



# Unternehmensbefragung 2019

## Finanzierungsklima trotz der konjunkturellen Entwicklung



## **Impressum**

Herausgeber  
KfW Bankengruppe  
Palmengartenstraße 5-9  
60325 Frankfurt am Main  
Telefon 069 7431-0  
Telefax 069 7431-2944  
[www.kfw.de](http://www.kfw.de)

Redaktion  
KfW Bankengruppe  
Abteilung Volkswirtschaft

Autor  
Dr. Volker Zimmermann  
Telefon 069 7431-3725

ISSN 1867-1500

Frankfurt am Main, Juli 2019

# Inhalt

<b>Zusammenfassung</b>	<b>1</b>
<b>1. Entwicklung der Finanzierungsbedingungen</b>	<b>3</b>
<b>2. Entwicklung der Ratingnote</b>	<b>7</b>
<b>3. Kreditnachfrage</b>	<b>11</b>
3.1 Unternehmen mit Kreditverhandlungen	11
3.2 Kreditverhandlungen nach Kreditlaufzeiten	12
3.3 Scheitern von Kreditverhandlungen	13
<b>4. Erwartungen an die Hausbank hinsichtlich der Gestaltung der Leistungserbringung</b>	<b>15</b>
<b>Literatur</b>	<b>17</b>
<b>Anhang</b>	<b>19</b>
<b>Liste der teilnehmenden Verbände</b>	<b>25</b>



## Zusammenfassung

Auch aktuell hält das Allzeithoch bei der Finanzierungssituation der Unternehmen in Deutschland an. In der diesjährigen Erhebung stufen ähnlich wenige Unternehmen wie im letzten Jahr den Kreditzugang als "schwierig" ein. Dazu haben die hohe Innenfinanzierungskraft, niedrige Zinsen und die Lockerung der Kreditrichtlinien der deutschen Banken beigetragen. Allerdings sind ebenfalls unverändert kleine Unternehmen deutlich häufiger von Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme betroffen als große Unternehmen. Strukturell bedingt niedrigere Bonitäten und Probleme, ausreichend Sicherheiten zu stellen, konzentrieren sich nach wie vor auf diese Unternehmen. Daraus resultieren Kreditablehnungen und unvorteilhafte Konditionen für die betroffenen Unternehmen. Die Ergebnisse im Einzelnen:

1. Die Finanzierungssituation der Unternehmen ist ausgesprochen positiv. Der Anteil der Unternehmen, der von Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichtet, beträgt 8,9 %. Demgegenüber geben 60,6 % der Unternehmen an, dass der Kreditzugang "leicht" sei.
2. Der Anteil der Unternehmen, der seinen Kreditzugang als „schwierig“ einstuft, ist seit 2012 um rund ein Drittel gesunken.
3. Von den kleinen Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Umsatz) melden 19,4 % Schwierigkeiten beim Kreditzugang. Das bedeutet, dass kleine Unternehmen rund dreimal so häufig auf Schwierigkeiten beim Kreditzugang stoßen wie Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Umsatz.
4. Wie im Vorjahr haben sich die Ratingnoten auf breiter Front verbessert. 34,5 % der Unternehmen melden Verbesserungen der Ratingnote ggü. 8,1 % mit Verschlechterungsmeldungen. Der Saldo (Verbesserungsabzüglich Verschlechterungsmeldungen) blieb gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert.

5. Bankkredite bleiben eine wichtige Finanzierungsquelle: 53,9 % der Unternehmen haben im letzten Jahr Kreditverhandlungen geführt. Allerdings hat sich dieser Anteil in den zurückliegenden Jahren verringert.

6. Langfristige Kredite sind die am häufigsten nachgefragten Kredite; 54,9 % der kreditnachfragenden Unternehmen führen hierüber Kreditverhandlungen. Mittelfristige und kurzfristige Kredite rangieren mit 51,6 und 51,1 % jedoch nur knapp dahinter.

7. Mit Werten zwischen 9,7 und 6,9 % (für das Scheitern aller Kreditverhandlungen) unterscheidet sich die Häufigkeit des Scheiterns von Verhandlungen zwischen Krediten verschiedener Laufzeit nur geringfügig. Vergleichsweise kleine Unternehmen (bis 10 Mio. EUR Umsatz) berichten je nach Laufzeit zwischen zwei- und viermal häufiger vom Scheitern aller Kreditverhandlungen als Unternehmen mit einem Umsatz von über 10 Mio. EUR.

8. Unternehmen erwarten bei ihren Banken vor allem persönliche Ansprechpartner und deren Kontinuität (86,2 bzw. 76,3 %). Dies gilt gleichermaßen für große und kleine Unternehmen. Der Anteil der Unternehmen, der darüber hinaus Online-Informationen zu Produkten und Dienstleistungen sowie eine einfach zu handhabende Online-Abwicklung von Bankgeschäften erwartet, ist gegenüber 2013 deutlich gestiegen.

Die Befragung wurde zum 18. Mal unter Unternehmen aller Größenklassen, Wirtschaftszweige, Rechtsformen und Regionen durchgeführt. An der Erhebung nahmen knapp 1.300 Unternehmen aus 17 Spitzen-, Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft teil. Sie erfolgte im Zeitraum zwischen Mitte Dezember 2018 und Ende März 2019. Der vorliegende Bericht gibt die Ergebnisse zum Thema Kreditzugang wieder. Die Ergebnisse zum Thema Digitalisierung werden separat veröffentlicht.



# 1. Entwicklung der Finanzierungsbedingungen

Deutsche Unternehmen sind bei der externen Finanzierung traditionell stark bankenorientiert. Nach der Finanzierung aus internen Mitteln stellen Bankkredite mit unterschiedlichen Laufzeiten für Unternehmen die wichtigste Quelle zur Deckung des Finanzierungsbedarfs dar.<sup>1</sup> Der Zugang zu Bankkrediten und die Bedingungen, unter denen dies erfolgt, sind daher maßgeblich für die Beschaffung externer Mittel. Sie bestimmen das "Finanzierungsklima" der Unternehmen.

## Finanzierungsklima nahezu unverändert gut

Mit 60,6 % gibt der Großteil der Unternehmen an, dass der Kreditzugang in den zurückliegenden zwölf Monaten leicht gewesen sei. Demgegenüber beurteilen nur 8,9 % der Unternehmen den Kreditzugang als schwierig.<sup>2</sup> Knapp ein Drittel der Befragten schätzt den Kreditzugang als weder leicht noch schwierig ein (Grafik 1). Gegenüber der Vorjahresbefragung bedeutet dies im Saldo ein nahezu unverändert günstiges Kreditklima (siehe Grafik 5).

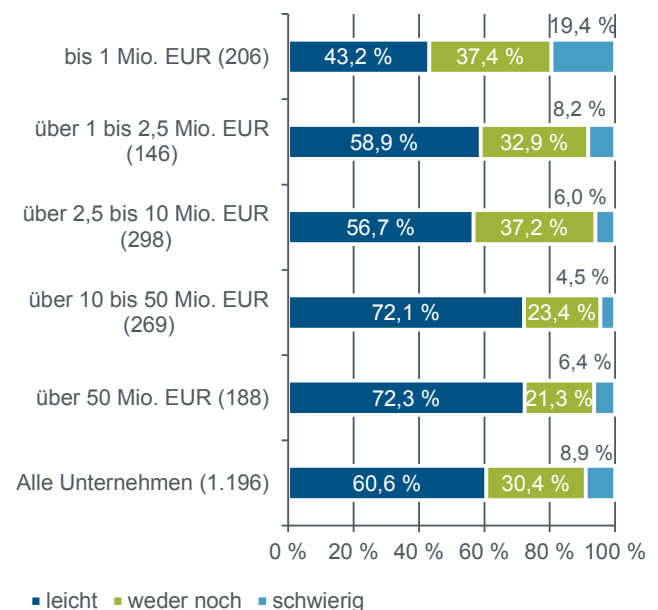
Andere aktuelle Erhebungen stützen dieses Ergebnis. Die im EZB "Bank Lending Survey" befragten Kreditinstitute melden für die zurückliegenden zwölf Monate nahezu durchgehend Lockerungen der Kreditstandards für Deutschland. Auch das KfW-Mittelstandspanel ermittelt einen Rückgang des Scheiterns von Kreditverhandlungen gegenüber dem Vorjahr.<sup>3</sup>

## Kleine Unternehmen: Kreditzugang schwieriger

Generell bestehen zwischen kleinen und großen Unternehmen starke Unterschiede beim Kreditzugang: Zwar liegen die Salden ("leicht"- abzüglich "schwierig"-Meldungen) in allen Unternehmensgrößenklassen deutlich im positiven Bereich. Dennoch beurteilen kleine Unternehmen das Finanzierungsklima negativer als große. Von den Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz schätzen knapp ein Fünftel den Kreditzugang als "schwierig" ein. Dieser Anteil liegt bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz bei lediglich 6,4 %. Bei den Unternehmen mit 10 bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz liegt dieser Anteil mit 4,5 % sogar noch etwas niedriger. Dies bedeutet, dass kleine Unternehmen rund 3-mal häufiger von Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichten als große. Mit einem Sal-

do von 23,8 Punkten überwiegen die "leicht"-Meldungen bei kleinen Unternehmen (bis zu 1 Mio. EUR Umsatz) dementsprechend weniger stark als bei den großen. Dort dominieren die "leicht"-Meldungen mit einem Saldo von 65,9 bzw. 67,6 Punkten (bei Unternehmen mit über 50 Mio. EUR bzw. 10 bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz) eklatant.

**Grafik 1: Finanzierungsklima nach Umsatzgrößenklassen**



Kleine Unternehmen stellen – ähnlich wie junge Unternehmen – per se ein höheres Risiko für externe Geldgeber dar.<sup>4</sup> Hinzu kommt, dass sie aus Sicht der Finanziers häufig eher geringe Finanzierungsvolumina nachfragen, sodass – für einen potenziellen Geldgeber – ein eher ungünstiges Verhältnis aus Transaktionskosten zum Ertrag entsteht. Darüber hinaus verfügen kleine Unternehmen lediglich über begrenzte materielle Vermögenswerte, die sie zur Besicherung von Krediten einsetzen können. Als Konsequenz fällt ihnen der Kreditzugang schwerer als anderen Unternehmen.

## Handel und Verarbeitendes Gewerbe mit günstigstem Finanzierungsklima

Im Branchenvergleich zeigt sich das günstigste Finanzierungsklima im Handel mit 65,4 % „leicht“-Meldungen und einem Saldo von 57,1 Punkten (Grafik 2).<sup>5</sup> Dieser gute Wert dürfte auf den Groß- und Außenhandel zurückzuführen sein, bei dem bereits in der Vorjahresbe-

<sup>1</sup> Vgl. Zimmermann (2019) und Zimmermann (2013).

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

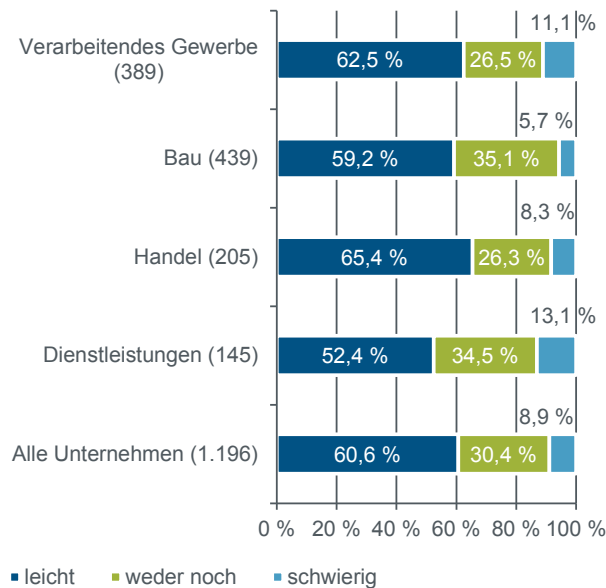
<sup>3</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (2019) und Schwartz (2018).

<sup>4</sup> Vgl. Müller und Stegmaier (2015).

<sup>5</sup> Aufgrund der vergleichsweise kleinen Fallzahlen wurde der Groß-/Außenhandel und der Einzelhandel zusammengefasst.

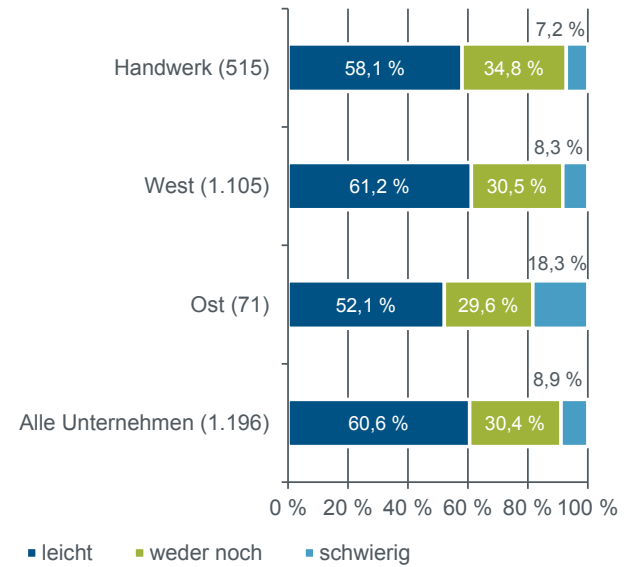
fragung der im Branchenvergleich positivste Wert gemessen wurde. Es folgt das Baugewerbe mit einem Saldo von 53,5 Punkten und einem Anteil von "leicht"-Meldungen in Höhe von 59,2 %. Hinsichtlich des Saldos rangiert dicht auf das Verarbeitende Gewerbe (51,4 Punkte) auf Position drei, gefolgt von den Dienstleistungsunternehmen mit 39,3 Punkten.

**Grafik 2: Finanzierungsklima nach Wirtschaftszweigen**

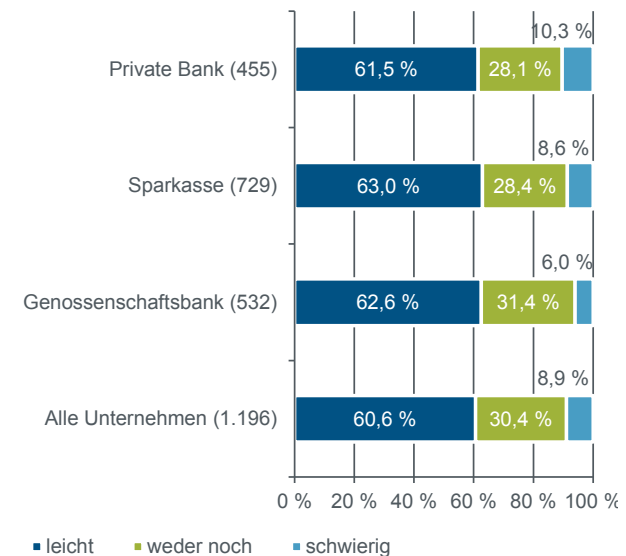


Handwerksunternehmen beurteilen – mit einem Anteil der „leicht“-Meldungen von 58,1 % und einem Saldo von 50,9 Punkten – das Finanzierungsklima ähnlich wie die Befragungsteilnehmer insgesamt (Grafik 3). Im Ost-West-Vergleich zeigt sich, dass ostdeutsche Unternehmen mit einem Saldo von 33,8 Punkten ihren Zugang zu Krediten deutlich schlechter bewerten als westdeutsche Unternehmen. Dies dürfte jedoch in erster Linie auf die häufig kleinere Unternehmensgröße und die Branchenzugehörigkeit zurückzuführen sein. Denn diese Abweichung verschwindet, wenn für die Analyse zusätzlich eine Regressionsanalyse herangezogen wird. Auch ist bei einer Interpretation dieses Ergebnisses zu berücksichtigen, dass sie auf vergleichsweise wenigen Unternehmensantworten basiert. Zwischen den Kunden der einzelnen Säulen des Finanzsektors unterscheidet sich die Einschätzung des Finanzierungsklimas nur geringfügig (Grafik 4).

**Grafik 3: Finanzierungsklima nach Handwerk und Regionen**



**Grafik 4: Finanzierungsklima nach Bankengruppen**



**Finanzierungsklima nahezu unverändert**

Die langfristige Auswertung der Befragungsergebnisse bestätigt die dargelegte aktuelle Situation (Grafik 5).<sup>6</sup> Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Befragung typisches Unternehmen ein schwieriges Kreditklima meldet, nahm gegenüber dem Vorjahr von 9,2 auf 10,0 %

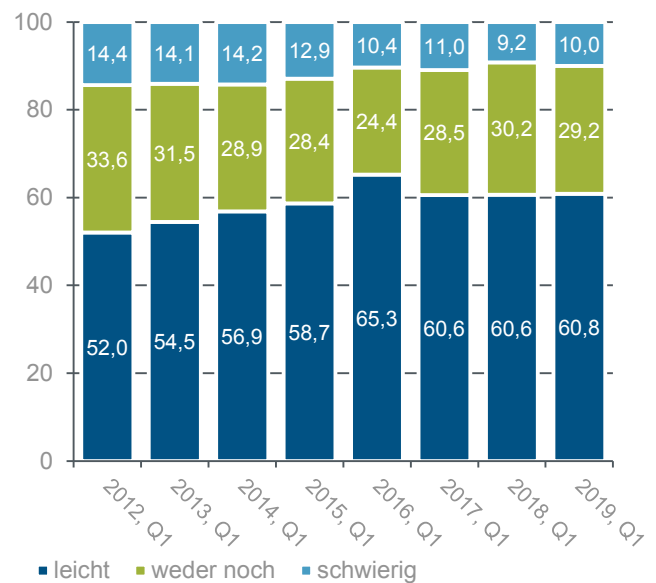
<sup>6</sup> Bei Vergleichen mit zurückliegenden Erhebungen ist zu beachten, dass sich die Zusammensetzung der Stichproben unterscheiden kann. Um tatsächliche Veränderungen im Antwortverhalten von Veränderungen zu trennen, die auf der Stichprobensammensetzung basieren, werden bei den Vergleichen mit der Vorjahreserhebung die Befragungsergebnisse der Vorerhebung um die Struktur hinsichtlich der teilnehmenden Verbände korrigiert. Bei Vergleichen über mehrere Zeiträume erfolgt eine Bereinigung mithilfe einer multivariaten Regression. Dazu ausführlicher siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.



zu. Gleichzeitig stieg auch die Wahrscheinlichkeit einen „leichten“ Kreditzugang zu melden, um 0,2 Prozentpunkte. Im Saldo blieb das Finanzierungsklima nahezu unverändert. Seit 2012 ist vor allem die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen einen schwierigen Kreditzugang meldet, nahezu kontinuierlich gesunken. Diese Wahrscheinlichkeit nahm im genannten Zeitraum um rund ein Drittel ab. Gemessen an den "schwierig"-Meldungen stellt sich das Kreditklima somit aktuell nahezu unverändert günstig dar. Allerdings erreichte die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen einen leichten Kreditzugang meldet, bereits in der Befragung des Jahres 2016 mit 65,3 % ihren Höchststand. Dieser Wert ist seitdem um knapp 5 Prozentpunkte zurückgegangen.

### Grafik 5: Langfristige Entwicklung des Finanzierungsklimas

Wahrscheinlichkeit in Prozent



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Kreditaufnahme in den zurückliegenden zwölf Monaten sei schwierig gewesen, ist gegenüber dem Vorjahr von 9,2 auf 10,0 % gestiegen.

Anmerkung: Modellrechnung basierend auf den Regressionsergebnissen in Tabelle 8. Für Erläuterungen siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.



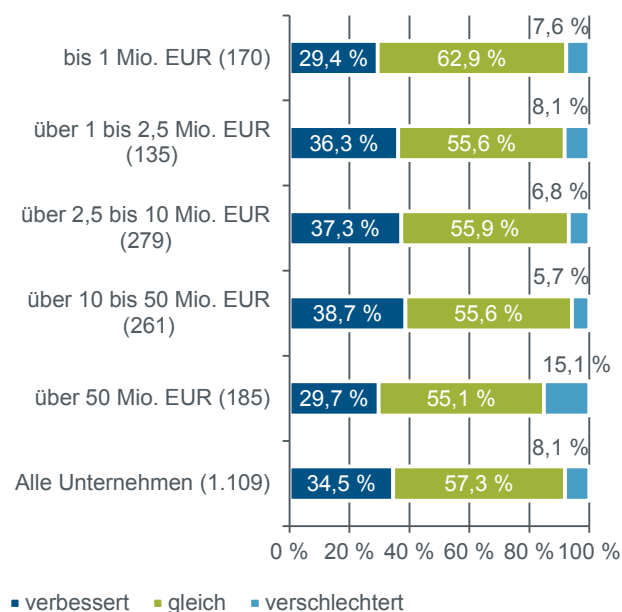
## 2. Entwicklung der Ratingnote

Kern jeder Kreditentscheidung ist die Bewertung eines Kreditnehmers mithilfe von Ratingsystemen. Moderne Ratingsysteme ermöglichen es, auf der Basis statistischer Rechenverfahren und Datenstrukturen die individuelle Ausfallwahrscheinlichkeit für jedes einzelne Kreditengagement zu schätzen und so die (erwarteten) Risikokosten zu bestimmen. Diese bilden die Grundlage für die Kreditentscheidung sowie die Konditionengestaltung. Die Analyse der Entwicklung der Ratingnote kann daher einen wichtigen Erklärungsbeitrag für die Beurteilung der Kreditaufnahmebedingungen liefern.

### Ratingnoten verbessern sich weiterhin

Die Ratingnoten haben sich auch dieses Jahr zum überwiegenden Teil verbessert; 34,5 % der Unternehmen berichten von einer verbesserten Bonitätsbeurteilung. Nur 8,1 % melden dagegen Verschlechterungen (Grafik 6). Ursache für die insgesamt positive Entwicklung der Bonitätseinschätzungen dürfte die im vergangenen Jahr insgesamt solide konjunkturelle Lage in Deutschland sein, die sich über die Finanzkennziffern und Geschäftserwartungen positiv auf die Ratingnoten auswirkt. Im Vergleich zum Vorjahr blieb der Saldo nahezu unverändert. Der Anteil der Verbesserungsmeldungen nahm sogar noch etwas zu (+2,5 Prozentpunkte). Gleichzeitig stieg jedoch auch die Häufigkeit von Verschlechterungsmeldungen leicht (+2,3 Prozentpunkte).

**Grafik 6: Entwicklung der Ratingnote nach Umsatzgrößenklassen**



Die Entwicklung der Ratingnoten unterscheidet sich nach der Unternehmensgröße. Der Anteil der Unternehmen, die eine Verbesserung der Ratingnote meldet, steigt bis zu den Unternehmen mit über 10 bis 50 Mio. EUR. Gleichzeitig sinkt der Anteil der Unternehmen mit Verschlechterungsmeldungen bis zu dieser Unternehmensgröße in der Tendenz. Der Saldo (aus Verbesserungs- abzüglich Verschlechterungsmeldungen) steigt dementsprechend von 21,8 Punkten bei den kleinen Unternehmen (unter 1 Mio. EUR Umsatz) bis auf 33,0 Punkte bei den Unternehmen mit über 10 bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz.

Bei den noch größeren Unternehmen fallen die Verbesserungsmeldungen mit 29,7 % deutlich geringer aus, der Anteil der Verschlechterungsmeldungen dagegen deutlich höher (15,1 %). Dies steht im Einklang damit, dass sich das Geschäftsklima der Großunternehmen bereits im Verlauf des Jahres 2018 eingetrübt hat (KfW-ifo-Mittelstandsbarometer).<sup>7</sup> Gerade große Unternehmen sind häufig international aktiv. In der verhalteneren Entwicklung der Ratingnoten bei diesen Unternehmen spiegeln sich daher eventuell bereits die ersten Auswirkungen einer Abschwächung des Exportklimas.

### Positive Entwicklung der Ratingnote in allen Wirtschaftszweigen

Die Bonitätsbeurteilungen haben sich – wie in den Vorjahren – in allen Wirtschaftszweigen weiter verbessert. Die Unterschiede in den Verbesserungsmeldungen sind mit Werten zwischen 31,5 und 35,8 % nicht sehr ausgeprägt (Grafik 7). Auffällig ist jedoch, dass im Verarbeitenden Gewerbe der Anteil der Verschlechterungsmeldungen mit 14,6 % mehr als doppelt so hoch wie in der nächstfolgenden Branche liegt.

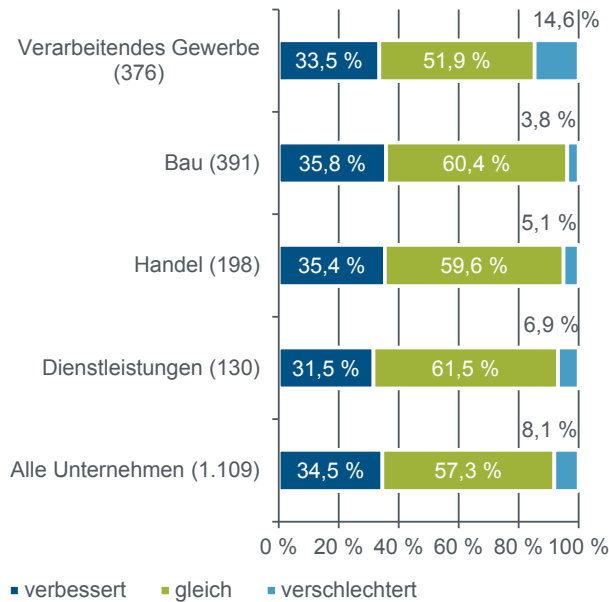
Auch dies steht im Einklang mit der Entwicklung des Geschäftsklimas entsprechend dem ifo-Geschäftsklimaindex.<sup>8</sup> Die Geschäftslagebeurteilung im Verarbeitenden Gewerbe trübte sich bereits seit dem Jahreswechsel 2017/2018 ein, während im Handel und im Dienstleistungssektor die Lagebeurteilung auf einem hohen Niveau verharrte, im Baugewerbe sogar noch stieg. Mit Salden von 32,0 bzw. 30,3 Punkten entwickelten sich die Ratingnoten im Bau und im Handel am positivsten, gefolgt vom Dienstleistungssektor mit 24,6 %. Mit einem Saldo von 18,9 Punkten fiel die Ent-

<sup>7</sup> Vgl. KfW Research (2019).

<sup>8</sup> Vgl. ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2019).

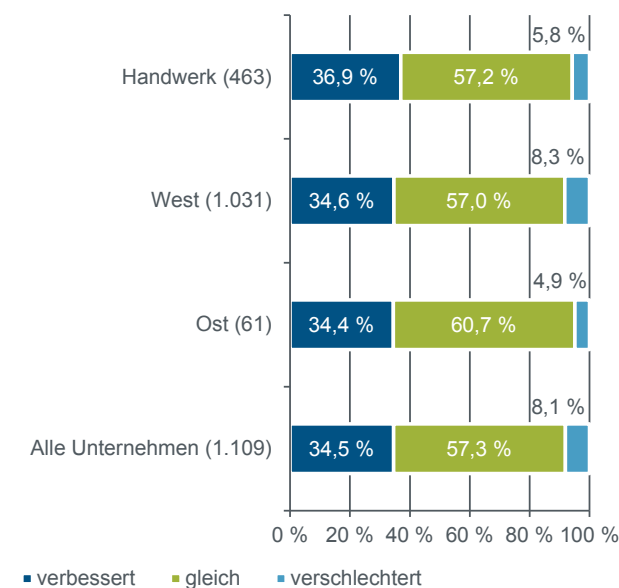
wicklung im Verarbeitenden Gewerbe am schwächsten aus.

**Grafik 7: Entwicklung der Ratingnote nach Wirtschaftszweigen**



Auch nach den Kriterien Handwerkszugehörigkeit sowie Ost- und Westdeutschland unterscheidet sich die Entwicklung der Ratingnoten im Saldo nur geringfügig (Grafik 8). Der Saldo der Handwerksunternehmen liegt etwas höher als in der Gesamtstichprobe. Auch Ostdeutsche Unternehmen haben im Saldo ihre Ratingnote etwas häufiger verbessert als ihren Pendanten im Westen.<sup>9</sup>

**Grafik 8: Entwicklung der Ratingnote nach Handwerk und Region**

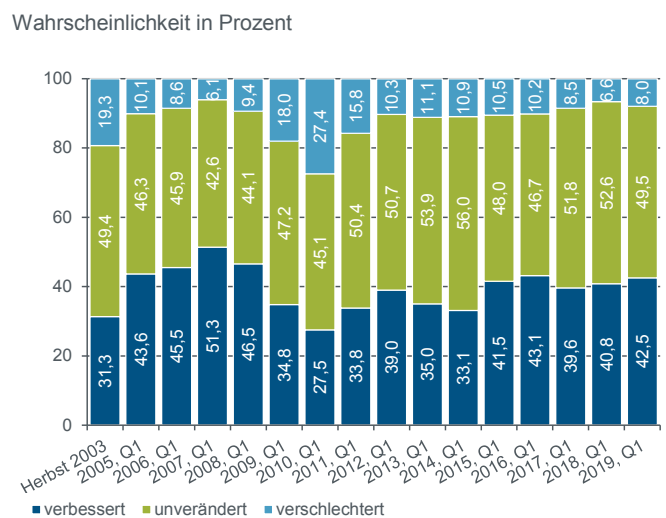


<sup>9</sup> Allerdings ist auch dieser Befund aufgrund der geringen Anzahl an Antworten ostdeutscher Unternehmen nur begrenzt belastbar.

**Positiver Langfristtrend bei den Ratingnoten**

Die Ratingnoten haben sich auch im langfristigen Vergleich positiv entwickelt (Grafik 9).<sup>10</sup> Nach der Jahrtausendwende erkannten die Unternehmen, dass sie ihre Eigenkapitalquoten und damit ihre Ratingbeurteilungen verbessern mussten. Die Finanz- und Wirtschaftskrise 2009/2010 hat diesen Trend zunächst gedämpft. Nach Überwindung der Krise entwickeln sich die Bonitätseinstufungen ab 2011 im Saldo wieder positiver. Auch in den Jahren 2012 und 2013 hat die schwächere Konjunktur die Verbesserung der Eigenkapitalquoten und damit auch der Ratingnoten zwischenzeitlich erneut etwas gebremst. Insgesamt gingen nach der Finanz- und Wirtschaftskrise vor allem die Meldungen über Verschlechterungen der Ratingnote deutlich zurück.

**Grafik 9: Langfristige Entwicklung der Ratingnote**



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist gegenüber dem Vorjahr von 40,8 auf 42,5 % geringfügig gestiegen.

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

Die insgesamt positive Entwicklung der Ratingnoten dürfte maßgeblich darauf zurückzuführen sein, dass die Unternehmen deutliche Anstrengungen unternommen haben, um ihre Eigenkapitalquoten zu verbessern.<sup>11</sup> Viele Unternehmen haben ihre Eigenkapitalausstattung aktiv gestärkt, um sich an die – aus damaliger Sicht – neuen Rahmenbedingungen am Finanzmarkt anzupassen.<sup>12</sup> Entsprechend ist die Bedeutung

<sup>10</sup> Um Vergleiche über mehrere Befragungswellen vornehmen zu können, wird – analog zu Grafik 2 – die unterschiedliche Stichprobenszusammensetzung in den einzelnen Befragungswellen mithilfe einer multivariaten Regression bereinigt. Dargestellt ist die Entwicklung der Wahrscheinlichkeit, dass ein typisches Unternehmen von einer Verbesserung, Verschlechterung oder keiner Veränderung der Ratingnote berichtet.

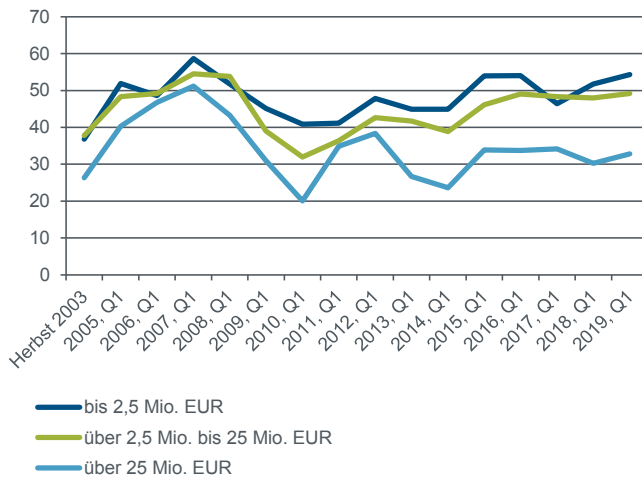
<sup>11</sup> Vgl. Schwartz (2018).

<sup>12</sup> Vgl. Plankensteiner und Zimmermann (2008).

der Eigenkapitalquote als Engpassfaktor beim Kreditzugang langfristig zurückgegangen. Dagegen ist die Bedeutung der Sicherheiten für den Erfolg von Kreditverhandlungen gestiegen.<sup>13</sup>

### Grafik 10: Langfristige Entwicklung der Ratingnote nach Umsatzgrößenklassen: Verbesserungsmeldungen

Wahrscheinlichkeit in Prozent



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, die Ratingnote habe sich innerhalb der zurückliegenden zwölf Monate verbessert, ist gegenüber dem Vorjahr von 51,7 auf 54,3 % geringfügig gestiegen.

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

Nach der Unternehmensgröße zeigt sich, dass vor allem kleine und mittlere Unternehmen ihre Ratingnoten verbessern konnten (Grafik 10). Die Eigenkapitalquoten dieser Unternehmen lagen bereits zu Beginn des Beobachtungszeitraums niedriger als jene der großen Unternehmen. Auch haben die Eigenkapitalquoten der kleinen und mittleren Unternehmen bislang noch nicht zu jenen der großen Unternehmen aufgeschlossen. Während der positive Trend bei der Ratingentwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen anhält, ist bei den Unternehmen mit über 25 Mio. EUR seit 2015 keine trendmäßige Entwicklung mehr zu erkennen. Möglicherweise herrscht bei diesen Unternehmen häufiger die Einschätzung vor, nun über eine ausreichend gute Ratingnote zu verfügen. Der geringe Teil an Unternehmen dieser Größenklasse, der Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme meldet, dürfte sie darin bestärken.

<sup>13</sup> Vgl. Zimmermann (2016) und Zimmermann (2014).



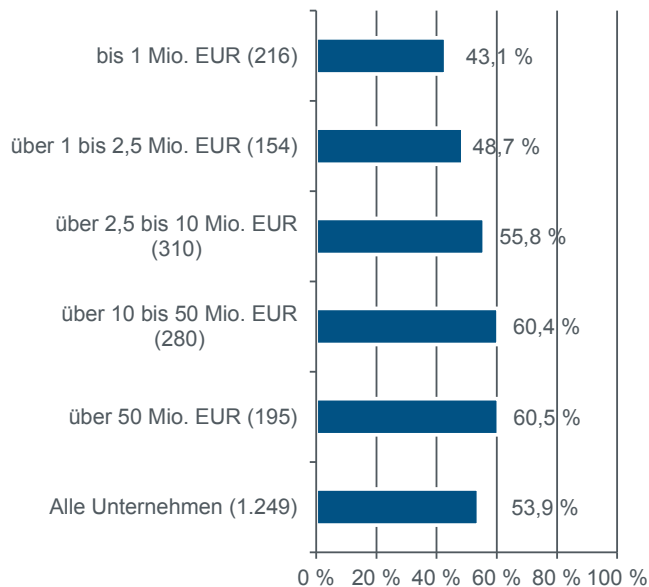
### 3. Kreditnachfrage

Aufgrund der gestiegenen Eigenfinanzierungskraft hat sich die Abhängigkeit der Unternehmen vom Bankkredit zwar etwas gelockert. Dennoch sind Bankkredite nach wie vor die wichtigste externe Finanzierungsquelle im Unternehmenssektor.

#### 3.1 Unternehmen mit Kreditverhandlungen

In den zurückliegenden zwölf Monaten haben 53,9 % der Unternehmen Kreditverhandlungen geführt. Gegenüber der Vorjahresbefragung ist dieser Anteil um knapp 3 Prozentpunkte zurückgegangen. Kreditverhandlungen werden mit zunehmender Unternehmensgröße häufiger geführt (Grafik 11). Der Anteil der Unternehmen mit Kreditverhandlungen steigt von 43 % bei den Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Umsatz bis auf 60,5 % bei den Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Umsatz. Die insgesamt höhere Kreditnachfrage großer Unternehmen dürfte unter anderem darauf zurückzuführen sein, dass große Unternehmen aufgrund ihrer breiteren Geschäftstätigkeit auch häufiger Finanzierungsanlässe haben. Dämpfend dürfte sich dagegen auf die Kreditnachfrage auswirken, dass große Unternehmen über eine größere Innenfinanzierungskraft verfügen.<sup>14</sup>

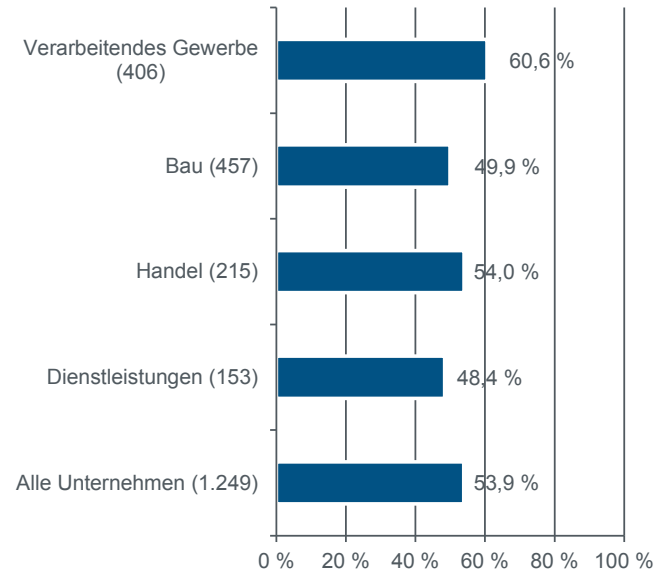
**Grafik 11: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Unternehmensgröße**



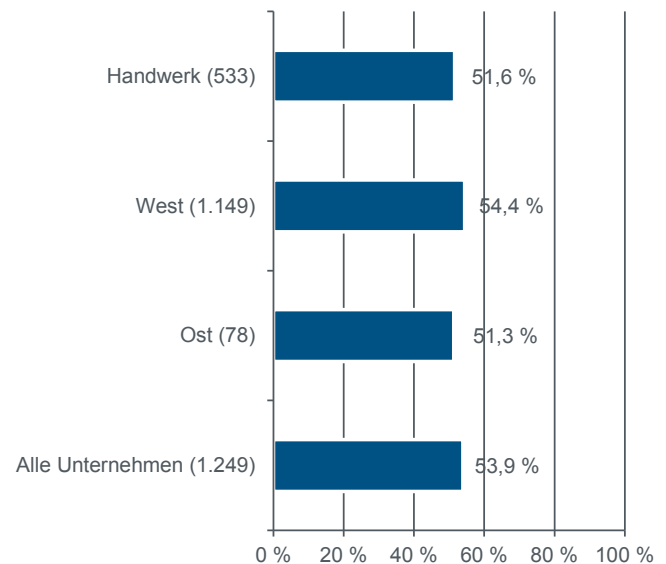
Die Betrachtung nach Wirtschaftszweigen zeigt, dass sich die Werte zwischen den Branchen weniger stark unterscheiden. Mit 48,4 % fragen Dienstleistungsunternehmen am seltensten Kredite nach, Unternehmen des

Verarbeitenden Gewerbes mit 60,6 % am häufigsten (Grafik 12).

**Grafik 12: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Wirtschaftszweigen**



**Grafik 13: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Handwerk und Region**



Nach den Merkmalen Handwerkszugehörigkeit und Region des Unternehmenssitzes fallen die Unterschiede noch geringer aus. Die Nachfrage von Handwerksunternehmen unterscheidet sich nur geringfügig vom Durchschnitt über die gesamte Stichprobe. Auch zwischen ost- und westdeutschen Unternehmen unter-

<sup>14</sup> Vgl. Zimmermann (2019).

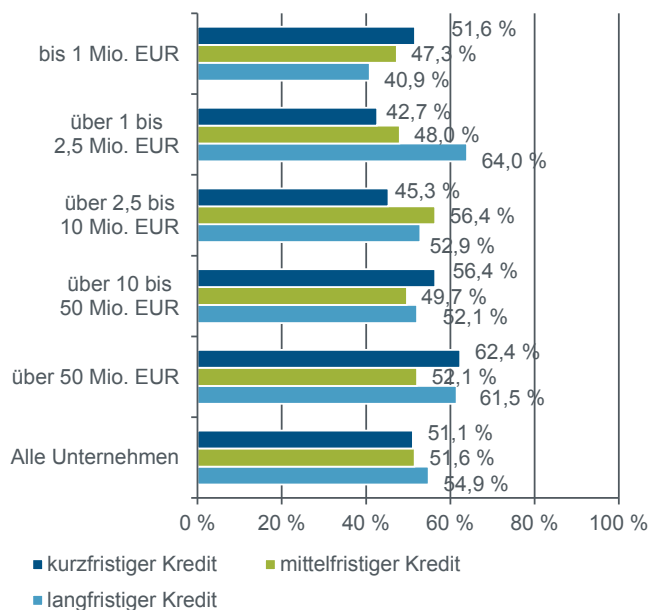
scheidet sich die Häufigkeit von Kreditverhandlungen nur in einem geringen Ausmaß (Grafik 13).<sup>15</sup>

### 3.2 Kreditverhandlungen nach Kreditlaufzeiten

Über langfristige Kredite (Laufzeit 5 Jahre und länger) werden mit 54,9 % der kreditnachfragenden Unternehmen am häufigsten Kreditverhandlungen geführt. Allerdings folgen mittel- (Laufzeit 2 bis unter 5 Jahre) und kurzfristige Kredite (z. B. Kontokorrentkredite) mit Anteilen von gut 51 % dicht auf (Grafik 14).

Gegenüber der Vorjahresbefragung sind die Anteile der Unternehmen, die über kurz- und mittelfristige Kredite verhandelt haben, gestiegen, sodass sich die jeweiligen Anteile weniger stark unterscheiden. Der Anteil der Unternehmen mit Verhandlungen über kurzfristige bzw. über mittelfristige Kredite wuchs um rund 2 Prozentpunkte. Der Anteil langfristiger Kredite nahm dagegen um einen Prozentpunkt ab.

**Grafik 14: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Fristigkeit und Unternehmensgröße**



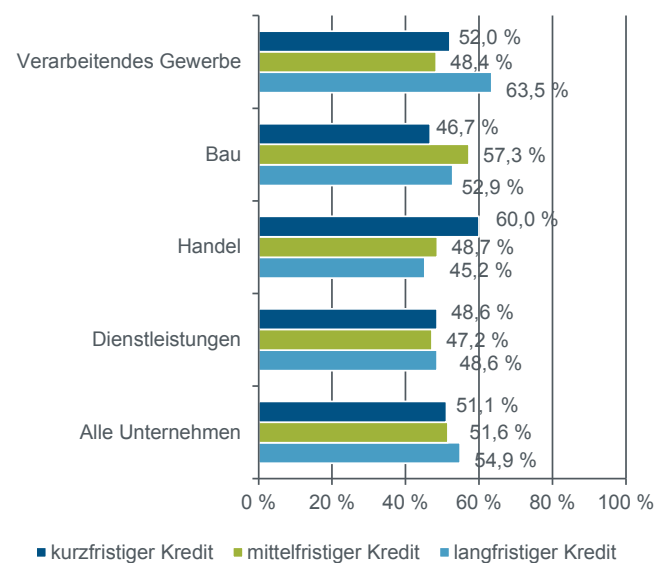
Anmerkung: Nur Unternehmen mit Kreditverhandlungen

Ähnlich wie in den Vorjahren steigt die Nachfrage nach kurzfristigen sowie nach langfristigen Krediten in der Tendenz mit zunehmender Unternehmensgröße. Bei den mittelfristigen Krediten ist dagegen nach der Unternehmensgröße kein eindeutiger Trend auszumachen. Der Anstieg mit der Unternehmensgröße fällt bei den langfristigen Krediten mit einem Anteil in Höhe von 40,9 % für die Unternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz und einem Anteil von 61,5 % bei den gro-

ßen Unternehmen (über 50 Mio. EUR Umsatz) vergleichsweise stark aus. Dieser Anteil liegt bei den großen Unternehmen um rund die Hälfte höher. Bei den kurzfristigen Krediten beläuft sich die Spanne nur auf 20 %.

Dies dürfte nicht nur auf die häufigere Investitionstätigkeit größerer Unternehmen zurückzuführen sein. Größere Unternehmen führen auch öfter Projekte mit langen Laufzeiten durch, die dementsprechend längerfristig finanziert werden müssen.<sup>16</sup>

**Grafik 15: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Fristigkeit und Wirtschaftszweig**



Anmerkung: Nur Unternehmen mit Kreditverhandlungen

Bei der Betrachtung der Wirtschaftszweige fällt auf, dass Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes häufig langfristige Kredite nachfragen. Unternehmen, die zum Handel zählen, führen dagegen häufiger Kreditverhandlungen über kurzfristige Kredite (Grafik 15). Dies spricht dafür, dass die Fristigkeiten der Vorhaben wesentlich für die nachgefragten Kreditlaufzeiten sind. Abschließend fragen Handwerksunternehmen mittelfristige Kredite etwas häufiger, dafür kurz- und langfristige Kredite etwas seltener nach (Grafik 16).

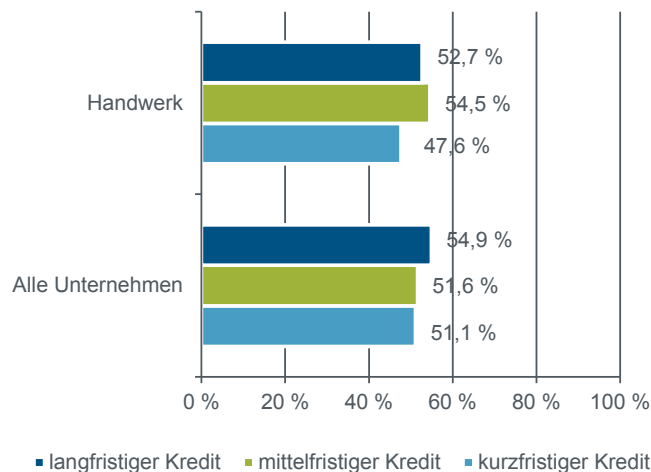
Insgesamt dürften die ermittelten Unterschiede in den Kreditlaufzeiten somit stark auf Unterschiede bei den finanzierten Vorhaben zurückzuführen sein, deren fristenkongruente Finanzierung unterschiedliche Laufzeiten erfordert.

<sup>15</sup> Auch hier gilt die Einschränkung, dass aufgrund der geringen Anzahl an Antworten ostdeutscher Unternehmen der Befund nur begrenzt belastbar ist.

<sup>16</sup> Vgl. Zimmermann (2014).



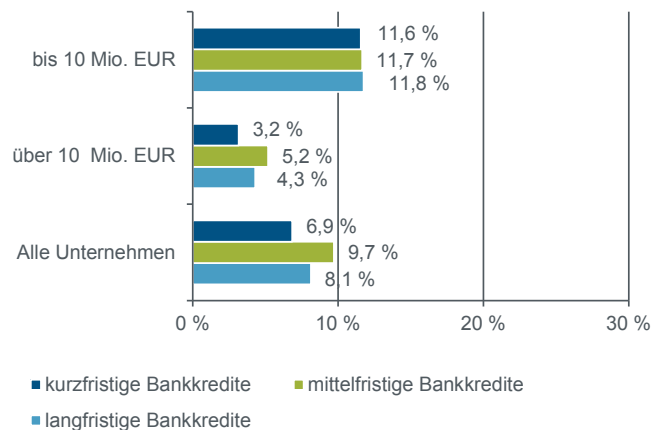
**Grafik 16: Unternehmen mit Kreditverhandlungen nach Fristigkeit und Handwerk**



### 3.3 Scheitern von Kreditverhandlungen

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

**Grafik 17: Alle Kreditverhandlungen gescheitert nach Unternehmensgröße**



Anmerkung: Nur Unternehmen ohne noch laufende Kreditverhandlungen.

Im Folgenden wird untersucht, bei welchen Unternehmen keine der geführten Kreditverhandlungen (der betreffenden Laufzeit) erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Dabei wird zwischen Kreditverhandlungen für Kredite mit kurzer, mittlerer und langer Laufzeit unterschieden. Unternehmen, deren Kreditverhandlungen bezüglich der entsprechenden Laufzeit noch nicht abgeschlossen sind, werden von der Untersuchung aus-

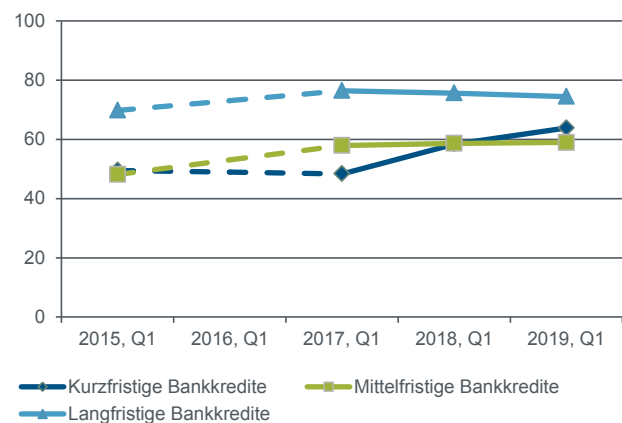
geschlossen.<sup>17</sup>

Die Anteile an Unternehmen mit gescheiterten Kreditverhandlungen unterscheiden sich nur geringfügig nach der Laufzeit der Kredite (Grafik 17). Sie belaufen sich auf Werte zwischen 6,9 und 9,7 %. Auch innerhalb der Unternehmensgrößen unterscheidet sich der Anteil der vollständig gescheiterten Kreditverhandlungen nach der Laufzeit in der Regel nur geringfügig. Im Einklang mit den Ergebnissen in Kapitel 1, sind die Kreditverhandlungen mit zunehmender Unternehmensgröße in der Tendenz erfolgreicher: Unternehmen bis 10 Mio. EUR Jahresumsatz berichten mit Werten von knapp 12 % je nach Laufzeit zwei- bis knapp viermal so häufig von gescheiterten Kreditverhandlungen wie Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 10 Mio. EUR.<sup>18</sup>

In der mittelfristigen Betrachtung zeigt sich darüber hinaus, dass die Erfolgsquote von Kreditverhandlungen in allen drei Laufzeiten seit 2015 gestiegen ist (Grafik 18). Gerade Verhandlungen über kurzfristige Kredite gestalten sich in den zurückliegenden zwei Jahren zunehmend erfolgreicher. Dies bestätigt die eingangs dargelegten Befunde zur Beurteilung des Kreditzuges durch die Unternehmen.

**Grafik 18: Alle Kreditverhandlungen erfolgreich nach Kreditlaufzeit**

Wahrscheinlichkeit in Prozent



Lesebeispiel: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein für die Stichprobe typisches Unternehmen angibt, dass alle Kreditverhandlungen über kurzfristige Kredite erfolgreich abgeschlossen, ist gegenüber dem Vorjahr von 58,4 auf 63,8 % gestiegen.

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

<sup>17</sup> Dies betrifft 4,4, 5,6 bzw. 11,6 % der Unternehmen mit Kreditverhandlungen über kurz-, mittel- bzw. langfristige Kredite.

<sup>18</sup> Aufgrund kleiner Fallzahlen wurden vor der Auswertung die Größenklassen weiter aggregiert. Auf weitere Auswertungen wird aufgrund der geringen Fallzahlen verzichtet.



## 4. Erwartungen an die Hausbank hinsichtlich der Gestaltung der Leistungserbringung

Im Angebot von Banken und Sparkassen zeichnen sich weitere Veränderungen ab. Insbesondere die Digitalisierung von Bankdienstleistungen schreitet voran. Welche Erwartungen die Unternehmen an die Gestaltung des Dienstleistungs- und Beratungsangebot hinsichtlich von Online- oder Präsenzangeboten haben, wurde in der aktuellen Erhebung der Unternehmensbefragung erfragt.

### Persönlicher Ansprechpartner gewünscht

Mit 86,2 % der Nennungen wird der Wunsch nach einem persönlichen Ansprechpartner von den Unternehmen am häufigsten genannt (Grafik 19). Ihm folgt auf Position zwei die Kontinuität der Ansprechpartner mit 76,3 % der Nennungen. Mit einem deutlichen Abstand dahinter folgt die Betreuung vor Ort (58,1 %). Gleichauf rangiert mit ebenfalls 58,1 % der Nennungen der Wunsch nach einer einfachen Online-Abwicklung von Bankgeschäften. Immerhin 28,5 % erwarten übersichtliche und verständliche Online-Informationen über das Dienstleistungs- und Produktangebot.

Die häufige Nennung der Wünsche nach persönlichen Ansprechpartnern und deren Kontinuität macht deutlich, welche hohe Bedeutung die Unternehmen einer persönlichen Betreuung beimessen. Ein Faktor für die häufige Nennung dürfte gewesen sein, dass gerade diese Aspekte in den zurückliegenden Jahren seltener gewährleistet waren als früher.

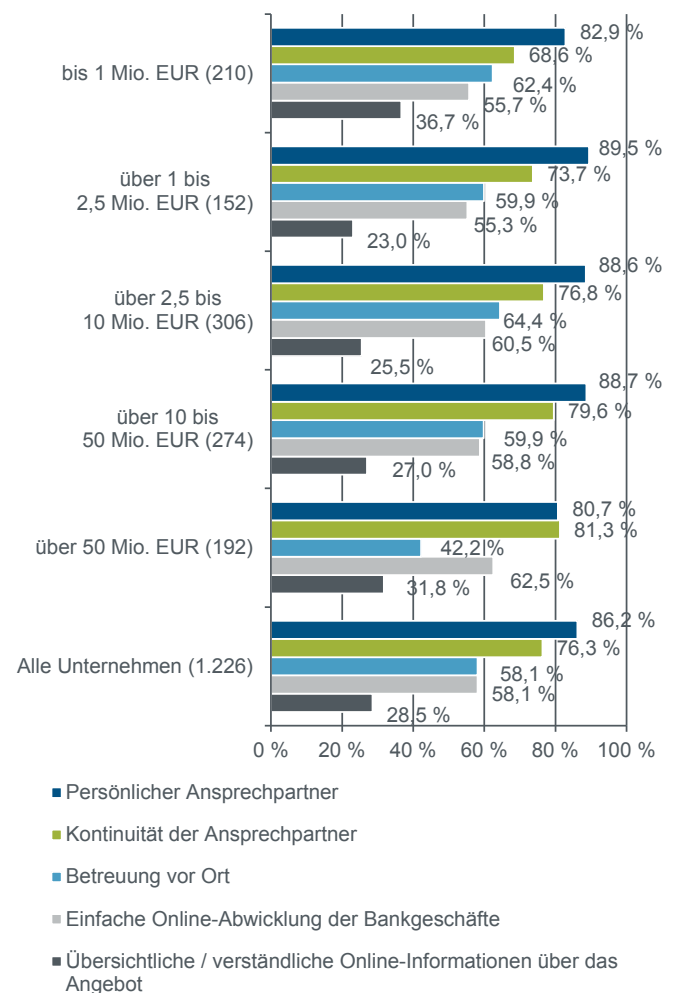
Der mit knapp 60 % ebenfalls häufig genannte Wunsch nach einer Betreuung vor Ort dürfte darauf zurückzuführen sein, dass – trotz Filialschließungen und Ausbau der Online-Angebote – rund zwei Drittel der mittelständischen Unternehmen mindestens einmal im Jahr eine Filiale aufsuchen. Im Durchschnitt besuchen diese Unternehmen ihre Filiale 3,9-mal im Jahr.<sup>19</sup>

### Wenig Unterschiede bei den Erwartungen einzelner Unternehmensgruppen

Insgesamt bestehen vergleichsweise geringe Unterschiede in der Beantwortung dieser Frage zwischen den verschiedenen Gruppen von Unternehmen. Nach der Unternehmensgröße unterscheidet sich der Wunsch nach persönlichen Ansprechpartnern kaum. Der Wunsch nach Kontinuität der Ansprechpartner steigt mit zunehmender Unternehmensgröße geringfügig. Dies gilt auch für die Erwartung einer einfachen

Online-Abwicklung für Bankgeschäfte. Dagegen wünschen sich eine Betreuung vor Ort vor allem kleine und mittlere Unternehmen. Mit 42,2 % fällt dieser Wert bei den großen Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR geringer aus als bei den kleineren mit Werten um 60 %. Schließlich wünschen sich Online-Informationen zu Dienstleistungen und Produkten kleine und große am häufigsten, während Unternehmen über 1 bis 2,5 Mio. EUR solche Erwartungen am seltensten äußern.

**Grafik 19: Erwartungen an die Art der Leistungserbringung der Hausbank nach Umsatzgröße**

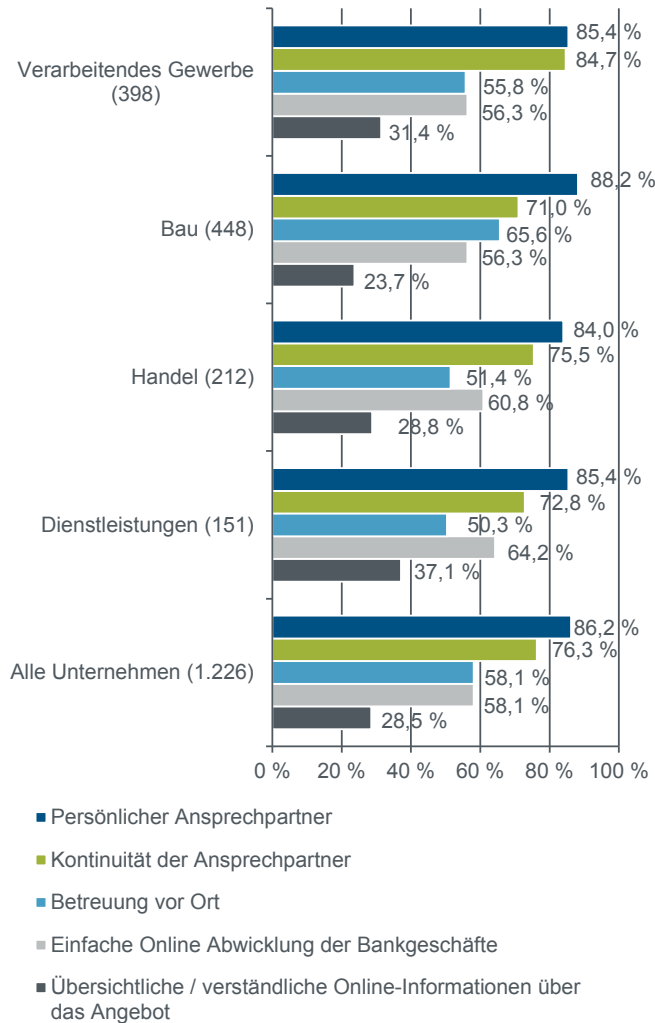


Auch zwischen den Wirtschaftszweigen unterscheidet sich der Wunsch nach persönlichen Ansprechpartnern kaum (Grafik 20). Dagegen zeigen sich bei den anderen abgefragten Aspekten wirtschaftszweigspezifische Schwerpunkte: So wird die Kontinuität der Ansprechpartner von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes besonders häufig genannt, für Bau- bzw. für Dienstleistungsunternehmen gilt dies für die Betreuung

<sup>19</sup> Vgl. Schwartz (2019).

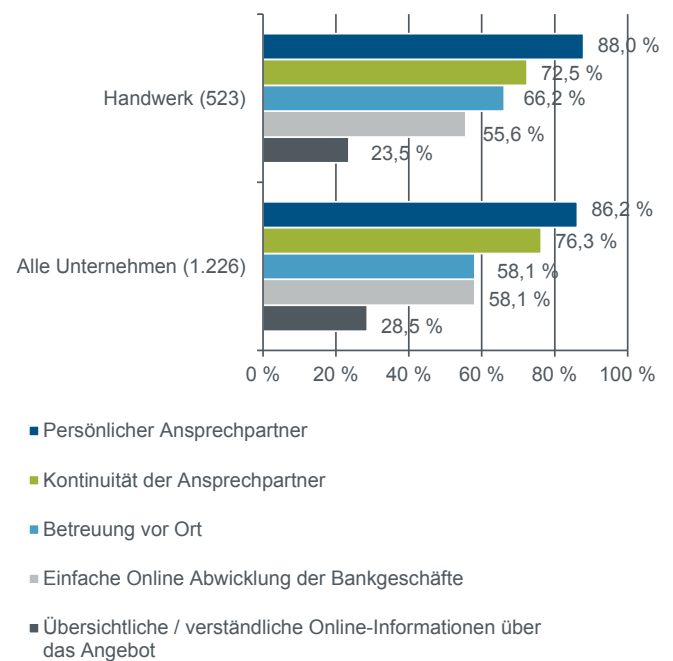
vor Ort bzw. die Online-Abwicklung von Bankgeschäften. Übersichtliche und verständliche Online-Informationen werden von Unternehmen des Baugewerbes am seltensten und von Dienstleistungsunternehmen am häufigsten erwartet. Abschließend unterscheiden sich die Erwartungen von Handwerksunternehmen insgesamt nur wenig von jenen in der Gesamtstichprobe (Grafik 21).

**Grafik 20: Erwartungen an die Art der Leistungserbringung der Hausbank nach Wirtschaftszweigen**

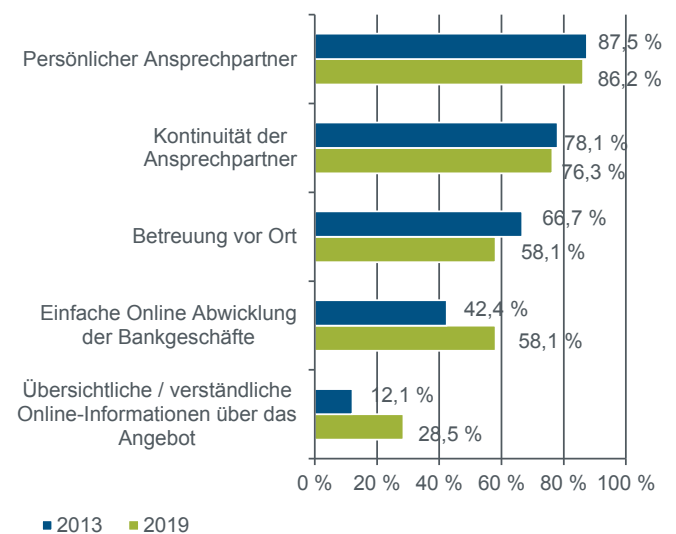


Betreuung vor Ort ist seitdem um knapp 9 Prozentpunkte gesunken. Dennoch wünscht sich auch aktuell noch deutlich über die Hälfte der Unternehmen eine vor-Ort-Betreuung. Deutlich gestiegen ist dem gegenüber der Wunsch nach Online-Angeboten. So stieg die Erwartung nach der Online-Abwicklung von Bankgeschäften von 42,4 auf 58,1 %. Online-Informationen werden nun von 28,5 % gegenüber 12,1 % im Jahr 2013 erwartet. ■

**Grafik 21: Erwartungen an die Art der Leistungserbringung der Hausbank nach Handwerkszugehörigkeit**



**Grafik 22: Erwartungen an die Art der Leistungserbringung der Hausbank 2019 im Vergleich zu 2013**



Exakt dieselbe Frage wurde bereits in der Erhebung der Unternehmensbefragung 2013 gestellt. Daher können die aktuellen Befragungsergebnisse mit der Situation vor sechs Jahren verglichen werden (Grafik 22).<sup>20</sup> Die Erwartungen hinsichtlich eines persönlichen Ansprechpartners und dessen Kontinuität haben sich gegenüber 2013 kaum verändert. Die Bedeutung einer

<sup>20</sup> Auch hier werden die Befragungsergebnisse der Vorerhebung um die Struktur hinsichtlich der teilnehmenden Verbände korrigiert. Dazu ausführlicher siehe Abschnitt "Erläuterungen zur Methodik" im Anhang.

## Literatur

**Deutsche Bundesbank (Hrsg.)**, 2019: Bank Lending Survey des Eurosystems, Ergebnisse für Deutschland, April 2019.

**ifo Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.)**, 2019: ifo Geschäftsklima Deutschland. Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen im April 2019.

**KfW Research (Hrsg.)**, 2019: **KfW-ifo-Mittelstandsbarometer April 2019**. Mittelständisches Geschäftsklima wechselhaft wie das Frühlingswetter.

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

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

**Schwartz, M.**, 2018: **KfW-Mittelstandspanel 2018**. Keine Anzeichen von Müdigkeit: Mittelstand im Inland und Ausland auf Wachstumskurs, KfW Research.

**Schwartz, M.**, 2019: **Mittelstand mit großer Treue zur Hausbank**, Fokus Volkswirtschaft Nr. 243, KfW Research

**Zimmermann, V.**, 2008: Der Zugang zu Krediten. Entwicklung im Zeitablauf, Beurteilung und Bedeutung von Teilaspekten aus Unternehmenssicht, Mittelstands- und Strukturpolitik 41, KfW Economic Research.

**Zimmermann, V.**, 2013: **Unternehmensbefragung 2013**. Trotz schwacher Konjunktur Unternehmensfinanzierung stabil. KfW Economic Research.

**Zimmermann, V.**, 2014: **Unternehmensbefragung 2014** – Finanzstark, energiebewusst, standortsensibel, KfW Research.

**Zimmermann, V.**, 2016: **Unternehmensbefragung 2016**. Finanzierungsklima stabil auf Allzeithoch – Finanzanlass entscheidet mit über Kreditzugang, KfW Research.

**Zimmermann, V.**, 2019: **Die Finanzierung von Innovationen und Investitionen in mittelständischen Unternehmen im Vergleich**, Fokus Volkswirtschaft Nr. 237, KfW Research.



## Anhang

Insgesamt wurden rund 10.500 Fragebögen an die teilnehmenden Wirtschaftsverbände versandt, die diese wiederum an ihre Mitglieder weiterverteilt haben. Zusätzlich wurden auch in diesem Jahr eine Online-Teilnahme sowie ein PDF-Fragebogen zum Selbstausdrucken angeboten. Der auswertbare Rücklauf betrug dieses Jahr – nach Ausscheiden von 5 als Duplikate identifizierten Fragebögen – 1.285 Unternehmen. Davon nahmen 557 Unternehmen online an der Befragung teil. Durch fehlende Angaben (z. B. Einzelantwortverweigerungen oder wenn Fragen auf bestimmte Unternehmen nicht zutreffen) kann sich die Zahl bei einzelnen Fragen weiter reduzieren.

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

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

**Tabelle 1: Struktur des Samples nach Wirtschaftszweigen**

	Anteil in Prozent
Verarbeitendes Gewerbe	33,1
Bau	36,4
Einzelhandel	4,2
Groß- und Außenhandel	13,3
Dienstleistungen	12,5
Andere	0,4

**Tabelle 2: Struktur des Samples nach Umsatzgröße**

	Anteil in Prozent
Bis 1 Mio. EUR	18,6
Über 1 bis 2,5 Mio. EUR	24,0
Über 2,5 bis 10 Mio. EUR	26,7
Über 10 bis 50 Mio. EUR	13,3
Über 50 Mio. EUR	17,5

**Tabelle 3: Struktur des Samples nach Zugehörigkeit zum Handwerk**

	Anteil in Prozent
Handwerk	44,4
Kein Handwerk	55,6

**Tabelle 4: Struktur des Samples nach Unternehmensalter**

	Anteil in Prozent
Junges Unternehmen	4,0
Älter als 5 Jahre alt	96,0

**Tabelle 5: Struktur des Samples nach Rechtsform**

	Anteil in Prozent
Einzelunternehmen	14,2
Personengesellschaft	28,5
GmbH	52,8
AG	3,8
Sonstige Kapitalges.	0,6
Andere	0,2

**Tabelle 6: Struktur des Samples nach Region des Unternehmenssitzes**

	Anteil in Prozent
West	93,6
Ost	6,4

**Tabelle 7: Struktur des Samples nach der Hauptbankverbindung**

	Anteil in Prozent
Privatbank	39,0
Sparkasse	60,1
Genossenschaftsbank	43,8
Andere	0,8

### Erläuterungen zur Methodik

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

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

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

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

**Methode I:** Bei Vergleichen ausschließlich mit einer Vorbefragung wird deren Zusammensetzung nach Verbandszugehörigkeit mithilfe von Gewichten so korrigiert, dass die Strukturveränderungen, die auf einer unterschiedlichen Verbändestruktur basieren, herausgerechnet werden. Auf diese Weise kann simuliert werden, wie das Antwortverhalten im Vorjahr ausgefallen wäre, wenn dieselbe Struktur bezüglich der Verbandszugehörigkeit im Datensatz vorgelegen hätte, wie in der aktuellen Erhebung. Der Vorteil dieser Methode ist, dass die Veränderungen im Antwortverhalten anhand der Häufigkeiten, mit der eine Frage beantwortet wurde, veranschaulicht werden können.

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

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

Die Veränderungen des Antwortverhaltens im Zeitablauf werden dann mithilfe von Modellrechnungen für ein exemplarisches Unternehmen dargestellt. Ergebnis dieser Modellrechnungen sind Wahrscheinlichkeiten, mit denen ein für die Erhebung typisches Unternehmen eine bestimmte Antwort gibt. Veränderungen im Antwortverhalten zwischen den Erhebungswellen werden somit anhand eines Vergleichs von Wahrscheinlichkeiten veranschaulicht.<sup>21</sup> Da beide Methoden auf unterschiedlichen Ansätzen basieren, können sich die Ergebnisse beider Methoden geringfügig unterscheiden.

<sup>21</sup> Vgl. dazu ausführlicher Zimmermann (2008).



Tabelle 8: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zum Finanzierungsklima

	„leicht“		„schwierig“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2012)				
2013	0,09183	1,72	0,03704	0,61
2014	0,19642	3,62	0,10693	1,70
2015	0,23842	4,33	0,05438	0,85
2016	0,45769	7,70	0,03129	0,44
2017	0,26748	4,39	-0,05140	-0,69
2018	0,22382	3,76	-0,20732	-2,83
2019	0,25370	3,50	-0,12822	-1,32
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,16224	-3,07	-0,16764	-2,82
Einzelhandel	-0,13669	-2,25	0,11015	1,60
Groß- / Außenhandel	-0,29610	-3,30	-0,06858	-0,59
Dienstleistungen	-0,07882	-1,41	-0,06801	-1,06
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,19644	3,55	-0,36351	-6,15
über 1 bis 2,5	0,29189	5,21	-0,49275	-7,94
über 2,5 bis 10	0,51228	8,85	-0,67982	-10,23
über 10 bis 25	0,71077	10,12	-0,85849	-9,72
über 25 bis 50	0,91579	10,77	-0,73963	-6,64
über 50 bis 250	0,96756	11,44	-1,07444	-9,24
über 250	1,19137	10,98	-1,50941	-8,10
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
ostdeutsche Bundesländer	-0,09792	-2,03	-0,03841	-0,72
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: bis 5 Jahre)				
6 bis unter 10	0,13859	1,57	0,06571	0,76
10 bis unter 15	0,23269	2,90	-0,08582	-1,05
15 bis unter 30	0,36366	5,37	-0,21685	-3,18
30 und mehr	0,45091	6,72	-0,27660	-4,03
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)				
Sparkasse	0,05647	1,77	0,06332	1,65
Private Geschäftsbank	-0,16545	-4,34	0,21721	4,76
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	0,02304	0,45	-0,02945	-0,49
GmbH	0,01724	0,38	0,03100	0,61
Kapitalgesellschaft	0,05364	0,55	0,26494	2,10
Dummies für Wirtschaftsverbände	ja		ja	
Konstante	-0,30368	-2,42	-0,08540	-0,57
Anzahl der Beobachtungen				
		16.375		
Log Likelihood				
		-15.145,61		
Wald-Test				
		Chi2(94)=2.332,50		

**Tabelle 9: Regressionsergebnisse multinomiales Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote**

	„verbessert“		„verschlechtert“	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2003)				
2005	0,32441	5,56	-0,38069	-5,53
2006	0,36711	6,39	-0,47560	-6,80
2007	0,53651	8,83	-0,61842	-7,83
2008	0,42169	7,16	-0,38048	-5,44
2009	0,12198	1,78	-0,01010	-0,14
2010	-0,02099	-0,35	0,33456	5,37
2011	0,04192	0,71	-0,15956	-2,47
2012	0,15086	2,53	-0,44699	-6,49
2013	0,00945	0,16	-0,44946	-6,85
2014	-0,06918	-1,17	-0,49611	-7,40
2015	0,25205	3,81	-0,38134	-4,89
2016	0,30704	4,55	-0,38129	-4,79
2017	0,14546	2,20	-0,58394	-7,36
2018	0,15572	2,38	-0,75242	-9,20
2019	0,24526	3,27	-0,58118	-6,13
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)				
Bau	-0,12153	-2,76	-0,14812	-2,88
Einzelhandel	-0,08761	-1,74	0,02556	0,45
Groß- / Außenhandel	-0,11028	-1,92	-0,15430	-2,11
Dienstleistungen	-0,10265	-2,46	-0,22682	-4,55
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)				
über 0,5 bis 1	0,22704	4,33	-0,16390	-2,82
über 1 bis 2,5	0,31381	6,26	-0,22629	-4,01
über 2,5 bis 10	0,41050	8,16	-0,20297	-3,63
über 10 bis 25	0,49818	8,94	-0,18659	-2,93
über 25 bis 50	0,52747	8,49	-0,24370	-3,38
über 50 bis 250	0,50516	8,11	-0,18957	-2,64
über 250	0,31762	4,19	-0,39206	-4,40
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)				
ostdeutsche Bundesländer	-0,13691	-3,56	-0,24152	-5,23
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6 Jahren)				
6 bis unter 10	-0,09409	-1,35	-0,01299	-0,16
10 bis unter 15	-0,11702	-1,82	0,09000	1,18
15 bis unter 30	-0,32453	-5,73	-0,07091	-1,05
30 und mehr	-0,38679	-6,97	-0,14982	-2,27
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbanken)				
Sparkasse	0,13842	5,83	0,12216	4,27
Private Geschäftsbank	0,10987	4,03	0,12867	3,94
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)				
Personengesellschaft	-0,15530	-3,61	-0,09060	-1,83
GmbH	-0,04751	-1,21	-0,06655	-1,48
Kapitalgesellschaft	0,07051	1,09	0,00146	0,02
Dummies für Wirtschaftsverbandszugehörigkeit				
		ja		ja
Konstante	-0,73249	-7,48	-0,61228	-5,29
Anzahl der Beobachtungen		29.020		
Log Likelihood		-27.020,62		
Wald-Test		chi2(118)=1.745,11		

**Tabelle 10: Regressionsergebnisse Probitmodell zur Veränderung der Ratingnote  
– "Ratingnote verbessert" nach Unternehmensgröße**

	Unternehmen bis 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 2,5 bis 25 Mio. EUR Jahresumsatz		Unternehmen über 25 Mio. EUR Jahresumsatz	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2003)						
2005	0,38634	3,90	0,26920	4,55	0,38759	5,45
2006	0,30308	3,13	0,29097	4,99	0,55198	7,76
2007	0,55741	5,66	0,42402	6,78	0,66277	8,83
2008	0,38230	4,20	0,40664	6,70	0,46314	6,04
2009	0,21607	2,11	0,03070	0,43	0,13633	1,51
2010	0,10663	1,16	-0,15917	-2,56	-0,20753	-2,53
2011	0,11495	1,29	-0,03890	-0,62	0,24363	3,17
2012	0,28342	3,28	0,12564	1,93	0,33642	4,01
2013	0,21008	2,44	0,10085	1,62	0,01070	0,13
2014	0,21086	2,41	0,02744	0,43	-0,08684	-1,07
2015	0,43700	4,63	0,21299	3,03	0,21703	2,31
2016	0,43915	4,77	0,28704	3,87	0,21327	2,10
2017	0,24824	2,68	0,26816	3,74	0,22576	2,31
2018	0,38152	4,18	0,26058	3,59	0,11449	1,22
2019	0,44722	4,04	0,29044	3,70	0,18852	1,92
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	-0,03426	-0,79	-0,12918	-2,44	-0,02398	-0,24
Einzelhandel	-0,03427	-0,67	-0,09190	-1,51	-0,09775	-0,76
Groß- / Außenhandel	-0,10377	-1,04	-0,03467	-0,61	-0,06833	-0,91
Dienstleistungen	-0,04453	-0,94	-0,04418	-0,94	-0,00274	-0,04
Umsatzgröße in Mio. EUR						
bis 0,5	Referenzkat.					
über 0,5 bis 1	0,20592	5,41				
über 1 bis 2,5	0,28638	7,66				
über 2,5 bis 10			-0,06129	-2,37		
über 10 bis 25			Referenzkat.			
über 25 bis 50					0,02649	0,78
über 50					Referenzkat.	
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	-0,07780	-1,96	-0,04874	-1,08	-0,03371	-0,46
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6)						
6 bis unter 10	-0,05890	-0,94	-0,11945	-1,29	0,03931	0,24
10 bis unter 15	-0,11665	-1,97	-0,11789	-1,42	-0,06782	-0,44
15 bis unter 30	-0,20696	-4,04	-0,32405	-4,31	-0,07241	-0,52
30 und mehr	-0,24941	-4,86	-0,36318	-4,96	-0,08396	-0,63
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkasse	0,08657	2,93	0,07678	2,93	0,10165	3,05
Private Geschäftsbank	0,09390	2,56	0,03882	1,42	0,04763	1,15
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	-0,12146	-2,77	-0,11793	-1,87	-0,16916	-0,80
GmbH	-0,00402	-0,12	-0,07539	-1,24	-0,03954	-0,19
Kapitalgesellschaft	0,06449	0,50	0,04714	0,51	-0,03342	-0,16
Dummies für Wirtschaftsverbände						
Konstante	ja	ja	ja			
	-0,92356	-6,85	-0,19668	-1,63	-0,52196	-1,96
Anzahl der Beobachtungen	9.935		11.953		7.132	
Log Likelihood	-5.686,12		-7.498,58		-4.545,90	
Wald-Test	chi2(54)=258,65		chi2(53)=343,73		chi2(52)=303,23	

**Tabelle 11: Regressionsergebnisse Probitmodell zum erfolgreichen Abschluss aller Kreditverhandlungen**

	Kurzfristige Kredite		Mittelfristige Kredite		Langfristige Kredite	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Jahr der Erhebung (Referenzkategorie: 2015)						
2017	-0,02942	-0,32	0,24639	2,90	0,20209	2,27
2018	0,22471	2,46	0,26426	3,15	0,17609	1,96
2019	0,36615	3,54	0,27206	2,70	0,13827	1,26
Wirtschaftszweig (Referenzkategorie: Verarbeitendes Gewerbe)						
Bau	0,07035	0,56	0,02841	0,23	-0,05167	-0,41
Einzelhandel	-0,24182	-1,77	-0,28193	-2,03	-0,11349	-0,87
Groß- / Außenhandel	0,11669	0,63	0,09187	0,46	-0,11909	-0,57
Dienstleistungen	0,12025	0,89	-0,04697	-0,37	-0,02825	-0,22
Umsatzgröße in Mio. EUR (Referenzkategorie: bis 0,5 Mio.)						
über 0,5 bis 1	0,13943	1,13	0,63755	4,97	0,48606	3,70
über 1 bis 2,5	0,05544	0,42	0,63083	5,03	0,53888	4,08
über 2,5 bis 10	0,16411	1,26	0,61106	4,66	0,61151	4,47
über 10 bis 25	0,36425	2,35	1,02348	6,59	0,78106	4,72
über 25 bis 50	0,60428	3,14	0,99580	5,29	1,02018	5,15
über 50 bis 250	0,40816	2,24	0,80765	4,38	0,95102	5,01
über 250	0,75650	3,28	1,20767	5,33	0,81362	3,60
Region (Referenzkategorie: westdeutsche Bundesländer)						
ostdeutsche Bundesländer	0,21067	1,81	0,14428	1,32	-0,07466	-0,61
Unternehmensalter in Jahren (Referenzkategorie: unter 6)						
6 bis unter 10	-0,27976	-1,45	0,08685	0,46	-0,17316	-0,88
10 bis unter 15	-0,09876	-0,59	0,20957	1,18	-0,04516	-0,25
15 bis unter 30	-0,01832	-0,14	0,24117	1,64	-0,03419	-0,24
30 und mehr	0,05249	0,40	0,47807	3,35	0,13415	0,96
Hauptbankverbindung (Referenzkategorie: Genossenschaftsbank)						
Sparkasse	0,02013	0,28	0,00749	0,11	-0,01169	-0,16
Private Geschäftsbank	-0,03349	-0,41	-0,27333	-3,32	-0,24399	-2,79
Rechtsform (Referenzkategorie: Einzelunternehmen)						
Personengesellschaft	0,26907	2,38	0,00352	0,03	-0,06473	-0,56
GmbH	0,19855	1,95	0,00977	0,10	0,01605	0,15
Kapitalgesellschaft	0,30834	1,58	0,09798	0,47	0,11351	0,53
Dummies für Wirtschaftsver-		ja		ja		ja
Konstante	-0,22585	-0,95	-0,65841	-2,58	0,22467	0,85
Anzahl der Beobachtungen	1.648		1.828		1.747	
Log Likelihood	-1.018,24		-1.075,58		-957,35	
Wald-Test	chi2(38)=160,34		chi2(38)=184,31		chi2(38)=173,02	

## Liste der teilnehmenden Verbände

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

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

Bundesverband Druck und Medien e.V. (BVDM)

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

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

Fachverband Werkzeugindustrie e.V. (FWI)

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. (HVBI)

Handelsverband Deutschland e.V. (HDE)

Union Mittelständischer Unternehmen e.V. (UMU)

Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA)

Verband Deutscher Papierfabriken e.V. (VDP)

Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V. (VBW)

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

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

Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V. (ZDB)

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