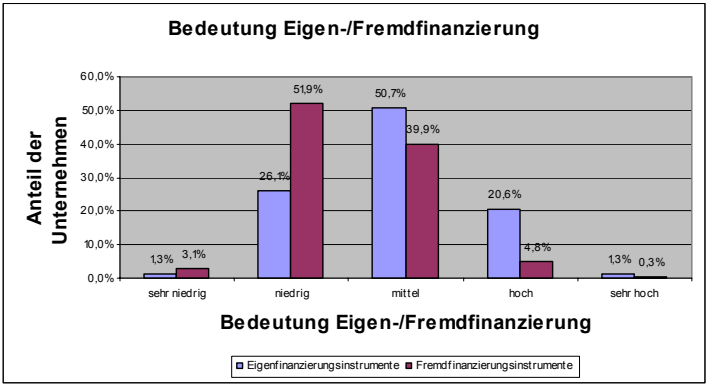
D.1 Verwendete Innen- und Außenfinanzierungsinstrumente



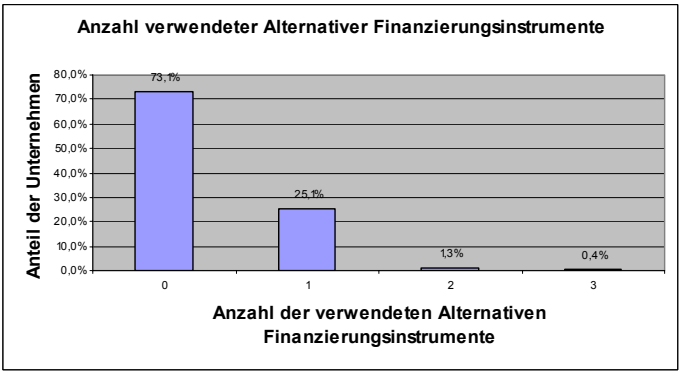
D.2 Verwendete Eigen- und Fremdfinanzierungsinstrumente



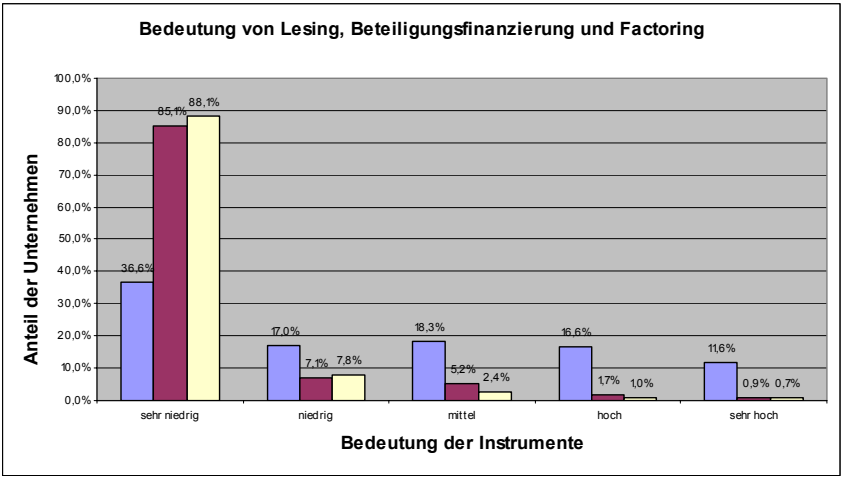
D.3 Bedeutung der Eigen- und Fremdfinanzierungsinstrumente



D.4 Anzahl der verwendeten Alternativen Finanzierungsinstrumente



D.5 Bedeutung von Leasing, Beteiligungsfinanzierung und Factoring



D.6 Korrelationen zwischen den Mitarbeiterklassen und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Mitarbeiterklassen						Korrelation
	bis 1 MA	2-4 MA	5-9 MA	10-19 MA	20-49 MA	über 50 MA	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,52	3,19	3,92	4,33	4,73	4,62	0,211 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,12	0,28	0,31	0,35	0,55	0,50	0,208 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,07	0,98	1,31	1,25	1,33	1,23	0,085 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,83	2,86	3,09	3,08	3,16	3,07	0,126 **
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,46	2,10	2,64	3,07	3,43	3,31	0,240 **
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,78	1,98	2,01	2,04	2,26	2,18	0,203 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,26	1,30	1,68	1,70	1,98	1,73	0,140 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,23	1,80	2,24	2,58	2,78	2,81	0,241 ***
Auftreten von Finanzierungslücken	78,90%	82,50%	78,30%	87,80%	79,30%	80,80%	0,079 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,74	3,25	2,91	3,13	3,56	2,96	0,042 **
Finanzierungscluster	3	3	2	2	1 / 2	2 / 3	0,208 *

D.7 Korrelationen zwischen der Rechtsform und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Rechtsform								Korrelation
	Einzelunternehmen	GbR	KG	GmbH	OHG	GmbH & Co. KG	AG	Sonstige	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,35	3,32	3,20	4,42	2,00	5,06	2,00	3,00	0,111 **
Anzahl Alternative Instrumtente	0,26	0,32	0,20	0,38	0,00	0,53	0,00	0,50	0,175 n.s.
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,13	1,03	1,20	1,29	0,67	1,29	0,00	0,83	0,025 n.s.
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,94	3,01	3,55	3,09	2,75	3,14	2,50	2,65	0,048 n.s.
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,20	2,23	2,00	3,10	0,67	3,76	2,00	2,17	0,131 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,92	1,90	1,82	2,20	1,67	2,31	2,60	2,12	0,180 n.s.
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,47	1,35	1,60	1,75	0,67	1,71	2,00	1,00	0,212 n.s.
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,84	1,90	1,60	2,63	0,67	3,35	0,00	2,00	0,338 **
Auftreten von Finanzierungslücken	77,9%	81,3%	78,1%	86,0%	77,0%	81,1%	78,2%	83,0%	0,090 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,04	3,17	4,20	3,22	2,00	3,13	3,00	2,00	0,009 n.s.
Finanzierungscluster	3	3	1	2	3	1	2	3	0,185 n.s.

D.8 Korrelationen zwischen der Hauptbankverbindung und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Hauptbankverbindung		Korrelation
	Geschäftsbank	Sparkasse/Gen.-Bank	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,44	3,59	0,019 n.s.
Anzahl Alternative Instrumtente	0,29	0,29	0,000 n.s.
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,15	1,15	-0,002 n.s.
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumte	3,07	2,93	-0,067 n.s.
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,28	2,41	0,022 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	2,07	1,96	-0,090 n.s.
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,48	1,52	0,010 n.s.
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,92	2,03	0,022 n.s.
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	77,9%	81,5%	0,038 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,69	2,91	-0,128 *
Finanzierungscluster	2	2	0,008 n.s.

D.9 Regressionsanalyse der Determinanten aus dem Bereich des Unternehmens auf das Finanzierungsverhalten[401]

Determinanten des Finanzierungsverhaltens	Verwendete Finanzierungsinstrumente	Anzahl Alternative Instrumente	Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	Kein Auftreten von Finanzierungslücken	Anzahl Finanzierungsprobleme
R^2	0,275	0,292	0,297	0,306	0,273	0,546	0,279	0,285	0,271	0,542
AnhMA	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Verlust	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn > 10 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 10 000 € - 25 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 25 000 € - 50 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 50 000 € - 75 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 75 000 € - 125 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 125 000 € - 200 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 200 000 € - 350 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 350 000 € - 500 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn > 500 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Maurer und Betonbauer ja	---	---	---	---	---	---	---	0,242***	---	---
Maler und Lackierer	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Metallbauer ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Kraftfahrzeugtechniker ja	---	---	---	---	---	---	---	---	0,294*	---
Elektrotechniker ja	---	---	---	---	---	---	---	---	0,254*	---
Tischler ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Bäcker ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Fleischer ja	---	---	---	0,231*	---	---	---	---	---	---
Friseur ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gebäudereiniger ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Eigenkapitalquote	---	---	0,303**	---	---	---	---	---	---	---
Zeitnahe/Kostengesellschaft	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Alter des Unternehmens	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Standort	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Sparkasse/private Bank	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Bedeutung in der Region	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Sicherheiten vorhanden	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-0,336***
Ablehnbarkeit von der Hausbank	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Unternehmensform	---	---	---	---	---	---	---	---	0,283*	0,313***
Zahlungsverhalten der Kunden	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
geplantes Wachstum	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Hoher Finanzierungsbedarf	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Hohe Dinglichkeit	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Tragfähigkeit des Finanzierungskonzeptes	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Vorhandensein eines konkreten Investitionsobjektes	---	---	---	---	---	---	---	---	0,121**	---
Allensentscheider	-0,178*	-0,274**	---	---	---	---	---	-0,205*	---	---

[401] In der Darstellung sind nur β-Werte der Determinanten ausgewiesen, welche mindestens ein Signifikanz-Niveau von 5% aufweisen konnten.

D.10 Korrelationen zwischen der Anzahl der bekannten Alternativen Finanzierungsinstrumente und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Anzahl bekannter Alternativer Finanzierungsinstrumente				Korrelation
	0	1	2	3	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	1,66	4,11	5,48	5,55	0,509 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,14	0,45	0,49	0,32	0,192 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,61	1,19	1,62	1,86	0,437 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,86	2,86	3,17	3,07	0,125 **
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,02	2,95	3,86	3,61	0,458 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,91	1,78	2,25	2,03	0,134 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,74	1,60	2,35	2,38	0,466 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	0,87	2,50	3,13	3,10	0,472 ***
Auftreten von Finanzierungslücken	87,2%	72,6%	73,9%	77,9%	0,157 ***
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,79	3,12	3,65	3,27	0,101 n.s.
Finanzierungscluster	3	1	2	2	0,489 ***

D.11 Korrelationen zwischen der Anzahl der genutzten Informationsquellen und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Anzahl genutzter Informationsquellen									Korrelation
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,48	2,87	3,19	4,36	4,87	3,56	4,00	3,00	3,00	0,179 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,33	0,26	0,24	0,35	0,43	0,31	0,00	0,00	0,00	0,112 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,76	0,86	1,08	1,37	1,59	1,13	1,33	1,00	1,50	0,177 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,48	2,78	2,92	3,12	3,50	3,60	3,63	3,75	2,13	0,183 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,62	1,96	2,13	2,94	3,27	2,44	2,00	2,00	1,50	0,150 n.s.
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,73	1,86	1,98	2,06	2,08	2,51	2,07	---	2,33	0,175 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,86	1,11	1,43	1,81	2,27	1,31	1,67	1,00	1,50	0,139 **
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,48	1,71	1,77	2,47	2,57	2,25	1,67	2,00	1,50	0,195 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	81,0%	84,2%	79,4%	80,0%	76,8%	81,3%	100,0%	100,0%	50,0%	0,081 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,50	2,68	3,27	3,06	3,73	3,06	2,33	8,00	2,00	0,084 ***
Finanzierungscluster	1	3	3	2	2	1	2 / 3	4	1 / 3	0,220 n.s.

D.12 Korrelationen zwischen der Anzahl der Bankgespräche pro Jahr und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Anzahl Bankgespräche in einem Jahr								Korrelation
	0 bis 1	2 bis 3	4 bis 5	6 bis 7	8 bis 9	10 bis 11	12 bis 13	über 13	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	3,30	3,75	4,32	3,81	---	6,67	3,92	2,69	0,043 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,24	0,30	0,48	0,20	---	0,67	0,31	0,31	0,067 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	1,19	1,20	1,18	0,73	---	2,00	1,00	0,92	-0,036 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumte	2,94	3,01	3,09	3,02	---	3,25	3,22	2,79	0,040 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	2,09	2,54	3,14	3,00	---	4,00	2,92	1,77	0,070 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,90	2,04	2,10	2,26	---	2,76	2,13	2,21	0,159 n.s.
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,51	1,60	1,70	1,07	---	2,33	1,23	1,15	-0,026 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,75	2,13	2,62	2,67	---	3,67	2,62	1,54	0,085 n.s.
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	84.6%	76,8%	80,3%	85,7%	---	100,0%	53,8%	75,0%	0,138 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	2,89	3,11	3,60	3,44	---	6,33	3,69	3,38	0,091 ***
Finanzierungscluster	1	3	2	3	---	1 / 2 / 3	2	1 / 3	0,138 n.s.

D.13 Korrelationen zwischen der Teilnahme an Fortbildungen und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	Regelmäßige Teilnahme an Fortbildungen					Korrelation
	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	bin unentschlossen	stimme eher zu	stimme vollkommen zu	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,88	3,24	3,18	4,37	4,05	0,145 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,27	0,22	0,25	0,36	0,37	0,095 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,97	1,01	1,12	1,30	1,38	0,125 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,71	2,72	3,03	3,01	3,28	0,188 n.s.
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,93	2,14	2,07	3,05	2,64	0,131 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,72	2,03	1,93	2,10	2,02	0,101 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	1,24	1,41	1,42	1,75	1,72	0,112 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,61	1,72	1,77	2,59	2,30	0,155 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	86,8%	76,4%	83,8%	78,7%	78,5%	0,092 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	3,00	3,29	3,02	3,05	3,14	-0,006 n.s.
Finanzierungscluster	3	3	3	2	2 / 3	0,185 *

D.14 Korrelationen zwischen der Wichtigkeit des Liquiditätsziels und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	durchschnittliche Wichtigkeit des Liquiditätsziels (1: gar nicht wichtig; 5: sehr wichtig)									Korrelation
	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	1,83	1,50	1,33	1,00	4,46	4,65	3,42	3,50	3,92	0,064 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,33	0,25	0,00	0,00	0,39	0,45	0,27	0,30	0,31	0,000 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,50	0,75	1,00	0,71	1,32	1,48	1,04	1,06	1,29	0,060 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,44	1,94	2,00	2,63	3	3,06	2,88	2,91	3,12	0,169 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,33	1,50	0,33	0,29	3,18	3,13	2,24	2,45	2,63	0,053 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,49	1,36	1,10	1,84	1,73	2,04	2,09	1,97	2,09	0,191 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,50	0,50	1,00	0,43	1,86	1,90	1,24	1,53	1,67	0,081 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,33	1,00	0,33	0,57	2,64	2,68	1,94	1,98	2,22	0,047 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	100,0%	100,0%	100,0%	71,4%	76,0%	76,9%	81,5%	85,2%	78,3%	0,107 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	1,25	1,00	1,33	2,50	2,04	2,78	2,76	2,77	3,75	0,213 ***
Finanzierungscluster	3	3	3	3	2	1	3	3	2	0,203 n.s.

D.15 Korrelationen zwischen der Wichtigkeit des Sicherheitsziels und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	durchschnittliche Wichtigkeit des Sicherheitsziels (1: gar nicht wichtig; 5: sehr wichtig)									Korrelation
	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,00	2,25	4,00	3,91	3,60	3,28	3,10	4,77	3,93	0,103 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,10	0,25	0,40	0,64	0,37	0,26	0,27	0,42	0,29	0,001 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,80	0,75	1,80	1,00	0,97	1,22	1,10	1,27	1,28	0,073 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,39	2,17	3,08	2,21	2,71	3,01	2,88	3,06	3,14	0,212 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,50	1,50	2,60	2,91	2,57	1,98	2,00	3,46	2,64	0,091 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,31	1,47	1,78	1,69	1,81	2,02	2,01	2,12	2,13	0,252 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,60	1,50	1,80	1,55	1,37	1,28	1,46	1,88	1,68	0,106 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,40	0,75	2,40	2,36	2,13	1,98	1,63	2,82	2,22	0,084 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	100,0%	100,0%	50,0%	81,8%	89,3%	76,0%	83,6%	80,6%	75,1%	0,146 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	1,00	1,33	1,20	2,36	2,59	2,84	2,88	3,14	3,79	0,213 ***
Finanzierungscluster	3	1 / 3	1 / 3	3	3	3	3	2	2	0,200 n.s.

D.16 Korrelationen zwischen der Wichtigkeit des Erfolgsziels und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	durchschnittliche Wichtigkeit des Erfolgsziels (1: gar nicht wichtig; 5: sehr wichtig)									Korrelation
	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	2,25	2,20	2,40	2,58	4,27	3,52	3,98	4,15	3,66	0,039 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,25	0,20	0,40	0,25	0,58	0,20	0,35	0,32	0,28	-0,035 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,50	1,20	1,20	1,08	1,12	1,26	1,25	1,33	1,14	0,008 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,13	2,25	2,00	2,81	2,8	2,82	2,81	3,1	3,15	0,236 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,75	1,60	1,20	1,50	3,08	2,30	2,61	2,78	2,53	0,047 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,27	1,13	2,17	1,48	1,85	1,86	2,02	2,04	2,14	0,241 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,50	1,00	1,00	1,08	2,08	1,50	1,60	1,77	1,55	0,034 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,75	1,20	1,40	1,50	2,19	2,04	2,26	2,31	2,13	0,042 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	100,0%	100,0%	80,0%	80,0%	91,7%	82,6%	79,8%	82,7%	75,1%	0,122 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	1,00	0,50	3,40	1,88	1,77	2,47	2,79	2,93	3,86	0,237 ***
Finanzierungscluster	3	1	1 / 3	3	1	3	2	2	3	0,181 n.s.

D.17 Korrelationen zwischen der Wichtigkeit des Unabhängigkeitsziels und dem Finanzierungsverhalten

Ø Merkmale des Finanzierungsverhaltens	durchschnittliche Wichtigkeit des Unabhängigkeitsziels (1: gar nicht wichtig; 5: sehr wichtig)									Korrelation
	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5	
Anzahl verwendeter Finanzierungsinstrumente	1,83	1,50	1,33	1,00	4,46	4,65	3,42	3,50	3,92	0,064 ***
Anzahl Alternative Instrumtente	0,33	0,25	0,00	0,00	0,39	0,45	0,27	0,30	0,31	0,000 ***
Anzahl Innenfinanzierungsinstrumente	0,50	0,75	1,00	0,71	1,32	1,48	1,04	1,06	1,29	0,060 ***
Bedeutung Innenfinanzierungsinstrumente	2,44	1,94	2,00	2,63	3,00	3,06	2,88	2,91	3,13	0,169 ***
Anzahl Aussenfinanzierungsinstrumente	1,33	1,50	0,33	0,29	3,18	3,13	2,24	2,45	2,63	0,053 ***
Bedeutung Aussenfinanzierungsinstrumente	1,49	1,36	1,10	1,84	1,73	2,04	2,09	1,97	2,09	0,191 ***
Anzahl Eigenfinanzierungsinstrumente	0,50	0,50	1,00	0,43	1,86	1,90	1,34	1,53	1,68	0,081 ***
Anzahl Fremdfinanzierungsinstrumente	1,33	1,00	0,33	0,57	2,64	2,68	1,94	1,98	2,22	0,047 ***
Kein Auftreten von Finanzierungslücken	100,0%	100,0%	100,0%	71,4%	76,0%	76,9%	81,5%	85,2%	78,3%	0,107 n.s.
Anzahl Finanzierungsprobleme	1,25	1,00	1,33	2,50	2,04	2,78	2,76	2,77	3,75	0,213 ***
Finanzierungscluster	3	3	3	3	2	1	3	3	2	0,203 n.s.

D.18 Regressionsanalyse der Determinanten aus dem Bereich der Unternehmerpersönlichkeit auf das Finanzierungsverhalten[402]

Determinanten des Finanzierungsverhaltens	Verwendete Finanzierungs-instrumente	Anzahl Alternative Instrumtente	Anzahl Innenfinanzierungs-instrumente	Bedeutung Innenfinanzierungs-instrumte	Anzahl Aussenfinanzierungs-instrumente	Bedeutung Aussenfinanzierungs-instrumente	Anzahl Eigenfinanzierungs-instrumente	Anzahl Fremdfinanzierungs-instrumente	Kein Auftreten von Finanzierungslücken	Anzahl Finanzierungs-probleme
R^2	0,329	0,272	0,224	0,247	0,319	0,313	0,283	0,311	0,132	0,251
Anzahl der verwendeten Infomationsquellen	---	---	---	---	---	---	0,134**	---	---	---
Anzahl der jährlichen Bankgespräche	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Anzahl der verw. Planungsinstrumente	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Alter des Unternehmers	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung1Ja (Hauptschule)	---	---	---	0,423*	---	---	---	---	---	-0,284*
Schulbildung2Ja (Realschule)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-0,309**
Schulbildung3Ja (Fachabitur)	---	---	---	0,211*	---	0,301**	---	---	---	-0,160*
Schulbildung4Ja (Abitur)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-0,147*
Schulbildung5Ja (Berufsausbildung)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung6Ja (Meisterausbildung)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-0,641*
Schulbildung7Ja (Studium FH)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung8Ja (Studium Universität)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-0,421*
Betriebszugehörigkeit	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Einstellung gg. Investitionen	---	---	---	---	---	-0,125*	---	---	---	---
Krediteinstellung		0,099*	---	---	0,124*	0,187**	---	0,112*	---	---
Einstellung gg. Alternativen Finanzierungsinstr.	---	0,320***	-0,095*	-0,129*	---	0,197***	---	---	---	---
Risikoeinstellung	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Erfahrung mit Kreditverhandlungen	0,153**	0,145*	---	---	0,200***	---	0,120*	0,152**	0,139*	---
technisch orientierte Ausbildung	---	---	---	---	0,102*	---	0,096*	---	---	---
Teilnahme an Fortbildungen	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Informationsbeschaffungstyp	---	---	---	0,170**	---	---	---	---	---	---
Finanzierungskenntnisse	---	---	---	0,182*	---	---	---	---	0,156**	---
private Vermögenslage	---	---	---	---	---	---	---	---	0,138**	-0,289***
Anzahl bekannter Finanzierungsinstrumente	0,371***	0,548***	---	---	0,367***	---	0,205*	---	---	---
Anzahl bekannter Alternativer Fin.-instrumente	---	0,316**	0,211*	---	---	0,347*	0,199*	0,374***	---	---
Wichtigkeit Liquiditätsziel	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Wichtigkeit Rentabilitätsziel	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Wichtigkeit Unabhängigkeitsziel	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Wichtigkeit Sicherheitsziel	---	-0,151*	---	---	---	0,180*	---	---	---	---

[402] In der Darstellung sind nur β-Werte der Determinanten ausgewiesen, welche mindestens ein Signifikanz-Niveau von 5% aufweisen konnten.

D.19 Korrelationen zwischen den Finanzierungsverhalten und der Erfüllung des Finanzierungskostenziels

Ø Erfüllung des Finanzierungskostenziels

Anzahl verwendeter Instrumente						Korrelation
0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	über 14	
3,11	3,30	3,29	3,38	3,46	3,17	0,082 ***

Anzahl verwendeter Alternativer Instrumente				Korrelation
0	1	2	3	
3,27	3,20	3,25	4,00	-0,001 ***

Anzahl verwendeter Innenfinanzierungsinstrumente					Korrelation
0	1	2	3	4	
3,07	3,23	3,39	3,49	3,65	0,163 ***

Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente					Korrelation
[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]	
2,38	3,1	3,27	3,33	3,28	0,096 ***

Anzahl verwendeter Aussenfinanzierungsinstrumente										Korrelation
0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8	
3,14	3,35	3,45	3,28	3,43	3,09	3,28	3,44	2,73	3,62	0,036 ***

Bedeutung der Aussenfinanzierungsinstrumente					Korrelation
[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]	
3,11	3,29	3,20	3,00	---	-0,064 ***

Anzahl verwendeter Eigenfinanzierungsinstrumente								Korrelation
0	1	2	3	4	5	6	7	
3,09	3,16	3,33	3,44	3,65	3,17	---	---	0,143 ***

Anzahl verwendeter Fremdfinanzierungsinstrumente											Korrelation
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
3,17	3,33	3,31	3,40	3,27	3,26	2,9	3,13	3,88	---	3	0,028 ***

Vorhandensein von Finanzierungslücken		Korrelation
ja	nein	
2,90	3,34	0,179 *

Anzahl vorhandener Finanzierungsprobleme										Korrelation
0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8	
3,96	3,49	3,34	3,22	3,14	2,84	3,00	2,35	3,00	2,17	-0,347 n.s.

Finanzierungscluster				Korrelation
1	2	3	4	
3,32	3,47	3,06	3,05	0,223 **

D.20 Korrelation zwischen dem Finanzierungsverhalten und der Erfüllung des Rentabilitätsziels

Ø Erfüllung des Rentabilitätsziels

Anzahl verwendeter Instrumente						Korrelation
0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	über 14	
3,03	3,11	3,12	3,08	2,85	3,07	-0,013 ***

Anzahl verwendeter Alternativer Instrumente				Korrelation
0	1	2	3	
3,02	3,12	3,00	4,50	0,045 ***

Anzahl verwendeter Innenfinanzierungsinstrumente					Korrelation
0	1	2	3	4	
3,01	3,06	3,03	3,24	3,00	0,092 n.s.

Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente					Korrelation
[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]	
2,25	2,94	3,07	3,18	2,65	0,045 n.s.

Anzahl verwendeter Aussenfinanzierungsinstrumente										Korrelation
0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8	
3,06	3,17	3,25	2,93	3,00	2,91	3,17	2,81	2,73	3,08	-0,052 ***

Bedeutung der Aussenfinanzierungsinstrumente					Korrelation
[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]	
3	3,2	3,01	2,65	---	-0,168 ***

Anzahl verwendeter Eigenfinanzierungsinstrumente								Korrelation
0	1	2	3	4	5	6	7	
3,04	3	3,15	2,98	3,23	3,04	3,00		0,017 ***

Anzahl verwendeter Fremdfinanzierungsinstrumente											Korrelation
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
3,07	3,09	3,19	2,93	3,01	3,14	2,77	2,88	2,71	---	4	-0,046 ***

Vorhandensein von Finanzierungslücken		Korrelation
ja	nein	
2,70	3,14	0,171 **

Anzahl vorhandener Finanzierungsprobleme										Korrelation
0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8	
3,80	3,28	3,11	3,10	2,74	2,59	2,67	2,72	2,93	1,92	-0,354 n.s.

Finanzierungscluster				Korrelation
1	2	3	4	
2,75	2,99	3,28	3,39	0,186 n.s.

D.21 Korrelation zwischen dem Finanzierungsverhalten und der Erfüllung der Fristenkongruenz bei der Finanzierung

Ø Erfüllung der Fristenkongruenz bei der Finanzierung												
Anzahl verwendeter Instrumente	0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	über 14						Korrelation
	2,88	2,85	2,83	2,93	2,85	2,85						-0,006 ***
Anzahl verwendeter Alternativer Instrumente	0	1	2	3								Korrelation
	2,92	2,76	2,71	3,00								-0,061 n.s.
Anzahl verwendeter Innenfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4							Korrelation
	2,84	2,72	2,92	2,96	3,28							0,084 ***
Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							Korrelation
	2,14	2,71	2,89	2,96	3,05							0,126 n.s.
Anzahl verwendeter Aussenfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		Korrelation
	2,89	2,64	2,71	2,98	2,81	2,78	2,40	3,28	2,87	2,99		-0,046 *
Bedeutung der Aussenfinanzierungsinstrumente	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							Korrelation
	2,86	2,90	2,87	2,56	---							-0,023 ***
Anzahl verwendeter Eigenfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4	5	6	7				Korrelation
	2,87	2,72	2,76	3,03	3,21	2,95	2,33	---				0,050 ***
Anzahl verwendeter Fremdfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Korrelation
	2,96	2,65	2,89	2,98	2,81	2,89	2,50	3,33	2,67	---	3,00	-0,045 ***
Vorhandensein von Finanzierungslücken	ja	nein										Korrelation
	2,74	2,90										0,139 n.s.
Anzahl vorhandener Finanzierungsprobleme	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		Korrelation
	3,17	2,93	2,84	3,01	2,83	2,74	2,56	2,64	2,89	2,05		-0,184 ***
Finanzierungscluster	1	2	3	4								Korrelation
	2,86	2,98	2,87	2,56								0,172 n.s.

D.22 Korrelation zwischen dem Finanzierungsverhalten und der Erfüllung des Planungssicherheitsziels

Ø Erfüllung des Planungssicherheitsziels												
Anzahl verwendeter Instrumente	0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	über 14						Korrelation
	3,02	3,54	2,92	3,06	2,65	2,87						-0,052 **
Anzahl verwendeter Alternativer Instrumente	0	1	2	3								Korrelation
	3,06	3,02	2,75	4,00								-0,001 ***
Anzahl verwendeter Innenfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4							Korrelation
	2,96	3,03	3,39	2,87	2,75							0,013 ***
Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							Korrelation
	2,38	2,88	2,95	3,08	2,78							0,058 n.s.
Anzahl verwendeter Aussenfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		Korrelation
	3,31	2,83	3,13	2,8	2,93	3,00	3,00	2,80	2,47	2,86		-0,076 ***
Bedeutung der Aussenfinanzierungsinstrumente	[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							Korrelation
	3,25	2,98	2,89	2,82	---							-0,023 n.s.
Anzahl verwendeter Eigenfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4	5	6	7				Korrelation
	3,03	2,91	3,40	3,00	3,03	2,96	2,67	---				0,000 ***
Anzahl verwendeter Fremdfinanzierungsinstrumente	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Korrelation
	3,32	2,84	3,13	2,79	3,10	2,69	2,45	2,88	3,00	---	3,00	-0,087 ***
Vorhandensein von Finanzierungslücken	ja	nein										Korrelation
	2,62	3,17										0,210 ***
Anzahl vorhandener Finanzierungsprobleme	0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		Korrelation
	3,65	3,28	2,91	3,42	2,84	2,64	2,5	2,59	2,33	2,04		-0,144 **
Finanzierungscluster	1	2	3	4								Korrelation
	3,33	2,95	3,01	2,81								0,181 n.s.

D.23 Korrelation zwischen dem Finanzierungsverhalten und der Erfüllung der Unabhängigkeit von der Hausbank

Ø Erfüllung des Unabhängigkeitsziels von der Hausbank

Anzahl verwendeter Instrumente											Korrelation
0 bis 2	3 bis 5	6 bis 8	9 bis 11	12 bis 14	über 14						
3,08	3,35	3,08	3,10	2,84	3,13						-0,034 ***
Anzahl verwendeter Alternativer Instrumente											**Korrelation**
0	1	2	3								
3,13	3,01	3,38	4,00								-0,003 ***
Anzahl verwendeter Innenfinanzierungsinstrumente											**Korrelation**
0	1	2	3	4							
2,95	3,03	3,36	3,22	3,30							0,119 ***
Bedeutung der Innenfinanzierungsinstrumente											**Korrelation**
[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							
1,86	3,00	3,20	3,22	2,71							0,058 n.s.
Anzahl verwendeter Aussenfinanzierungsinstrumente											**Korrelation**
0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		
3,16	3,34	3,4	2,93	3,20	3,00	2,53	2,81	2,67	3,21		-0,095 ***
Bedeutung der Aussenfinanzierungsinstrumente											**Korrelation**
[0;1]	]1;2]	]2;3]	]3;4]	]4;5]							
3,75	3,25	2,91	2,94	---							-0,184 ***
Anzahl verwendeter Eigenfinanzierungsinstrumente											**Korrelation**
0	1	2	3	4	5	6	7				
3,02	3,13	3,14	3,17	3,16	3,43	2,83	---				0,058 ***
Anzahl verwendeter Fremdfinanzierungsinstrumente											**Korrelation**
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
3,12	3,57	3,23	2,89	3,04	2,97	2,27	3,00	3,63	---	3,00	-0,094 ***
Vorhandensein von Finanzierungslücken											**Korrelation**
ja	nein										
2,66	3,22										0,193 ***
Anzahl vorhandener Finanzierungsprobleme											**Korrelation**
0	1	2	3	4	5	6	7	8	über 8		
3,83	3,60	3,27	2,99	2,93	2,71	2,17	2,18	2,92	1,79		-0,401 n.s.
Finanzierungscluster											**Korrelation**
1	2	3	4								
3,35	3,12	3,03	2,77								0,203 *

D.24 Regressionsanalyse der Unternehmer- und Unternehmens-Determinanten auf die Merkmale des Finanzierungsverhaltens[403]

Determinanten des Finanzierungsverhaltens	Verwendete Finanzierungs-instrumente	Anzahl Alternative Instrumente	Anzahl Innenfinanzierungs-instrumente	Bedeutung Innenfinanzierungs-instrumte	Anzahl Aussenfinanzierungs-instrumente	Bedeutung Aussenfinanzierungs-instrumente	Anzahl Eigenfinanzierungs-instrumente	Anzahl Fremdfinanzierungs-instrumente	Kein Aufheben von Finanzierungslücken	Anzahl Finanzierungs-probleme
R^2	0,595	0,669	0,598	0,654	0,550	0,723	0,624	0,583	0,499	0,764
ZahlMA	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Verlust	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn > 10 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 25 000 € - 50 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 50 000 € - 75 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 75 000 € - 125 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 125 000 € - 200 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 200 000 € - 350 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn 350 000 € - 500 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gewinn > 500 000 €	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Maurer und Betonbauer ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Maler und Lackierer	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Metallbauer ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Kraftfahrzeugtechniker ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Elektrotechniker ja	---	---	---	---	---	---	---	0,470*	---	---
Tischler ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Bäcker ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Fleischer ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Friseur ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Gebäudereiniger ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Eigenkapitalquote ja	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Eigenkapitalquote Vorjahr	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Alter des Unternehmers	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Standort	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Sparkassenpreise Bank	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Bedeutung in der Region	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Sicherheit vor Investitionen	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Abhängigkeit von der Hausbank	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Leidensdruck	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Zahlungsverhalten der Kunden	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Zahlungsverhalten	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Höhe Finanzierungsbedarf	---	0,196*	---	---	---	---	---	---	---	---
Hohe Dringlichkeit	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Tragfähigkeit des Finanzierungskonzeptes	---	---	---	---	---	---	---	-0,291*	---	---
Vorhandensein eines konkreten Inv.-objektes	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Wettbewerbsvorteile	-0,226*	-0,103**	---	---	-0,252*	---	---	0,211*	---	---
Anzahl der verwendeten Informationsquellen	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Anzahl der jährlichen Bankgespräche	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Steuerberatung	---	---	---	0,439*	---	---	---	---	---	---
Anzahl Beratungsansprüche	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Anzahl der Vertriebsinstrumente	---	---	---	---	---	-0,598*	---	---	---	---
Alter des Unternehmers	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung1.a (Hauptschule)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung2.a (Realschule)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung3.a (Fachabitur)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung4.a (Abitur)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung5.a (Berufsausbildung)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung6.a (Meisterausbildung)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung7.a (Studium FH)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Schulbildung8.a (Studium Universität)	---	---	---	---	---	---	0,346**	---	---	---
Berufserfahrungsjahre	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Einstellung gg. Investitionen	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Kreditsensitivität	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Einstellung gg. Alternativen Finanzierungsinstr.	---	0,293**	---	---	---	---	---	---	---	---
Einstellung zu Krediten	---	---	---	---	---	---	0,345*	---	-0,341*	---
Erfahrung mit Kreditverhandlungen	---	---	---	0,511*	---	---	---	---	---	---
technisch orientierte Ausbildung	---	---	---	---	---	---	---	---	---	0,379**
Leidensdruck	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-0,248*
Teilnahme an Fortbildungen	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Informationsbedarf/Beratungsbedarf	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Finanzierungskenntnisse	---	0,274*	---	---	---	---	---	---	---	---
private Vermögensläge	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Anzahl bekannter Finanzierungsinstrumente	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Anzahl bekannter Fremdfinanzierungsinstrumente	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Wichtigkeit Liquiditätsziel	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Wichtigkeit Rentabilitätsziel	---	-0,029*	---	---	---	---	---	---	---	---
Wichtigkeit Unabhängigkeitsziel	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Wichtigkeit Sicherheitsziel	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

[403] In der Darstellung sind nur β-Werte der Determinanten ausgewiesen, welche mindestens ein Signifikanz-Niveau von 5% aufweisen konnten.

Literaturverzeichnis

Aguilar, Francis J. (1967): Scanning the business, New York 1967.

Anderson, James C. / Gerbing, Davis (1988): Structural Equation Modelling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach, in: *Psychological Bulletin*, 103. Jg., H. 3, S. 411-423.

Arnold, Wolfgang (1986): Finanzierungsziele – Anforderungen mittelständischer Unternehmungen an Beteiligungskapital, Frankfurt a. M. et al. 1986.

[ASU] Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. (2003): Auswertung der ASU-Umfrage zur Mittelstandsfinanzierung durch Banken, URL: http://www.asu.de/www/doc/67f098b0f09ef0f126d271764cf270fc.pdf (2003).

Atteslander, Peter (2003): Methoden der empirischen Sozialforschung, 10. Auflage, Berlin 2003.

Atteslander, Peter / Kopp, Manfred (1993): Befragung, in: Roth, Erwin / Heidenreich, Klaus (Hrsg.): Sozialwissenschaftliche Methoden – Lehr- und Handbuch für Forschung und Praxis, 3. Auflage, München et al. 1993, S. 146-174.

Averkamp, Werner (2005): Kreditinstitute – Mittelstand ohne Banken, in: *Schaufenster (Magazin für Mandanten und Mitarbeiter des ST-Verbunds)*, o. Jg., H. 1, S. 4-7.

Backhaus, Klaus / Erichson, Bernd / Plinke, Wulff / Weiber, Rolf (2003): Multivariate Analysemethoden – Eine anwendungsorientierte Einführung, 10. Auflage, Berlin et al. 2003.

Bagozzi, Richard P. (1994): Structural Equation Models in Marketing Research: Basic Principles, in: Bagozzi, Richard P. (Hrsg.): Principles in Marketing Research, Cambridge 1994, S. 317-385.

Bagozzi, Richard P. / Baumgartner, Hans (1994): The Evaluation of Structural Equation Models and Hypothesis Testing, in: Bagozzi, Richard (Hrsg.): Principles of Marketing Research, Cambridge 1994, S. 386-422.

Bagozzi, Richard P. / Fornell, Claes (1982): Theoretical Concepts, Measurements, and Meaning, in: Fornell, Claes (Hrsg.): A Second Generation of Multivariate Analysis, Band 2, New York 1982, S. 24-38.

Bagozzi, Richard P. / Phillips, Lynn W. (1982): Representing and Testing Organizational Theories – A Holistic Construal, in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 27, No. 3, S. 459-489.

Bamberg, Günter / Coenenberg, Adolf Gerhard (2000): Betriebswirtschaftliche Entscheidungslehre, 10. Auflage, München 2000.

[Bankenverband] Bundesverband Deutscher Banken (2005): Mittelstandsfinanzierung – Partnerschaftliche Zusammenarbeit von Unternehmen und Banken – Daten, Fakten, Argumente, URL: http://www.bankenverband.de/pic/artikelpic/022005/br0502_bi_mittelstandsfinanzierung.pdf (2005).

Barfuss et. al. (2005): Sackmann - das Lehrbuch für die Meisterausbildung - Teil III: Rechnungswesen/Betrieb und Wirtschaft/Recht und Steuern, 37. Auflage, Düsseldorf 2005.

Baumgartner, Hans / Homburg, Christian (1996): Applications of structural equation modelling in marketing and consumer research: A review, in: *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 13, No. 2, S. 139-161.

[BDL] Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (2005): Unsere Mitglieder, Berlin 2005.

[BDL] Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (2005a): Jahresbericht 2004/05, Berlin 2005.

Bea, Franz Xaver (1995): Rechtsform und Finanzierung, in: Gerke, Wolfgang / Steiner, Manfred (Hrsg.): Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens, 2. Auflage, Stuttgart 1995, Sp. 1610-1616.

Bentler, Peter M. (1990): Comparative Fit Indexes in Structural Models, in: *Psychological Bulletin*, 107. Jg., H. 2, S. 238-246.

Bentler, Peter M. / Bonett, Douglas G. (1980): Significance Tests and Goodness of Fit in the Analysis of Covariance Structure, in: *Psychological Bulletin*, 88. Jg., H. 3, S. 588-606.

Berekoven, Ludwig / Eckert, Werner / Ellenrieder, Peter (1996): Marktforschung – Methodische Grundlagen und praktische Anwendung, 7. Auflage, Wiesbaden 1996.

Berthel, Jürgen / Moews, Dieter (1970): Information und Planung in industriellen Unternehmungen – Eine empirische Studie, Berlin 1970.

Bertram-Pfister, Bernd (1997): Die Eigenkapitalausstattung und Fremdfinanzierung im Handwerk – Ermittlung des Eigenkapitals – Entwicklung wichtiger Finanzierungskennzahlen in Betrieben ausgewählter Handwerkszweige von 1980 bis 1993/94 – Finanzierungsverhalten und Finanzierungsmängel im Handwerk, München 1997.

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

Bleymüller, Josef / Gehlert, Günther / Gülicher, Herbert (1996): Statistik für Wirtschaftswissenschaftler, 10. Auflage, München 1996.

[BMWA] Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2004): Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Arbeitsplätze, Berlin 2004.

[BMWA] Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2005): Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Arbeitsplätze, Berlin 2005.

[BMWA] Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2005a): Förderdatenbank, URL: http://www.bmwi.de/Navigation/Unternehmer/foerderdatenbank.html (2005).

[BMWA] Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2005b): Handwerk, URL: http://www.bmwa.bund.de/Navigation/Wirtschaft/Branchenfokus/Handwerk-und-freie-Berufe/handwerk.html (2005).

[BMWi] Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (1999): Wirtschaft in Zahlen 1999, Bonn 1999.

[BMWi] Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2000): Ein festes Fundament – Thema: "Rechtsformen", Gründerzeiten (H. 33), Berlin 2000.

[BMWi] Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2000a): Geld gegen Gewinnerwartung: Risikokapital, Gründerzeiten (H. 21), Berlin 2000.

[BMWi] Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2000b): Thema: 'Leasing' - Chancen und Risiken für Existenzgründer, Gründerzeiten (H. 13), Berlin 2000.

[BMWi] Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2000c): Thema: 'Forderungsmanagement', Gründerzeiten (H. 18), Berlin 2000.

Boemle, Max (1986): Unternehmensfinanzierung, 7. Auflage, Zürich 1986.

Bohner, Gerd / Stahlberg, Dagmar / Frey, Dieter (1999): Soziale Einstellungen, in: Hoyos, Carl / Frey, Dieter (Hrsg.): Arbeits- und Organisationspsychologie, Weinheim 1999, S. 373-384.

Bollen, Kenneth A. (1989): Structural Equations with Latent Variables, New York et al. 1989.

Bollen, Kenneth A. / Lennox, Richard (1991): Conventional Wisdom in Measurement: A Structural Equation Perspective, in: *Psychological Bulletin*, 110. Jg., H. 2, S. 305-314.

Bonk, Gerd et al. (1997): Vorbereitung auf die Meisterprüfung – Der neue Sackmann, 34. Auflage, Düsseldorf 1997.

Bortz, Jürgen (1984): Lehrbuch der empirischen Forschung: für Sozialwissenschaftler, Berlin et al. 1984.

Bortz, Jürgen (1999): Statistik für Sozialwissenschaftler, 5. Auflage, Bern et al. 1999.

Bortz, Jürgen / Döring, Nicola (1995): Forschungsmethoden und Evaluation, 2. Auflage, Berlin et al. 1995.

Bortz, Jürgen / Döring, Nicola (2002): Forschungsmethoden und Evaluation: für Human- und Sozialwissenschaftler, 3. Auflage, Berlin et al. 2002.

Buch, Thomas (1985): Die Eigenmittelausstattung der Unternehmen, in: Wossidlo, Peter Rütger (Hrsg.): Die Finanzierung mittelständischer Unternehmungen, Berlin 1985, S. 97-111.

Burger, Tobias / Bertram-Pfister, Bernd (2003): Eigenkapitalausstattung und Fremdfinanzierung im Handwerk: Entwicklungen wichtiger Finanzierungskennzahlen in Betrieben ausgewählter Handwerkszweige von 1980 bis 2000/2001, München 2003.

Bürgin, Reiner (1999): Handeln unter Unsicherheit und Risiko – Eine Zusammenschau verschiedener Zugänge und disziplinärer Forschungslinien, URL: http://www.ife.uni-freiburg.de/htdoc/Home-%20Germann/Publikationen-%20links/FOR27_99.pdf (1999).

Büschgen, Hans E. (1991): Grundlagen betrieblicher Finanzwirtschaft – Unternehmensfinanzierung, 3. Auflage, Frankfurt a. M. 1991.

Buschmann, Birgit (2003): Bietet die neue Wirtschaftsentwicklung in Deutschland noch Chancen für das Handwerk, URL: http://www.ifm.uni-mannheim.de/unter/Aktuelles/Vortraege/Genoverb.pdf (2003).

Cassel, Claes / Hackl, Peter/ Westlund, Anders (1999): Robustness of Partial Least Squares Method for Estimating Latent Variable Quality Structures, in: *Journal of Applied Statistics*, Vol. 26, No. 4, S. 435-446.

Chalmers, Alan F. (2001): Wege der Wissenschaft – Einführung in die Wissenschaftstheorie, 5. Auflage, Berlin et al. 2001.

Chin, Wynne W. / Newsteed, Peter R. (1998): Structural Equation Modeling Analysis with Small Samples Using Partial Least Squares, in: Hoyle, Rick H. (Hrsg.): Statistical Strategies for Small Sample Research, Thousand Oaks et al. 1998, S. 307-341.

Churchill, Gilbert A. (1979): A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs, in: *Journal of Marketing*, 16. Jg., H. 1, S. 64-73.

Coenenberg, Adolf Gerhard (1997): Jahresabschluß und Jahresabschlußanalyse – Grundfragen der Bilanzierung nach betriebswirtschaftlichen, handelsrechtlichen, steuerrechtlichen und internationalen Grundsätzen, 16. Auflage, Landsberg a. L. 1997.

[Creditreform] Verband der Vereine Creditreform (2001): Wirtschaftslage Handwerk – Frühjahr 2001, URL: http://www.insolvenzverein.de/archiv/presseschau/Creditreform3.htm (2001).

[Creditreform] Verband der Vereine Creditreform (2003): Wirtschaftslage Handwerk – Frühjahr 2003, Neuss 2003.

[Creditreform] Verband der Vereine Creditreform (2005): Wirtschaftslage im Handwerk – Frühjahr 2005, Neuss 2005.

[Creditreform] Verband der Vereine Creditreform (2005a): Wirtschaftslage Handwerk – Frühjahr 2005, Neuss 2005.

[Creditreform] Verband der Vereine Creditreform (2005b): Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand – Herbst 2005, Neuss 2005.

[Creditreform] Verband der Vereine Creditreform (2006): Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand – Frühjahr 2006, Neuss 2006.

[Creditreform] Verband der Vereine Creditreform (2006a): Wirtschaftslage Handwerk – Frühjahr 2006, Neuss 2006.

[Creditreform et al.] Verband der Vereine Creditreform et al. (2003): Mittelstandsmonitor 2003, Frankfurt a. M. 2003.

Cyert, Richard M. / March, James G. (1963): A behavioral theory of the firm, Englewood Cliffs 1963.

Darasz, Günter (2002): Rating, Basel II und die Banken – Wie sich die Finanzierungslandschaft verändern wird, in: *Der Steuerzahler*, o. Jg., H. 3, S. 58.

Daschmann, Hans-Achim (1994): Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen – ein Beitrag zur Erfolgsfaktorenforschung, Stuttgart 1994.

Daumenlang, Konrad (1993): Querschnitts- und Längsschnittsmethoden, in: Roth, Erwin / Heidenreich, Klaus (Hrsg.): Sozialwissenschaftliche Methoden – Lehr- und Handbuch für Forschung und Praxis, 3. Auflage, München et al. 1993, S. 309-326.

Deutsche Bundesbank (2001): Die neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung (Basel II), in: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, 2001, H. 4, S. 15-44.

Deutsche Bundesbank (2004): Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen von 2000 bis 2002 – Statistische Sonderveröffentlichung, Frankfurt a. M. 2004.

DG Bank (1994): Mittelstand im Mittelpunkt – Herbst/Winter '94, Frankfurt a. M. 1994.

DG Bank (1994a): Staatliche Fördemaßnahmen – Hilfe für den Mittelstand?, DG Bank Studien, Frankfurt a. M. 1994.

DG Bank (1995): Konjunktur und Kapitalmarkt – Mittelstandsumfrage Herbst 1995, Frankfurt a. M. 1995.

[DHI] Deutsches Handwerksinstitut (1964): Wirtschaftslehre des Handwerks – Nach Grundgedanken von Prof. Dr. Dr. h.c. Karl F. Rössle, München 1964.

[DHZ] Deutsche Handwerkszeitung (2001): Wagniskapital für den Mittelstand – Alternative Finanzierungsformen: Venture Capital für das Handwerk, in: *Deutsche Handwerkszeitung*, 53. Jg., H. 12, S.

Diamantopoulos, Admantios / Winklhofer, Heidi M. (2001): Index Constructino with Formative Indicators: An alternative in Scale Development, in: *Journal of Marketing Research*, 38. Jg., H. 2, S. 269-277.

DIB/Wuppertaler Kreis/BMWi (Deutsches Institut für Betriebswirtschaft e.V./Wuppertaler Kreis/Bundeministerium für Wirtschaft) (1998): Ideenmanagement für mittelständische Unternehmen – Mehr Innovation durch kreative Mitarbeiter, o.O. 1998.

Dierkes, Meinolf (1969): Der Beitrag des französischen Mittelstands zum wirtschaftlichen Wachstum, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, o.O. 1969.

Dichtl, Erwin / Issing, Otmar (1987): Vahlens Großes Wirtschaftslexikon (Band 1: A-K), München 1987.

Dichtl, Erwin / Issing, Otmar (1987a): Vahlens Großes Wirtschaftslexikon (Band 2: L-Z), München 1987.

Drukarczyk, Jochen (1999): Finanzierung – eine Einführung, 8. Auflage, Stuttgart 1999.

Dunkel, Hans et al. (1982): Das Finanzierungsverhalten in kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft in der Bundesrepublik, Wuppertal 1982.

Eberl, Markus (2004): Formative und reflektive Indikatoren im Forschungsprozess: Entscheidungsregeln und die Dominanz des reflektiven Modells, Schriften zur Empirischen Forschung und Quantitativen Unternehmensplanung (19/2004), München 2004.

Eberl, Markus / Schwaiger, Manfred (2004): Die wahrgenommene Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung als Determinante unternehmerischer Einstellungsziele - ein international kausalanalytischer Modellvergleich, Schriften zur Empirischen Forschung und Quantitativen Unternehmensplanung, München 2004.

Edwards, Jeffrey R. / Bagozzi, Richard P. (2000): On the Nature and Direction of Relationships between Constructs and Measures, in: *Psychological Methods*, 5. Jg., H. 2, S. 155-174.

Eggert, Andreas / Fassott, Georg (2003): Zur Verwendung formativer und reflektiver Indikatoren in Strukturgleichungsmodellen - Ergebnisse einer Metaanalyse und Anwendungsempfehlungen, Arbeitstagung VHB-Pfingsttagung, Zürich 2003.

Ernst & Young (2005): Finanzielles Risiko- und Investitionsverhalten von Familienunternehmen, Zürich 2005.

Federmann, Rudolf (1992): Bilanzierung nach Handels- und Steuerrecht – Gemeinsamkeiten, Unterschiede und Abhängigkeiten von Handels- und Steuerbilanz, 9. Auflage, Berlin 1992.

Ferri, Michael G. / Jones, Wesley H. (1979): Determinants of Financial Structure: A New Methodical Approach, in: *JoF*, 34. Jg., H. 3, S. 631-644.

Festge, Fabian (2006): Die Treiber der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung im Investitionsgüterbereich am Beispiel von Sondermaschinen- und Anlagengeschäften — eine explorative Untersuchung, München 2006.

Fornell, Cleas / Bookstein, Fred L. (1982): Two Structural Equation Models: LISREL and PLS Applied to Consumer Exit-Voice Theory, in: *Journal of Marketing Research*, 19. Jg., H. 4, S. 440-452.

Fornell, Claes / Cha, Joe (1994): Partial Least Squares, in: Bagozzi, Richard P. (Hrsg.): Advanced Methods of Marketing Research, Cambridge 1994, S. 52-78.

Franke, Klaus (1995): Die bunte Vielfalt – Wer gehört zum Handwerk, in: Dornach, Bernd D. (Hrsg.): Handwerks-Marketing – Ideen und Visionen für Erfolgsstrategien im Handwerk, Bad Wörishofen 1995, S. 52.

Friedrichs, Jürgen (1990): Methoden empirischer Sozialforschung, 14. Auflage, Opladen 1990.

Fröhlich, Erwin / Pichler, Hanns J. / Pleitner, Hans Jobst (1996): Größe in der Kleinheit, in: Pichler, Hanns J. / Pleitner, Hans Jobst / Schmidt, Karl-Heinz (Hrsg.): Management in KMU – die Führung von Klein- und Mittelunternehmen, Stuttgart/Wien 1996, S. 11-42.

Gabler (1992): Gablers Wirtschafts-Lexikon (Band F-K), 13. Auflage, Wiesbaden 1992.

Gabler (1992a): Gablers Wirtschafts-Lexikon (Band L-SO), 13. Auflage, Wiesbaden 1992.

Gadeib, Andrea (1999): Ansprüche und Entwicklung eines Systems zur Befragung über das World Wide Web, in: Batinic, Bernad/ Werner, Andreas / Gräf, Lorenz / Bandilla, Wolfgang (Hrsg.): Online Research – Methoden, Anwendungen und Ergebnisse, Göttingen et al. 1999, S. 103-111.

Galda, Markus (2001): Wagniskapital für die Region – Sparkassen im Norden von Rheinland-Pfalz starten mit der ISB und der HwK Koblenz neues Projekt, in: *Deutsches Handwerksblatt: Zeitung für Handwerk, Handel und Gewerbe in Deutschland – Ausgabe der Handwerkskammer Rheinhessen*, 53. Jg., H. 12, S.

Garson, David G. (2006): Structural Equation Modeling, URL: http://www2.chass.ncsu.edu/garson/pa765/structur.htm (2006).

Geiseler, Christoph (1999): Das Finanzierungsverhalten kleiner und mittlerer Unternehmen – Eine empirische Untersuchung, Wiesbaden 1999.

Geisen, Bernd (1979): Das Finanzierungsverhalten deutscher Industrieaktiengesellschaften, Bonn 1979.

Geiser, Josef (1979): Zur Problematik der Wachstumsfinanzierung mittelständischer Industriebetriebe, Göttingen 1979.

Geiser, Josef (1983): Wachstumshemmnisse mittelständischer Industriebetriebe, Göttingen 1983.

Glasl, Markus (2000): Controllinginstrumente als Erfolgsfaktoren im Handwerk – Gestaltung des Informationssystems in Handwerksunternehmen, München 2000.

Goldberg, Jochen / von Nitsch, Jürgen (1999): Behavioral Finance, München 1999.

Gräfer, Horst / Scheld, Guido (1992): Finanzierung: Grundlagen, Institutionen und Instrumente – mit Fragen, Aufgaben und Lösungen, Hamburg 1992.

Gutenberg, Erich (1962): Unternehmensführung – Organisation und Entscheidungen, Wiesbaden 1962.

Haake, Klaus (1987): Strategisches Verhalten in europäischen Klein- und Mittelbetrieben, Berlin et al. 1987.

Heidbrede, Wilhelm (2002): Gegen gute Zahlen gibst günstiges Geld, in: *dds – Das Magazin für Möbel und Ausbau*, o. Jg., H. 2, S. 70-73.

Heidenreich, Klaus (1993): Die Verwendung standardisierter Tests, in: Roth, Erwin / Heidenreich, Klaus (Hrsg.): Sozialwissenschaftliche Methoden – Lehr- und Handbuch für Forschung und Praxis, 3. Auflage, München et al. 1993, S. 389-406.

Heinen, Edmund (1991): Industriebetriebslehre, 9. Auflage, Wiesbaden 1991.

Heinrich, Bernd (1979): Zum Finanzierungsverhalten von mittelständischen Unternehmen, in: *Bank und Markt*,. H. 3/6, S. 30-31.

Herrman, Andrea / Huber, Frank / Kressman, (2004): Partial Least Squares – Ein Leitfaden zur. Spezifikation, Schätzung und Beurteilung varianzbasierter Strukturgleichungsmodelle, Working Paper, noch unveröffentlicht

Heyden, Maribel (2002): Bestimmungsgründe von Existenzgründungen im Handwerk unter besonderer Berücksichtigung des sozioökonomischen Ansatzes, Göttingen 2002.

Hill, Wilhelm / Fehlbaum, Raymond / Ulrich, Peter (1974): Organisationslehre I – Ziele, Instrumente und Bedingungen der Organisation sozialer Systeme, Bern/Stuttgart 1974.

Hoffknecht, Petra (2005): Die Seele des Investors, URL: (2005).

Hofmann, Norbert (2003): Unternehmensfinanzierung – Mit Leasing die Kreditlinien schonen, in: *Wirtschaft – Das IHK-Magazin für München und Oberbayern*, o. Jg., H. 1, S. 36-40.

Holthaus, Jens O. (2002): Nicht nur die Fahrzeuge kann man leasen, in: *dds – Das Magazin für Möbel und Ausbau*, o. Jg., H. 8, S. 54-55.

Homburg, Christian (2000): Kundennähe von Industriegüterunternehmen – Konzeption – Erfolgsaussichten – Determinanten, 3. Auflage, 2000.

Homburg, Christian / Baumgartner, Hans (1998): Beurteilung von Kausalmodellen – Bestandsaufnahme und Anwendungsempfehlungen, in: Hildebrandt, Lutz / Homburg, Christian (Hrsg.): Die Kausalanalyse: ein Instrument der empirischen betriebswirtschaftlichen Forschung, Stuttgart 1998, S. 343-369.

Homburg, Christian / Giering, Annette (1996): Konzeptualisierung und Operationalisierung komplexer Konstrukte, in: *Marketing ZFP*, 18. Jg., H. 1, S. 5-24.

Homburg, Christian / Pflesser, Christian (1999): Strukturgleichungsmodelle mit latenten Variablen: Kausalanalyse, in: Herrmann, Andreas / Homburg, Christian (Hrsg.): Marktforschung, Wiesbaden 1999, S. 633-659.

Hühnert, Sigrid / Robl, Karl (1981): Zur Finanzierung von Innovationen in mittelständischen Industriebetrieben – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, Göttingen 1981.

Hummel, Marlies / Ludwig, Udo (1994): Finanzierungsprobleme des industriellen Mittelstandes in den neuen Ländern, in: *ifo-Schnelldienst*, 1984, H. 21, S. 3-11.

Hummel, Marlies et al. (1994): Finanzierungsprobleme kleiner und mittlerer Unternehmen in der gewerblichen Wirtschaft in den neuen Bundesländern – Ein Gemeinschaftsgutachten, München 1994.

HwK Düsseldorf (2005): Gründung durch Frauen, URL: http://www.hwk-duesseldorf.de/beraten/existenz/frauen.html (2005).

HwK Koblenz (2005): Existenzgründung im Nebenberuf, URL: http://www.hwk-koblenz.de/beratung/betriebsberatung/data/Merkblatt_Existenzgruendung.pdf (2004).

HwK Koblenz (2004): Rechtsformen im Überblick, URL: http://www.hwk-koblenz.de/beratung/betriebsberatung/data/Merkblatt_Rechtsformen.pdf (2004).

HwK Oberfranken (2002): Die wirtschaftliche Lage des oberfränkischen Handwerks im III. Quartal 2002, URL: http://www.hwk-oberfranken.de/article.php?sid=461&mode=thread&order=0 (2002).

[IfM] Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2004): SMEs in Germany – Facts and Figures 2004, IfM-Materialien (Band 161) Bonn 2004.

Jackson, Douglas N. / Hourany, Larry / Vidmar, Neil J. (1972): A fourdimensional interpretation of risk taking, in: *Journal of Personality*, 40. Jg., H. 3, S. 483-501.

Jacoby, Jacob (1978): Consumer Research: A State of the Art Review, in: *Journal of Marketing*, 42. Jg., H. 2, S. 87-96.

Jarvis, Cheryl B. / MacKenzie, Scott B. / Podsakoff, Philip M. (2003): A Critical Review of Construct Indicators and Measurement Model Misspecification in Marketing and Consumer Research, in: *Journal of Consumer Research*, 30. Jg., H. 3, S. 199-218.

Jöreskog, Karl G. / Sörbom, Dag (1982): Recent Developments in Structural Equation Modeling, in: *Journal of Marketing Research*, 19. Jg., H. 4, S. 404-416.

Kaas, Klaus Peter / Schneider, Tobias (2002): Kapitalanlageberatung per Mausklick – Eine Alternative zum persönlichen Berater?, URL: http://rechtsinformatik.jura.uni-sb.de/cbl/comments/cbl-comment_2002001.html (2002).

Kairies, Klaus (1991): Die vertikale Eigenkapitalquote als Beurteilungsmaßstab für die Risikokapitalausstattung von Unternehmen – Ein Diskussionsbeitrag mit Blick auf kleine und mittlere Unternehmen, Bremen 1991.

Kaiser, Hans-Joachim (2003): Factoring stärkt das Unternehmen – Betriebsführung vor dem Hintergrund von Basel II, in: *Das Dentallabor*, 51. Jg., H. 11, S. 1822-1829.

Kaiser, Hans-Joachim (2003a): Basel II und die Auswirkungen für die Unternehmen – Noten für die Bonität, in: *Das Dentallabor*, 51. Jg., H. 3, S. 490-502.

Kann, Günter (1978): Die Finanzierungssituation kleiner und mittlerer Unternehmen im Konjunkturverlauf, Göttingen 1978.

Kann, Günter (1988): Trends in der Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen, in: *Der langfristige Kredit*, o. Jg., H. 21/22, S. 704-707.

Kentzler, Otto (2005): Statement – Zahlungsverhalten der Handwerkskunden, URL: http://www.zdh.de/servlet/ContentServer?pagename=DownloadServer&id=1115811037716 (2005).

[KfW] Kreditanstalt für Wiederaufbau (2001): KfW-Research – Mittelstands- und Strukturpolitik, Ausgabe 20, Frankfurt a. M. 2001.

[KfW] Kreditanstalt für Wiederaufbau (2002): Unternehmensfinanzierung im Umbruch - Die Finanzperspektiven deutscher Unternehmen im Zeichen von Finanzmarkwandel und Basel II - Auswertung der Unternehmensbefragung von 2001, Frankfurt a. M. 2002.

[KfW] Kreditanstalt für Wiederaufbau (2003): Unternehmensfinanzierung in schwierigem Fahrwasser – Wachsende Finanzierungsschwierigkeiten im Mittelstand – Auswertung der Unternehmensbefragung 2002, Frankfurt a. M. 2003.

[KfW] Kreditanstalt für Wiederaufbau (2004): Unternehmensfinanzierung: Noch kein Grund zur Entwarnung – ...aber Fortschritte bei der Anpassung an neue Spielregeln des Finanzmarktes – Auswertung Unternehmensbefragung 2003/2004, Frankfurt a. M. 2004.

Kiessler-Hauschildt, Kerstin / Scholl, Wolfgang (1972): Einführung in die Erforschung politischer Attitüden, München 1972.

Kirsch, Werner (1970): Entscheidungsprozesse – Verhaltenswissenschaftliche Ansätze der Entscheidungstheorie (Band I), Wiesbaden 1970.

Kirsch, Werner (1971): Entscheidungsprozesse – Entscheidungen in Organisationen (Band III), Wiesbaden 1971.

Kirsch, Werner / Bamberger, Ingolf (1976): Finanzwirtschaftliche Entscheidungsprozesse, in: Büschgen et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Finanzwirtschaft, Stuttgart 1976, S. 328-350.

Klaes, Friedhelm (1986): Informationsverhalten kleiner und mittlerer Unternehmen der elektrotechnischen Investitionsgüterindustrie bei strategischen Entscheidungen, Frankfurt a. M. et al. 1986.

Klesse, Anne (2004): Förderbanken-Studie – Schlechte Noten für die Netzpräsenz, URL: http://www.manager-magazin.de/it/gruender/0,2828,286108-2,00.html (19.02.2004).

Kloster, Ulrich (1988): Kapitalkosten und Investitionsentscheidungen - eine finanzierungstheoretische und empirische Untersuchung, Frankfurt a. M. et al. 1988.

Krahnen, Jan P. / Rieck, Christian / Theissen, Erik (1997): Messung individueller Risikoeinstellungen, URL: http://www.ifk-cfs.de/papers/97_03.pdf (1997).

Krämer-Eis, Helmut (2000): Rating, Basel II und die Finanzierungskosten von KMU, in: *KfW-Beiträge zur Struktur- und Mittelstandpolitik*, o. Jg., H. 16, S. 21-30.

Krämer-Eis, Helmut (2001): Rating: Herausforderung für Kreditinstitute und Unternehmen, in: *KfW-Beiträge zur Struktur- und Mittelstandpolitik*, o. Jg., H. 26, S. 24-32.

Krümmel, Hans-Jakob (1974): Betriebliche Finanzpolitik, in: Grochla, Erwin / Wittmann, Waldemar (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft (Band I/1), 4. Auflage, Stuttgart 1974, Sp. 1493-1495.

Lambrecht, Stephanie (2005): Ein Richter rüffelt die Stadt – Firma reparierte Straßen – Behörde zahlte Rechnungen nicht – trotzdem Steuere gefordert, URL: http://node01.cluster.mopo.de/nachrichten/102_panorama_81309.html (07.06.2005).

Laux, Helmut (1991): Entscheidungstheorie I, 2. Auflage, Berlin et al. 1991.

Laux, Helmut / Liermann, Felix (1997): Grundlagen der Organisation – die Steuerung von Entscheidungen als Grundproblem der Betriebswirtschaftslehre, 4. Auflage, Berlin et al. 1997.

Law, Kenneth S. / Wong, Chi-Sum (1999): Multidimensional Constructs in Structural Equation Analysis: An Illustration using the Job Perspection and Job Satisfaction Constructs, in: *Journal of Management*, 25. Jg., H. 2, S. 143-154.

Lewin, Kurt (1935): A dynamic theory of personality, New York 1935.

Lewin, Kurt (1951): Field theory and social science, New York 1951.

Lewin, Kurt (1969): Grundzüge der topologischen Psychologie, Bern/Stuttgart 1969.

[LfA] LfA Förderbank Bayern (2002): Geschäftsbericht 2001, München 2002.

[LFI] Ludwig-Fröhler-Institut (2003): Checkliste: Rating im Handwerk, München 2003.

Litz, Hans-Peter (1997): Statistische Methoden in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, München/Wien 1997.

Lohmöller, Jan-Bernd (1989): Latent Variables Path Modeling with Partial Least Squares, Heidelberg 1989.

MacCallum, Robert C. / Browne, Michael W. (1993): The Use of Causal Indicators in Covariance Structure Models: Some Practical Issues, in: *Psychological Bulletin*, 114. Jg., H. 3, S. 533-541.

Mag, Wolfgang (1975): Zur Frage der Reduktion des notwendigen Informationsumfanges und der Kostenersparnis bei sequentieller Informationsbeschaffung, in: *ZfB*, 45. Jg., H. 5, S. 313-332.

Marahrens, Norbert (1978): Strukturwandel und Wachstumsdifferenzierungen im Produzierenden Handwerk, Göttingen 1978.

March, James G. / Simon, Herbert A. (1958): Organizations, New York 1958.

Moraw, Dieter-Jürgen (1990): Wettbewerbsfaktoren mittelständischer Unternehmen in Europa, Frankfurt am Main et al. 1990.

Moraw, Dieter-Jürgen (1990a): Finanzierung als Wettbewerbsfaktor kleiner und mittlerer Unternehmen, in: *Die Bank*, o. Jg., H. 11, S. 621-624.

Mortsiefer, Hans-Jürgen / Reske, Winfried / Steiner, Joachim (1980): Betriebsgrößenbedingte Wettbewerbsvorteile und Wettbewerbsnachteile mittelständischer Betriebe, Göttingen 1980.

Mosteller, Frederick / Nogee, Philip (1951): An Experimental Measurement of Utility, in: *Journal of Political Economy*, 59. Jg., H. 5, S. 371-404.

Müller, Reinhold (2001): Hiobsbotschaft mit Hoffnung – Leasing und Factoring, in: *Wirtschaft – Das IHK-Magazin für München und Oberbayern*, o. Jg., H. 3, S. 52-54.

Müller-Ganz, Jörg (1992): Kennzahlen zur Bonitätsbeurteilung im Quervergleich – unter besonderer Berücksichtigung von Klein- und Mittelunternehmungen, Bern et al. 1992.

Nader, Georg (1995): Zufriedenheit mit Finanzdienstleistungen: Erfolgswirksamkeit, Messung und Modellierung, Wien et al. 1995.

Nagl, Anna (2002): Vom neuen Rating profitieren (Teil 1), in: *DOZ*, 57. Jg., H. 7, S. 20-22.

Nieschlag, Robert / Dichtl, Erwin / Hörschgen, Hans (1997): Marketing, 18. Auflage, Berlin 1997.

o.V. (2005): Die offene Rechnung sofort zu Geld machen – Das Geschäft mit Forderungen boomt wie nie zuvor und beschert der Branche Rekordzuwächse mit Milliardenumsätzen, in: *Deutsches Handwerksblatt: Zeitung für Handwerk, Handel und Gewerbe in Deutschland – Ausgabe der Handwerkskammer Rheinhessen*, 57. Jg., H. 6, S. 1-2.

o.V. (2005a): Die Zahlungsmoral der Kunden bereitet Handwerkern Sorgen – Betriebe stellen weitere Verschlechterung fest – Kritik an öffentlichen Auftraggebern, in: *Deutsches Handwerksblatt: Zeitung für Handwerk, Handel und Gewerbe in Deutschland – Ausgabe der Handwerkskammer Rheinhessen*, 57. Jg., H. 7, S. 1.

Oelschläger, Klaus (1971): Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie – eine empirische Analyse, Köln 1971.

Oelschläger, Klaus / Schöber, Peter / Tiepelmann, Klaus (1969): Das Finanzierungsverhalten der westdeutschen Handwerker, Köln 1969.

Pannewitz, Jana (2002): World-Wide-Web-gestützte Befragungen in der empirischen Sozialforschung: Ein Erfahrungsbericht, URL: http://skylla.wz-berlin.de/pdf/2002/i02-105.pdf (2002).

Perridon, Luis / Steiner, Manfred (1993): Finanzwirtschaft der Unternehmung, 7. Auflage, München 1993.

Peter, J. Paul (1981): Construct Validity: A Review of Basic Issues and Marketing Practices, in: *Journal of Marketing*, 18. Jg., H. 2, S. 133-145.

Peter, Sybille I. (1997): Kundenbindung als Marketingziel – Identifikation und Analyse zentraler Determinanten, Wiesbaden 1997.

Pfaffenholz, Guide (2001): Geld für Morgen – wie die Mittelstandsfinanzierung der Zukunft aussieht, URL: http://www.ifm-bonn.org/geld-fuer-morgen.pdf (2001).

Pfanzagl, Johann (1978): Allgemeine Methodenlehre der Statistik – Höhere Methoden unter besonderer Berücksichtigung der Anwendung in den Naturwissenschaften, Medizin und Technik, Bd. 2, 5. Auflage, Berlin/New York 1978.

Pfohl, Hans-Christian (1997): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, in: Pfohl, Hans-Christian (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe – größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, 3. Auflage, Berlin 1997, S. 1-25.

Philipp, Dieter (2004): Eigenkapital muss gestärkt werden – Kreditfinanzierung wird für Handwerksunternehmen immer schwieriger, in: *Deutsche Handwerkszeitung*, 56. Jg., H. 9, S. 2.

Popper, Karl (2005): Logik der Forschung, 11. Auflage, Tübingen 2005.

Rauch, Wolfgang (2004): Unterlagen zur SPSS-Übung Lineare Regression, URL: http://user.uni-frankfurt.de/~rauchw/kapitel/Lineare_Regression.pdf (2004).

Rehberg, Jürgen (1973): Wert und Kosten von Informationen, Frankfurt a. M./Zürich 1973.

Reske, Winfried / Brandenburg, Achim / Mortsiefer, Hans-Jürgen (1976): Insolvenzursachen mittelständischer Betriebe - Eine empirische Analyse, Göttingen 1976.

Richter, Hans Jürgen (1970): Die Strategie schriftlicher Massenbefragungen, Bad Harzburg 1970.

Ridinger, Rudolf (2001): Entwicklung von Finanzierungsbedingungen und Auswirkungen auf das Handwerk, in: [KfW] Kreditanstalt für Wiederaufbau (Hrsg.): KfW-Research – Mittelstands- und Strukturpolitik, Frankfurt a. M. 2001, S. 35-37.

Riemenschneider, Michael (2006): Der Wert von Produktvielfalt: Wirkung großer Sortimente auf das Verhalten von Konsumenten, Wiesbaden 2006.

Rosenberg, Milton J. / Hovland, Carl I. (1960): Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes, in: Rosenberg, Milton J. / Hovland, Carl I. (Hrsg.): Attitude organisation and change, New Haven 1960, S. 1-14.

Rößle, Karl F. (1950): Betriebswirtschaftslehre des Handwerks, 2. Auflage, Wiesbaden 1950.

Rossiter, John R. (2002): The C-OAR-SE Procedure for Scale Development in Marketing, in: *International Journal of Marketing Research*, 19. Jg., H. 4, S. 305-335.

Ruekert, R. / Churchill, Gilbert A. (1984): Reliability and Validity of Alternative Measures of Channel Member Satisfaction, in: *Journal of Marketing Research*, 21. Jg., H. S. 226-233.

Rüger, Bernhard (1996): Induktive Statistik – Eine Einführung für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, 3. Auflage, München Wien 1996.

Rumpf, Stefan (2003): Zukunftsfähigkeit durch Handwerk? – Strukturelle Voraussetzungen, Akzeptanz und Umsetzungsmöglichkeiten des Konzepts der nachhaltigen Entwicklung im Handwerk, URL: http://ub-dok.uni-trier.de/diss/diss50/20031104/20031104.pdf (2003).

Schanz, Günther (1978): Verhalten in Wirtschaftsorganisationen – personalwirtschaftliche und organisationstheoretischen Probleme, München 1978.

Scheld, Thomas (2005): Das Risiko entscheidet - Basel II: Im 'Rating-Zeitalter' können Unternehmenskredite knapp und teuer werden, in: *Malerblatt*, 76. Jg., H. 12, S. 44-45.

Scheuch, Erwin K. (1967): Das Interview in der Sozialforschung, in: König, René (Hrsg.): Handbuch der empirischen Sozialforschung (Band 1), 2. Auflage, Stuttgart 1967, S. 309-347.

Schilling, Eberhard (2001): Finanzierung im Malerhandwerk, in: *Malerblatt*, o. Jg., H. 10, S. 60-62.

Schmidt, Axel / Freund, Werner (1989): Strategien zur Sicherung der Existenz kleiner und mittlerer Unternehmen, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 20, Stuttgart 1989.

Schmidt, Reinhard F. / Terberger, Eva (1997): Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, 4. Auflage, Wiesbaden 1997.

Schnell, Rainer / Hill, Paul / Esser, Elke (1999): Methoden der Sozialforschung, 6. Auflage, München et al. 1999.

Schöber, Peter (1968): Die Wirtschaftsmentalität der westdeutschen Handwerker, Köln 1968.

Schoppe, Siegfried G. et al. (1995): Moderne Theorie der Unternehmung, München 1995.

Schütt, Hartmut (1979): Finanzierung und Finanzplanung deutscher Industrieunternehmen – Eine empirische Untersuchung, Darmstadt 1979.

Schwarz, Wolfgang (1998): Strategische Unternehmensführung im Handwerk – Konzeption und empirische Ergebnisse im Bau- und Ausbaugewerbe, München 1998.

Simon, Herbert A. (1957): Models of Man, New York/London 1957.

Simon, Herbert A. (1957a): Administrative Behavior, 2. Auflage, New York 1957.

Simon, Herbert A. (1981): Entscheidungsverhalten in Organisationen (deutsche Übersetzung der 3. Auflage von "Administrative Behavior"), Landsberg 1981.

Skinner, Burrhus (1938): The behavior of organism, New York 1938.

Staehle, Wolfgang H. (1999): Management – eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, 8. Auflage, München 1999.

Starsetzki, Thomas (2001): Rekrutierungsformen und ihre Einsatzbereiche, in: Theobald, Axel / Dreyer, Marcus / Starsetzki, Thomas (Hrsg.): Online-Marktforschung – Theoretische und Grundlagen und praktische Erfahrungen, Wiesbaden 2001, S. 41-53.

Statistisches Bundesamt (1996): Produzierendes Gewerbe – Handwerkszählung vom 31. März 1995, Fachserie 4 – Heft 1 – Ergebnisse für Unternehmungen und Nebenbetriebe nach Gewerbezweigen, Wiesbaden 1996.

Statistisches Bundesamt (2002): Statistisches Jahrbuch 2002 für die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 2002.

Statistisches Bundesamt (2004): Statistisches Jahrbuch 2004 für die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 2004.

Steffen, Isabelle (2006): Warum Kantone vergleichen? Konzeptionelle Grundlagen des politikwissenschaftlichen Vergleichs, URL: http://www.ipw.unibe.ch/mitarbeiter/steffen/pdf-Files /Sitzung%203.ppt#1 (2006).

Steiger, James H. (1990): Structural Model Evaluation and Modification: An Interval Estimation, in: *Multivariate Behavioral Research*, 25. Jg., H. 2, S. 173-180.

Stein, Stefan (2002): Basel II: Ratings und die Mittelstandsfinanzierung, in: *IKZ-Haustechnik*, o. Jg., H. 5, S. 52-54.

Steiner, Manfred (1993): Finanzierung, in: Wittmann, Waldemar et. al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft (Band 1), 5. Auflage, Stuttgart 1993, S. 1023-1038.

Süchting, Joachim (1989): Finanzmanagement – Theorie und Politik der Unternehmensfinanzierung, 5. Auflage, Wiesbaden 1989.

Swoboda, Peter (1981): Betriebliche Finanzierung, Würzburg/Wien 1981.

Taistra, Gregor (2003): Basel II – aktueller Stand und Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung, in: *KfW-Beiträge zur Struktur- und Mittelstandpolitik*, o. Jg., H. 30, S. 6-19.

Tenenhaus M. (2003): Comparison between PLS and LISREL approaches for Structural Equation Modelling: Application to the measure of Customer Satisfaction, in: PLS '03, 3rd international symposium on PLS and Related Methods, September 15-17, 2003.

Theelen, Franz (1975): Das Investitions- und Finanzierungsverhalten deutscher Unternehmen - eine Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Einflüsse von Konjunkturschwankungen, Münster 1975.

Thürbach, Hans-Peter (1974): Betriebsführung und elektronische Datenverarbeitung im Einzelhandel – Möglichkeiten und Erfahrungen beim Einsatz der EDV zur Verbesserung der Betriebsführung in Klein- und Mittelbetrieben, Göttingen 1974.

Tolman, Edward C. (1932): Purposive behavior in animals und men, New York 1932.

Ulrich, Peter / Fluri, Edgar (1995): Management: eine konzentrierte Einführung, 7. Auflage, Bern et al. 1995.

Unterreitmeier, Andreas (2004): Unternehmenskultur bei Mergers & Akquisitions – Ansätze zur Konzeptualisierung und Operationalisierung, Wiesbaden 2004.

Unterreitmeier, Andreas / Schwinghammer, Florian (2004): Die Operationalisierung von Unternehmenskultur – Validierung eines Messinstruments, Schriften zur empirischen Forschung und quantitativen Unternehmensplanung, Heft 18, München 2004.

Varian, Hal R. (1999): Grundzüge der Mikroökonomik, 4.Auflage, München et al. 1999.

[VDB] Verband der Bürgschaftsbanken (2003): Wachstum aus der Mitte – Die deutschen Bürgschaftsbanken 2002/2003, Bonn 2003.

von Nitzsch, Rüdiger / Rouette, Christian (2003): Basisrichtlinien zur Ermittlung der Risikoeinstellung eines Anlegers in der Vermögensanlageberatung, in: *Die Bank*, 6. Jg., H. S. 404-409.

von Tippelskirch, Alexander (1971): Die Finanzierung des Unternehmenswachstums als Ansatzpunkt der Wachstumspolitik, Hohenheim 1971.

Vorsteher, Hans-Jürgen (1984): Entscheidungsprozesse in der Finanzwirtschaft der Unternehmung – der Versuch einer verhaltenswissenschaftlichen Analyse und Erklärung am Beispiel einer speziellen Finanzierungsentscheidung, Frankfurt a. M. et al. 1984.

Waagenvoort, Rien (2003): Are finance constraint hindering the growth of SMEs in Europe?, EIP-Papiere (Band 7, Nr. 2), Luxembourg 2003.

Wagner, Bernd (2003): Prolegomena zu einer Ethik des Risikos – Grundlagen, Probleme und Kritik, URL: http://diss.ub.uni-duesseldorf.de/ebib/diss/diss_files/777.pdf (2003).

Warkotsch, Nicolas (2004): Einflussgrößen und Wirkungen des Innovationsverhaltens von Handwerksunternehmen – Modell und empirische Analyse, München 2004.

Warnking, Gerhard (1973): Die Finanzierungslücke kleiner und mittlerer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland sowie Möglichkeiten und Grenzen ihrer Schließung – unter Berücksichtigung amerikanischer Erfahrungen, Münster 1973.

Watson, John B. (1930): Behaviorism, Chicago 1930.

Weber, Martin et al. (2001): Behavioral Finance, in: *Finanz-Betrieb*, 2. Jg., H. 5, S. 311-318.

Weisweiler, Dietmar (2003): Forderungsmanagement – Schlechte Zeiten, schlechte Zahler, in: *Der Handel*, o. Jg., H. 1, S. 51-52.

Wiebking, Jörg (2005): 50 000 Euro gespart – Keine Angst vor Factoring: Auch für kleinere Betriebe lohnt sich der Verkauf von Forderungen, Ein Meister aus Hannover macht es vor, in: *Norddeutsches Handwerk*, 110. Jg., H. 1/2, S. 2.

Wiedemann, Peter M. / Schütz, Holger (2002): Wer fürchtet den Mobilfunk? – Gruppenspezifische Differenzen bei der Risikowahrnehmung, URL: http://www.emf-risiko.de/pdf/heft_84.pdf (2002).

Witte, Eberhard (1972): Das Informationsverhalten in Entscheidungsprozessen, in: Witte, Eberhard (Hrsg.): Das Informationsverhalten in Entscheidungsprozessen, Tübingen 1972, S. 1-88.

Wöhe, Günter / Bilstein, Jürgen (2002): Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, 9. Auflage, München 2002.

Wold, Herman (1982): The Basic Design and Some Extensions, in: Jöreskog, Carl G. / Wold, Herman (Hrsg.): Systems under Indirect Observation: Causality, Structure, Prediction (Bd. 2), Amsterdam 1982, S. 1-54.

Wossidlo, Peter Rütger (1985): Die Finanzierungssituation mittelständischer Unternehmungen, in: Wossidlo, Peter Rütger (Hrsg.): Die Finanzierung mittelständischer Unternehmungen, Berlin 1985, S. 13-62.

Wossidlo, Peter Rütger (1993): Finanzielle Führung, in: Hauschildt, Jürgen / Grün, Oskar (Hrsg.): Ergebnisse empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung – Zu einer Realtheorie der Unternehmung, Stuttgart 1993, S. 445-528.

Wossidlo, Peter Rütger (1997): Finanzierung, in: Pfohl, Hans-Christian (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe – größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, 3. Auflage, Berlin 1997, S. 287-334.

[ZDH] Zentralverband des Deutschen Handwerks (2001): Finanzierungsverhältnisse im Handwerk – Ergebnisse einer Umfrage bei Handwerksbetrieben im 1. Quartal 2001, Berlin 2001.

[ZDH] Zentralverband des Deutschen Handwerks (2001a): Handwerk 2000, Berlin 2001.

[ZDH] Zentralverband des Deutschen Handwerks (2002): Handwerk 2001, Berlin 2002.

[ZDH] Zentralverband des Deutschen Handwerks (2005): Handwerk 2004, Berlin 2005.

[ZDH] Zentralverband des Deutschen Handwerks (2005a): Gesetz zur Ordnung des Handwerks und ergänzende gesetzliche Vorschriften (Handwerksordnung), Stand: März 2005, Bergisch Gladbach 2005.

[ZDH] Zentralverband des Deutschen Handwerks (2005b): Zahlungsverhalten der Handwerkskunden – Ergebnisse einer Umfrage bei Handwerksbetrieben im 1. Quartal 2005, URL: http://www.zdh.de/servlet/ContentServer?pagename=DownloadServer&id=1115811036918 (2005).

[ZDH] Zentralverband des Deutschen Handwerks (2005c): Das belastet die Finanzierung im Handwerk, in: *Norddeutsches Handwerk*, 107. Jg., H. 13, S. 1.

Zdrowomyslaw, Norbert / Dürig Wolfgang (1999): Managementwissen für Klein- und Mittelunternehmen – Handwerk und Unternehmensführung, München et al. 1999.

Zeitel, Gerhard (1990): Längerfristige Entwicklung der Unternehmens- und Wirtschaftsstruktur in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der kleinen und mittleren Unternehmungen, Mannheim 1990.

Ziegler, Astrid / Hochmuth, Elke (2000): Hilfe für Krisenunternehmen in Ostdeutschland – Ein Überblick, in: *DZWIR*, 10. Jg., H. S. 56-62.

Zinnbauer, Markus / Eberl, Markus (2004): Die Überprüfung von Spezifikation und Güte von Strukturgleichungsmodellen: Verfahren und Anwendung, Schriften zur Empirischen Forschung und Quantitativen Unternehmensplanung (21/2004), München 2004.

Zumstein, Daniel (2004): Analyse des Angebots an Finanzierungsinstrumenten für Handwerksunternehmen mittels einer empirischen Untersuchung, unveröffentlichte Diplomarbeit am Institut für Produktionswirtschaft und Controlling der LMU München, 2004.