

Ragnitz, Joachim; Steinbrecher, Johannes

Research Report

Finanzierungserfordernisse des sächsischen Handwerks: gegenwärtige Situation, Perspektiven und wirtschaftspolitische Implikationen

ifo Dresden Studien, No. 62

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Ragnitz, Joachim; Steinbrecher, Johannes (2011) : Finanzierungserfordernisse des sächsischen Handwerks: gegenwärtige Situation, Perspektiven und wirtschaftspolitische Implikationen, ifo Dresden Studien, No. 62, ISBN 978-3-88512-519-8, ifo Institut, Niederlassung Dresden, Dresden

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/167453>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

62

www.ifo-dresden.de

ifo Dresden Studien

Finanzierungserfordernisse des
sächsischen Handwerks:
gegenwärtige Situation, Perspektiven
und wirtschaftspolitische Implikationen

Joachim Ragnitz
Johannes Steinbrecher



ifo Institut
Niederlassung Dresden

ifo Dresden Studie

62

**Finanzierungserfordernisse des sächsischen Handwerks:
gegenwärtige Situation, Perspektiven und
wirtschaftspolitische Implikationen**

Gutachten im Auftrag des
Sächsischen Handwerkstages

Joachim Ragnitz (Projektleiter)
Johannes Steinbrecher

Unter Mitarbeit von
Dorothea Lowe
Henry Seidel
Patrick Zwerschke

ifo Institut
Niederlassung Dresden, 2011

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten im Internet über
<http://dnb.d-nb.de>
abrufbar

(ifo Dresden Studien; 62)
ISBN 13 978-3-88512-519-8

Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung
in fremde Sprachen, vorbehalten.

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlags ist es auch nicht gestattet,
dieses Buch oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie,
Mikrokopie) oder auf andere Art zu vervielfältigen.

© by ifo Institut, Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung
an der Universität München e. V., 2011.

Druck: ifo Institut, Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung
an der Universität München e. V.

INHALTSVERZEICHNIS

Abbildungsverzeichnis	II
Tabellenverzeichnis	VII
Abkürzungsverzeichnis	IX
1. Einleitung	1
2. Bedeutung und Struktur des sächsischen Handwerks.....	3
3. Die wirtschaftliche Lage des Handwerks nach der Finanz- und Wirtschaftskrise.....	7
4. Finanzierungssituation und -struktur des Handwerks.....	15
4.1 Einflussgrößen der Finanzierungsstruktur im Handwerk.....	17
4.2 Langfristige Entwicklung der Finanzierungsstruktur im Handwerk.....	21
5. Wahrnehmung von Kapitalangebot und Kapitalnachfrage durch das sächsische Handwerk	33
5.1 Wahrnehmung der Finanzierungssituation durch die Handwerks- unternehmen - Unternehmensumfrage im sächsischen Handwerk	33
5.2 Quantitative Analyse der Finanzierungssituation im Handwerk auf Basis der Unternehmensumfrage.....	63
5.2.1 Quantitative Analyse der ersten Umfragewelle.....	64
5.2.2 Quantitative Analyse der zweiten Umfragewelle.....	82
6. Wahrnehmung der Finanzierungssituation durch die Kapitalgeber	87
7. Bewertung der bestehenden Finanzierungslandschaft für das sächsische Handwerk	105
7.1 Darstellung des privatwirtschaftlichen Kreditangebotes.....	105
7.2 Darstellung des öffentlich geförderten Finanzierungsangebotes	115
7.3 Ableitung von Übereinstimmungen und Diskrepanzen zwischen Kapitalangebot- und -nachfrage	118

8.	Wirtschaftspolitische Implikationen.....	125
8.1	Ökonomische Rechtfertigung staatlicher Interventionen auf privatrechtlichen Märkten	125
8.2	Ableitung von potenziellen Gefahrenfeldern und wirtschaftspolitischen Handlungsebenen hinsichtlich der Finanzierungssituation des sächsischen Handwerks	131
8.3	Diskussion wirtschaftspolitischer Handlungsoptionen zur Verbesserung der Finanzierungssituation im sächsischen Handwerk.....	141
9.	Zusammenfassung und Fazit.....	159
 Literaturverzeichnis		163
Anhang.....		171

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

	<u>Seite</u>
Abbildung 1:	Handwerksbetriebe je 1.000 Einwohner im regionalen Vergleich3
Abbildung 2:	Sächsische Betriebe nach Beschäftigtenklassen (sozialversicherungspflichtige Beschäftigte)4
Abbildung 3:	Entwicklung der Anzahl der Betriebe im sächsischen Handwerk nach Gewerbegruppen5
Abbildung 4:	Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts in Sachsen und den ostdeutschen Flächenländern7
Abbildung 5:	Beurteilung der Geschäftslage des Handwerks von 2001 bis 20109
Abbildung 6:	Entwicklung der Ertragslage des Handwerks von 2001 bis 2010.....12
Abbildung 7:	Langfristige Entwicklung der Eigenkapitalquoten im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen24
Abbildung 8:	Langfristige Entwicklung der Eigenkapitalausstattung im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen (je Beschäftigten, in 1.000 €)25
Abbildung 9:	Langfristige Entwicklung des Verschuldungsgrades im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen26
Abbildung 10:	Langfristige Entwicklung des Deckungsgrad II im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen27
Abbildung 11:	Langfristige Entwicklung der Liquidität im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen28
Abbildung 12:	Veränderung der Kapitalstruktur im Hochbau zwischen 1992 und 200429
Abbildung 13:	Veränderung der Kapitalstruktur der Elektroinstallateure zwischen 1992 und 200430
Abbildung 14:	Verwendete Finanzierungsinstrumente im Handwerk31
Abbildung 15:	Antwortende Unternehmen nach Gewerken36
Abbildung 16:	Antwortende Unternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen37
Abbildung 17:	Antwortende Unternehmen nach Einwohnerzahl (EW) des Standortes38
Abbildung 18:	Antwortende Unternehmen nach Alter der Unternehmen39
Abbildung 19:	Antwortende Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen40
Abbildung 20:	Antwortende Unternehmen nach Rechtsform41
Abbildung 21:	Eigenkapitalquoten der antwortenden Unternehmen42
Abbildung 22:	Umsatzveränderung der befragten Handwerksunternehmen in den vergangenen 12 Monaten44

Abbildung 23:	Verwendete Fremdfinanzierungsinstrumente im sächsischen Handwerk	45
Abbildung 24:	Verhandlungen des sächsischen Handwerks über Fremdkapital in den vergangenen 12 Monaten	47
Abbildung 25:	Annahmequoten der verhandelten Fremdkapitalinstrumenten in den vergangenen 12 Monaten	49
Abbildung 26:	Einschätzung der Handwerksunternehmen über die Verschärfung der Kreditvergaberichtlinien	50
Abbildung 27:	Entwicklungen durch die eine Verschärfung der Kreditvergabe bemerkbar wurde.....	51
Abbildung 28:	Entwicklungen des Finanzierungsumfeldes für das sächsische Handwerk	52
Abbildung 29:	Häufigste Gründe für eine Kreditablehnung bei den befragten Unternehmen	53
Abbildung 30:	Anteil der Unternehmen, die Investitionen planen	54
Abbildung 31:	Anteil der Unternehmen, die geplante Investitionen nicht durchführen konnten	55
Abbildung 32:	Zufriedenheit der sächsischen Handwerksunternehmen mit den Leistungen ihrer Hausbank hinsichtlich der Unternehmensfinanzierung	56
Abbildung 33:	Zufriedenheit der sächsischen Handwerksunternehmen mit der Kommunikation durch ihre Hausbank	57
Abbildung 34:	Häufigste Ansprechpartner bei der Beratung zu Förderinstrumenten	58
Abbildung 35:	Anteil der Unternehmen, die Förderinstrumente nutzen bzw. genutzt haben	58
Abbildung 36:	Anteil der Fördergeber, die durch die befragten Unternehmen genutzt werden	59
Abbildung 37:	Gründe für eine Ablehnung und Nichtnutzung von Förderinstrumenten	60
Abbildung 38:	Unternehmen die bereits eine Nutzung alternativer Finanzierungsformen – insbesondere Beteiligungsfinanzierung – in Erwägung gezogen haben	61
Abbildung 39:	Potenzielle Ansprechpartner zur Beratung über alternative Finanzierungsinstrumente	62
Abbildung 40:	Bedeutung des Handwerks für die teilnehmenden Banken.....	88
Abbildung 41:	Einschätzung der nachgefragten Finanzprodukte durch die teilnehmenden Experten.....	89

Abbildung 42:	Angebote handwerksspezifischer Finanzprodukte bei den befragten Banken	90
Abbildung 43:	Bedeutung der öffentlichen Förderangebote aus Sicht der Experten	91
Abbildung 44:	Aktive Beratung zu Förderangebote durch die teilnehmenden Banken.....	92
Abbildung 45:	Veränderung der wirtschaftlichen Verfassung des Handwerks aus Sicht der teilnehmenden Experten	93
Abbildung 46:	Auswirkung der wirtschaftlichen Verfassung auf die Ausfallraten oder Ablehnungsquoten der Institute aus Sicht der teilnehmenden Experten	94
Abbildung 47:	Veränderung des Finanzierungsumfeldes für das Handwerk aus Sicht der teilnehmenden Experten	95
Abbildung 48:	Veränderung der Kreditvergaberichtlinien aus Sicht der teilnehmenden Banken	96
Abbildung 49:	Gründe für geringes Interesse an alternativen Finanzierungsformen aus Sicht der teilnehmenden Experten.....	98
Abbildung 50:	Sinnvolle alternative Finanzierungsformen aus Sicht der teilnehmenden Experten.....	98
Abbildung 51:	Gründe für geringes Interesse an Förderangeboten aus Sicht der teilnehmenden Experten.....	99
Abbildung 52:	Gefahren für die Finanzierungssituation aus Sicht der teilnehmenden Experten.....	101
Abbildung 53:	Geeignete Gegenmaßnahmen aus Sicht der teilnehmenden Experten	102
Abbildung 54:	Geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen aus Sicht der teilnehmenden Experten.....	103
Abbildung 55:	Struktur des deutschen Bankensektors nach Bilanzsummenanteilen (Stand: September 2010)	106
Abbildung 56:	Mittelverwendung der wichtigsten Bankengruppen in Deutschland (Stand: September 2010).....	108
Abbildung 57:	Entwicklung der Kreditvergabe an Unternehmen nach Bankengruppen (Stand: September 2010)	109
Abbildung 58:	Entwicklung der Zinsmargen nach Bankengruppen (Angaben in % der durchschnittlichen Bilanzsumme, Stand: September 2010)	110
Abbildung 59:	Einflussgrößen auf die Finanzierungssituation im sächsischen Handwerk	131

Abbildung 60:	Langfristige Entwicklung des Deckungsgrades im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen	173
Abbildung 61:	Langfristige Entwicklung der Gesamtkapitalausstattung im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen (je Beschäftigten, in 1.000 €)	173
Abbildung 62:	Veränderung der Kapitalstruktur im Dachdeckerhandwerk zwischen 1992 und 2004	174
Abbildung 63:	Veränderung der Kapitalstruktur im Malerhandwerk zwischen 1992 und 2004	174
Abbildung 64:	Veränderung der Kapitalstruktur im Handwerkszweig Sanitär-Heizung-Klima zwischen 1992 und 2004	175
Abbildung 65:	Veränderung der Kapitalstruktur im Handwerkszweig Metallbau/Schlosser zwischen 1992 und 2004	175
Abbildung 66:	Veränderung der Kapitalstruktur im Kfz-Handwerk zwischen 1992 und 2004	176
Abbildung 67:	Veränderung der Kapitalstruktur im Tischlerhandwerk zwischen 1992 und 2004	176
Abbildung 68:	Veränderung der Kapitalstruktur im Fleischerhandwerk zwischen 1992 und 2004	177
Abbildung 69:	Veränderung der Kapitalstruktur im Friseurhandwerk zwischen 1992 und 2004	177
Abbildung 70:	Umfragebogen der ersten Unternehmensumfrage.....	178
Abbildung 71:	Umfragebogen der zweiten Unternehmensumfrage.....	184

Box 1:	Systematisierung der Finanzierungsformen	16
Box 2:	Exkurs Finanzierungskennzahlen.....	21
Box 3:	Schlüsseldaten zur ersten Umfragewelle der Unternehmensumfrage	34
Box 4:	Schlüsseldaten zur zweiten Umfragewelle der Unternehmensumfrage	35
Box 5:	Grundlagen der linearen und logistischen Regressionsanalyse	63

TABELLENVERZEICHNIS

	<u>Seite</u>
Tabelle 1:	Geschäftslage im Handwerk nach Regionen (in %)8
Tabelle 2:	Umsatzentwicklung im Handwerk nach Regionen (in %).....9
Tabelle 3:	Investitionsbereitschaft im Handwerk nach Regionen (in %) 10
Tabelle 4:	Art der Investitionen im Handwerk nach Regionen (in %) 11
Tabelle 5:	Zukünftige Ertragslage im Handwerks nach Regionen (in %) 11
Tabelle 6:	Zahlungsverhalten der Kunden des Handwerks nach Regionen (in %) ..13
Tabelle 7:	Forderungsverluste durch Kundeninsolvenzen..... 14
Tabelle 8:	Finanzierungsspezifische Einflussgrößen und Charakteristika für..... 17
Tabelle 9:	Variablen der Regressions- und Logit-Analysen.....65
Tabelle 10:	Ergebnisse der Regressions-Analyse zur Erklärung der Eigenkapitalquote 71
Tabelle 11:	Ergebnisse der Regressions-Analyse zur Erklärung der Struktur des Fremdkapitals..... 74
Tabelle 12:	Ergebnisse der Logit-Analyse zur Erklärung eines geringen Interesses an alternativen Finanzierungsformen..... 76
Tabelle 13:	Ergebnisse der Regressions-Analyse zur Erklärung der Anzahl der verwendeten Instrumente 78
Tabelle 14:	Ergebnisse der Standard Regressions-Analyse zur Erklärung der Antragsanzahl 80
Tabelle 15:	Zusätzliche Variablen der Logit-Analyse für die zweite Umfragewelle..... 82
Tabelle 16:	Ergebnisse der Regressions-Analyse zur Erklärung der Kreditablehnung..... 84
Tabelle 17:	Aufteilung der in Anspruch genommenen Förderungen auf die Förderinstitute 115
Tabelle 18:	Übersicht zu Förderinstituten in Sachsen 117
Tabelle 19:	Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung - Zuschussförderung 185
Tabelle 20:	Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung - Förderdarlehen 187
Tabelle 21:	Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung – Bürgschaften 189
Tabelle 22:	Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung – Garantien..... 190

Tabelle 23:	Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung - Beteiligungen	191
Tabelle 24:	Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung – Zuschuss/Darlehen	192
Tabelle 25:	Ausgewählte Förderprogramme: Innovation & Neue Technologien – Zuschuss.....	193
Tabelle 26:	Ausgewählte Förderprogramme: Innovation & Neue Technologien – Förderdarlehen	195
Tabelle 27:	Ausgewählte Förderprogramme: Innovation & Neue Technologien – Beteiligungen	196
Tabelle 28:	Ausgewählte Förderprogramme: Innovation & Neue Technologien – Mischformen: Bürgschaft/Beteiligung/Garantie.....	196
Tabelle 29:	Ausgewählte Förderprogramme: Innovation & Neue Technologien – Mischformen: Zuschuss/Darlehen	197
Tabelle 30:	Ausgewählte Förderprogramme: Aus- & Weiterbildung – Zuschuss....	198
Tabelle 31:	Ausgewählte Förderprogramme: Sonstige – Zuschuss.....	200

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AK	Arbeitskreis
AK VGR	Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen
ASU	Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer
BA	Bundesagentur für Arbeit
BBS	Bürgschaftsbank Sachsen GmbH
BDL	Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen
BIZ	Bank für Internationalen Zahlungsausgleich
BMAS	Bundesministerium für Arbeit und Soziales
BMBF	Bundesministerium für Forschung und Bildung
BMFSFJ	Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend
BMU	Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit
BMVBS	Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BVK	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
CVC	Corporate-Venture-Capital-Gesellschaften
EFRE	Europäischer Fonds für regionale Entwicklung
EIB	Europäische Investitionsbank
ERP	European Recovery Program
ESF	Europäische Strukturfonds
EU	Europäische Union
EW	Einwohner
EZB	Europäische Zentralbank
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FuE	Forschung und Entwicklung
GRW	Gemeinschaftsaufgabe Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur
GuW	Gründungs- und Wachstumsfinanzierung
HJ	Halbjahr
IKB	Deutsche Industriebank AG
ILE	Integrierte ländliche Entwicklung
InvZulG	Investitionszulagengesetz
k. A.	Keine Angaben
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
Kfz	Kraftfahrzeug
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KU	Kommunale Unternehmen
KWK	Kraftwärmekopplung

MBG	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (Sachsen GmbH)
MwSt.	Mehrwertsteuer
ÖRKredInstG	Öffentlich-rechtliche Kreditinstitute-Gesetz
OLS	Ordinary Least Squares, Kleinste-Quadrate-Schätzung
PwC	PricewaterhouseCoopers
Q1	Erstes Quartal
SAB	Sächsische Aufbaubank
SBG	Sächsische Beteiligungsgesellschaft mbH
SGB	Sozialgesetzbuch
SHK	Sanitär-Heizung-Klima
SHT	Sächsischer Handwerkstag
SMWA	Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr
SVR	Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen
WeGebAU	Weiterbildung gering qualifizierter und beschäftigter älterer Arbeitnehmer in Unternehmen
ZDH	Zentralverband des deutschen Handwerks
ZIM	Zentrales Innovationsprogramm

1. Einleitung

Das Handwerk ist einer der vielseitigsten Wirtschaftsbereiche Deutschlands und darüber hinaus mit seinen vielen kleinen und mittelgroßen Betrieben ein Kernstück der deutschen Wirtschaft. Im Jahr 2009 arbeiteten rund 4,75 Millionen Menschen in rund 975.000 Handwerksbetrieben. Fast eine halbe Million Lehrlinge erhielten dort eine qualifizierte Ausbildung. Damit waren knapp 12 % aller Erwerbstätigen und fast 30 % aller Auszubildenden in Deutschland im Handwerk tätig. Im Jahr 2009 erreichte der Umsatz im Handwerk rund 488 Mrd. €(inkl. MwSt.), somit wurden 8,4 % der Bruttowertschöpfung im Handwerk erarbeitet [vgl. BMWI (2010a)]. Auch für den Freistaat Sachsen hat das Handwerk eine zentrale Bedeutung.¹ Die wirtschaftliche Bedeutung des Handwerks erschließt sich jedoch nicht nur aus der Anzahl der Betriebe, der Zahl der Mitarbeiter oder deren Wertschöpfungsbeitrag. Das Handwerk hat auch eine besondere regionalpolitische Bedeutung, da es im Gegensatz zu den industriellen Zentren über eine weite Fläche verteilt ist und in ländlichen Regionen Wachstum und Beschäftigung ermöglicht. Gerade in strukturschwachen Regionen ist die Verfügbarkeit von Handwerksleistungen darum ein wichtiger Standortfaktor. Unternehmen achten bei ihren Standortentscheidungen im Allgemeinen auf eine ortsnahe Verfügbarkeit von Handwerksleistungen (Zulieferer, Dienstleister, Wartung und Instandhaltung). Auch für die privaten Haushalte ist eine flächendeckende Versorgung mit Leistungen des Handwerks (z. B. Lebensmittel, Kraftfahrzeug-Werkstätten) ein entscheidender Faktor für die Attraktivität einer Region. Ein wirtschaftlich gesundes Handwerk ist somit ein wichtiger Wirtschaftsfaktor für die Regionen. Dazu bedarf es jedoch auch eines ausreichenden Zugangs zu Finanzierungsinstrumenten. Da das Handwerk aufgrund seiner Unternehmens- und Branchenstruktur hierbei mit spezifischen Problemen zu kämpfen hat, liefert die vorliegende Untersuchung Einblicke in die gegenwärtige Finanzierungssituation der Handwerksbetriebe und diskutiert, inwiefern sich diese verbessern lässt.

Das Gutachten gliedert sich wie folgt: In Kapitel 2 wird die Bedeutung des Handwerks für Sachsen kurz thematisiert. Kapitel 3 gibt einen Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung des Handwerks im Verlauf der Wirtschafts- und Finanzkrise. Kapitel 4 diskutiert die Einflussfaktoren auf das Finanzierungsverhalten von Handwerksunternehmen und stellt die langfristigen Veränderungen in den Finanzierungsstrukturen anhand zentraler Kenngrößen und Branchen dar. In Kapitel 5 wird anhand der Ergebnisse einer Unternehmensumfrage die Wahrnehmung der gegenwärtigen Finanzierungssitua-

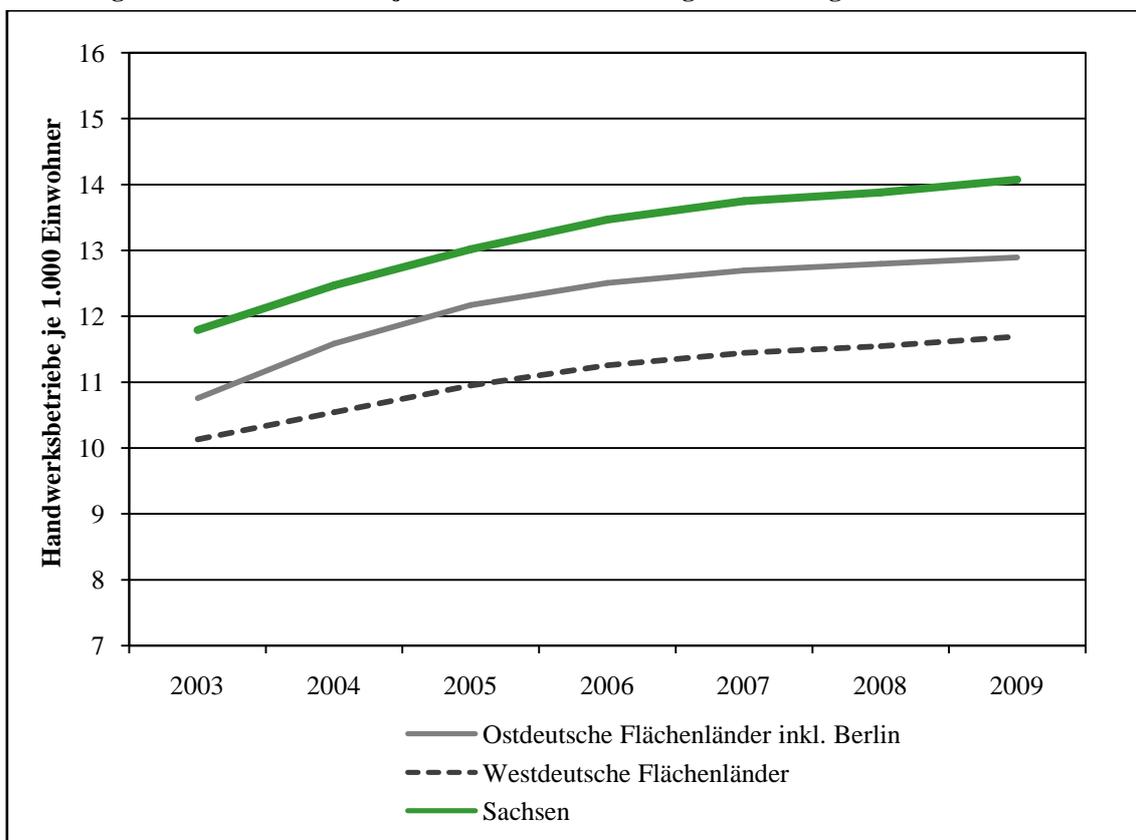
¹ So betrug der Umsatz der zulassungspflichtigen Handwerksunternehmen, welche im Jahr 2006 rund 180.000 sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer beschäftigten, rd. 20 Mrd. €[vgl. WIRTSCHAFTS-ATLAS SACHSEN (2009)].

tion durch das sächsische Handwerk dargestellt. Diesen Ergebnissen werden die Einschätzungen von Experten der sächsischen Kreditwirtschaft in Kapitel 6 gegenübergestellt. Kapitel 7 stellt die grundlegenden (Kapital-)Angebote der öffentlichen Hand und Privatwirtschaft dar und diskutiert, inwiefern sich diese mit der Nachfrage durch das Handwerk decken. Im Anschluss werden in Kapitel 8 aus den Ergebnissen der Untersuchung Spannungsfelder in der Finanzierungssituation des Handwerks aufgedeckt und wirtschaftspolitische Maßnahmen diskutiert, anhand derer diesen entgegengewirkt werden kann. Das Gutachten schließt mit einem Fazit (Kapitel 9).

2. Bedeutung und Struktur des sächsischen Handwerks

Das Handwerk ist für die ostdeutschen Bundesländer von besonderer Bedeutung, da hier das weitgehende Fehlen großer industrieller Betriebsstätten durch kleine und mittelgroße Unternehmen kompensiert werden muss. Dem Handwerk, das traditionell in überwiegend kleinen Unternehmen organisiert ist, kommt dementsprechend eine besondere Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung und Beschäftigung zu. Dies gilt auch für den Freistaat Sachsen, wie Abbildung 1 zeigt.

Abbildung 1: Handwerksbetriebe je 1.000 Einwohner im regionalen Vergleich

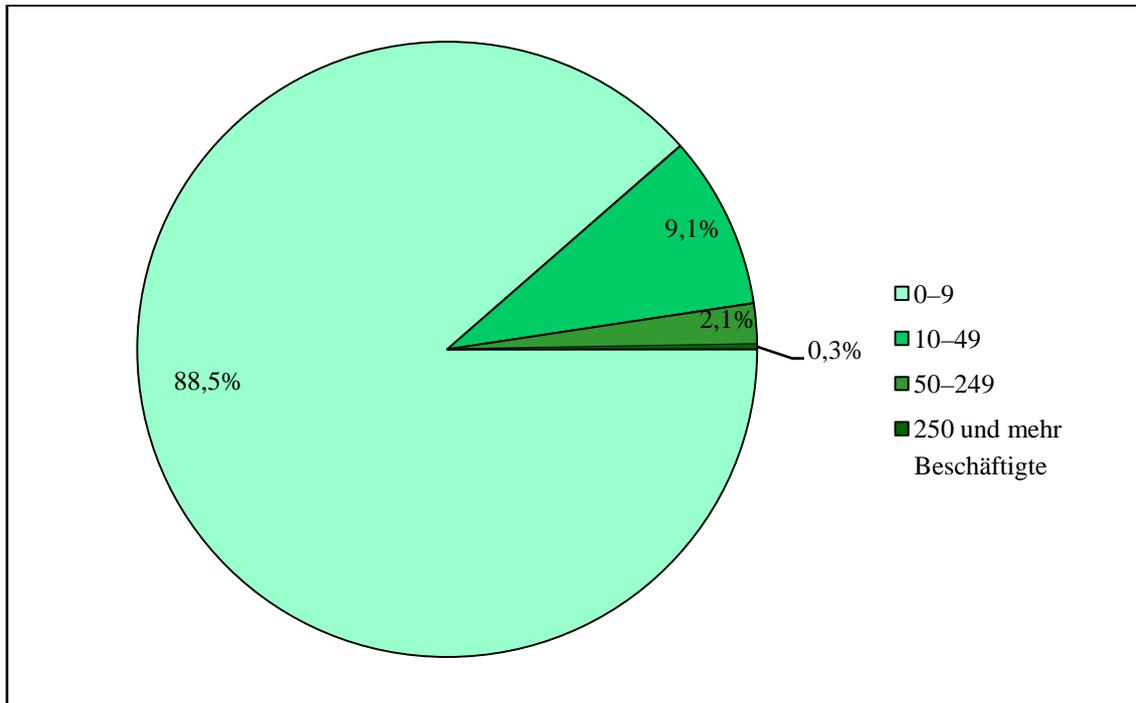


Quellen: ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN HANDWERKS (ZDH), Darstellung des IFO INSTITUTS.

In der Abbildung wird deutlich, dass die relative Anzahl der Handwerksbetriebe in den ostdeutschen Flächenländern deutlich über jener der westdeutschen Flächenländer liegt. Der Freistaat Sachsen liegt hier sogar über dem Durchschnitt der ostdeutschen Bundesländer. Da die demographischen Effekte im abgebildeten Zeitraum keine zentrale Rolle für diese Maßzahl spielen dürften, spiegelt diese im Wesentlichen die hohe Bedeutung des Handwerks in den ostdeutschen Regionen wider. Gleichzeitig wird jedoch auch eine charakteristische Eigenschaft der ostdeutschen und sächsischen Wirtschaftsstruktur

deutlich, die in Abbildung 2 detailliert dargestellt wird: der hohe Anteil an Kleinunternehmen.²

Abbildung 2: Sächsische Betriebe nach Beschäftigtenklassen (sozialversicherungspflichtige Beschäftigte)



Quellen: STATISTISCHE ÄMTER DES BUNDES UND DER LÄNDER, Darstellung des IFO INSTITUTS.

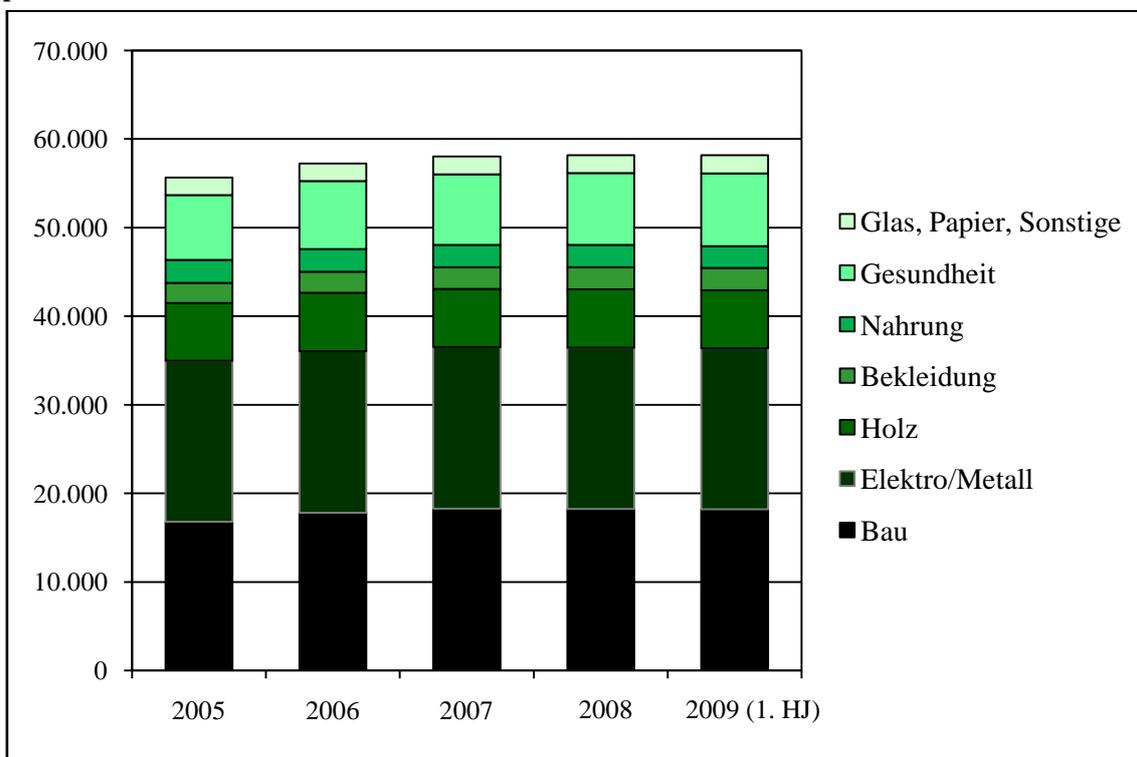
Es wird sichtbar, dass fast 90 % der sächsischen Unternehmen weniger als zehn sozialversicherungspflichtige Beschäftigte angestellt haben. Diese Zahlen gelten im Wesentlichen auch für das sächsische Handwerk. Dennoch leistet das sächsische Handwerk im Bundesvergleich einen sehr hohen Beschäftigungsbeitrag. Bezogen auf alle in Sachsen gemeldeten Beschäftigten waren im Jahr 2008 rund 19 % der Arbeitnehmer im Handwerk beschäftigt, im gesamtdeutschen Schnitt waren es lediglich rund 13 %.³ Durch die besondere Bedeutung des Handwerks für die Berufsausbildung, ist dieses auch für den sächsischen Ausbildungsmarkt von hoher Relevanz.

² Da die Maßzahl die Unternehmen pro 1.000 Einwohner wiedergibt, erhöht ein Unternehmen mit wenigen Beschäftigten die Maßzahl ebenso wie ein großes Unternehmen. Eine hohe Anzahl an Kleinunternehmen kann die Maßzahl folglich überzeichnen. Die Maßzahl darf dementsprechend nicht isoliert für die Diskussion der Bedeutung des Handwerks herangezogen werden.

³ Im Jahr 2008 waren von den rund 1,7 Mill. Arbeitnehmern im Freistaat Sachsen etwa 330.000 Personen im sächsischen Handwerk beschäftigt. In Deutschland kamen auf 35,8 Mill. Arbeitnehmer rund 4,8 Mill. Beschäftigte im Handwerk.

Daneben leistet das Handwerk durch seine breite Angebotspalette einen wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Diversifizierung Sachsens. Die Bereitstellung verschiedener Dienstleistungen und Produkte durch eine Vielzahl unterschiedlicher Unternehmen verringert die Abhängigkeit von einzelnen Großunternehmen und ist dadurch insbesondere in konjunkturell schwachen Zeiten ein stabilisierendes Element der Wirtschaftsstruktur. Abbildung 3 stellt die Entwicklung der verschiedenen Handwerkszweige in Sachsen in den vergangenen fünf Jahren dar.

Abbildung 3: Entwicklung der Anzahl der Betriebe im sächsischen Handwerk nach Gewerbegruppen



Quellen: SÄCHSISCHER HANDWERKSTAG, Darstellung des IFO INSTITUTS.

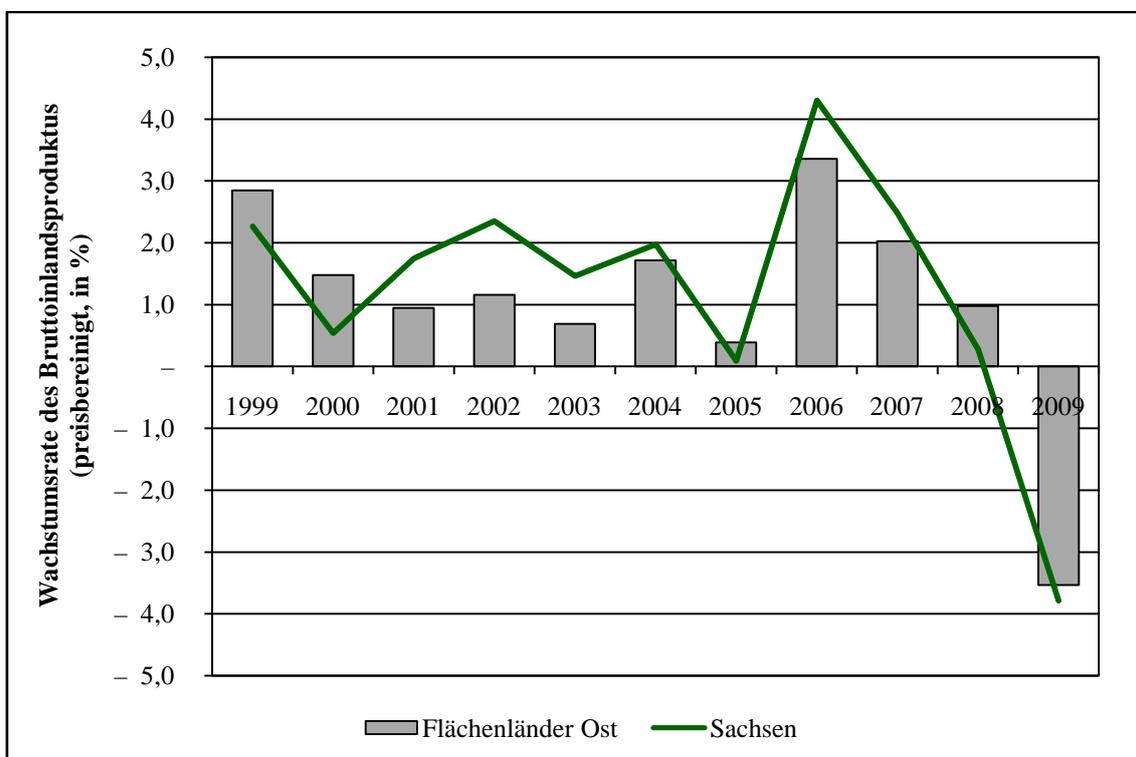
Es wird deutlich, dass alle sieben Haupthandwerkszweige signifikant in Sachsen vertreten sind, wenn auch mit unterschiedlicher Gewichtung. Das sächsische Handwerk weist somit eine breite Diversifizierung auf, die insbesondere für die peripheren Regionen außerhalb der Ballungszentren Chemnitz, Dresden und Leipzig eine herausragende Bedeutung hat. Zahlenmäßig dominieren nach wie vor das Bauhandwerk sowie das Elektro- und Metallhandwerk, die gemeinsam über 60 % der Betriebe stellen. Deutlich weniger stark ausgeprägt sind die Bereiche Bekleidung, Nahrung und sonstiges Handwerk. Allerdings lassen sich seit ein paar Jahren insbesondere im Nahrungs- und Gesundheitshandwerk hohe Wachstumsraten beobachten. In diesen Handwerkszweigen stieg die Zahl der Unternehmen von 2005 bis 2009 um über 10 % (im Gesamthandwerk hingegen

nur um 4,5 %). Angesichts der Bedeutung des Handwerks für die sächsische Wirtschaft ist es umso wichtiger, den Fortbestand und die Zukunftsfähigkeit des sächsischen Handwerks zu sichern. Insbesondere im Hinblick auf die konjunkturelle Entwicklung der vergangenen Monate und die strukturellen Herausforderungen in den ostdeutschen Flächenländern ist dazu eine nachhaltige Kapital- und Finanzierungsstruktur von essenzieller Bedeutung. Um in diesem Zusammenhang Chancen und Risiken für das sächsische Handwerk ableiten zu können, wird im folgenden Kapitel zunächst die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung im Handwerk diskutiert.

3. Die wirtschaftliche Lage des Handwerks nach der Finanz- und Wirtschaftskrise

Der massive wirtschaftliche Einbruch im Jahr 2009 hat auch im Handwerk deutliche Spuren hinterlassen. In Deutschland brach das Bruttoinlandsprodukt um fast 5 % ein. Wenngleich der Rückgang im Freistaat Sachsen mit 3,8 % etwas geringer ausfiel, so war er dennoch verhältnismäßig stark und sogar etwas höher als der Durchschnitt der ostdeutschen Flächenländer (vgl. Abb. 4).

Abbildung 4: Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts in Sachsen und den ostdeutschen Flächenländern



Quellen: AK VGR DER LÄNDER, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aktuell hat die Konjunktur in Deutschland, nach der moderaten Aufwärtsbewegung im Winterhalbjahr 2009/2010, seit dem Frühjahr 2010 wieder deutlich Fahrt aufgenommen. Die deutsche Wirtschaft, die aufgrund ihrer spezifischen Exportorientierung besonders stark von der vorangegangenen Rezession betroffen war, profitiert derzeit in besonderem Maße von der weltwirtschaftlichen Erholung [vgl. IFO (2010)]. Auch das Handwerk befindet sich nach dem Einbruch des vergangenen Jahres wieder auf Erholungskurs. Die Geschäftslage wird von den Handwerksbetrieben in den Konjunkturmfragen deutlich positiver eingeschätzt als im Vorjahr [vgl. CREDITREFORM (2010a), ZDH (2010a)]. Ta-

belle 1 stellt die Ergebnisse der aktuellen Konjunkturbefragung des Handwerks durch CREDITREFORM dar.

Tabelle 1: Geschäftslage im Handwerk nach Regionen (in %)

	Deutschland		West		Ost	
	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr
sehr gut	5,6	4,8	6,1	4,6	4,3	5,2
gut	29,8	26,8	29,9	26,2	29,5	28,5
befriedigend	38,7	37,7	37,7	36,4	42,0	35,2
ausreichend	15,4	17,6	16,5	18,8	11,9	14,6
mangelhaft	8,1	13,2	7,9	12,8	8,8	14,2
ungenügend	1,5	0,9	1,2	0,6	2,6	1,7

Quellen: CREDITREFORM (2010a), Darstellung des IFO INSTITUTS.

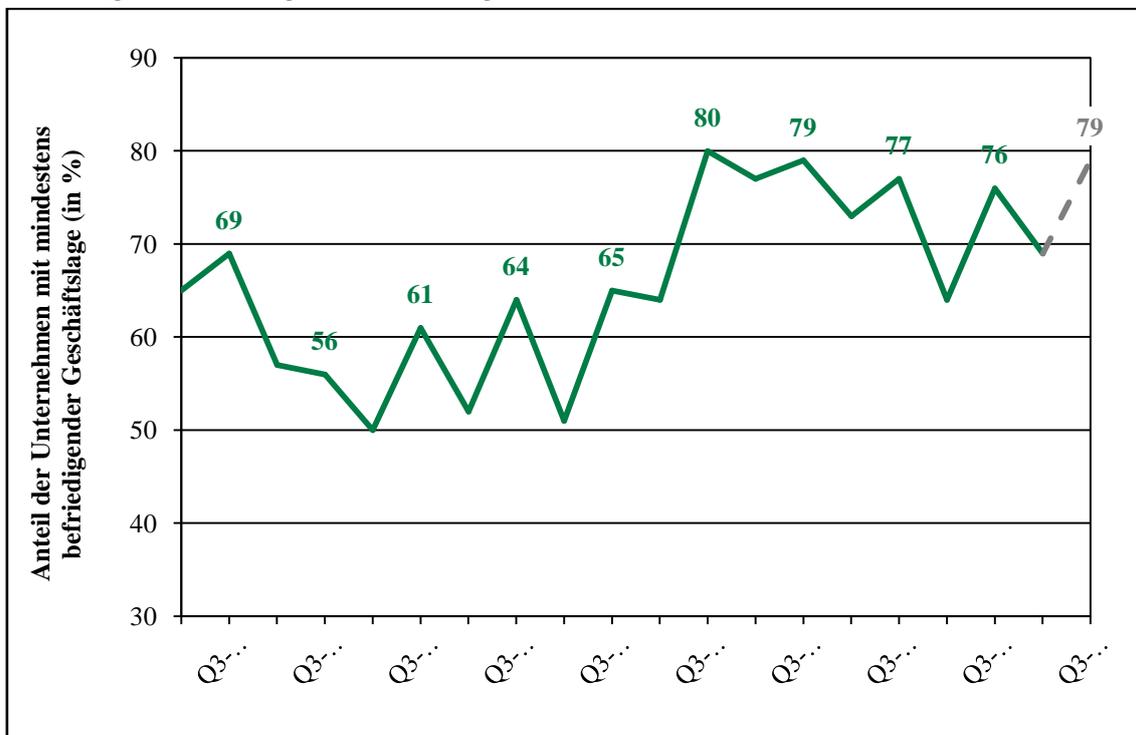
Aus der Tabelle wird deutlich, dass der Anteil der deutschen Unternehmen, die ihre Geschäftslage 2010 mit mindestens befriedigend bezeichnen, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 69,3 % auf 74,1 % gestiegen ist. Demzufolge sank der Anteil der Unternehmen, die ihre Geschäftslage mit ausreichend oder schlechter bewerten (von über 31 % auf rund 25 %). Es wird weiterhin deutlich, dass diese Entwicklung sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland zu beobachten ist. Die Umfrage des ZENTRALVERBANDS DES DEUTSCHEN HANDWERKS (ZDH, 2010a) kommt zu ähnlichen Ergebnissen, wie Abbildung 5 verdeutlicht.

Die Abbildung stellt den Verlauf der Geschäftslagebeurteilung der Unternehmen dar, wobei die abgetragenen Zahlenwerte die Ergebnisse der Herbsteinschätzung angeben. Aus der Abbildung wird deutlich, dass sich zwar die Beurteilung der Geschäftslage im ersten Quartal wieder etwas eingetrübt hat; dies ist jedoch im Wesentlichen auf saisonale Effekte zurückzuführen [vgl. ZDH (2010a)]. Dennoch wird deutlich, dass sich die Stimmung im Handwerk gegenüber dem Vorjahr merklich verbessert hat. So fallen die saisonalen Rückgänge im ersten Quartal weitaus geringer aus als im Vorjahreszeitraum. Zudem befinden sich die Erwartungen für das dritte Quartal (graue gestrichelte Linie) wieder auf Vorkrisenniveau. Dabei können für die meisten Branchen verbesserte Einschätzungen der Betriebsauslastung, Beschäftigung und den Geschäftserwartungen beobachtet werden [vgl. ZDH (2010a), S. 10f.]. Lediglich das Metallhandwerk und das Kraftfahrzeug-(Kfz-)Handwerk beurteilen die Geschäftslage kritischer als vor einem Jahr [vgl. CREDITREFORM (2010a)].

Dieses Bild lässt sich im Großen und Ganzen auch für die sächsischen Handwerkskammerbezirke konstatieren, wie ein Blick auf die aktuellen Konjunkturanalysen zeigt [vgl. HANDWERKSKAMMER CHEMNITZ (2010), HANDWERKSKAMMER DRESDEN (2010),

HANDWERKSKAMMER LEIPZIG (2010)]. Eine ähnliche Entwicklung kann bei den Umsätzen beobachten werden, wie Tabelle 2 zeigt.

Abbildung 5: Beurteilung der Geschäftslage des Handwerks von 2001 bis 2010



Quellen: ZDH (2010a), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Tabelle 2: Umsatzentwicklung im Handwerk nach Regionen (in %)

	Deutschland		West		Ost	
	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr
gestiegen	21,2	20,6	21,3	19,8	20,7	22,7
stabil	48,5	45,3	45,6	44,9	46,5	46,5
gesunken	30,7	33,5	30,6	34,8	30,8	30,2

Quellen: CREDITREFORM (2010a), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Auch hier stieg der Anteil der Unternehmen, die höhere oder zumindest stabile Umsätze verzeichneten an, während sinkende Umsätze zunehmend seltener zu beobachten waren. Allerdings ist diese Entwicklung insbesondere durch die westdeutschen Handwerksbetriebe getrieben, bei welchen der Rückgang der Unternehmen mit sinkenden Umsätzen deutlich stärker ausfiel als in Ostdeutschland. Der Anteil der ostdeutschen Handwerksunternehmen, die rückläufige Umsätze verzeichnen, stieg hingegen leicht an, während der Anteil der Unternehmen mit steigenden Umsätzen – gegen den westdeutschen Trend – merklich zurückging. Generell lässt sich jedoch die wahrgenommene Verbesse-

rung der Umsätze noch nicht mit den tatsächlichen Umsatzzahlen belegen, da sich der Umsatzsaldo trotz einer leichten Verbesserung immer noch im negativen Bereich befindet, d. h. mehr Unternehmen Umsatzeinbußen verzeichnen als einen -anstieg [vgl. CREDITREFORM (2010a)]. Ähnlich wie bei den Geschäftserwartungen entwickelten sich das Metallhandwerk und das Kfz-Handwerk schlechter als die anderen Branchen des Handwerks. Die Ergebnisse des aktuellen Konjunkturberichtes des ZDH deuten ebenfalls auf diese Entwicklungen hin [vgl. ZDH (2010a), S. 16f.]. Ein Belastungsfaktor für die Umsatzentwicklung dürfte neben der gesunkenen Nachfrage aus dem gewerblichen Bereich in den sinkenden Angebotspreisen liegen. Nach CREDITREFORM (2010a) konnten nur 15,4 % der Unternehmen steigende Preise verzeichnen (Vorjahr 20,4 %), während 18,8 % sinkende Preise beobachteten (18,8 %). Bei den ostdeutschen Betrieben lässt sich eine ähnliche Tendenz feststellen, wenn die Verhältnisse auch etwas positiver ausfallen. Nur 14,7 % der befragten Unternehmen mussten Preisrückgänge hinnehmen (Vorjahr 14,4 %), wohingegen 16,9 % der ostdeutschen Handwerksbetriebe steigende Preise notieren [Vorjahreszeitraum 21,9 %, vgl. CREDITREFORM (2010a), S. 6]. Grundsätzlich erwartet jedoch ein Großteil der Unternehmen des Handwerks eine positive Entwicklung des Umsatzes in den kommenden Monaten; wohl auch, weil die Mehrzahl der befragten Unternehmen von stabilen oder steigenden Angebotspreisen ausgeht [vgl. CREDITREFORM (2010a), S. 12 sowie ZDH (2010a), S. 23]. In den Befragungen von CREDITREFORM und dem ZDH erwarten nur noch rund 20 % der Unternehmen sinkende Umsätze für die kommenden Monate, im Vorjahr war der Anteil pessimistischer Einschätzungen mit über 30 % noch deutlich höher [vgl. CREDITREFORM (2010a) S. 9f. sowie ZDH (2010a) S. 16f.].

Für die vorliegende Studie ist insbesondere die Rückwirkung der wirtschaftlichen Entwicklung auf das Investitionsverhalten der Handwerksunternehmen von Interesse, da hier nachfrageseitige Ursachen für die beobachtete Finanzierungssituation des Handwerks vermutet werden können. Tabelle 3 stellt zunächst die Investitionsbereitschaft der Handwerksunternehmen für die kommenden sechs Monate dar [Basis: 1. Quartal (Q1) 2010].

Tabelle 3: Investitionsbereitschaft im Handwerk nach Regionen (in %)

	Deutschland		West		Ost	
	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr
Investitionen in den nächsten 6 Monaten	50,3	48,2	49,1	48,8	54,2	46,6

Quellen: CREDITREFORM (2010a), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Tabelle wird deutlich, dass sich der Anteil der Unternehmen, die Investitionen planen, leicht gegenüber dem Vorjahr erhöht hat, wobei der Anstieg bei den ostdeutschen Handwerksunternehmen deutlich höher ausfällt als bei den Betrieben in Westdeutschland. Zwar fiel der Rückgang der Investitionen gegenüber dem Jahr 2003 eher moderat aus – damals sank der Anteil investitionswilliger Unternehmen auf 33,5 % – dennoch dominieren nach wie vor die Ersatzinvestitionen die Investitionsplanungen der Unternehmen, wie Tabelle 4 darstellt.

Tabelle 4: Art der Investitionen im Handwerk nach Regionen (in %)

	Deutschland		West		Ost	
	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr
Erweiterung	42,2	42,3	42,4	42,8	41,6	41,1
Rationalisierung	17,8	23,1	17,4	21,9	19,1	26,2
Ersatzinvestitionen	62,0	58,0	63,2	60,1	58,6	52,5

Quellen: CREDITREFORM (2010a), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Hinsichtlich der Investitionsvorhaben wird deutlich, dass der Anteil der Ersatzinvestitionen steigt, während der Anteil der Erweiterungsinvestitionen – die als Indikator für starke wirtschaftliche Zeiten gelten – im Vergleich zum Vorjahreszeitraum fast unverändert bleibt.

Neben dem Investitionsverhalten ist für die Analyse der Finanzierungsstruktur vor allem die Liquiditätslage des Handwerks von entscheidender Bedeutung. Rund 80 % der Unternehmensinsolvenzen lassen sich auf Zahlungsunfähigkeit zurückführen - also eine unzureichende Finanzmittelausstattung [vgl. CREDITREFORM (2010b), S. 12]. Hinsichtlich der Liquiditätslage können vor allem zwei wichtige Indikatoren Aufschluss über die Entwicklung geben: die Entwicklung der Ertragslage und damit der Selbstfinanzierungsmöglichkeiten sowie das Zahlungsverhalten der Kunden. Tabelle 5 gibt zunächst einen Überblick über die erwartete Ertragslage der Handwerksunternehmen für die kommenden Monate.

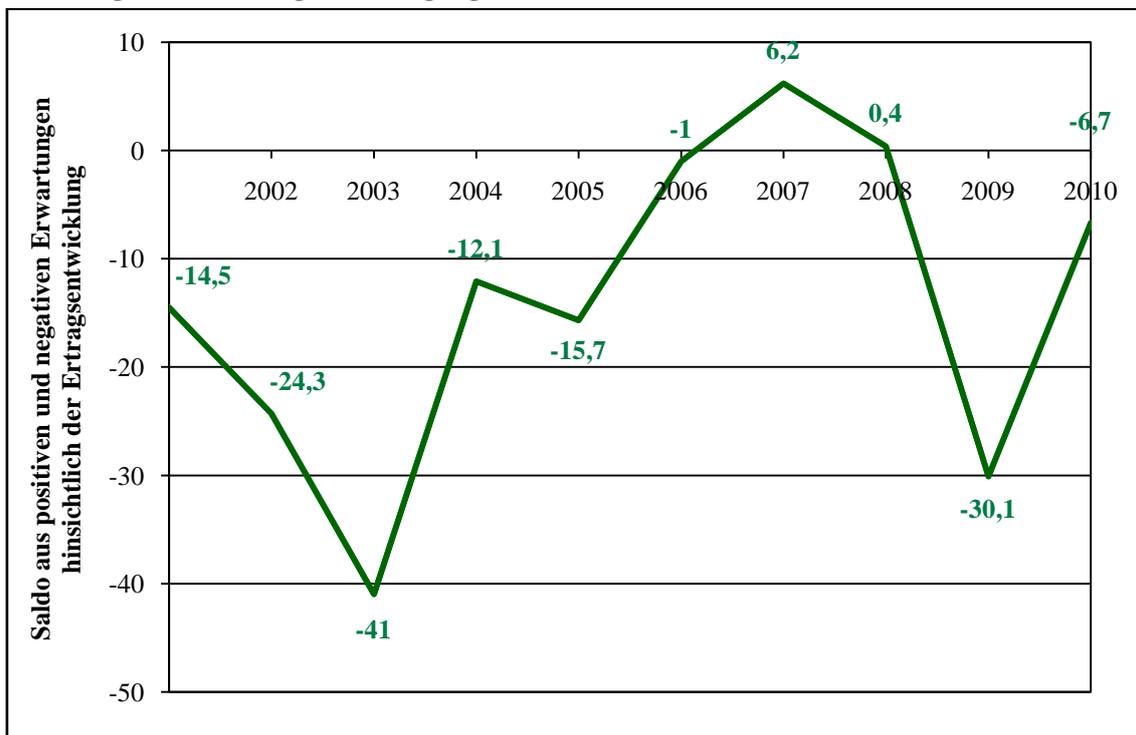
Tabelle 5: Zukünftige Ertragslage im Handwerk nach Regionen (in %)

	Deutschland		West		Ost	
	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr
steigend	19,1	13,1	19,6	13,2	17,7	12,8
stabil	54,5	43,1	54,0	42,6	55,9	44,4
sinkend	25,8	43,2	25,9	43,4	25,5	42,6

Quellen: CREDITREFORM (2010a), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus den Angaben ist ersichtlich, dass ein deutlich steigender Anteil der Unternehmen mit steigenden Erträgen rechnet. Ebenfalls im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen ist der Anteil der Unternehmen, die stabile Umsätze erwarteten. Für das ostdeutsche Handwerk gilt dies ebenso, obgleich die Veränderungsraten etwas niedriger ausfallen. Allerdings muss bei dieser Entwicklung auch bedacht werden, dass sich die saldierten Ertragserwartungen von einem äußerst niedrigen Niveau aus verbessern, wie Abbildung 6 verdeutlicht.

Abbildung 6: Entwicklung der Ertragslage des Handwerks von 2001 bis 2010



Quellen: CREDITREFORM (2010a), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die Abbildung zeigt, dass die Erwartungen hinsichtlich der Ertragsentwicklung nur einmal in den letzten zehn Jahren schlechter waren als im Jahr 2009. Dementsprechend ist die deutliche Verbesserung der Ertragserwartungen sicherlich zu einem großen Teil auf einen Niveaueffekt zurückzuführen. Somit rechnen nach wie vor mehr Unternehmen mit einem Ertragsrückgang als mit einem Ertragsanstieg [vgl. CREDITREFORM (2010a),

S. 14].⁴ Auch hier gibt es in den verschiedenen Gewerken deutliche Unterschiede in den Erwartungshaltungen, wobei die Mehrheit der Branchen mit einer Verbesserung der Ertragslage rechnet; allerdings mit unterschiedlicher Dynamik. Einzig im Kfz-Handwerk haben sich die Erwartungen zur Ertragsentwicklung noch einmal deutlich verschlechtert; mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen rechnet in dieser Branche mit sinkenden Erträgen. Die stärkste Verbesserung konnte hingegen im Metallhandwerk beobachtet werden. Hier rechnen mittlerweile wieder über ein Fünftel der Unternehmen (22,8 %) mit steigenden Erträgen, während es im Vorjahr nur 8,8 % waren. Im Gegenzug sank der Anteil der Unternehmen, die mit sinkenden Erträgen rechnen, von 51,3 % auf 23,2 %.

Während sich die Ertragslage im Handwerk grundsätzlich zu verbessern scheint, ist das Zahlungsverhalten der Kunden aus Sicht des Handwerks nach wie vor verbesserungswürdig, wie Tabelle 6 zeigt.

Tabelle 6: Zahlungsverhalten der Kunden des Handwerks nach Regionen (in %)

	Deutschland		West		Ost	
	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr
sehr gut	4,5	6,0	4,5	6,0	4,5	6,1
gut	36,5	34,4	35,2	33,0	40,6	37,9
befriedigend	37,5	38,1	38,1	39,0	35,8	35,8
ausreichend	13,9	15,3	14,3	16,4	12,6	12,3
mangelhaft	6,6	5,2	6,8	4,8	6,0	6,2
ungenügend	0,7	0,8	0,8	0,6	0,5	1,2

Quellen: CREDITREFORM (2010a), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Es wird deutlich, dass das Zahlungsverhalten der Kunden gegenüber dem Vorjahr etwas besser bewertet wird, obwohl nach wie vor weniger als die Hälfte der Unternehmen das Zahlungsverhalten mit gut oder sehr gut bewerten. Der Anteil der Unternehmen, die das Zahlungsverhalten mit mindestens gut bewerten, ist dabei im ostdeutschen Handwerk etwas höher. Das schlechte Zahlungsverhalten wird auch bei Betrachtung der Forderungsverluste deutlich. Der Anteil der Unternehmen, die einen Forderungsverlust von mehr als einem Prozent des Umsatzes erleiden mussten, erhöhte sich von 15,6 % im Vorjahr auf 18,9 %. Dabei waren Forderungsausfälle in dieser Höhe besonders häufig

⁴ Grundsätzlich muss jedoch konstatiert werden, dass die Ertragsentwicklungsprognose durch das Handwerk generell zurückhaltend ausfällt. So dominierten in den vergangenen zehn Jahren nur in den Jahren 2007 und 2008 die optimistischen Erwartungen, was sich durch die positiven Salden bemerkbar machte.

im Bau- und Ausbauhandwerk zu beobachten [vgl. CREDITREFORM (2010a), S. 22]. Hingegen zeigt sich bei den Forderungsverlusten des Handwerks durch Kundeninsolvenzen eine leichte Entspannung, wie Tabelle 7 darstellt.

Tabelle 7: Forderungsverluste durch Kundeninsolvenzen

	Deutschland		West		Ost	
	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr	Q1-2010	Vorjahr
ja	40,9	42,8	41,8	44,3	37,9	38,9
nein	56,9	55,9	55,8	54,4	60,2	59,5

Quellen: CREDITREFORM (2010a), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Trotz einer leichten Entspannung ist der Anteil der Unternehmen, die von Forderungsverlusten durch Kundeninsolvenzen betroffen sind, mit über 40 % nach wie vor relativ hoch. Im folgenden Abschnitt soll diskutiert werden, inwieweit die beschriebenen Entwicklungen Auswirkungen auf die Finanzierungsstruktur und das Finanzierungsumfeld der Handwerksunternehmen haben können.

4. Finanzierungssituation und -struktur des Handwerks

Das Finanzierungsverhalten und das Finanzierungsumfeld stellen wichtige Entscheidungsgrößen für die Wettbewerbsfähigkeit der Handwerksunternehmen dar. Gerade vor dem Hintergrund der aktuellen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen sind sie auch für die Wirtschaftspolitik von entscheidender Bedeutung, da eine zielgerichtete Förderpolitik nur möglich ist, wenn das Finanzierungsverhalten und das Finanzierungsumfeld ausreichend bekannt sind. Für das Finanzierungsverhalten der Handwerksbetriebe sind neben den Präferenzen der Betriebsinhaber für bestimmte Finanzierungsformen vor allem deren Verfügbarkeit und Zugangsmöglichkeiten für die Finanzierungsstruktur der Unternehmen entscheidend. Um die Bedeutung der Finanzierungsstruktur für ein Unternehmen zu verstehen, müssen zunächst die grundsätzlichen Optionen zur Unternehmensfinanzierung bekannt sein. Diese Optionen werden kurz in Box 1 erläutert.⁵

Die verschiedenen Finanzierungsformen bringen unterschiedliche Chancen und Risiken für die Unternehmen mit sich. Neben den Kosten der Finanzierung sind insbesondere die Haftung der Unternehmer, mögliche Beeinflussungen der Unternehmensführung durch die Kapitalgeber und die zeitliche Befristung relevante Charakteristika einer Finanzierungsform. Für die Untersuchung der Finanzierungserfordernisse im Handwerk ist somit entscheidend, welche Finanzierungsinstrumente im Handwerk aktuell am stärksten genutzt werden und warum.

Grundsätzlich gibt es wenig umfassende Untersuchungen zum Finanzierungsverhalten des Handwerks.⁶ Dagegen ist die Finanzierungssituation von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) bereits gut erforscht, auch die Finanzierungssituation des Mittelstandes wird bereits in zahlreichen Publikationen diskutiert.⁷ Auf diesen Erkenntnissen aufbauend können auch Rückschlüsse für das Handwerk gezogen werden. Insbesondere für die aktuelle Entwicklung können aufgrund der Vielzahl von Analysen für KMU wertvolle Erkenntnisse für das Handwerk gewonnen werden. Die Berücksichtigung dieser ist somit notwendig, um die bisherigen Untersuchungen zum Handwerk in einen aktuellen Kontext einordnen zu können. Daher werden für Erkenntnisgewinne zum Finanzierungsverhalten des Handwerks in den folgenden Kapiteln vermehrt Untersuchungen zum Finanzierungsverhalten und -umfeld von mittelständischen Unternehmen bzw. KMU diskutiert.

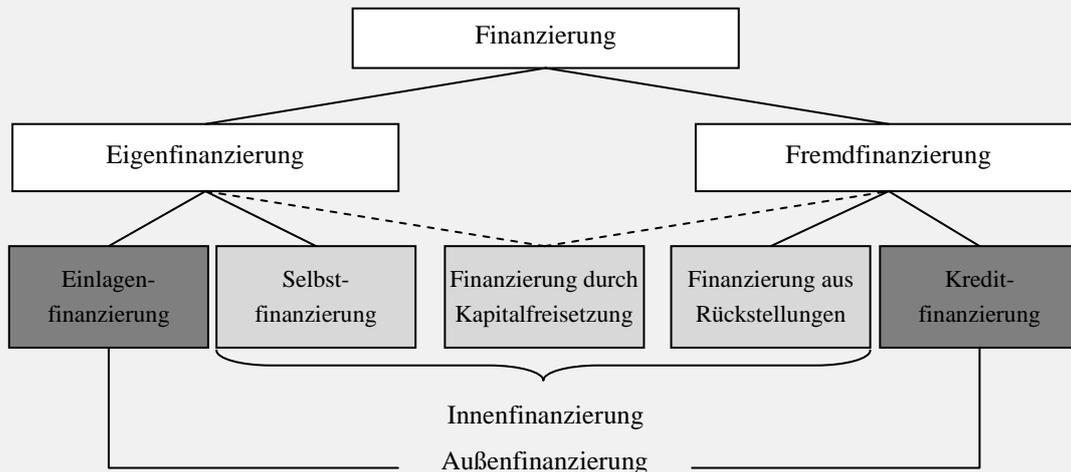
⁵ Für eine umfassende Darstellung und Diskussion der Finanzierungsformen vgl. PERRIDON und STELNER (2004), S. 359ff.

⁶ Eine umfassende und aktuelle empirische Untersuchung liefert BURGER (2007).

⁷ Für eine Übersicht vgl. beispielsweise GEISELER (1999).

Box 1: Systematisierung der Finanzierungsformen**Alternativen der Kapitalaufbringung – Finanzierungsformen**

Nach der Mittelherkunft können die Finanzierungsformen in Eigen- und Fremdfinanzierung unterschieden werden, wie nachfolgende Abbildung verdeutlicht.



Unter Eigenfinanzierung versteht man dabei die Zuführung von Eigenkapital durch Einlagen der Unternehmer (Einlagenfinanzierung) oder aus dem Gewinn des Unternehmens (Selbstfinanzierung). Die Finanzierung erfolgt bei dieser Finanzierungsart somit aus unternehmenseigenen Mitteln. Darüber hinaus können Kapitalfreisetzungen durch Abschreibungen zur Finanzierung des Unternehmens beitragen. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die Abschreibungen über Umsatzerlöse verdient werden und der Unternehmung als Einzahlungen zugelassen sein müssen [vgl. PERRIDON und STEINER (2004); S. 482ff.]. Da hier sowohl unternehmenseigene Mittel (Kapitalfreisetzung aus Unternehmensvermögen) als auch externe Mittel (Einzahlungen) zur Finanzierung beitragen, handelt es sich um eine Mischform aus Eigen- und Fremdfinanzierung. Fremdfinanzierung liegt vor, wenn Mittel dem Unternehmen zufließen, die nicht dem Unternehmen/Unternehmern gehören. Mit ihnen geht daher eine Erhöhung der Verbindlichkeiten des Unternehmens einher. Zur Fremdfinanzierung können Rückstellungsbildung und Kreditaufnahme genutzt werden.

Neben der Fremd- und Eigenfinanzierung wird zwischen Innen- und Außenfinanzierung unterschieden, je nachdem über welche Kanäle das Kapital in das Unternehmen gelangt. Bei der Innenfinanzierung werden Finanzmittel aus den Vermögenswerten bzw. Ertragskomponenten generiert. Bei der Außenfinanzierung wird dem Unternehmen aus externen Quellen frisches Kapital zugeführt.

4.1 Einflussgrößen der Finanzierungsstruktur im Handwerk

Hinsichtlich der Finanzierungsoptionen werden dem Handwerk häufig branchencharakteristische Nachteile zugeordnet, die eine ausreichende Ausstattung mit Fremd- und Eigenmitteln erschweren [vgl. RIDINGER (2001) und ZDH (2001)]. Im Folgenden sollen zunächst wesentliche Einflussgrößen für die Finanzierungsstruktur im Handwerk diskutiert werden.⁸ Grundlegend werden die entscheidenden Einflussfaktoren auf das Finanzierungsverhalten bzw. die Finanzierungsstruktur von Handwerksunternehmen für die folgende Diskussion in zwei Hauptcharakteristika unterschieden: *unternehmensspezifische* und *unternehmerspezifische*. Eine mögliche Systematik dieser Einordnung liefert Tabelle 8.⁹

Tabelle 8: Finanzierungsspezifische Einflussgrößen und Charakteristika für Handwerksunternehmen

Unternehmensspezifische Charakteristika	Unternehmerspezifische Charakteristika
<i>Unternehmensstruktur</i>	<i>Einstellungen des Unternehmers</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Betriebsgröße • Rechtsform • Gewerkezugehörigkeit • Ertragslage • (Eigen-)Kapitalausstattung 	<ul style="list-style-type: none"> • Einstellung gegenüber Fremdkapital • Einstellung gegenüber alternativen Finanzierungsinstrumenten • Einstellung gegenüber Innovationen und Investitionen • Risikopräferenz
<i>Finanzierungsumfeld</i>	<i>Qualifikationen des Unternehmers/Eigentümers</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Höhe des Finanzierungsbedarfes • Hauptbankverbindung • Abhängigkeit von der Hausbank • Verfügbare Sicherheiten • Zahlungsverhalten der Kunden 	<ul style="list-style-type: none"> • Dauer der Betriebszugehörigkeit • Erfahrungsschatz • Qualifikationsniveau/-schwerpunkt • Private Vermögenslage • Informationsstand bezüglich der Alternativen
	<i>Zielsetzung des Unternehmers/Eigentümers</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • Unabhängigkeit • Ertragsziele • Liquiditätsziele

Quellen: BURGER (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Tabelle wird deutlich, dass es innerhalb dieser Systematik eine Vielzahl an Einflussfaktoren gibt, die das Finanzierungsverhalten der Unternehmen maßgeblich beeinflussen. Das Hauptaugenmerk bisheriger Untersuchungen zur Finanzierungssituation im Handwerk lag bislang auf den unternehmensspezifischen Charakteristika, die Finanzie-

⁸ Eine umfassende Diskussion dieser Einflussfaktoren bzw. Hemmnisse führt BURGER (2007).

⁹ Eine umfassende Diskussion dieser Charakteristika und der untergeordneten Einflussgrößen findet sich in BURGER (2007), S. 23ff.

rungsnachteile für das Handwerk mit sich bringen [vgl. beispielsweise ZDH (2001)]. Eine zentrale Erkenntnis bestehender Studien ist, dass der Zugang zu Finanzmitteln mit sinkender Unternehmensgröße erschwert wird. Einerseits wird dies darauf zurückgeführt, dass die geringeren nachgefragten Volumina kleiner Unternehmen den Zugang zu bestimmten Märkten grundsätzlich verhindern [z. B. Markt für Schuldverschreibungen; vgl. PERRIDON und STEINER (2004), S. 405]. Darüber hinaus bringen die niedrigeren Finanzierungsvolumina höhere relative Finanzierungskosten mit sich, falls ein Teil der Kosten fix ist [vgl. WAGENVOORT (2003), S. 25]. Angebotsseitig muss bedacht werden, dass geringe Volumina, und die damit einhergehenden geringen Erträge für die Finanzintermediäre, aus Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten die Attraktivität für die Kapitalgeber vermindern. Weiterhin bringt die geringe Betriebsgröße im Allgemeinen Schwierigkeiten bei der Diversifizierung von Risiken mit sich. Dies zeigt sich beispielsweise an dem mit dem persönlichen Engagement des Unternehmers verbundenen Risiko, das in kleinen Unternehmen einen höheren Anteil am Gesamtrisiko hat, jedoch nicht zu diversifizieren ist [vgl. ERNST & YOUNG (2005), S. 10]. Zudem gilt es zu berücksichtigen, dass kleinere Betriebe im Allgemeinen stärkeren Gewinnschwankungen ausgesetzt sind, als größere Betriebe der gleichen Branche, was den Innenfinanzierungsspielraum der kleinen Unternehmen dementsprechend einschränkt.

Neben der Betriebsgröße lassen sich rechtsformspezifische Nachteile vieler Handwerksunternehmen ausmachen. Der Anteil der Einzelunternehmen und Personengesellschaften im Handwerk ist verhältnismäßig hoch, was dazu führt, dass es für viele der Handwerksunternehmen sehr schwer ist, zusätzliches Eigenkapital zu erhalten. Dies ist darauf zurückzuführen, dass für diese Rechtsformen kein geregelter Kapitalmarkt besteht. Dadurch besteht lediglich durch eine (i. d. R. umständliche) Aufnahme neuer Gesellschafter oder stille Einlagen die Möglichkeit, zusätzliches Eigenkapital zu beschaffen [vgl. PERRIDON und STEINER (2004), S. 366f.]. Auch die Thesaurierung von Gewinnen ist durch die unterschiedlichen steuerrechtlichen Voraussetzungen für Kapital- und Personengesellschaften für letztere grundsätzlich schwieriger [vgl. STIEHLER (2009)].

Die Innenfinanzierungsmöglichkeiten eines Unternehmens sind darüber hinaus vor allem von der Gewinnsituation des Unternehmens abhängig. Folglich dürften Unternehmen mit kontinuierlichen und ausreichend hohen Gewinnen von dieser Möglichkeit öfter Gebrauch machen. Da die Ertragssituation (Höhe und Schwankungen der Gewinne) maßgeblich vom Handwerkszweig abhängt, lässt sich ein möglicher Einfluss der Gewerkezugehörigkeit auf die Finanzierungssituation ableiten. Darüber hinaus ist eine ausreichende Kapitalausstattung (insbesondere mit Eigenkapital) eine zwingende Voraussetzung für den Zugang zum Kreditmarkt. Ist diese Kapitalausstattung unzureichend, bleibt den meisten Unternehmen die Möglichkeit einer Kreditfinanzierung verwehrt.

Im Bereich des unternehmensspezifischen Finanzierungsumfeldes dürfte zunächst der Mittelbedarf des Unternehmens eine zentrale Rolle spielen. Die Höhe des Finanzierungsbedarfs entscheidet, ob eine Finanzierung über bestimmte Instrumente möglich bzw. sinnvoll ist. Ebenso kann die Art der Hauptbankverbindung eine Rolle für die Finanzierungssituation der Handwerksbetriebe haben. Da viele Unternehmen Kunden der Sparkassen oder Genossenschaftsbanken sind, werden sie von der Geschäftspolitik dieser Institute maßgeblich bei ihrer Finanzierung beeinflusst. Zwar galten die Sparkassen und Genossenschaftsbanken historisch immer als „mittelstandsfreundlicher“ als die Privatbanken, allerdings wurde dieser Einschätzung in den letzten Jahren auch widersprochen [vgl. beispielsweise ARBEITSGEMEINSCHAFT SELBSTÄNDIGER UNTERNEHMER (ASU) (2006)].

Die Abhängigkeit eines Unternehmens von der Hausbank hat einen hohen Einfluss auf die Finanzierungssituation bzw. auf die Möglichkeiten, sich anderweitig zu finanzieren. Je höher die Abhängigkeit von der Hausbank, desto geringer die Chancen einer alternativen Mittelbeschaffung. Dies hat zur Folge, dass mit einer höheren Wahrscheinlichkeit sämtliche Finanzierungsmittel über die Hausbank bezogen werden (müssen). Neben der grundsätzlich fehlenden Möglichkeit, Konditionen optimal zu wählen (die Finanzierungsform mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis), ist die einseitige Finanzierung auch deshalb problematisch, da bei einer ausschließlichen Finanzierung über die Hausbank i. d. R. keine ausreichende Diversifizierung der Finanzierung möglich ist [vgl. BURGER (2007), S. 28]. Weitere unternehmensspezifische Charakteristika aus dem Finanzierungsumfeld liegen in den Sicherheiten, die für einen Zugang zum Kreditmarkt benötigt werden, sowie im Zahlungsverhalten der Kunden, welches ebenfalls den Finanzierungsbedarf beeinflusst (z. B. weil verspätete Zahlungen zwischenfinanziert werden müssen).

Auch wenn der Hauptfokus der vorliegenden Untersuchung auf den unternehmensspezifischen Einflussgrößen für das Finanzierungsverhalten liegt, sollen an dieser Stelle kurz die unternehmensspezifischen Faktoren aufgegriffen werden, da diese ebenfalls das Finanzierungsverhalten von Unternehmen beeinflussen. Eine umfangreiche Diskussion der Wirkungsweise von persönlichen Einstellungen und Qualifikationen des Unternehmers führt BURGER (2007). An dieser Stelle sollen jedoch lediglich die Charakteristiken aufgegriffen werden, die auf Basis der Umfrage und Expertenbefragung in diesem Gutachten diskutiert werden können.

Relevante Eigenschaften des Unternehmers sind beispielsweise die Qualifikation und die Einstellung hinsichtlich verschiedener Finanzierungsformen. Mangelnde Kenntnis oder eine Aversion gegenüber alternativen Finanzierungsformen können die Ursache für eine geringer diversifizierte Finanzierungsstruktur sein. Allerdings sind für die Analyse

der Finanzierungserfordernisse in erster Linie solche persönlichen Charakteristika der Unternehmer interessant, die durch gezielte Informations- oder Qualifikationsmaßnahmen verändert werden können. Darum werden im Folgenden nur die Einflussgrößen Einstellung und Qualifikation des Unternehmers behandelt.¹⁰

Die Einstellung des Unternehmers spielt eine entscheidende Rolle für seine Entscheidungen im Unternehmen.¹¹ Somit ist eine Rückkopplung der Einstellungen des Unternehmers auf das Finanzierungsverhalten zu erwarten. BURGER (2007) konnte diesen Zusammenhang weitgehend nachweisen. So stieg die Anzahl der verwendeten Finanzierungsinstrumente mit einer positiveren Einstellung gegenüber Krediten und alternativen Finanzierungsinstrumenten. Auch der Anteil der Unternehmen, die bei der Untersuchung nicht mit Finanzierungsengpässen konfrontiert waren, sinkt mit einer positiveren Einstellung des Unternehmers zu den o. g. Punkten.

Diese Argumentation dürfte grundsätzlich auch auf das Qualifikationsniveau bzw. den Erfahrungsschatz des Unternehmers zutreffen. In diesem Zusammenhang sollte davon ausgegangen werden, dass besser qualifizierte bzw. erfahrenere Unternehmer einen breiteren Überblick über die Finanzierungslandschaft haben und die verschiedenen Chancen und Risiken unterschiedlicher Finanzierungsstrukturen besser abwägen können. Dadurch sollte der Diversifikationsgrad der Finanzierung steigen.¹² BURGER (2007) kann diesen Zusammenhang in weiten Teilen für die deutschen Handwerksunternehmen belegen [BURGER (2007), S. 122ff.].

¹⁰ Eine umfassende Diskussion dieser Charakteristiken und der untergeordneten Einflussgrößen findet sich in BURGER (2007), S. 23ff. sowie S. 109ff.

¹¹ Vgl. hierzu beispielsweise STAEHLE (1999), S. 176ff.

¹² Die Ergebnisse konnte beispielsweise GEISELER (1999) für KMU nachweisen [vgl. GEISELER (1999), S. 303ff.].

4.2 Langfristige Entwicklung der Finanzierungsstruktur im Handwerk

Die Diskussion der Finanzierungsdeterminanten von Handwerksunternehmen legt nahe, dass sich zwischen verschiedenen Unternehmen und Zweigen deutliche Unterschiede in der Kapital- und Finanzierungsstruktur aufzeigen sollten. Für eine Analyse der gegenwärtigen Finanzierungssituation sowie der Ableitung geeigneter Maßnahmen zur Verbesserung dieser, ist es somit erforderlich zu überprüfen, inwiefern sich die diskutierten Einflussgrößen auf das Finanzierungsverhalten im Handwerk ausgewirkt haben. Auch hier ist die Anzahl der Studien und Forschungsergebnisse sehr gering. Eine umfassende und repräsentative Gegenüberstellung der Finanzierungsstruktur im Handwerk existiert nicht. Daher werden nachfolgend die Ergebnisse von SCHEMPP (2007) diskutiert. Dieser verdeutlicht die langfristige Entwicklung der Kapitalstruktur anhand zehn verschiedener Handwerkszweige. Dazu wird die Entwicklung zentraler Finanzierungskennzahlen untersucht. Eine kurze Darstellung wichtiger Finanzierungskennzahlen erfolgt in Box 2.¹³ Im Anschluss an die Darstellung der Finanzierungskennzahlen wird die Finanzierungsstruktur im Handwerk, aufbauend auf den Ergebnissen von SCHEMPP (2007), anhand der beschriebenen Kennzahlen für die verschiedenen Handwerkszweige diskutiert.

Box 2: Exkurs Finanzierungskennzahlen

Grundlegende Finanzierungs- und Bilanzkennzahlen

Eigenkapitalquote

Eine zentrale Finanzierungskennzahl ist die Eigenkapitalquote. Sie gibt an, wie sich das Eigenkapital eines Unternehmens zum Gesamtkapital verhält und berechnet sich folglich aus:

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital bzw. Bilanzsumme}}$$

Grundsätzlich können für die Bewertung Buch- sowie Marktwerte herangezogen werden. Die Eigenkapitalquote kann prinzipiell nur Werte zwischen null und eins annehmen. In relativ seltenen Fällen sind jedoch auch negative Werte möglich, nämlich dann, wenn die Verbindlichkeiten des Unternehmens dessen Vermögen übersteigt. Niedrige (oder sogar negative) Eigenkapitalquoten deuten auf einen hohen Anteil an Fremdkapitalfinanzierung hin. Dies ist aus Stabilitätsgesichtspunkten kritisch, weshalb für den Zugang zum Kreditmarkt i. d. R. eine Mindesthöhe an Eigenkapital gefordert wird. Allerdings müssen in der unternehmerischen Entscheidung auch Rentabilitätsaspekte berücksichtigt werden, weshalb eine Erhöhung der Verschuldung unter Umständen sinnvoll für ein Unternehmen sein kann, also höhere Ver-

¹³ Für eine ausführliche Diskussion der Finanzierungsstrukturanalyse vgl. COENENBERG (2005), S. 993ff.

schuldungsgrade bevorzugt werden. Diese gezielte Erhöhung der Verschuldung unter Berücksichtigung verschiedener Renditen von Fremd- und Eigenkapital wird als Leverage oder Hebelwirkung bezeichnet. Mit ihr einher geht die Chance die Eigenkapitalrendite zu erhöhen [vgl. hierzu PERRIDON und STEINER (2004), S. 556ff.].

Verschuldungsgrad

Der Verschuldungsgrad gilt ebenfalls als wichtiger Indikator für eine Überschuldung des Unternehmens und damit für das Insolvenzrisiko. Er ist äquivalent zur Eigenkapitalquote und berechnet sich wie folgt:

$$\text{Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Eigenkapital}}$$

Grundsätzlich lassen sich keine optimalen Größen für den Verschuldungsgrad angeben. Analog zur Eigenkapitalquote ist jedoch aus Stabilitätsgesichtspunkten ein niedriger Verschuldungsgrad zu bevorzugen, was mit einer hohen Eigenkapitalquote einhergehen würde. Allerdings müssen in diesem Zusammenhang die Rentabilitätsaspekte berücksichtigt werden, wodurch unter Umständen höhere Verschuldungsgrade bevorzugt werden.

Deckungsgrad I

Der Deckungsgrad gibt Aufschluss über die finanzielle Stabilität eines Betriebes und zeigt, inwiefern das langfristige Anlagevermögen durch das zur Verfügung stehende langfristige Kapital gedeckt ist. In der restriktivsten Definition, dem Deckungsgrad I, wird zur Deckung des Anlagermögens nur das unbefristet verfügbare Eigenkapital berücksichtigt. Demnach berechnet sich der Deckungsgrad I wie folgt:

$$\text{Deckungsgrad I} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}}$$

Ein Deckungsgrad I von größer eins besagt, dass das Eigenkapital höher ist als das gesamte Anlagevermögen. Dies ist ein Indikator dafür, dass die Substanz des Unternehmens (das Anlagevermögen) ausreichend finanziell abgesichert ist. Ist der Deckungsgrad I hingegen kleiner eins, so muss zur Finanzierung des Anlagevermögens auch Fremdkapital herangezogen werden. Da Fremdkapital jedoch nur zeitlich befristet zur Verfügung steht, ist eine ausreichende Deckung des Anlagevermögens nur gewährleistet, wenn die Finanzierung über langfristige Darlehen erfolgt. In diesem Fall kann der Deckungsgrad II als Kennziffer herangezogen werden.

Deckungsgrad II

Der Deckungsgrad II lässt sich analog zum Deckungsgrad I interpretieren, nur dass zu dessen Ermittlung neben dem Eigenkapital auch das langfristige Fremdkapital herangezogen wird:

$$\text{Deckungsgrad II} = \frac{\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital}}{\text{Anlagevermögen}}$$

Folglich bedeutet ein Deckungsgrad II von größer eins, dass die Substanzwerte des Unternehmens durch langfristig verfügbares Kapital gedeckt sind. Liegt der Wert des Deckungsgrad II hingegen unter eins, muss das Anlagevermögen des Betriebs auch durch kurzfristiges Fremdkapital finanziert werden. In diesem Fall geht das Unternehmen bei seiner Finanzierung ein Fristenrisiko ein, was bei Fälligkeit der kurzfristigen Mittel und keiner Möglichkeit einer weiteren Mittelbeschaffung, das Unternehmen in seiner Existenz gefährden kann.

Liquidität I

Die Liquidität eines Unternehmens sagt aus, ob dieses Unternehmen zu einem bestimmten Zeitpunkt über die notwendigen Mittel verfügt, um sämtlichen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Sie ist somit ein Maß für die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens. Die laufenden Zahlungsverpflichtungen werden dabei durch die kurzfristigen Verbindlichkeiten erfasst. Der Liquiditätsindex ermittelt sich demnach aus folgender Gleichung:

$$\text{Liquidität I} = \frac{\text{Zahlungsmittel}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$$

In der restriktivsten Definition, Liquidität I oder Barliquidität, wird das Verhältnis von Zahlungsmitteln (Kasse- und Bankguthaben) zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten betrachtet. Werte größer eins bedeuten demnach, dass alle kurzfristigen Verbindlichkeiten mit den Zahlungsmitteln beglichen werden können.

Liquidität II

Bei der Kennzahl Liquidität II werden neben den Zahlungsmitteln auch die kurzfristigen Forderungen des Unternehmens mit einbezogen. Beide Positionen ergeben das monetäre Umlaufvermögen, das zur Ermittlung der Liquidität II verwendet wird.

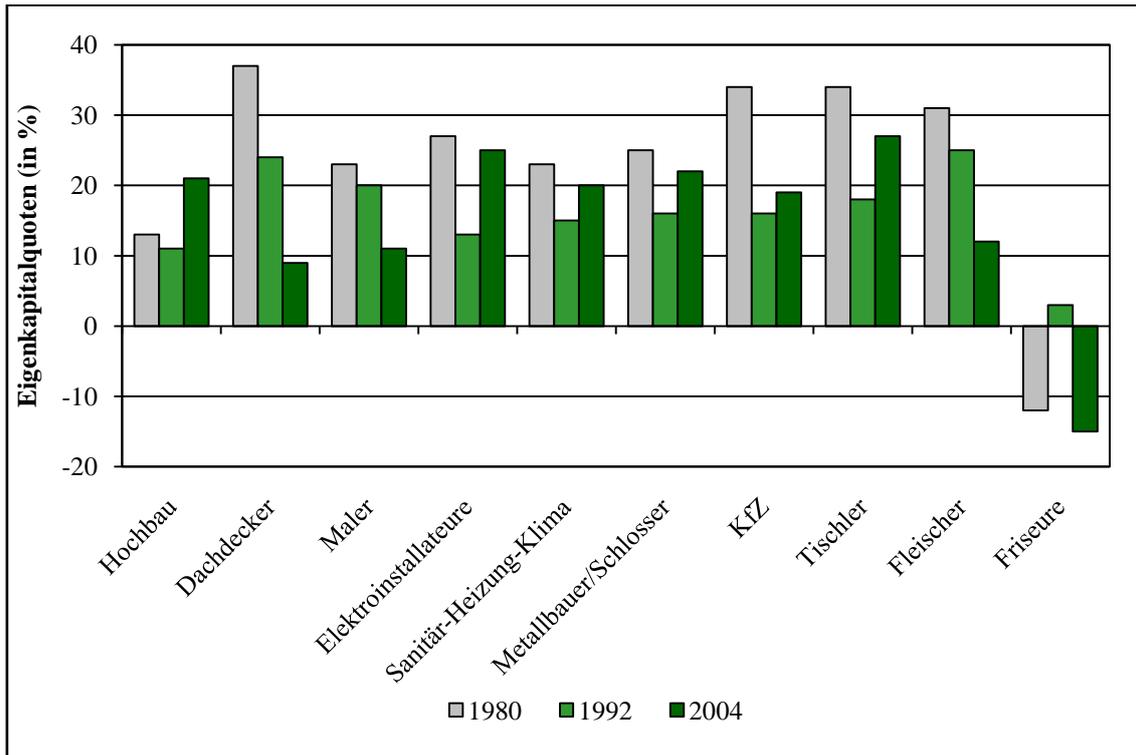
$$\text{Liquidität II} = \frac{\text{monetäres Umlaufvermögen}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$$

Ein Wert von größer eins bedeutet bei dieser Kennzahl somit, dass die kurzfristigen Verbindlichkeiten durch die Zahlungsmittel und kurzfristigen Forderungen des Unternehmens gedeckt sind. Unterschreitet die Kennzahl den Wert 1, so wäre das Unternehmen bei gleichzeitiger Fälligkeit aller kurzfristigen Verbindlichkeiten nicht in der Lage, diese ohne zusätzliches Kapital zu bedienen. Dem Unternehmen droht in diesem Fall die Zahlungsunfähigkeit.

Während für den deutschen Mittelstand im Allgemeinen seit einigen Jahren eine leichte Verbesserung der Eigenkapitalausstattung beobachtet wird, kann diese Tendenz für das Handwerk nicht eindeutig nachgewiesen werden [vgl. SCHEMPP (2007), S. 12]. Grundsätzlich lässt sich jedoch feststellen, dass die Eigenkapitalquoten im Handwerk insgesamt niedriger ausfallen als im Durchschnitt der mittelständischen Unternehmen. Dies gilt insbesondere für das ostdeutsche Handwerk, das – verglichen mit den westdeut-

schen Regionen – immer noch deutlich niedrigere Eigenkapitalquoten aufweist.¹⁴ Auch hinsichtlich der langfristigen Entwicklung der Eigenkapitalquoten in verschiedenen Handwerkszweigen, für die umfangreiches statistisches Datenmaterial verfügbar ist, zeigen sich deutliche Unterschiede, wie Abbildung 7 verdeutlicht.

Abbildung 7: Langfristige Entwicklung der Eigenkapitalquoten im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen



Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

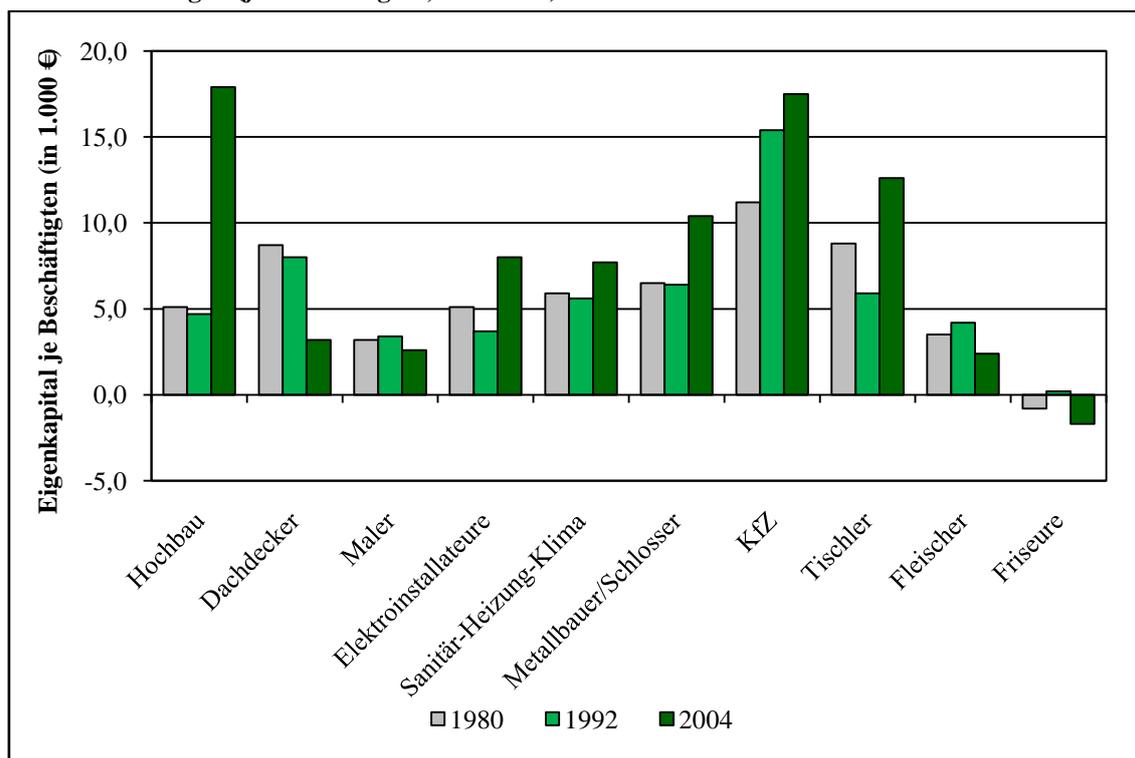
Die dargestellten Ergebnisse beruhen auf der Analyse von SCHEMP (2007). Die ausgewählten Handwerkszweige repräsentieren vier der sieben Handwerksgruppen und gehören hinsichtlich der Beschäftigung und des Umsatzes zu den bedeutendsten Zweigen des deutschen Handwerks, weshalb die Erkenntnisse bis zu einem gewissen Maß als repräsentativ für das Gesamthandwerk bzw. den jeweiligen Handwerkszweig betrachtet werden können.¹⁵ Es wird deutlich, dass sich die dargestellten Handwerkszweige hinsich-

¹⁴ SCHEMP (2007) argumentiert in diesem Zusammenhang jedoch, dass dies auch im Wesentlichen auf den Langzeitwirkungen der Sonderabschreibungsmöglichkeiten des ostdeutschen Handwerks beruht, die bis zum Jahr 1998 erlaubt waren. Diese führten zu einer indirekten Verminderung des Eigenkapitals, werden jedoch durch das Auslaufen der Anwendung zukünftig an Bedeutung verlieren, weshalb grundsätzlich mit einer Angleichung der Eigenkapitalquoten vergleichbarer Unternehmen in Ost- und Westdeutschland zu rechnen sei [vgl. SCHEMP (2007), S. 13].

¹⁵ Für eine Diskussion der Auswahlkriterien und Eignung der Auswahl vgl. SCHEMP (2007), S. 14f.

tlich der gegenwärtigen durchschnittlichen Eigenkapitalquoten sowie deren Entwicklung deutlich unterscheiden. Allen gemein ist jedoch – mit Ausnahme des Hochbaus –, dass sich die Eigenkapitalquoten im langfristigen Vergleich verschlechtert haben. Im Vergleich zu 1992 – also der Zeitspanne, die hinsichtlich der Erkenntnisse für das ostdeutsche Handwerk von größerem Interesse ist – lassen sich hingegen keine eindeutigen Aussagen treffen. Sechs der zehn Handwerkszweige weisen eine Verbesserung der Eigenkapitalquoten von 1992 bis 2004 auf, vier von zehn Zweigen eine Verschlechterung. Grundsätzlich zeigt sich jedoch ebenfalls, dass lediglich die Hälfte der untersuchten Handwerkszweige eine durchschnittliche Eigenkapitalquote von über 20 % aufweist. Die Entwicklung der Eigenkapitalquoten ist darüber hinaus interessant, wenn man sich die Entwicklung der durchschnittlichen absoluten Eigenkapitalausstattung der Unternehmen betrachtet. Diese Entwicklung ist in Abbildung 8 anhand der durchschnittlichen Eigenkapitalausstattung je Beschäftigten dargestellt.

Abbildung 8: Langfristige Entwicklung der Eigenkapitalausstattung im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen (je Beschäftigten, in 1.000 €)

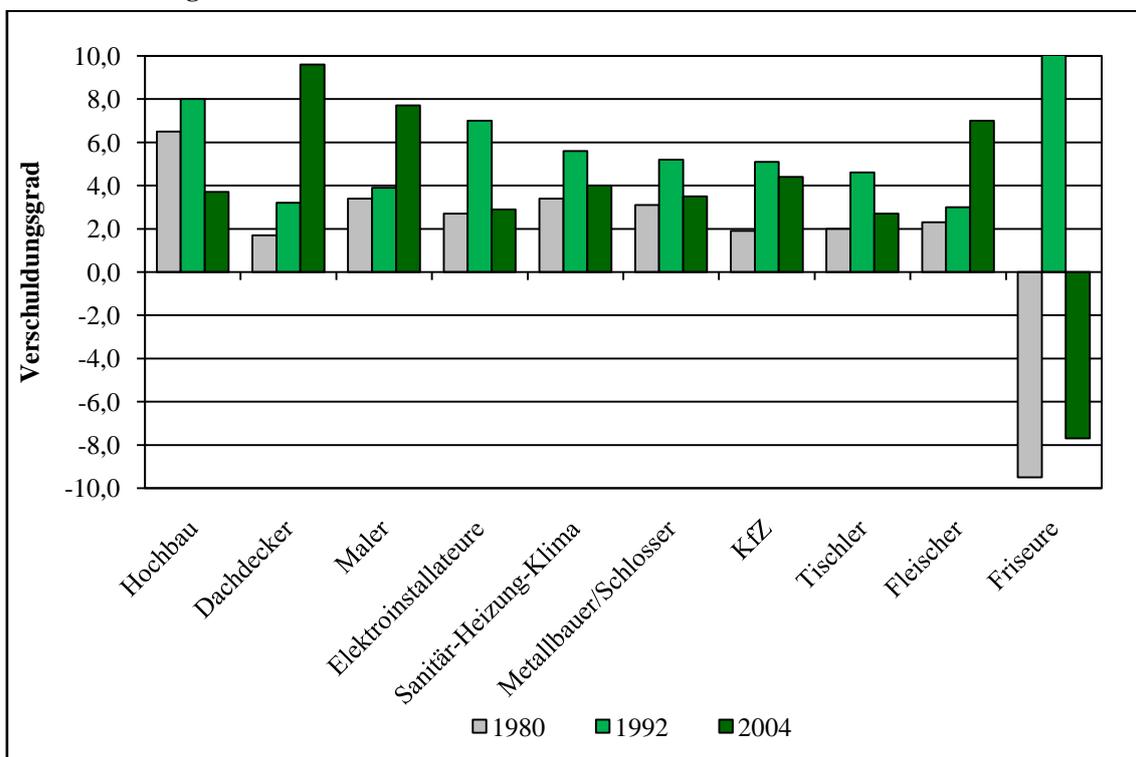


Quellen: SCHEMPF (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Abbildung wird deutlich, dass die Eigenkapitalausstattung je Beschäftigten im Vergleich zu 1992 (bzw. zu 1980) mehrheitlich gestiegen bzw. unverändert geblieben ist. Nur für das Dachdeckerhandwerk lässt sich ein deutlicher Rückgang der Eigenkapitalausstattung konstatieren. Aus der Entwicklung der Eigenkapitalausstattung und der

Eigenkapitalquoten lässt sich schlussfolgern, dass in den Handwerksbetrieben der untersuchten Zweige eine langfristige Zunahme der Fremdfinanzierung sowie der relativen Verschuldung (bezogen auf das Eigenkapital) stattgefunden hat. Obwohl die Eigenkapitalausstattung in einigen Handwerkszweigen anstieg, stieg im gleichen Zeitraum die Fremdkapitalausstattung noch stärker, was zu den sinkenden Eigenkapitalquoten führte. Dies zeigt auch eine Betrachtung des Verschuldungsgrades, dessen langfristige Entwicklung für die betrachteten Handwerkszweige in Abbildung 9 dargestellt ist.

Abbildung 9: Langfristige Entwicklung des Verschuldungsgrades im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen

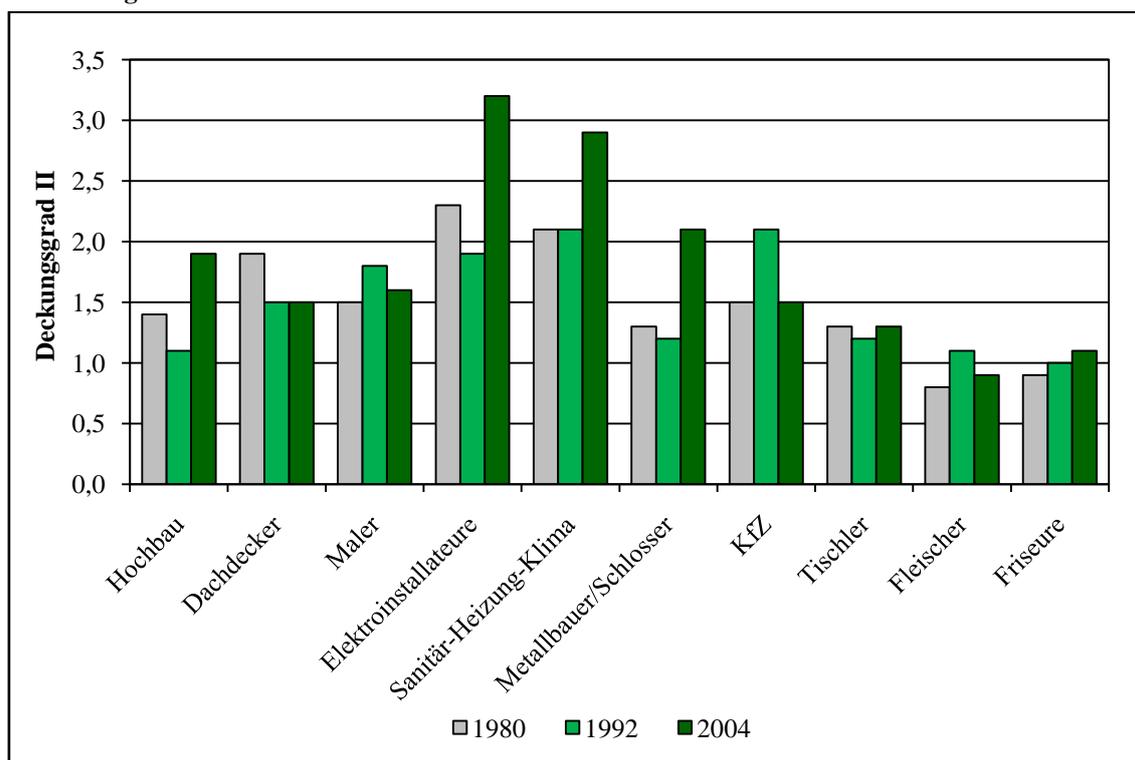


Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Abbildung wird deutlich, dass sich für den Verschuldungsgrad kein einheitliches Muster erkennen lässt. Für die Mehrheit der betrachteten Handwerkszweige ist ein langfristiger Anstieg des Verschuldungsgrades (verglichen mit 1980) zu beobachten. Es lässt sich jedoch für den Großteil ebenso eine Verminderung des Verschuldungsgrades im Vergleich zum Jahr 1992 konstatieren. Ein Anstieg des Verschuldungsgrades ist per se nicht positiv oder negativ zu bewerten, da für die Beurteilung eine Abwägung von Stabilitäts- und Rentabilitäts Gesichtspunkten notwendig ist (vgl. Box 2). Allerdings muss bei einer Zunahme der relativen Verschuldung, die durch einen Anstieg des Verschuldungsgrades indiziert wird, von einem höheren Liquiditätsrisiko ausgegangen werden. Durch den höheren Anteil des Fremdkapitals sinkt der Spielraum der Unter-

nehmen für weitere Fremdfinanzierung und damit (durch die allgemein erschwerte Eigenkapitalaufnahme) der Spielraum der Außenfinanzierung. Zusätzliches Kapital muss dementsprechend vorwiegend durch eine Innenfinanzierung beschafft werden. Diese ist jedoch, wie im Abschnitt 0 dargestellt, ebenfalls nur begrenzt für das Handwerk nutzbar. Daher kann eine Zunahme der Verschuldung, insbesondere wenn sie nicht fristenkongruent vorgenommen wird, das Liquiditäts- und Insolvenzrisiko der Unternehmen erhöhen, da bei kurzfristigen zusätzlichen Kapitalbedarfen nicht mehr ausreichende Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen. Für dieses Problem ist neben der Höhe der relativen Verschuldung jedoch insbesondere die Fristenstruktur der Verbindlichkeiten relevant. Wenn es dem Unternehmen gelingt, langfristige Investitionen (z. B. in das Anlagevermögen) auch durch langfristiges Kapital zu finanzieren, sinkt das Liquiditätsrisiko deutlich. Aufschluss über den Grad einer fristgerechten Finanzierung in Unternehmen liefert der Deckungsgrad (vgl. Box 2). Die langfristige Entwicklung des Deckungsgrades in den betrachteten Handwerkszweigen wird in Abbildung 10 dargestellt.

Abbildung 10: Langfristige Entwicklung des Deckungsgrad II im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen

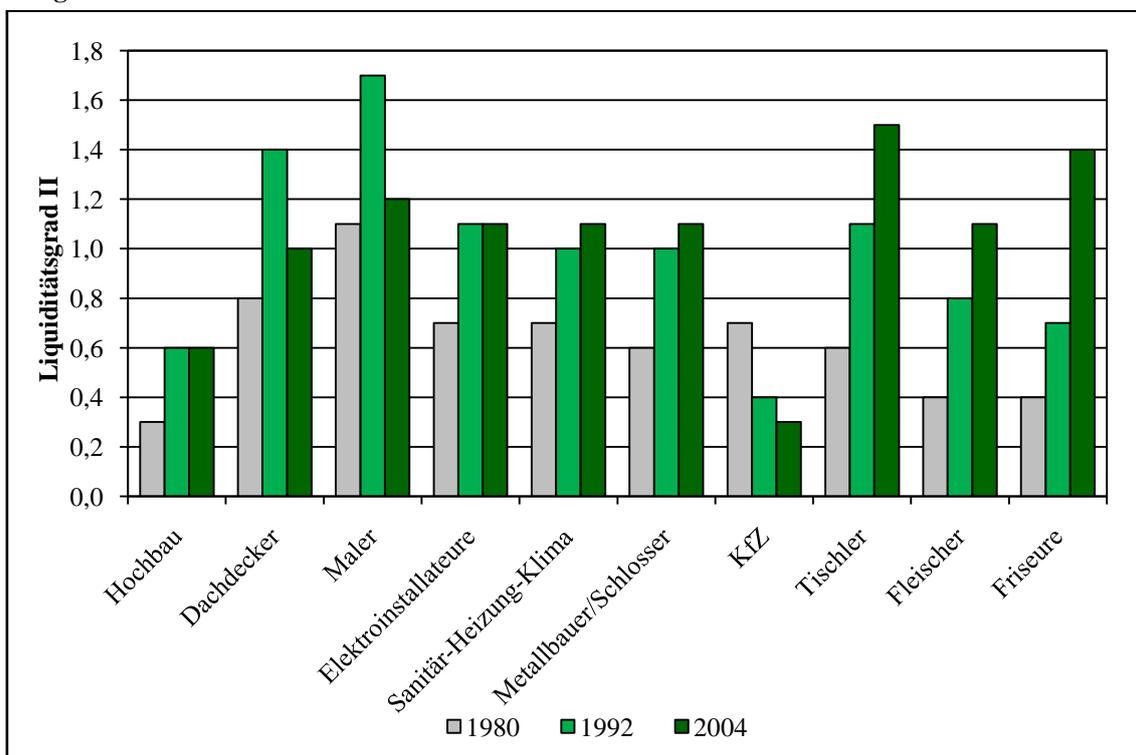


Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Abbildung wird ersichtlich, dass sich die Deckungsgrade in nahezu allen betrachteten Handwerkszweigen langfristig erhöht haben. Auch weisen neun der zehn Zweige einen Deckungsgrad von mindestens 1,0 auf, was einer ausreichenden langfris-

tigen Finanzierung der langfristigen Vermögenswerte gleichkommt. Allerdings weist die Mehrheit dieser Handwerkszweige einen Deckungsgrad von deutlich kleiner zwei auf, die Reserve an langfristig verfügbarem Kapital ist in diesen Zweigen somit gering. Dies hat zur Folge, dass bei zusätzlichen Investitionen in langfristiges Vermögen erneut langfristiges Kapital akquiriert werden muss. Gelingt dies aus den bereits diskutierten Gründen nicht (z. B. infolge einer hohen relativen Verschuldung), muss das Investitionsvorhaben über kurzfristiges Kapital finanziert oder kann nicht durchgeführt werden. Beides kann das entsprechende Handwerksunternehmen existenziell gefährden. Neben der fristengerechten Finanzierung des Anlagevermögens ist eine ausreichende Ausstattung mit liquiden Mitteln eine existenzielle Bedingung für den Fortbestand von Unternehmen. Dies gilt insbesondere für Branchen und Unternehmen, die bei der Kapitalbeschaffung regelmäßig Probleme haben. Aufschluss über eine ausreichende Ausstattung mit liquiden Mitteln liefern Liquiditätsindizes. Abbildung 11 stellt die Entwicklung der Ausstattung mit liquiden Mitteln exemplarisch anhand des Liquiditätsgrades II für die zehn untersuchten Handwerkszweige dar.

Abbildung 11: Langfristige Entwicklung der Liquidität im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen



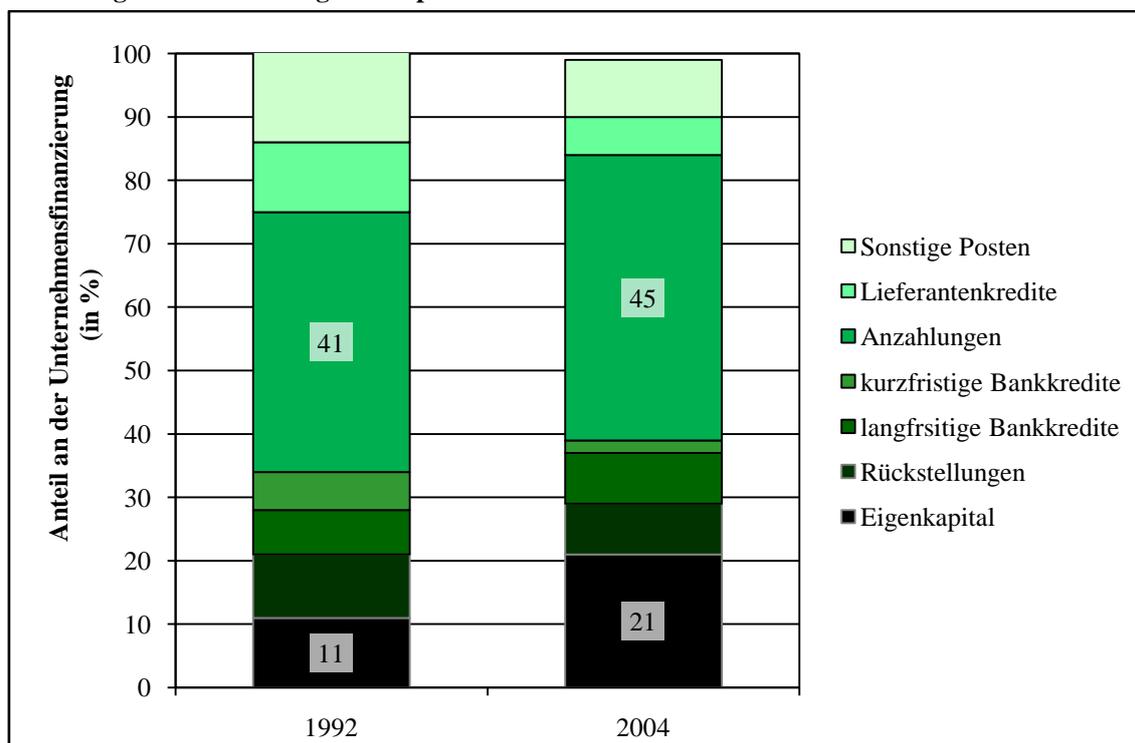
Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Abbildung wird deutlich, dass sich – mit Ausnahme des Kfz-Handwerks – in allen betrachteten Handwerkszweigen die Liquiditätskennzahlen langfristig verbessert

haben. Grundsätzlich zeigt sich, dass die Mehrheit der Unternehmen gegenwärtig über eine ausreichende Liquidität verfügen (Kennzahl größer eins).

Aus den beschriebenen Entwicklungen der Finanzierungskennzahlen lassen sich grundlegende Tendenzen für die Kapitalstruktur im Handwerk ableiten. Auch hier lassen sich jedoch keine allgemeingültigen Aussagen für das gesamte Handwerk treffen. Ferner ist eine differenzierte Betrachtung der verschiedenen Handwerkszweige notwendig, um Aussagen über die Entwicklung der Kapitalstruktur und der damit einhergehenden Chancen und Risiken für das Handwerk treffen zu können. Im Folgenden soll die Entwicklung der Kapitalstruktur exemplarisch an den bereits vorgestellten zehn Handwerkszweigen kurz diskutiert werden [für eine ausführliche Darstellung vgl. SCHEMP (2007), S. 29ff.]. Für die Diskussion der Kapitalstruktur ist die Passivseite der Bilanz bei einem Unternehmen von wesentlichem Interesse. Hier zeigen sich für die unterschiedlichen Handwerkszweige erhebliche Unterschiede in Zusammensetzung und Entwicklung der Positionen. Abbildung 12 stellt die Entwicklung der Kapitalstruktur eines durchschnittlichen Unternehmens des Hochbaus dar.

Abbildung 12: Veränderung der Kapitalstruktur im Hochbau zwischen 1992 und 2004

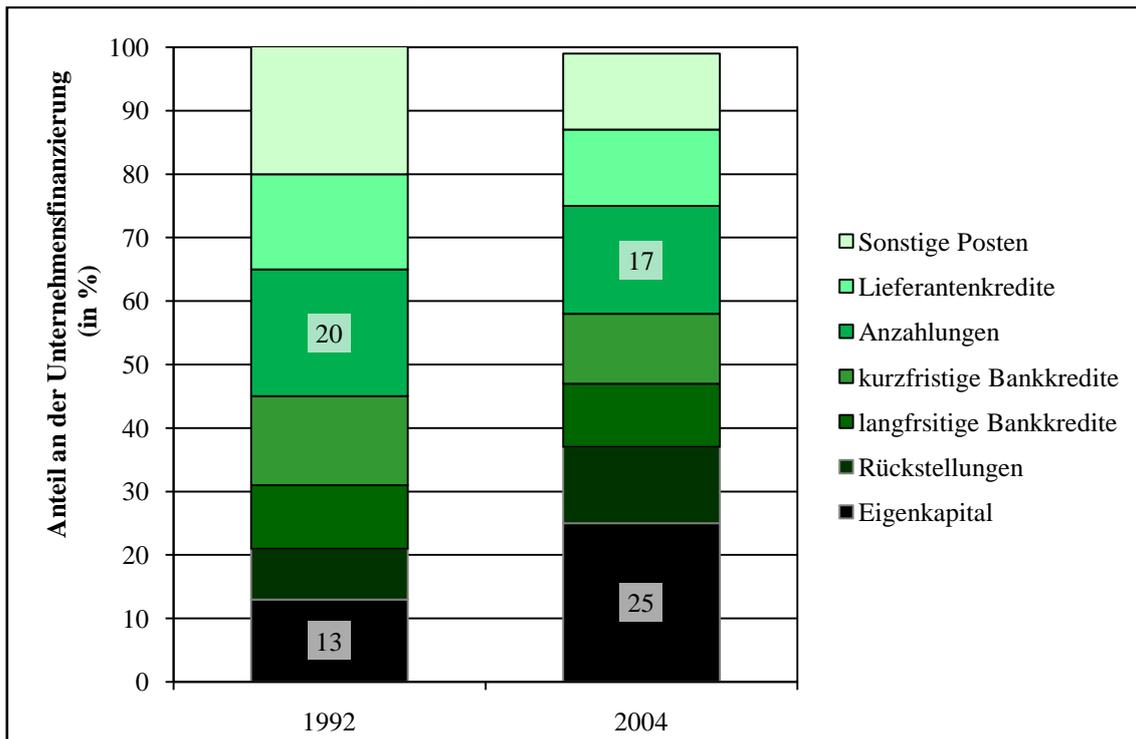


Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 13 verdeutlicht die Kapitalstruktur der Elektroinstallateure. Die Kapitalstrukturen der anderen Handwerkszweige finden sich ab Abbildung 62 im Anhang. Abbil-

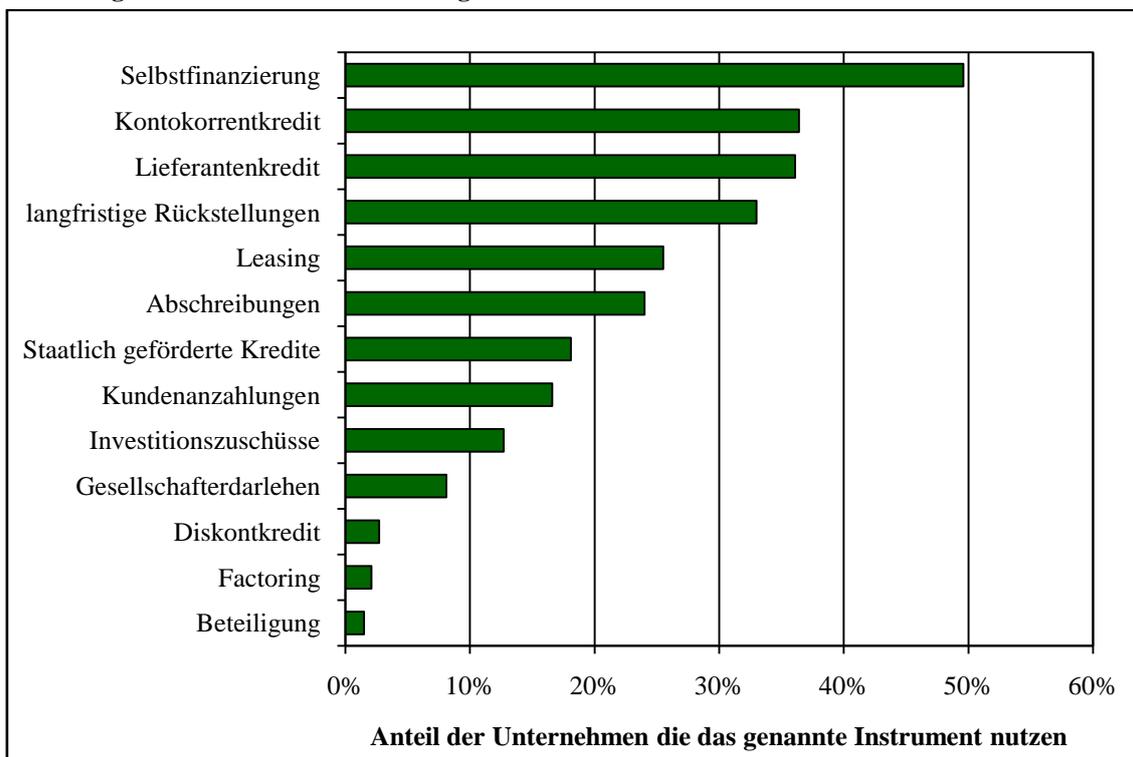
Abbildung 14 stellt die durchschnittliche Verwendung von Finanzierungsinstrumenten der Handwerksbetriebe dar, die im Rahmen der Analyse von BURGER (2007) ermittelt wurden. Dadurch lassen sich Rückschlüsse ziehen, welche Finanzierungsinstrumente in bestimmten Handwerkszweigen über- bzw. unterdurchschnittlich oft Verwendung finden.

Abbildung 13: Veränderung der Kapitalstruktur der Elektroinstallateure zwischen 1992 und 2004



Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus den Abbildungen wird ersichtlich, dass sich die Handwerkszweige deutlich in den verwendeten Finanzierungsinstrumenten unterscheiden. Während der Anteil der Kundenvorauszahlungen im Hochbau sehr hoch ist, ist die Kapitalstruktur der Elektroinstallateure viel ausgeglichener. In diesem Handwerkszweig sind neben den Kundenanzahlungen auch Bankverbindlichkeiten, Rückstellungen und Lieferantenkredite in wesentlich an der Finanzierung der Unternehmen beteiligt. Auch wenn sich die Handwerkszweige hinsichtlich ihrer Kapitalstruktur teils deutlich unterscheiden, lassen sich doch einige allgemeine Aussagen treffen. Grundsätzlich fällt auf, dass der Anteil der Bankverbindlichkeiten – insbesondere mit kurzer Frist – im Vergleich zu 1992 in fast allen Handwerkszweigen rückläufig ist.

Abbildung 14: Verwendete Finanzierungsinstrumente im Handwerk

Quellen: BURGER (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Darüber hinaus lässt sich im langfristigen Vergleich (mit dem Jahr 1980) ein deutlicher Rückgang des Eigenkapitalanteils sowie eine wachsende Bedeutung der Rückstellungen für die Mehrheit der betrachteten Unternehmen konstatieren. Da diese Entwicklung jedoch im Vergleich mit dem Jahr 1992 weit weniger einheitlich verläuft, lassen sich diese Erkenntnisse nur bedingt auf das ostdeutsche Handwerk übertragen, da für dieses ein Vergleich mit dem Jahr 1980 nicht sinnvoll ist. Grundsätzlich lässt die langfristige Entwicklung der Kapitalstruktur nur eine grundlegende Einschätzung über die Stärken und Schwächen im Finanzierungsumfeld des Handwerks zu. Obwohl sich das vorliegende Gutachten mit den Auswirkungen struktureller Eigenschaften der Finanzierungssituation und des Finanzierungsverhaltens befasst und somit bewusst von konjunkturellen Effekten abstrahiert, liefern die Entwicklungen der vergangenen zwei Jahre dennoch wertvolle Hinweise für die Finanzierungssituation im Handwerk, da sich durch die Finanz- und Wirtschaftskrise in Verbindung mit den Besonderheiten der Finanzierungsstruktur spezifische Gefahren für die Handwerksunternehmen aufgetan haben können. Die Krise kann somit als Stresstest für die sächsischen Handwerksunternehmen interpretiert werden, welcher Aufschluss über Optimierungspotenziale im Finanzierungsumfeld und -verhalten ermöglicht. Gerade im Hinblick auf die Wirtschafts- und Förderpolitik muss dementsprechend ergründet werden, wie sich diese Gefahren aktuell mindern und lang-

fristig vermeiden lassen. Im folgenden Kapitel soll deshalb diskutiert werden, inwiefern die konjunkturelle Entwicklung der vergangenen Jahre die Finanzierungssituation des Handwerks verändert hat und wie sich dieses im Speziellen auf die sächsischen Handwerksbetriebe auswirkte.

5. Wahrnehmung von Kapitalangebot und Kapitalnachfrage durch das sächsische Handwerk

Da sich die bisherigen Ergebnisse im Wesentlichen nur auf gesamtdeutsche Daten bezogen, bzw. lediglich zwischen den Regionen Ost- und Westdeutschland unterschieden, sollen im nächsten Abschnitt konkrete Erkenntnisse für das sächsische Handwerk diskutiert werden. Dazu wurden die wahrgenommenen Strukturen und Veränderungen im Finanzierungsumfeld der sächsischen Handwerksunternehmen im Rahmen einer Unternehmensumfrage ermittelt, deren Ergebnisse im nachfolgenden Abschnitt 5.1 vorgestellt werden. Die Ergebnisse der Umfrage werden in diesem Zusammenhang ähnlichen Studien gegenübergestellt, um Besonderheiten und Gemeinsamkeiten darzustellen. Hierbei beschränkt sich die Auswertung der Umfragen, der Vergleichbarkeit halber, zunächst auf die qualitativen Merkmale. Eine quantitative Analyse erfolgt in Abschnitt 5.2.

5.1 Wahrnehmung der Finanzierungssituation durch die Handwerksunternehmen – Unternehmensumfrage im sächsischen Handwerk

Da es bislang nur wenige Erkenntnisse hinsichtlich der regionalen Finanzierungssituation von Handwerksbetrieben gibt, müssen diese für Sachsen zunächst erhoben werden. Die Erhebung erfolgte im Rahmen des vorliegenden Gutachtens durch eine Unternehmensumfrage. Durch diese soll zum einen ein repräsentatives Bild der gegenwärtigen Finanzierungssituation im sächsischen Handwerk gezeichnet werden. Zum anderen kann ein Vergleich der Ergebnisse für das sächsische Handwerk mit ähnlichen Studien Aufschluss darüber geben, inwieweit deren Ergebnisse und Schlussfolgerungen auch auf Sachsen übertragen werden können.

Um das sächsische Handwerk im Hinblick auf die aktuelle Finanzierungssituation einschätzen zu können, wurde zunächst eine umfassende Befragung ausgewählter Unternehmen durchgeführt. Diese Umfrage erfolgte in Absprache und Koordination mit den Handwerkskammern der Kammerbezirke Chemnitz, Dresden und Leipzig. Insgesamt wurden in der ersten Umfragerunde 1.000 Unternehmen zufällig ausgewählt und angeschrieben. Der komplette Fragebogen ist dem Anhang in Abbildung 70 beigelegt. Box 3 liefert eine Übersicht über die grundlegende Verfahrensweise der Umfrage.

Box 3: Schlüsseldaten zur ersten Umfragewelle der Unternehmensumfrage

Unternehmensumfrage – Sächsische Handwerkskammern	
Selektion der Unternehmen	Zufällige Auswahl durch die entsprechende Handwerkskammer
Angeschriebene Unternehmen	
Kammerbezirk Chemnitz	400
Kammerbezirk Dresden	400
Kammerbezirk Leipzig	200
Insgesamt	1.000
Rücklaufzeit	2 Wochen zzgl. Postlaufweg
Fragenkomplexe	
Allgemeine Daten	7
Finanzierungssituation des Unternehmens	13
Finanzierungspartner des Unternehmens	8
Insgesamt	28
Rücklaufquote insgesamt	14,7%

Quelle: Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die Rücklaufquote betrug knapp 15 % und ist angesichts des Umfangs des Fragebogens durchaus zufriedenstellend.¹⁶ Die Fragebögen deckten verschiedene Themenbereiche zur Finanzierungssituation der Handwerksbetriebe in Sachsen ab und ermöglichten dadurch eine strukturelle Charakterisierung des sächsischen Handwerks. Da für die quantitativen Analysen eine umfangreiche Stichprobe notwendig ist, wurde darüber hinaus eine zweite Umfragewelle durch die jeweiligen Handwerkskammern initiiert. Der Umfragebogen orientierte sich an der Sonderumfrage, die die Handwerkskammer Chemnitz in ihrer Konjunkturumfrage aus dem Frühjahr 2010 erhoben hat [vgl. HANDWERKSKAMMER CHEMNITZ (2010)]. Box 4 stellt die Schlüsseldaten der zweiten Umfragewelle dar.

Wie die Box 4 verdeutlicht, konnte durch den geringeren Umfang des Fragebogens und die deutlich größere Anzahl an kontaktierten Unternehmen mit 21,7 % eine deutlich höhere Rücklaufquote erreicht werden. Neben der Rücklaufquote sind jedoch vor allem die Anzahl der auswertbaren Antworten von grundlegendem Interesse. Hier kann mit rund 1.700 Beobachtungen auf eine sehr große Stichprobe zurückgegriffen werden. Dies ermöglicht eine quantitative Analyse anhand einer repräsentativen Stichprobe, in der Verzerrungen durch einzelne Unternehmen weitgehend ausgeschlossen werden können.

¹⁶ Umfragen im Handwerk mit aufwändigen bzw. umfangreichen Fragebögen erreichen selten Rücklaufquoten von über 10 % [vgl. BURGER (2007), WARKOTSCH (2004)].

Grundsätzlich zeigt sich, dass trotz leichter Verzerrungen in den Ergebnissen der ersten Umfragewelle die zentralen Aussagen unserer Umfrage mit den Ergebnissen vergleichbarer Umfragen übereinstimmen. Die Ergebnisse der zweiten Umfrage werden in den folgenden Grafiken unter Sächsischer Handwerkstag [SHT (2010)] ausgewiesen, während die Ergebnisse der ersten Umfrage als IFO (2010) ausgewiesen werden.

Box 4: Schlüsseldaten zur zweiten Umfragewelle der Unternehmensumfrage

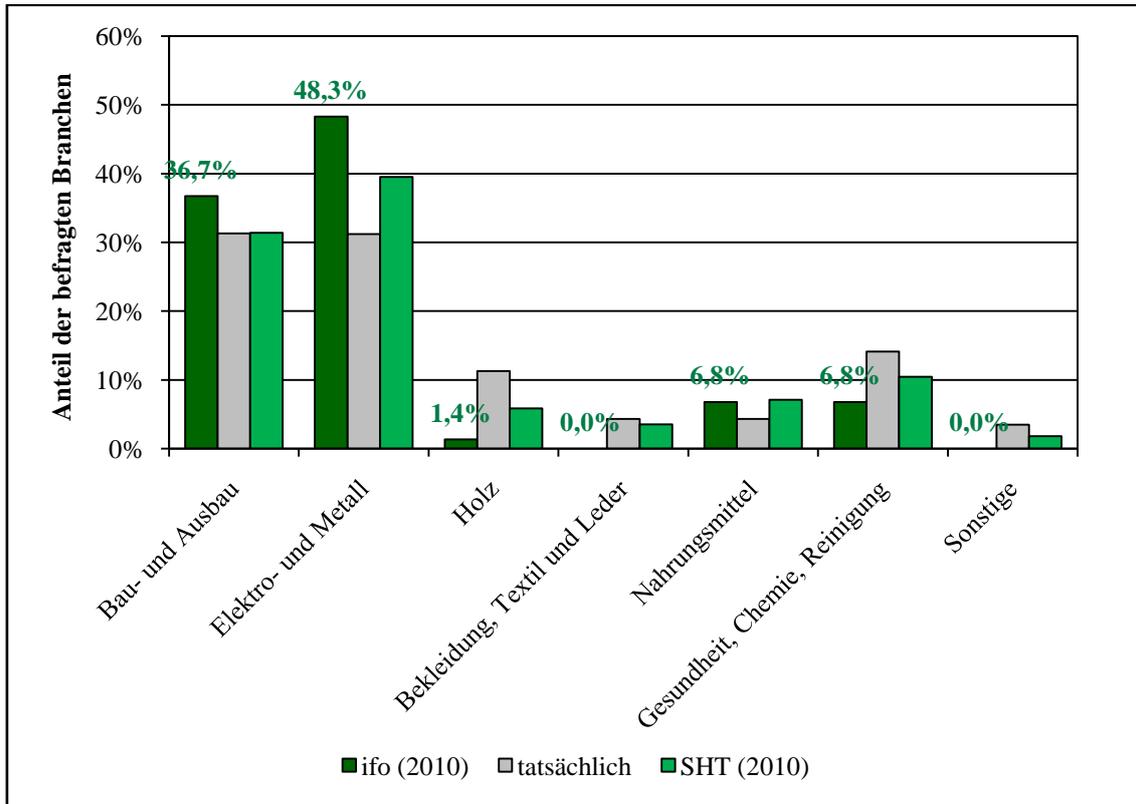
Unternehmensumfrage – Sächsische Handwerkskammern	
Selektion der Unternehmen	Zufällige Auswahl durch die entsprechende Handwerkskammer
Angeschriebene Unternehmen	
Kammerbezirk Chemnitz	4.500
Kammerbezirk Dresden	1.000
Kammerbezirk Leipzig	2.600
Insgesamt	8.100
Fragenkomplexe	
Allgemeine Daten	4
Finanzierungssituation des Unternehmen	3
Finanzierungspartner des Unternehmen	2
Insgesamt	9
Rücklaufquote insgesamt	21,7%

Quelle: Darstellung des IFO INSTITUTS.

Im Folgenden sollen die Ergebnisse der Umfragen diskutiert werden. Dazu werden zunächst die Charakteristiken der antwortenden Unternehmen auf ihre Repräsentativität hin überprüft. Sofern in den beiden Umfragewellen identische Fragen gestellt wurden, werden die Antworten in den Grafiken jeweils gegenübergestellt. Im Anschluss werden grundlegende Eigenschaften des sächsischen Handwerks auf Grundlage der Unternehmensantworten diskutiert.

Abbildung 15 stellt zunächst die Struktur der antwortenden Unternehmen nach Gewerken dar. In der Abbildung sind die Unternehmen nach ihren Gewerken charakterisiert. Der graue (mittlere) Balken stellt dabei die aktuelle Handwerksstruktur gemäß der letzten Umsatzsteuerstatistik dar. Zwar wird deren Struktur durch die Umfrage grundsätzlich wiedergegeben, aufgrund des relativ kleinen Stichprobenumfangs der ersten Umfragewelle ergeben sich jedoch einige Verzerrungen. Das Bau- und Elektro- bzw. Metallgewerbe sind auch hier die häufigsten Handwerkszweige. Allerdings ist das Elektro- und Metallhandwerk etwas überrepräsentiert.

Abbildung 15: Antwortende Unternehmen nach Gewerken



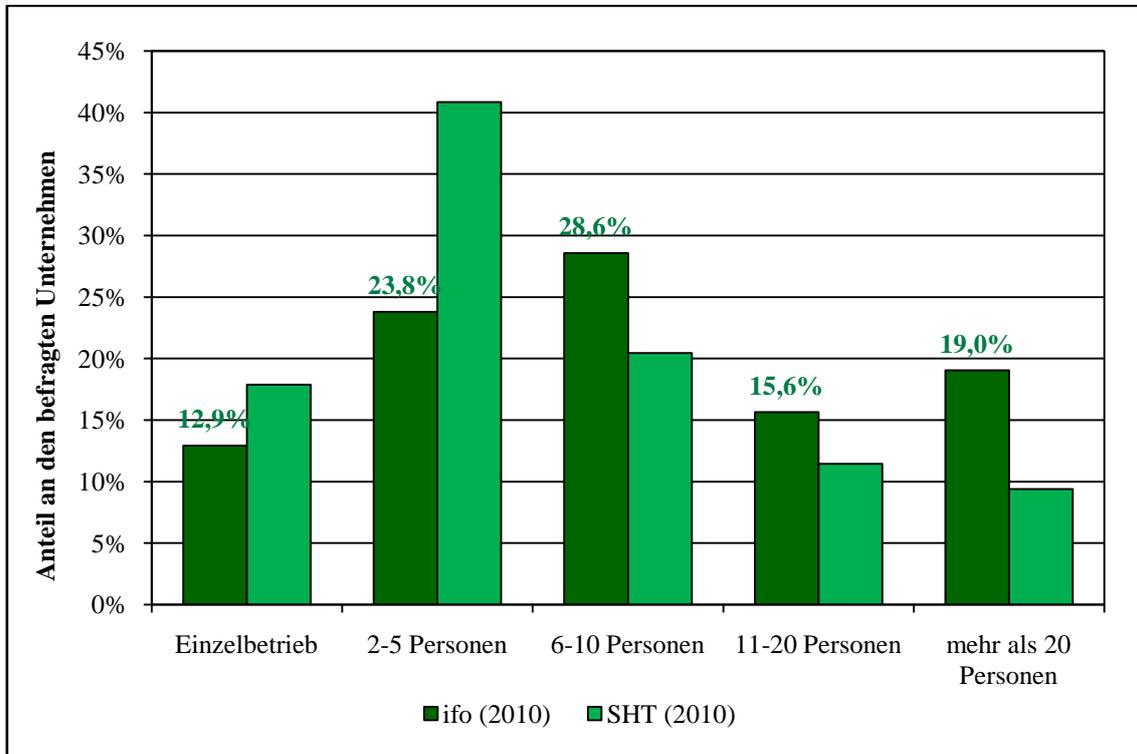
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Das Nahrungsmittel- und das Gesundheitsgewerbe sind der Tendenz nach richtig eingeordnet, wenngleich das Gesundheitsgewerbe etwas unterrepräsentiert ist. Deutlich geringer vertreten als zu erwarten ist das Holzgewerbe; gar keine Antworten konnten aus den Handwerkszweigen „Bekleidung, Textil und Leder“ sowie „Glas, Papier und Keramik“ gewonnen werden. Da diese Handwerkszweige jedoch insgesamt weniger als 10 % der sächsischen Unternehmen ausmachen, dürften die Aussagen der Umfrage durch das Fehlen dieser Zweige nur geringfügig verzerrt sein. Die Unternehmensstruktur der zweiten Umfragewelle hingegen spiegelt sehr gut die tatsächliche Branchenstruktur wider.

Abbildung 16 stellt die Struktur der antwortenden sächsischen Handwerksunternehmen nach Beschäftigtenklassen dar. Es wird deutlich, dass es in der ersten Umfragewelle eine Verzerrung zu größeren Unternehmen gibt. Angesichts des umfangreichen Fragebogens erscheint dies durchaus plausibel, da der hohe zeitliche Aufwand eine Teilnahme kleinerer Unternehmen (mit geringeren Personalkapazitäten) an der Umfrage erschwert. Auch erforderten einige Fragen gezielte buchhalterische Angaben, die in kleineren Unternehmen ohne eigene Buchhaltung eventuell erst über das Steuerbüro o. ä.

beschafft werden müssen. In solchen Fällen wäre ebenfalls mit einer deutlich geringeren Teilnahmequote zu rechnen.

Abbildung 16: Antwortende Unternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen



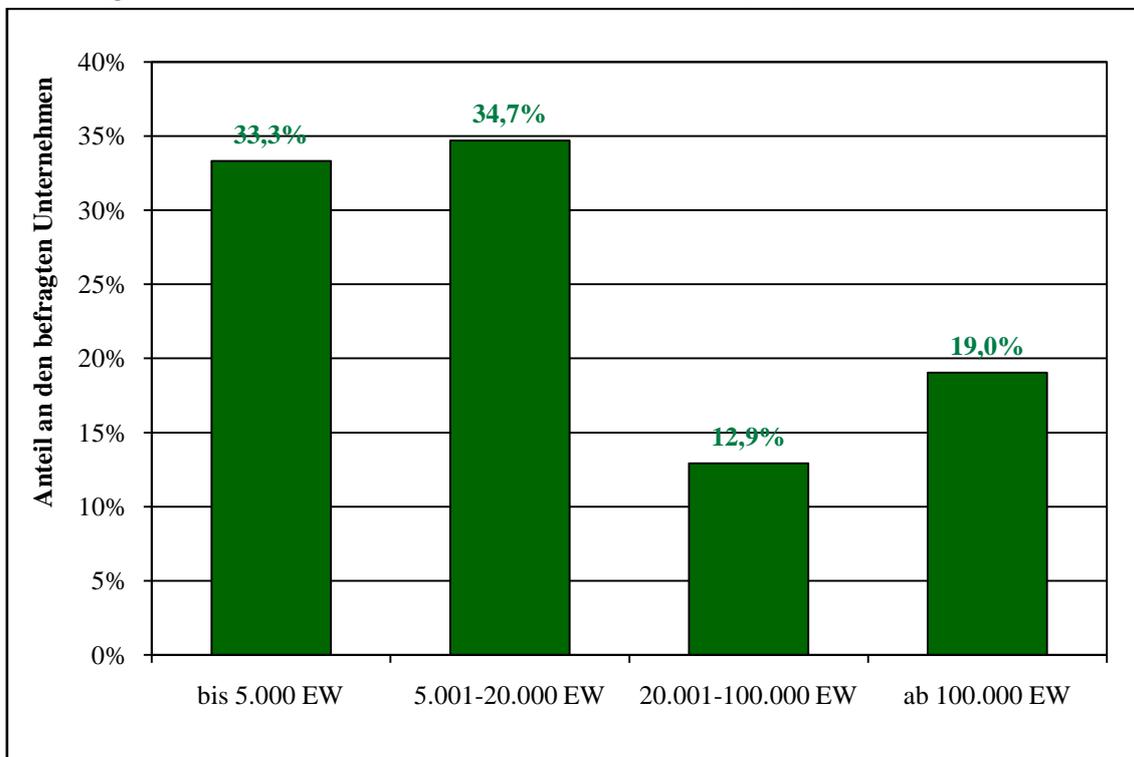
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die Struktur der zweiten Umfragewelle spiegelt hingegen sehr viel besser die kleinbetriebliche Struktur des sächsischen Handwerks wider. Auch ähnelt die Struktur der zweiten Umfragewelle den Ergebnissen vergleichbarer Studien [vgl. beispielsweise BURGER (2007)]. Allerdings sind diese Vergleiche nur bedingt aussagekräftig, da sie eine andere Abstufung verwenden und sich im Allgemeinen auf die Repräsentativität gegenüber der gesamtdeutschen Handwerksstruktur beziehen. Da in der vorliegenden Studie jedoch explizit das sächsische Handwerk untersucht werden soll, ist dementsprechend mit Abweichungen von der gesamtdeutschen Struktur zu rechnen, die die Besonderheiten Sachsens und der ostdeutschen Bundesländer widerspiegeln.

Um einen Überblick über die urbane Verflechtung der Handwerksbetriebe zu erhalten, stellt Abbildung 17 die Verteilung der antwortenden Unternehmen nach der Einwohnerzahl des Hauptsitzes (Standortes) dar. Aus der Abbildung wird deutlich, dass fast 70 % der befragten Unternehmen in eher ländlichen Regionen ansässig sind. Nur rund 20 %

der Unternehmen haben ihren Hauptsitz hingegen in Großstädten mit mehr als 100.000 Einwohnern.¹⁷

Abbildung 17: Antwortende Unternehmen nach Einwohnerzahl (EW) des Standortes



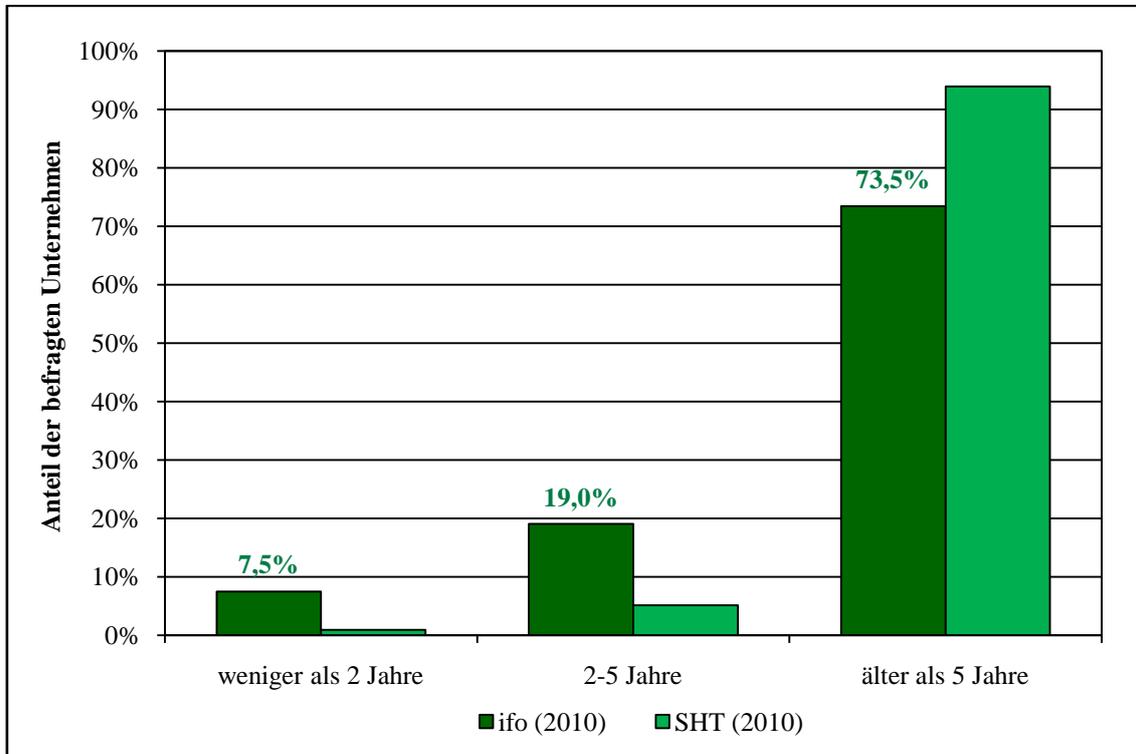
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die Größe und Vernetzung des Standortes können durchaus Einfluss auf das wirtschaftliche Umfeld der Handwerksunternehmen haben. So kann beispielsweise ein in einer kleinen Ortschaft ansässiges Unternehmen mehr Schwierigkeiten haben Fremdkapital zu beschaffen, da es grundsätzlich einer weniger stark ausgebauten Finanzinfrastruktur gegenübersteht (z. B. Filialdichte der Banken). Hingegen könnte eine stärkere Vernetzung und Etablierung des Unternehmens in der Region in kleineren Ortschaften einfacher sein, woraus eine geringere Konjunkturabhängigkeit des Unternehmens resultieren kann. Um diese Effekte auf die Finanzierungssituation des sächsischen Handwerks zu untersuchen, wird daher auch in den quantitativen Analysen die Bevölkerungsgröße des Unternehmensstandortes berücksichtigt.

¹⁷ Angesichts der ebenfalls starken Präsenz von Handwerksunternehmen in den sächsischen Ballungsräumen können die in Städten angesiedelten Handwerksunternehmen in unserer Stichprobe als unterrepräsentiert angesehen werden.

Hinsichtlich des Unternehmensalters ist die Struktur der Stichprobe in beiden Fällen deutlich in Richtung der etablierten Unternehmen verschoben, wie Abbildung 18 zeigt.

Abbildung 18: Antwortende Unternehmen nach Alter der Unternehmen



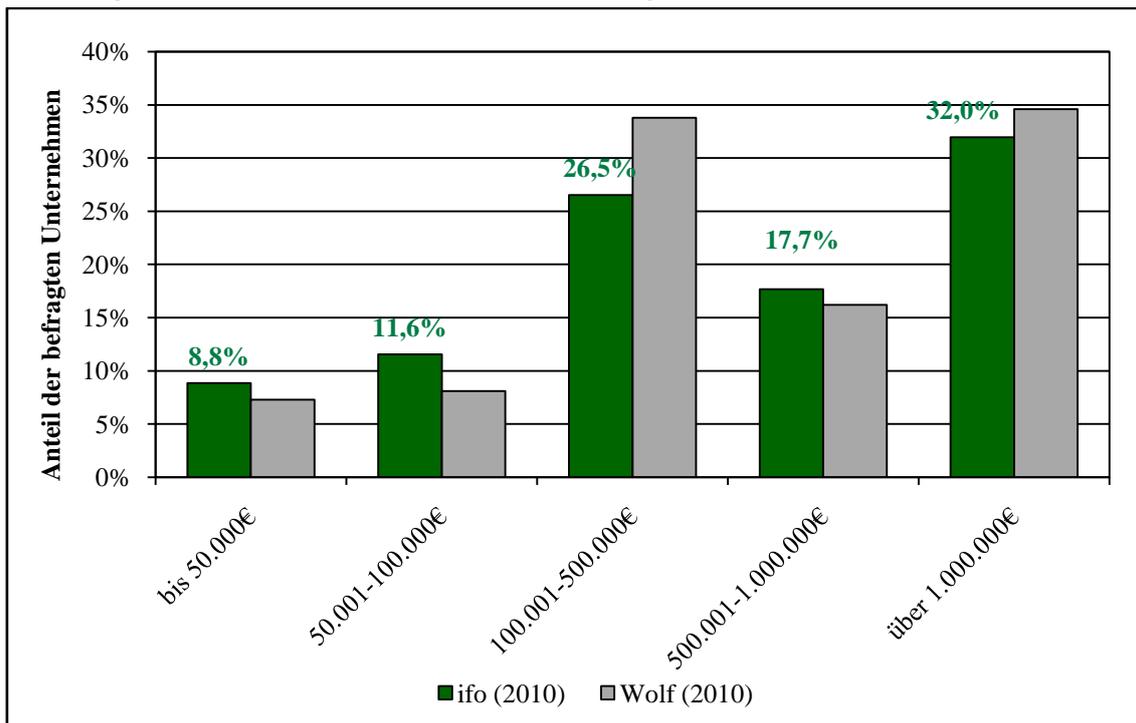
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Es wird deutlich, dass der Großteil der antwortenden Unternehmen älter als fünf Jahre ist. Generell überwiegt nach wie vor der Anteil an Unternehmen, die sich noch in Händen ihrer Gründer befinden; nur knapp 20 % der befragten Unternehmen wurden in den vergangenen Jahren von einem Vorbesitzer übernommen.¹⁸ Alles in allem spiegelt die Altersstruktur der befragten Unternehmen die Grundgesamtheit recht gut wider [vgl. BURGER (2007), S. 75]. Allerdings scheinen die älteren Unternehmen in der Stichprobe, welche aus der zweiten Umfragerunde resultiert, etwas überrepräsentiert zu sein. Ein Grund für den hohen Altersschnitt in der zweiten Welle könnte darin liegen, dass eher etablierte Unternehmen in den Konjunkturverteiler aufgenommen werden, wodurch sich die Stichprobenstruktur allein durch die Auswahl der befragten Unternehmen verändert.

¹⁸ Im Vergleich zur Grundgesamtheit ist dies ein relativ niedriger Wert. Die Handwerkszählung aus dem Jahr 1995 ergab hier eine Quote an übernommenen Unternehmen von rund 34 % [vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT (1996)].

Auch die Umsatzklassen der befragten Unternehmen spiegeln die Ergebnisse vergleichbarer aktueller Studien wider (vgl. Abbildung 19). Es wird deutlich, dass die Umsatzklassenstrukturen denen einer aktuellen Umfrage von WOLF (2010) sehr ähneln. Der etwas höhere Anteil an sehr niedrigen Umsatzklassen kann durchaus darauf zurückzuführen sein, dass es in Sachsen mehr kleine Unternehmen im Handwerk als in den überwiegend westdeutschen Kammerbezirken gibt, die WOLF (2010) untersucht.

Abbildung 19: Antwortende Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen



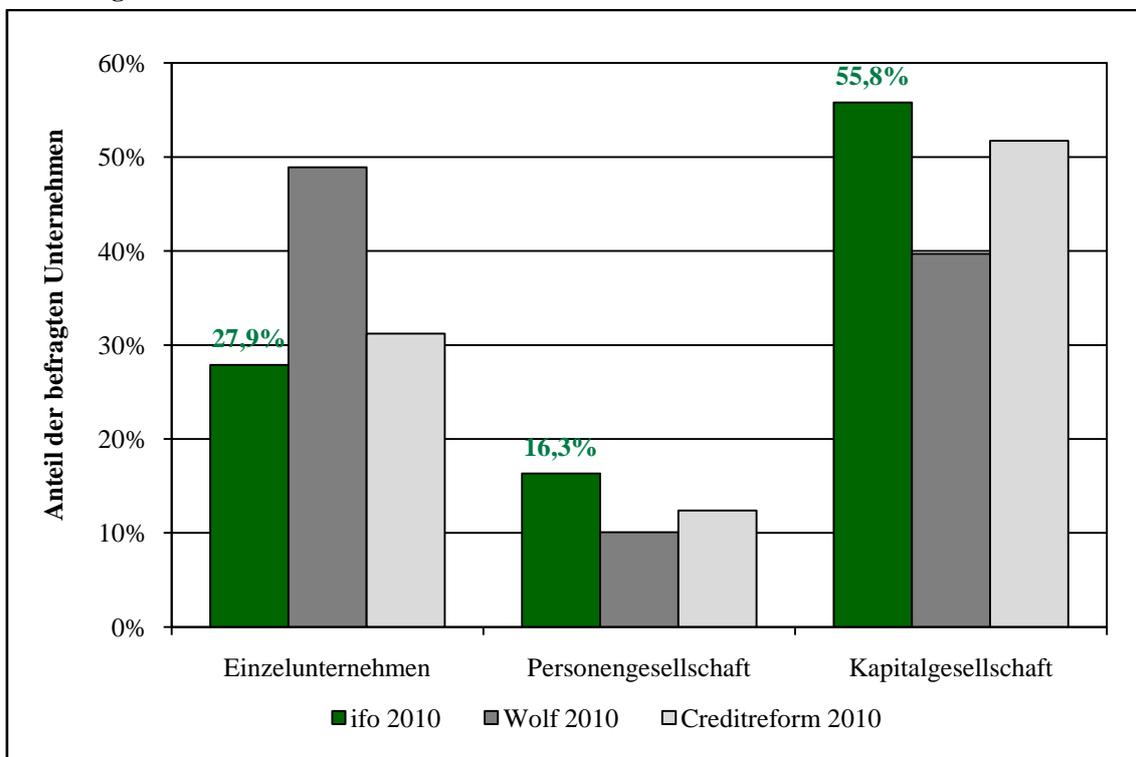
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

In diesem Zusammenhang muss erwähnt werden, dass die als repräsentativ geltende Grundgesamtheit (aus der Handwerkszählung von 1995) von deutlich höheren Gewichten der kleinen Umsatzklassen ausgeht. Daher erscheint es fraglich, inwiefern die Daten zu einem Merkmal wie dem Umsatz – allein aus Gründen der Preissteigerung – überhaupt noch repräsentativ sind.¹⁹

¹⁹ BURGER (2007) argumentiert in diesem Zusammenhang, dass die Handwerksunternehmen durch den hohen Wettbewerb Preiserhöhungen auf der Beschaffungsseite nicht an die Endverbraucher weitergeben konnten, weshalb sich an den Umsatzklassen nicht viel geändert haben sollte. Allerdings erscheint es durchaus plausibel, dass zumindest ein Teil der Preiserhöhungen an die Verbraucher weitergegeben wurde, insbesondere weil ein intensiver Wettbewerb zu niedrigen Margen führt, die kostenseitig wenig Spielraum zu weiteren Verringerungen der Margen zulassen. In diesem Fall könnten sich die Preissteigerungen der vergangenen 15 Jahre durchaus auf die Umsatzhöhen ausgewirkt haben.

Bei den Rechtsformen wirkt das Bild etwas differenzierter, was durch Abbildung 20 verdeutlicht wird. Verglichen mit WOLF (2010) scheinen die Kapitalgesellschaften in unserer Stichprobe etwas überrepräsentiert, während die Einzelunternehmen etwas unterrepräsentiert scheinen. Vergleicht man die Struktur unserer Stichprobe hingegen mit der Stichprobe der aktuellen Handwerksumfrage durch CREDITREFORM, so ähneln sich diese Werte sehr stark [vgl. CREDITREFORM (2010a)]. Generell erscheinen die Kapitalgesellschaften dennoch überrepräsentiert und spiegeln wohl eher die Stichprobenverzerrung zu größeren Unternehmen als die tatsächliche Grundgesamtheit wider.²⁰

Abbildung 20: Antwortende Unternehmen nach Rechtsform



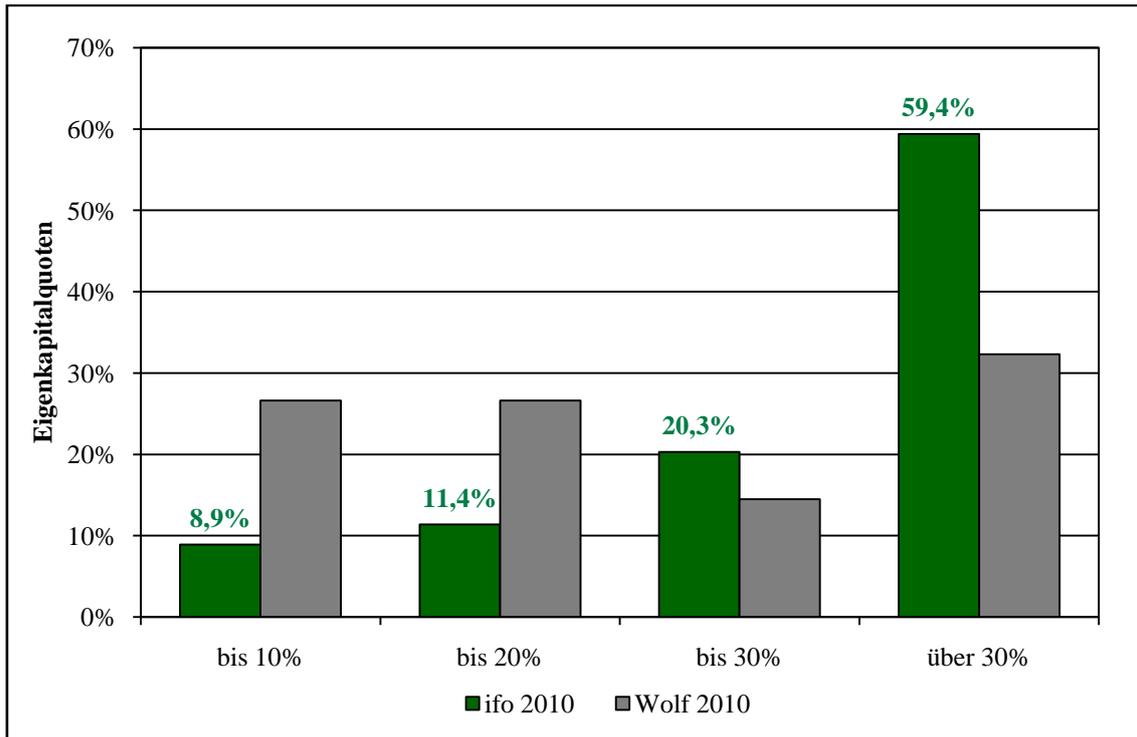
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Deutlich stärkere Verzerrungen hingegen sind bei den beobachteten Eigenkapitalquoten zu vermuten, was aus Abbildung 21 sichtbar wird. Da die Unternehmen in der Umfrage die Eigenkapitalquote als numerischen Wert angeben mussten, scheinen hier systematische Fehlberechnungen vorzuliegen. Verglichen mit WOLF (2010) wird dies an den un-

²⁰ Darauf deutet auch die Rechtsformverteilung in den sächsischen Kammerbezirken hin. So sind im Kammerbezirk Dresden beispielsweise etwa 82 % der Unternehmen als Einzelunternehmen geführt; nur ca. 13 % der Unternehmen sind hingegen Kapitalgesellschaften. Im Kammerbezirk Leipzig werden rd. 76 % der Unternehmen als Einzelunternehmen geführt und rd. 18 % als Kapitalgesellschaft.

terrepräsentierten niedrigen sowie deutlich überrepräsentierten hohen Eigenkapitalquoten erkennbar. Auch im Vergleich zu CREDITREFORM (2010a) lassen sich erhebliche Unterschiede feststellen.²¹ Hierbei scheint auffällig, dass diese starke Präsenz an hohen Eigenkapitalquoten wahrscheinlich auf die Abfrage konkreter numerischer Werte zurückzuführen ist.

Abbildung 21: Eigenkapitalquoten der antwortenden Unternehmen



Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

BURGER (2007) erhielt ähnlich verzerrte Angaben zur Eigenkapitalquote und führte dies auf drei wesentliche Faktoren zurück [vgl. BURGER (2007), S. 95)]. Erstens kann die Anforderung, die Eigenkapitalquote selbst berechnen zu müssen, zu Fehlern in der resultierenden Quote führen. Zweitens liegt die Vermutung nahe, dass ohnehin eher solche Unternehmen Angaben zu ihrer Eigenkapitalquote machen, die eine solide Eigenkapitalausstattung vorweisen können.²² Und drittens dürften Aspekte der sozialen Er-

²¹ Hier liegt die Anzahl der Unternehmen, die eine Eigenkapitalquote von weniger als 10 % angeben, bei 38,6 %. Die Unternehmen, die über 30 % Eigenkapitalquote melden, sind hingegen mit 13,9 % deutlich weniger stark vertreten als in unserer Stichprobe [vgl. CREDITREFORM (2010a), S. 23].

²² In diesem Fall wäre nicht auszuschließen, dass die genannten Eigenkapitalquoten tatsächlich die Verhältnisse der antwortenden Unternehmen widerspiegeln. Allerdings bedeutet dies dennoch nicht automatisch, dass die Ergebnisse auch für die gesamte Stichprobe oder gar Grundgesamtheit als repräsentativ betrachtet werden können.

wünschtheit – also der Tatsache, dass niedrige Eigenkapitalquoten generell als schlecht bewertet werden – dazu führen, dass die Angaben nach oben verzerrt sein können. Insgesamt muss bei dieser Fragestellung somit von deutlichen Verzerrungen in der Stichprobe ausgegangen werden. Für eine qualitative Analyse eignen sich die Antworten der Unternehmen demnach nicht. Da allerdings die Niveauinformationen in den Angaben durchaus Informationen über die Unternehmen enthalten können, wird die Eigenkapitalquote in den quantitativen Analysen berücksichtigt.²³

Alles in allem erschienen die aus den Umfragen resultierenden Stichproben dennoch plausibel strukturiert und überwiegend repräsentativ. Geringe Abweichungen können dabei auf die regionalen Besonderheiten des ostdeutschen, und insbesondere des sächsischen, Handwerks zurückzuführen sein.

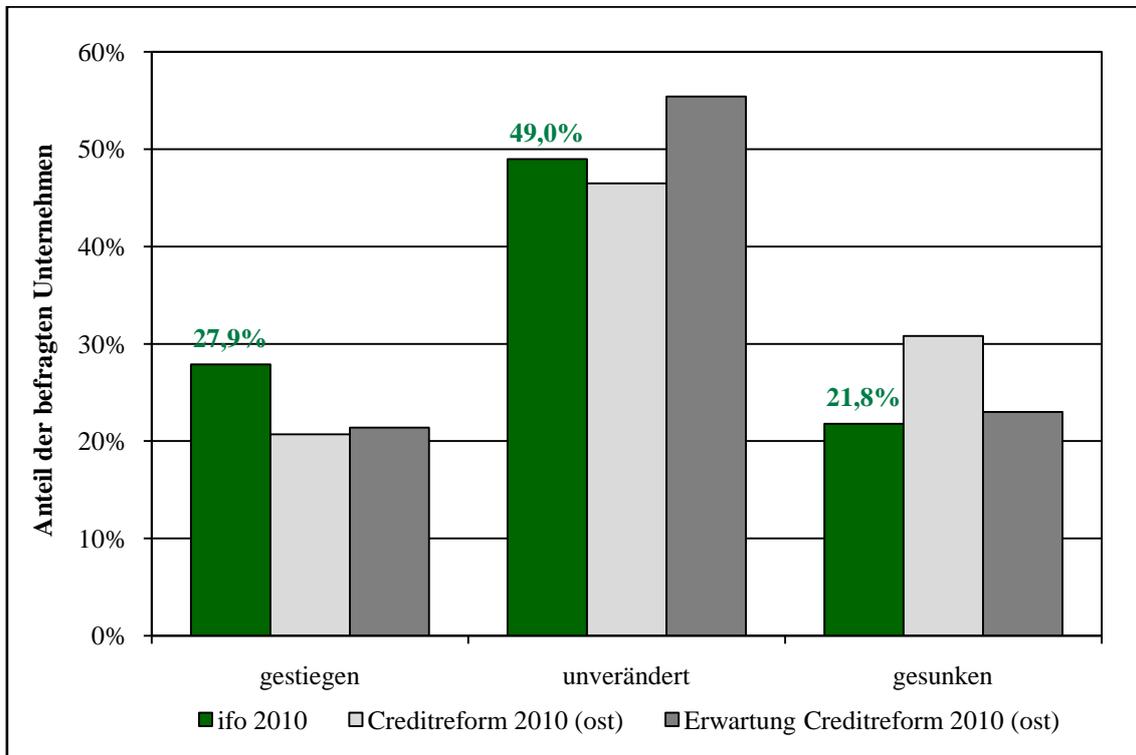
Im Folgenden werden die zentralen qualitativen Erkenntnisse der Unternehmensumfrage dargestellt und mit aktuellen Studien verglichen. Um einen allgemeinen Überblick über die Entwicklung der Handwerksunternehmen zu erhalten, wurde zunächst die Umsatzentwicklung in den vergangenen 12 Monaten erfragt. Die Ergebnisse sind in Abbildung 22 dargestellt.

Bei der Umsatzentwicklung bestätigt unsere Umfrage die Ergebnisse vergleichbarer Studien [beispielsweise CREDITREFORM (2010a)]. Zwar scheint die Entwicklung bei den von uns befragten Unternehmen etwas positiver verlaufen zu sein, allerdings kann dies auch auf die zeitliche Differenz zurückzuführen sein, da die Umfrage der CREDITREFORM rund sechs Monate vor unserer Umfrage durchgeführt wurde. Deswegen sind neben den Ergebnissen auch die Erwartungen dieser Unternehmen abgetragen [Erwartungen CREDITREFORM 2010 (Ost)]. Hier wird deutlich, dass die Erwartungen noch etwas besser durch die Ergebnisse unserer Umfrage abgebildet werden. Alles in allem scheinen sich die Umsätze im Handwerk wie erwartet zu entwickeln. Rund 50 % der befragten Unternehmen konnte in den vergangenen 12 Monaten keine Umsatzveränderungen ausmachen. Fast 30 % beobachteten sogar steigende Umsätze, rund ein Fünftel der befragten Unternehmen sah sich hingegen mit sinkenden Umsätzen konfrontiert.

Demzufolge erscheint die wirtschaftliche Entwicklung im sächsischen Handwerk ausgesprochen robust. Von dieser Seite sind somit wenig negative Einflüsse auf die Finanzierungssituation im sächsischen Handwerk zu erwarten.

²³ Mit Niveauinformationen ist gemeint, dass die grundsätzlichen Aussagen über das Eigenkapitalniveau trotz der Verzerrungen wohl weitgehend erhalten bleiben. Das heißt, dass davon ausgegangen wird, dass Unternehmen mit tatsächlich geringen Eigenkapitalquoten in der Regel auch eher geringere Eigenkapitalquoten ausweisen, als Unternehmen mit hohen Eigenkapitalquoten, auch wenn die absoluten Differenzen durch die möglichen Verzerrungen nicht aussagekräftig sind.

Abbildung 22: Umsatzveränderung der befragten Handwerksunternehmen in den vergangenen 12 Monaten



Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Ein weiterer wesentlicher Einfluss auf die Finanzierungssituation des sächsischen Handwerks ist hingegen das Finanzierungsverhalten der Unternehmen, welches durch die folgenden Abbildungen beschrieben wird. Hinsichtlich der verwendeten Fremdfinanzierungsinstrumente bestätigen die Ergebnisse unserer Umfrage bestehende Erkenntnisse zur Finanzierungsstruktur im Handwerk.

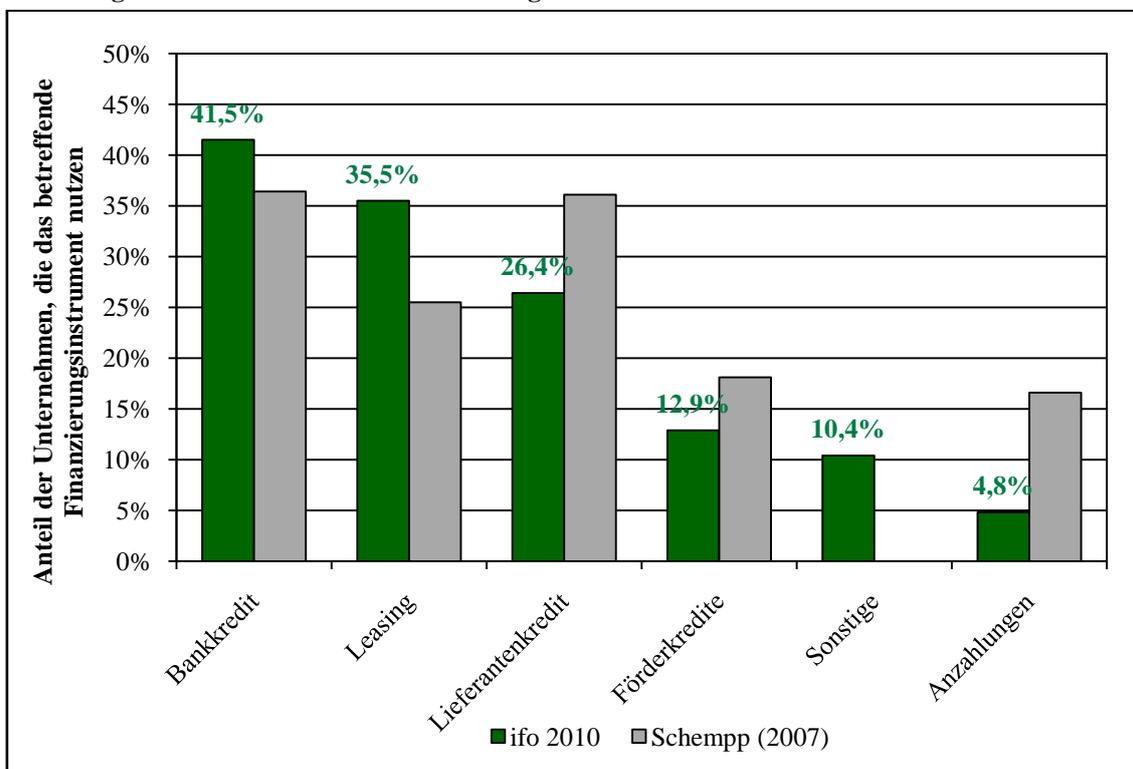
Exemplarisch lässt sich dies an den Resultaten der Untersuchung von SCHEMP (2007) bzw. BURGER (2007)²⁴ zeigen, welche in Abbildung 23 neben den Ergebnissen unserer Studie abgetragen sind.²⁵ Es wird deutlich, dass der Bankkredit und das Leasing eine herausragende Rolle bei der Unternehmensfinanzierung im Handwerk spielen. So geben über 40 % der befragten sächsischen Handwerksunternehmen an, Bankkredite zur Unternehmensfinanzierung zu verwenden. Ebenfalls von besonderer Bedeutung sind Liefere-

²⁴ SCHEMP (2007) untersucht die Finanzierungsstruktur in verschiedenen Branchen des Handwerks, beruft sich dabei unter anderem jedoch auch auf die Analyse von BURGER (2007) zum Finanzierungsverhalten im Handwerk.

²⁵ Da dieser Aspekt in dem verkürzten Fragebogen der zweiten Umfragerunde nicht berücksichtigt wurde, können keine Erkenntnisse aus der zweiten Umfragerunde dazu präsentiert werden.

rantenkredite. Deren Bedeutung schwankt jedoch stärker in den einzelnen Branchen des Handwerks als die der beiden erstgenannten Instrumente.²⁶

Abbildung 23: Verwendete Fremdfinanzierungsinstrumente im sächsischen Handwerk



Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Mit Abstand folgen die Förderkredite, die rund 13 % der befragten Unternehmen zur Unternehmensfinanzierung verwenden. Deutlich geringer fiel in unserer Befragung die Bedeutung der Anzahlungen aus. Während sich in den Analysen von SCHEMP (2007) über 15 % der Unternehmen durch Anzahlungen finanzierten, liegt dieser Anteil in unserer Befragung nur bei rund 5 %. Dieser kann zum einen durch eine unterschiedliche Branchenstruktur in den beiden Untersuchungen erklärt werden.²⁷ Zum anderen ist nicht auszuschließen, dass sich die Möglichkeit der Finanzierung über Anzahlungen im Verlauf der Finanz- und Wirtschaftskrise verringert hat, wenn Kunden Anzahlungen in geringerem Maße zustimmen. In diesem Fall könnte der tatsächliche Anteil von Anzahlungen an der Unternehmensfinanzierung auch in der von uns analysierten Stichprobe

²⁶ Vgl. hierzu bspw. die Gegenüberstellung des Tischler- und Kfz-Handwerks in SCHEMP (2007).

²⁷ So beträgt der Anteil der Anzahlung an der Unternehmensfinanzierung im Handwerk Sanitär-Heizung-Klima (SHK) nach SCHEMP (2007) fast 20 %, während er im Kfz-Handwerk lediglich bei 1 % liegt. Eine unterschiedliche Gewichtung dieser Branchen kann dementsprechend auch zu unterschiedlichen Anteilen führen.

ebenfalls höher als 5 % sein. Auch ist nicht auszuschließen, dass regionale Unterschiede in den untersuchten Stichproben zu Unterschieden im Anzahlungsanteil führen. Eine weitere Größe in unserer Befragung sind die sonstigen Fremdfinanzierungsinstrumente. Hierunter fallen beispielsweise Gesellschafterdarlehen, Avale oder Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen. Da dieser zusammengefasste Posten einen relativ kleinen Anteil hält, sind die entsprechenden Finanzierungsinstrumente für das Gesamthandwerk eher von geringer Bedeutung.²⁸ Da es zu diesem Posten in SCHEMP (2007) kein Äquivalent gibt, wird auf eine Darstellung in der Abbildung verzichtet.

Neben den grundsätzlich verwendeten Finanzierungsinstrumenten ist im Hinblick auf das wirtschaftliche Umfeld der vergangenen Monate auch von Interesse, welche Finanzierungsinstrumente durch das sächsische Handwerk nachgefragt wurden und wie sich der Zugang zu den nachgefragten Instrumenten gestaltete. Um dieser Frage nachzugehen, wird in Abbildung 24 zunächst die Nachfrage der Unternehmen nach verschiedenen Fremdkapitalinstrumenten in den vergangenen 12 Monaten dargestellt. Neben den Ergebnissen der ersten Umfragewelle sind in der Abbildung ebenfalls die Ergebnisse der zweiten Umfragewelle abgetragen. Auch an dieser Fragestellung wird deutlich, dass sich die Antworten trotz der großen Unterschiede im Stichprobenumfang sehr ähneln und die Ergebnisse der ersten Umfrage somit durchaus als repräsentativ für das sächsische Handwerk angesehen werden können.

Aus der Abbildung ist zu erkennen, dass fast 44 % der Unternehmen der ersten Umfragewelle, die über Fremdkapitalinstrumente verhandelt haben, in den vergangenen 12 Monaten über kurzfristige Kredite bzw. Kontokorrentkredite verhandelt haben. In der zweiten Umfragewelle liegt der Anteil dieses Finanzierungsinstrumentes mit ca. 35 % zwar unter den Ergebnissen der ersten Umfragewelle, dennoch ist diese Finanzierungsart auch bei den Unternehmen der zweiten Umfragewelle das mit Abstand am häufigsten verhandelte. Grundsätzlich geht aus den Umfragen hervor, dass nur knapp ein Drittel der befragten Unternehmen in den vergangenen 12 Monaten überhaupt mit der Hausbank verhandelt hat.²⁹ Dies könnte einerseits darauf hindeuten, dass die Unternehmen die Kreditnachfrage infolge aufgeschobener Investitionen deutlich gesenkt haben.

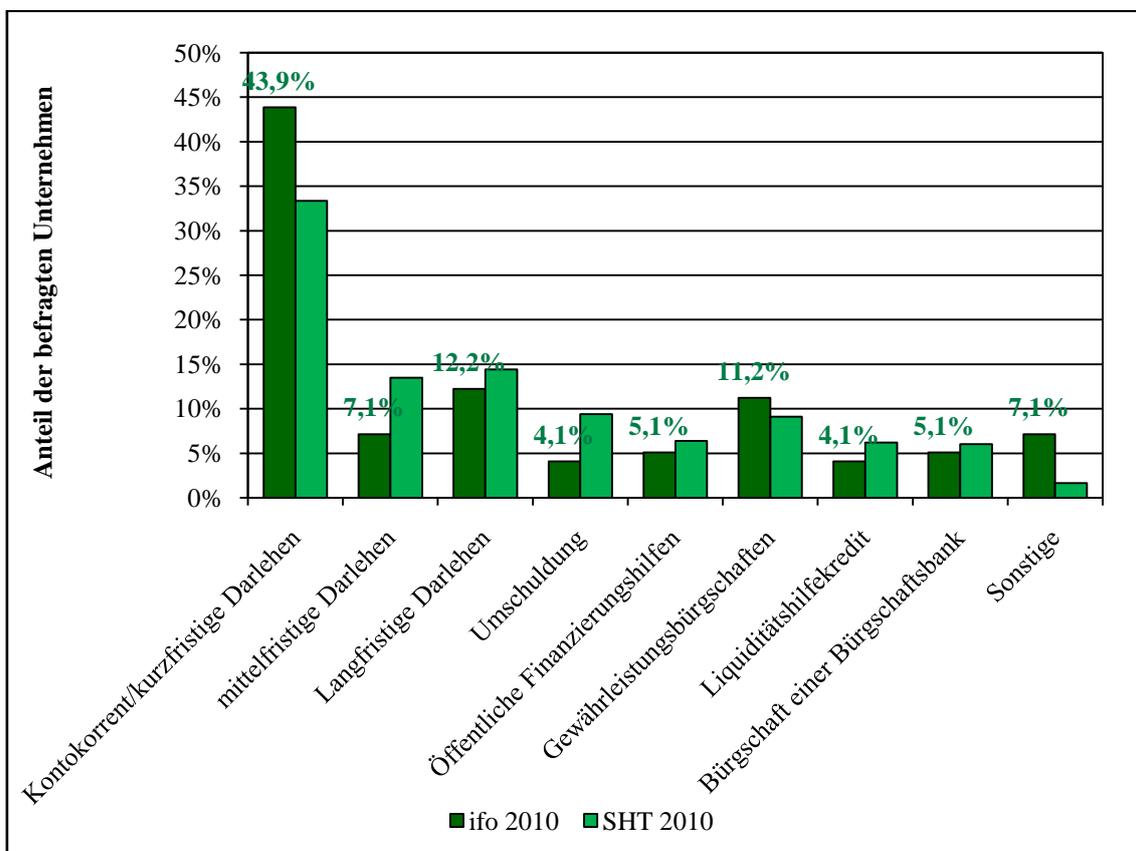
Auch Abbildung 30 zeigt, dass die Investitionsbereitschaft erst in den vergangenen Monaten wieder gestiegen ist. Zum anderen könnte die gesunkene Verhandlungsquote auch

²⁸ Allerdings haben einige der Instrumente für bestimmte Handwerkszweige eine durchaus bedeutende Rolle (z. B. Avale für das Bau- und Ausbaugewerbe).

²⁹ Insgesamt haben 32,3 % der Unternehmen über Kredite mit ihren Hausbanken verhandelt. Dabei war die Verhandlungsquote im Kfz-Handwerk mit 42,7 % am höchsten. Die Unternehmen des Gesundheitsgewerbes verhandelten mit 19,5 % am seltensten mit ihren Hausbanken.

darauf zurückzuführen sein, dass sich viele Handwerker erst gar nicht an ihre Banken gewendet haben, in Erwartung einer ohnehin negativen Entscheidung (d. h. Kreditablehnung) durch die Hausbank. Die niedrigen Verhandlungsquoten könnten jedoch auch darauf hin deuten, dass die sächsischen Handwerksunternehmen hinsichtlich ihrer Kapitalausstattung solide genug aufgestellt waren, um die Krise ohne zusätzliches Fremdkapital überstehen zu können.³⁰ Dies könnte unter anderem eine Folge verstärkter Kapitalbildungsanstrengungen in den vergangenen Jahren gewesen sein.

Abbildung 24: Verhandlungen des sächsischen Handwerks über Fremdkapital in den vergangenen 12 Monaten



Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Ein Großteil der Unternehmen gab an, zur Unternehmensfinanzierung vorwiegend Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital zu verwenden. Daher erscheint es durchaus plausibel, dass in der gegenwärtigen Situation mehr kurzfristige Darlehen nachgefragt

³⁰ Allerdings würde dieser Ansatz nur die gesunkene Nachfrage nach Neukrediten erklären. Da zu erwarten ist, dass in konjunkturell schwierigen Zeiten auch über bestehende Engagements verhandelt wird, kann dies den allgemeinen Rückgang nicht allein erklären.

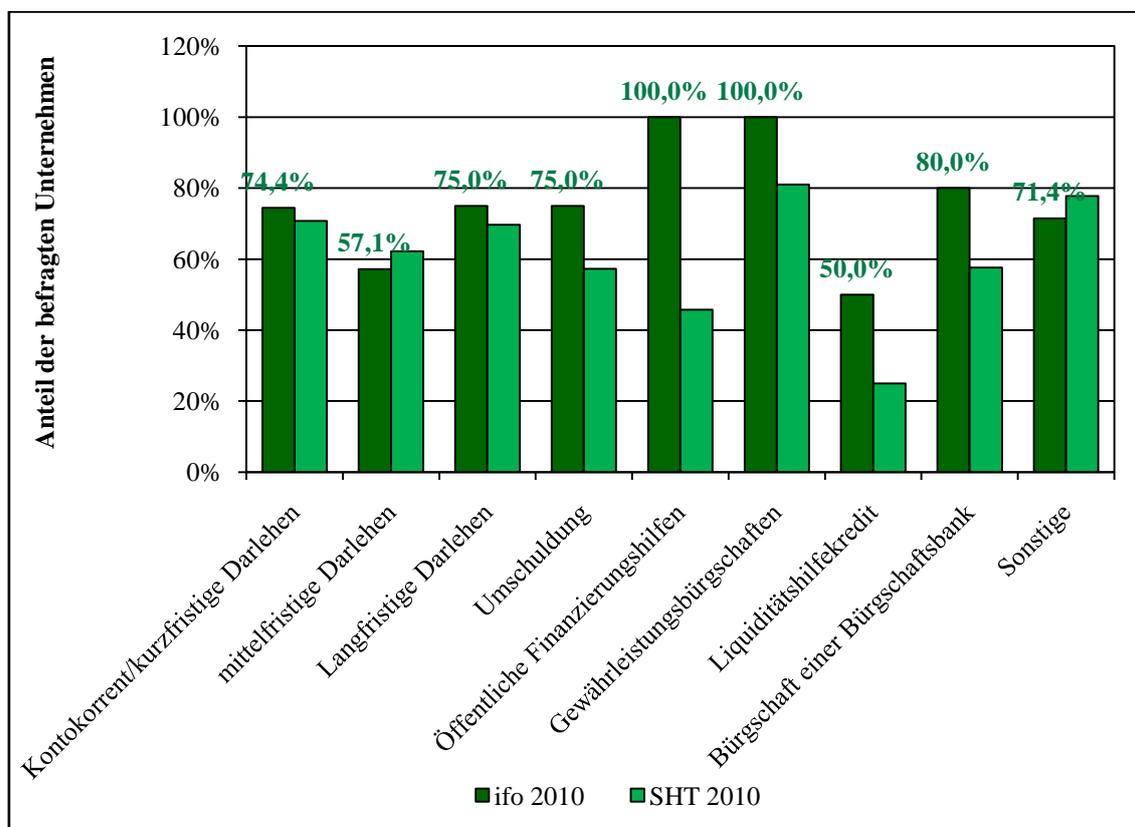
wurden, da infolge der konjunkturellen Erholung ein steigender Betriebsmittelbedarf finanziert werden musste. Es ist auch denkbar, dass der hohe Anteil an Verhandlungen über Kontokorrentkredite darauf zurückzuführen ist, dass bei diesen Instrumenten primär über die Höhe bestehender Kreditlinien verhandelt wurde, da es sich bei nur 30 % der verhandelten Kredite um Neuanträge handelte. Über langfristige Darlehen wurden von 12 % der befragten Unternehmen verhandelt. Es dürfte sich im Wesentlichen um Investitionsdarlehen handeln, die infolge eines sich verbessernden Investitionsklimas ebenfalls zunehmend nachgefragt wurden. Allerdings ist hier zu vermuten, dass in den kommenden Monaten wieder mehr langfristige Kredite verhandelt werden, da die Investitionstätigkeit im Verlauf der wirtschaftlichen Abkühlung deutlich zurückgefahren wurde. Im Verlauf der konjunkturellen Erholung ist davon auszugehen, dass zurückgestellte Investitionen zunehmend nachgeholt werden (vgl. hierzu auch Abbildung 30).³¹ Weiterhin verhandelten insgesamt rund 16 % der befragten Unternehmen in den vergangenen 12 Monaten mit ihrer Bank über Bürgschaften (11,2 % Gewährleistungsbürgschaften, 5,1 % Bürgschaften einer Bürgschaftsbank). Alle anderen Finanzierungsinstrumente wurden mit rund 5 % seltener nachgefragt bzw. verhandelt.

Um die Finanzierungssituation der vergangenen Monate für die sächsischen Handwerksunternehmen nachvollziehen zu können, sind neben den Verhandlungen bzw. Anträgen zu verschiedenen Finanzierungsformen vor allem die Bewilligungsquoten von Interesse, da diese zeigen ob die Unternehmen einen ausreichenden Zugang zu den benötigten Finanzierungsinstrumenten hatten. In Abbildung 25 sind deshalb die Bewilligungsquoten für die verhandelten Fremdkapitalinstrumente aufgeführt.

Neben den Ergebnissen der ersten Umfragerwelle sind wieder die Ergebnisse der zweiten Umfragerwelle [SHT (2010)] abgetragen. Auch hier zeigen sich im Wesentlichen starke Ähnlichkeiten. Für die Quoten, bei denen große Differenzen oder Bewilligungsquoten von 100 % zu beobachten sind, sind in der ersten Umfragerwelle nur wenige Antworten enthalten, weshalb die Antworten der ersten Welle für diese Instrumente nicht als repräsentativ gelten können. Grundsätzlich deuten die relativ hohen Bewilligungsquoten darauf hin, dass vor allem Unternehmen Kredite nachgefragt haben, die eine positive Entscheidung erwarten konnten, und/oder dass die wirtschaftliche Verfassung der Handwerksbetriebe auch in der Krise für Kreditanträge robust genug war.

³¹ Diese Vermutung bestätigen auch die Expertenbefragungen, die mehrheitlich ebenfalls einen Rückgang der Investitionskreditnachfrage beobachtet haben und aktuell teilweise sogar ein Angebotsüberhang bei den Investitionskrediten beobachten (vgl. Kapitel 6).

Abbildung 25: Annahmehquoten der verhandelten Fremdkapitalinstrumente in den vergangenen 12 Monaten

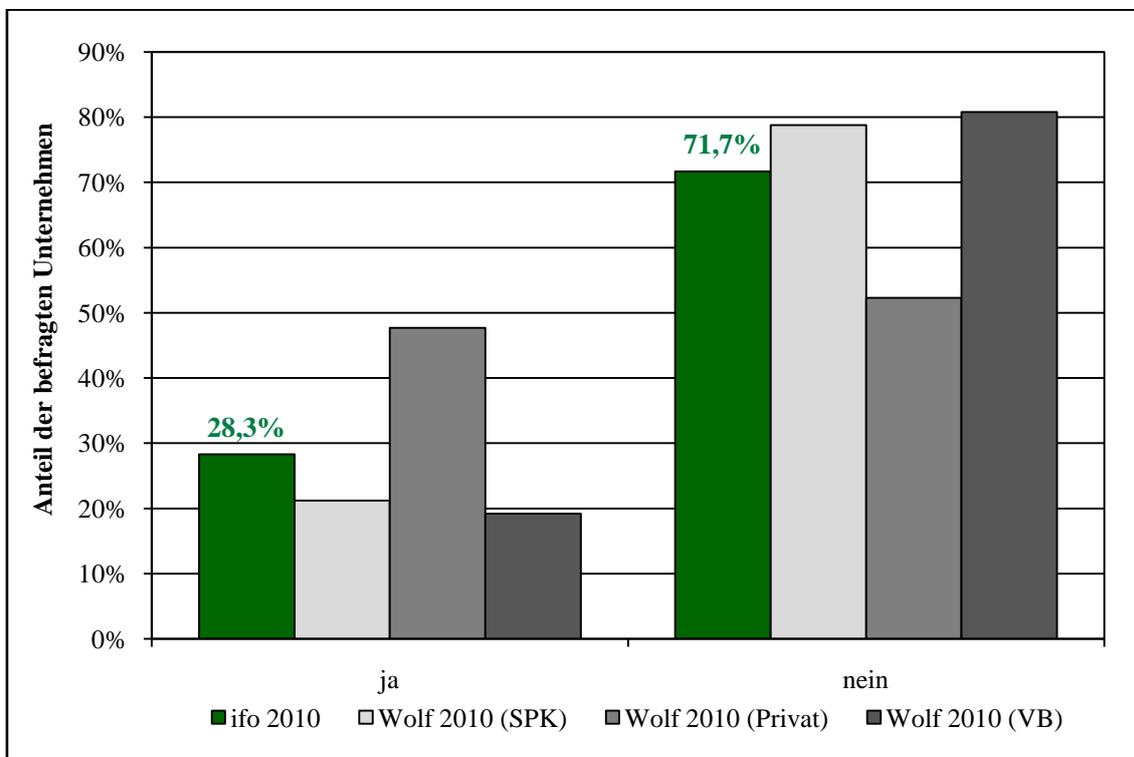


Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Insgesamt zeigt sich, dass vor allem der Zugang zu Liquiditätshilfekrediten sehr schwer war. Nur jedes fünfte befragte Unternehmen der zweiten Umfragerunde erhielt eine Zusage für einen beantragten Liquiditätshilfekredit. Allerdings muss in diesem Zusammenhang davon ausgegangen werden, dass vor allem solche Unternehmen Liquiditätskredite nachfragen, die sich einer wirtschaftlich angespannten Situation gegenüber sehen. Da sich diese Situation im Verlauf einer konjunkturellen Abkühlung im Allgemeinen eher verschlechtert als verbessert, kann ein Teil der hohen Ablehnungsquoten demnach wahrscheinlich auch auf das erhöhte Risiko in dieser Kundengruppe zurückgeführt werden. Neben dem Zugang zu Liquiditätshilfen war vor allem der Zugang zu öffentlichen Finanzierungshilfen schwerer als bei anderen Instrumenten. Allerdings dürfte in diesem Zusammenhang die Argumentation für die Liquiditätshilfekredite ebenfalls Bestand haben. Grundsätzlich dürften Unternehmen, die diese Mittel nachfragen per se einem höheren Risiko unterliegen (z. B. Existenzgründer), weshalb für diese Gruppe prinzipiell höhere Ablehnungsquoten zu erwarten sind. Darüber hinaus ist die Gewährung von öffentlichen Mitteln im Wesentlichen durch Ausstattung des Fördermittelegers limitiert. Da diese wiederum stark von der Haushaltslage abhängt, sind höhere Ab-

lehnungsquoten bei den Fördermittelgebern auch infolge einer schlechten Haushaltsentwicklung zu erwarten. Bei den anderen Finanzierungsinstrumenten lassen sich Bewilligungsquoten von rund 60 % oder höher beobachten. Hier scheint es somit keine übermäßigen Restriktionen für die befragten Handwerksunternehmen beim Fremdkapitalzugang zu geben. Folglich kann eine deutliche Mehrheit der befragten Unternehmen auch keine Verschärfung der Kreditvergaberichtlinien beobachten, wie Abbildung 26 darstellt. Zum Vergleich sind die Ergebnisse einer aktuellen Umfrage von WOLF (2010) zur Finanzierungssituation im Handwerk gegenübergestellt.

Abbildung 26: Einschätzung der Handwerksunternehmen über die Verschärfung der Kreditvergaberichtlinien



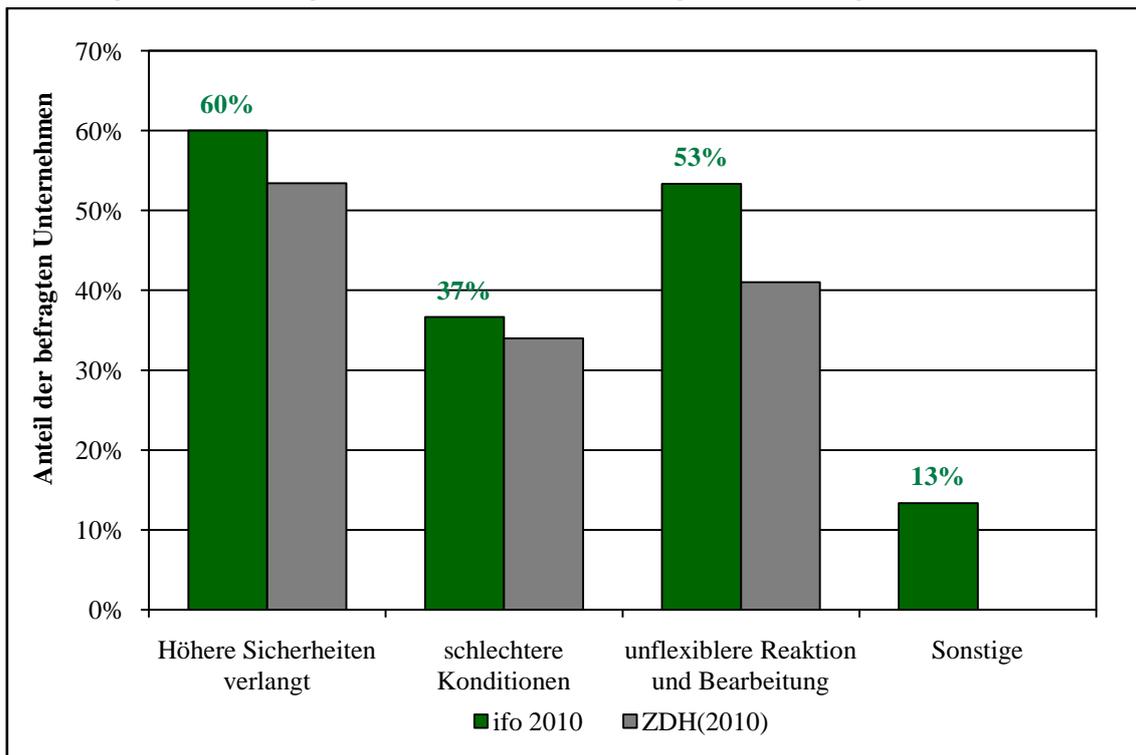
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die Abbildung zeigt, dass fast 30 % der befragten Unternehmen eine Verschärfung der Kreditvergaberichtlinien bemerkt haben, wobei die Vergleichsergebnisse nach Bankengruppen aufgeschlüsselt sind. Zum einen zeigt sich, dass sich die Ergebnisse tendenziell ähneln, wobei die Privatbanken anscheinend stärkere Restriktionen bei der Kreditvergabe durchgesetzt haben als Sparkassen und Kreditgenossenschaften.³² Zum anderen las-

³² Auch die Ergebnisse der quantitativen Analyse deuten auf eine restriktivere Kreditvergabe durch die Privatbanken (verglichen mit Sparkassen und Volksbanken) hin, vgl. hierzu Abschnitt 5.2.

sen sich aus den Ergebnissen von WOLF (unter Berücksichtigung der Hausbankgewichte unserer Stichprobe) nahezu identische Ergebnisse zu unserer Umfrage reproduzieren. In dieser Hinsicht erscheinen die Ergebnisse unserer Umfrage gegenüber vergleichbaren Analysen überaus robust. Betrachtet man die Indikatoren, anhand derer eine Verschärfung der Kreditvergaberichtlinien beobachtet wurde, decken sich die Ergebnisse unserer Umfrage ebenfalls mit vergleichbaren Studien (vgl. Abbildung 27).

Abbildung 27: Entwicklungen, durch die eine Verschärfung der Kreditvergabe bemerkbar wurde



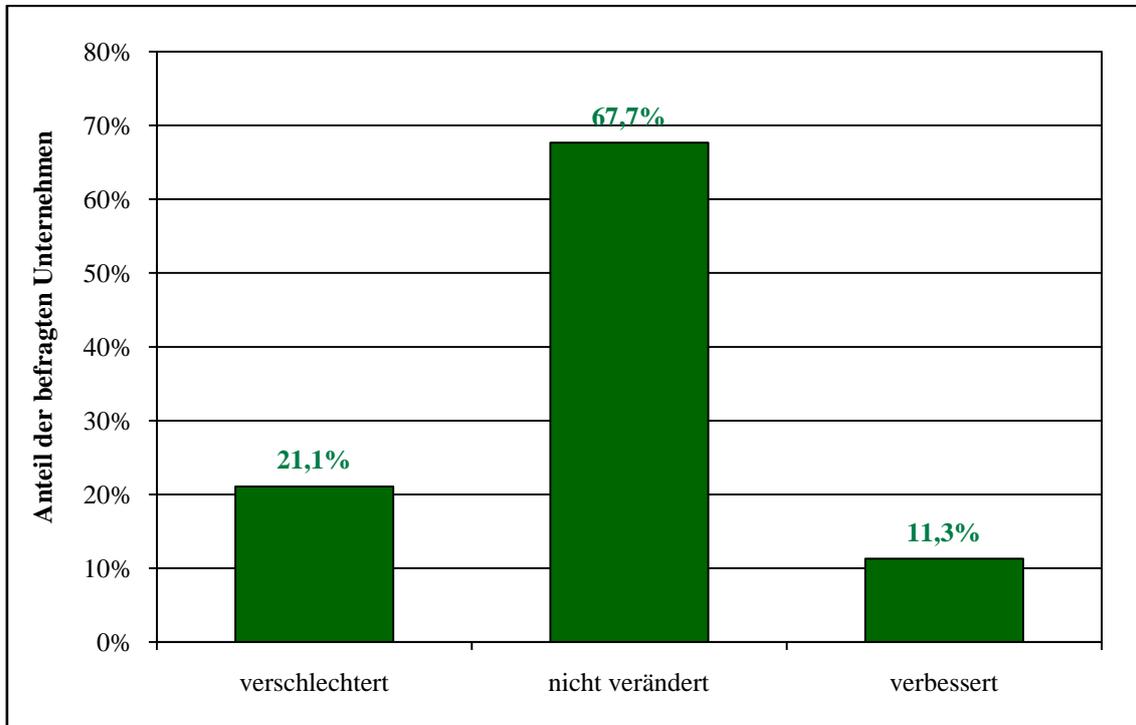
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

In der Abbildung ist erkennbar, dass der Zugang zu Fremdkapital vor allem durch höhere Sicherheiten und eine unflexiblere Kreditbearbeitung erschwert wurde, z. B. aufwendigere Dokumentationspflichten und längere Bearbeitungs- und Prüfzeiten. Weiterhin beobachtete über ein Drittel der befragten Unternehmen eine Verschlechterung der Konditionen, z. B. in Form von höheren Zinsen.

Dennoch zeigt sich, dass der Großteil der Unternehmen weder bei der Kreditvergabe, noch beim generellen Finanzierungsumfeld eine übermäßige Verschlechterung beobachten konnten (vgl. Abbildung 28). Nur jedes fünfte Unternehmen vernahm eine Verschlechterung des Finanzierungsumfeldes. Die deutliche Mehrheit von fast 70 % konnte hingegen keine Veränderung für das Finanzierungsumfeld des eigenen Unternehmens

erkennen. Nur etwas über 10 % der Unternehmen stellte in den vergangenen 12 Monaten sogar eine Verbesserung der Finanzierungsbedingungen fest.

Abbildung 28: Entwicklungen des Finanzierungsumfeldes für das sächsische Handwerk



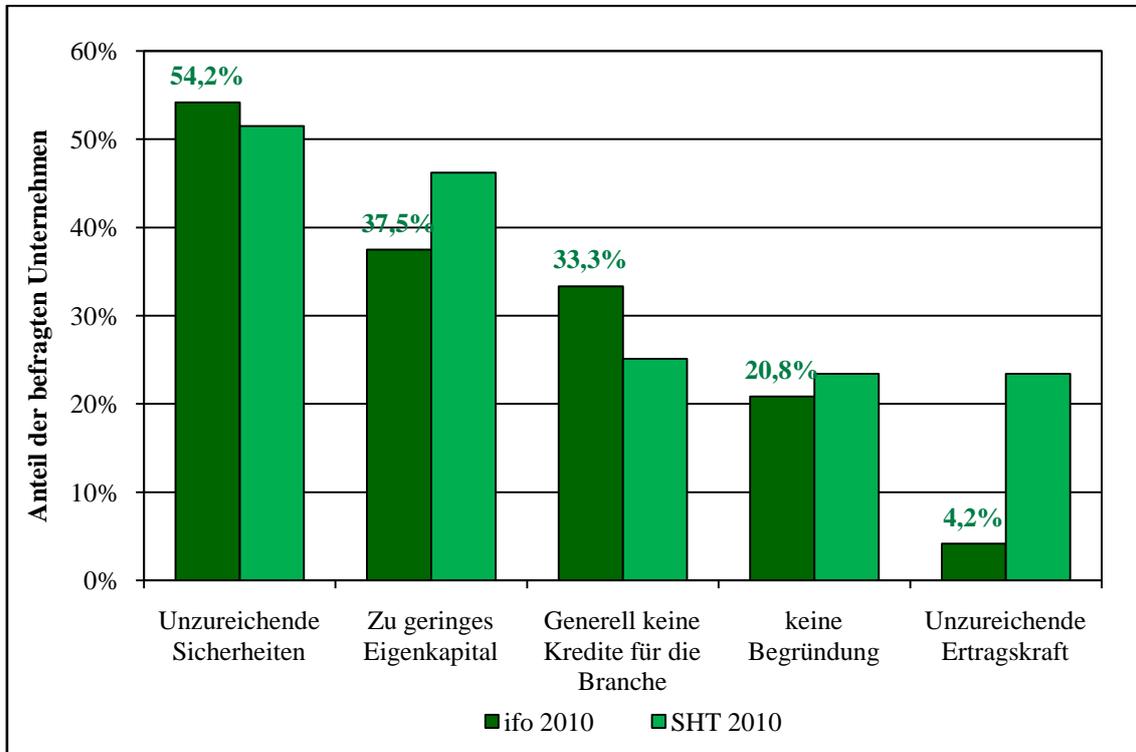
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die Anzahl der Unternehmen, die mit einer Kreditablehnung konfrontiert worden waren, fiel erwartungsgemäß niedriger aus, als die Anzahl der Unternehmen, die eine Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen bemerkten. Gerade einmal 19 % der befragten Unternehmen wurden Kreditanträge nicht bewilligt. Geht man davon aus, dass in diesem Anteil auch Unternehmen enthalten sind, deren wirtschaftliche Verfassung auch in wirtschaftlich guten Zeiten keinen Kreditzugang zulässt, lassen sich wenig Anhaltspunkte für eine flächendeckend starke Kreditrationierung oder gar Kreditklemme finden (eine Diskussion dieser Problematik erfolgt in Kapitel 8).

Allerdings zeigen die Begründungen für eine Kreditablehnung einen wichtigen Aspekt hinsichtlich des Kreditzugangs für das Handwerk. Diese sind in Abbildung 29 dargestellt. Es wird deutlich, dass unzureichende Sicherheiten und zu geringes Eigenkapital

die Hauptgründe für eine Kreditablehnung waren. Überraschend ist hingegen, dass eine unzureichende Ertragskraft nur in unter 5 % der Fälle zu einer Kreditablehnung führte.³³

Abbildung 29: Häufigste Gründe für eine Kreditablehnung bei den befragten Unternehmen



Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

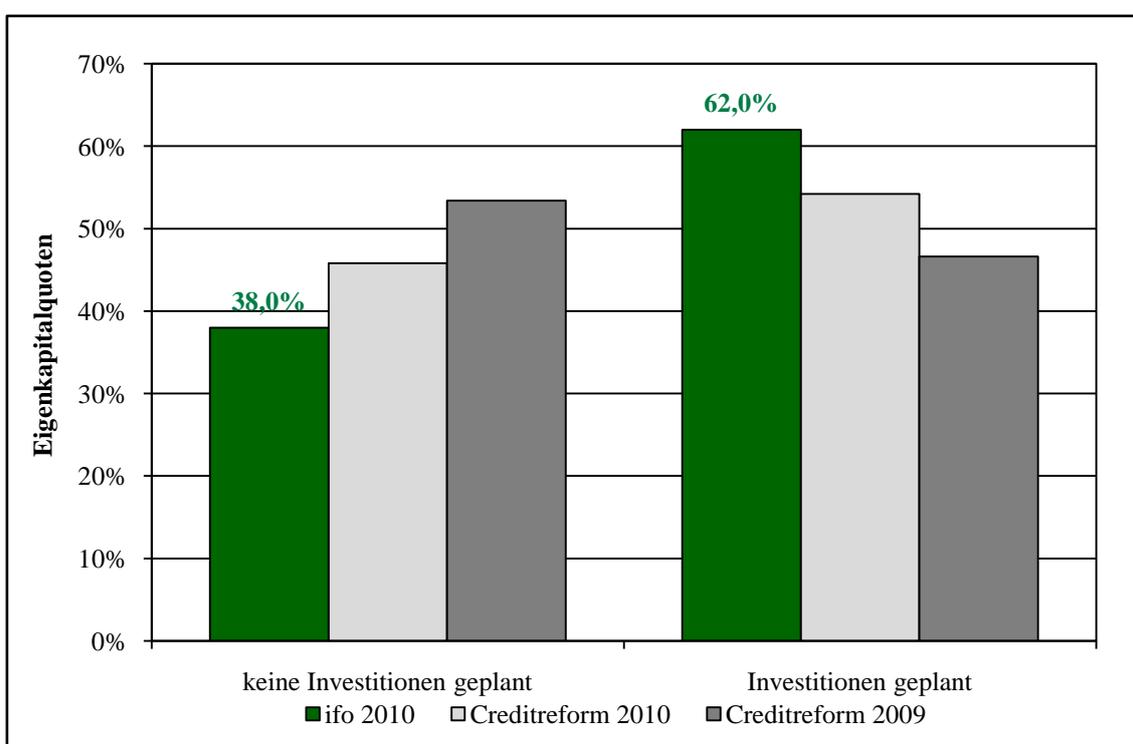
Auffallend erscheint zudem der hohe Anteil von rund 20 % der Anträge, die ohne Begründung abgelehnt wurden. Darüber hinaus scheint es für bestimmte Branchen grundsätzlich schwerer zu sein, einen Zugang zu Krediten zu erhalten. Rund 33 % der Ablehnung wurden (unter anderen) mit dieser Ursache begründet, in der zweiten Umfragerunde liegt dieser Wert ebenfalls bei 25 %. Die Branchen, die sich diesem Ablehnungsgrund am häufigsten gegenübersehen, sind das Elektro- und Metallhandwerk. So wurde beispielsweise bei fast 50 % der Unternehmen des Kfz-Handwerks, die eine Kreditablehnung hinnehmen mussten, die Branche als Ablehnungsgrund genannt. Bei den befragten Bäckern und Dachdeckern hingegen wurde dieser Grund nicht genannt. Es dürfte sich somit hierbei vor allem um spezielle konjunkturelle Effekte handeln, welche maßgeblich für das durch die Banken wahrgenommene Branchenrisiko verantwortlich sind (z. B. die Absatzrückgänge im Kfz-Handwerk durch Nachwirkungen der „Abwrack-

³³ Allerdings liegt der Wert in der zweiten Umfragerunde mit über 20 % deutlich höher, sodass diese Begründung in der ersten Umfragerunde unterrepräsentiert sein dürfte.

prämie“). Alles in allem zeigen sich auch bei dieser Fragestellung keine bedeutenden Unterschiede zwischen den beiden Umfragewellen der Unternehmensumfrage.

Aus den vorangegangenen Ergebnissen ergibt sich die Frage, inwiefern sich die Investitionsbereitschaft der sächsischen Handwerksunternehmen in den vergangenen 12 Monaten entwickelte und ob die Finanzierungssituation geplante Investitionen verhindert hat. Abbildung 30 verdeutlicht zunächst die Resultate der Umfrage für die erste Fragestellung.

Abbildung 30: Anteil der Unternehmen, die Investitionen planen



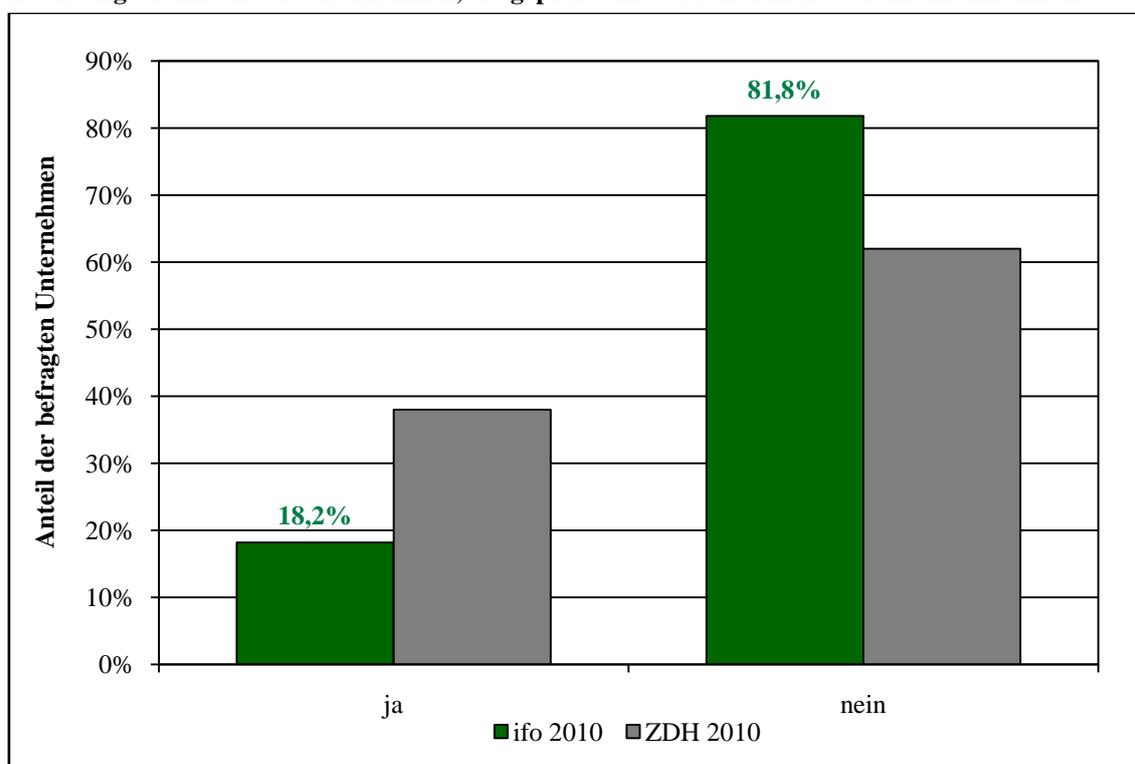
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Es wird deutlich, dass eine Mehrheit von über 60 % der befragten Unternehmen Investitionen in den kommenden 12 Monaten plante. Dieser Anteil ist höher als in vergleichbaren Studien, was sich beispielsweise an der Befragung von CREDITREFORM (2010a) zeigen lässt. Allerdings beziehen sich diese Umfragen allgemein auf das erste Quartal 2010 bzw. wurden im ersten oder zweiten Quartal erhoben. Da sich die konjunkturelle Lage im Verlauf der vergangenen sechs Monate jedoch weiter verbessert hat, ist zu vermuten, dass eine erneute Befragung der Stichprobe von CREDITREFORM (2010a) ebenfalls zu einer positiveren Einschätzung kommen würde. Dies wird auch durch den Trend gestützt, der durch die Vorjahreswerte der CREDITREFORM-Umfrage dargestellt wird. Es zeigt sich, dass die aus unserer Umfrage resultierenden Ergebnisse sich nahtlos in den

Trend der CREDITREFORM-Umfragen einfügen. Es kann somit davon ausgegangen werden, dass die etwas positiveren Einschätzungen der von uns befragten Unternehmen lediglich das etwas positivere wirtschaftliche Umfeld widerspiegeln.

Dies zeigt sich auch an der Anzahl der Unternehmen, die geplante Investitionen nicht durchführen konnten. Deren Anteil ist in Abbildung 31 dargestellt. Der Anteil der betroffenen Unternehmen ist zum einen mit rund 18 % äußerst niedrig und zum anderen deutlich geringer, als in der vergleichbaren Umfrage des ZDH (2010). Da diese Umfrage allerdings, ähnlich wie die Umfrage der CREDITREFORM, erheblich früher durchgeführt wurde, können die niedrigeren Ergebnisse unserer Umfrage ebenfalls im Wesentlichen auf das verbesserte wirtschaftliche Umfeld zurückzuführen sein.

Abbildung 31: Anteil der Unternehmen, die geplante Investitionen nicht durchführen konnten

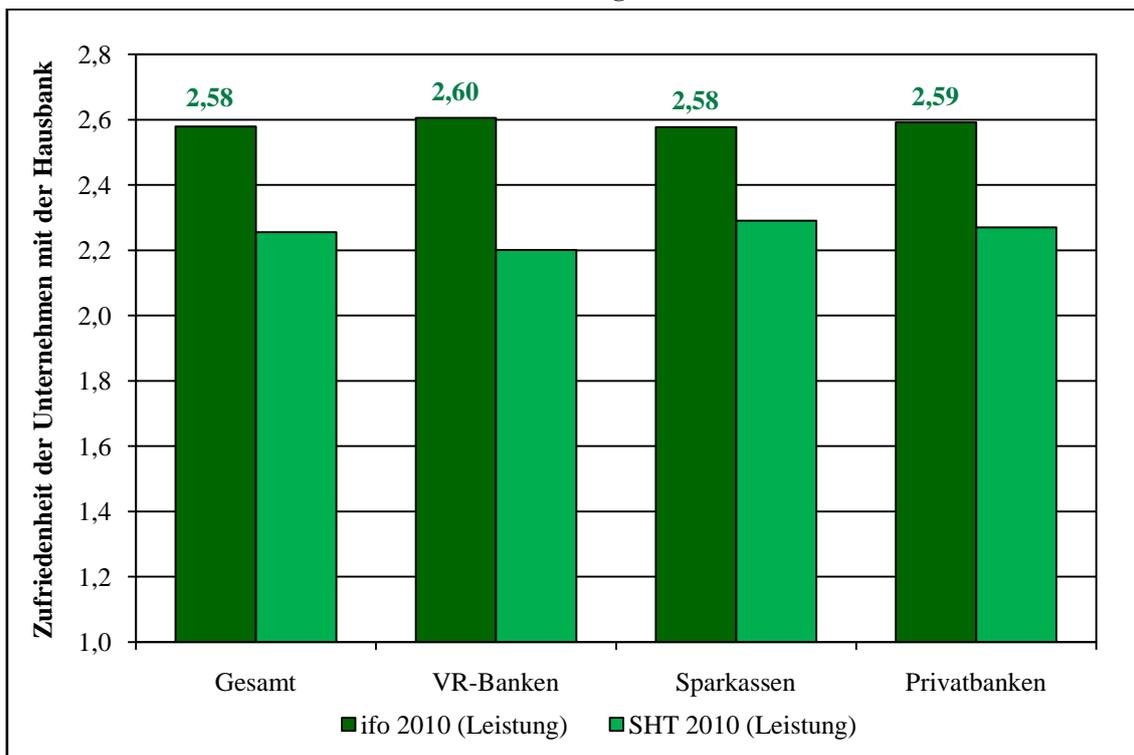


Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Hinsichtlich der Zufriedenheit der Kunden mit ihrer Hausbank resultieren aus unserer Umfrage ähnliche Ergebnisse wie in vergleichbaren Studien [z. B. ASU (2006)]. Der überwiegende Teil der Unternehmen ist mit den Leistungen der Hausbanken zufrieden, wie Abbildung 32 verdeutlicht. Die angegebenen Zahlenwerte können als Schulnoten zwischen eins (*Sehr gut*) und fünf (*Mangelhaft*) interpretiert werden. Die Bewertungen schwanken im Allgemeinen zwischen *Gut* (Note 2) und *Befriedigend* (Note 3), woraus der dargestellte Notenschnitt von rund 2,58 resultiert. Insgesamt überwiegt der Anteil

der zufriedenen Unternehmen deutlich, nur 16 % der befragten Unternehmen vergaben als Note eine Vier oder Fünf für die Leistungen ihrer Hausbank. Dabei fielen die Ergebnisse der zweiten Umfragerunde etwas besser aus, als die der ersten.

Abbildung 32: Zufriedenheit der sächsischen Handwerksunternehmen mit den Leistungen ihrer Hausbank hinsichtlich der Unternehmensfinanzierung

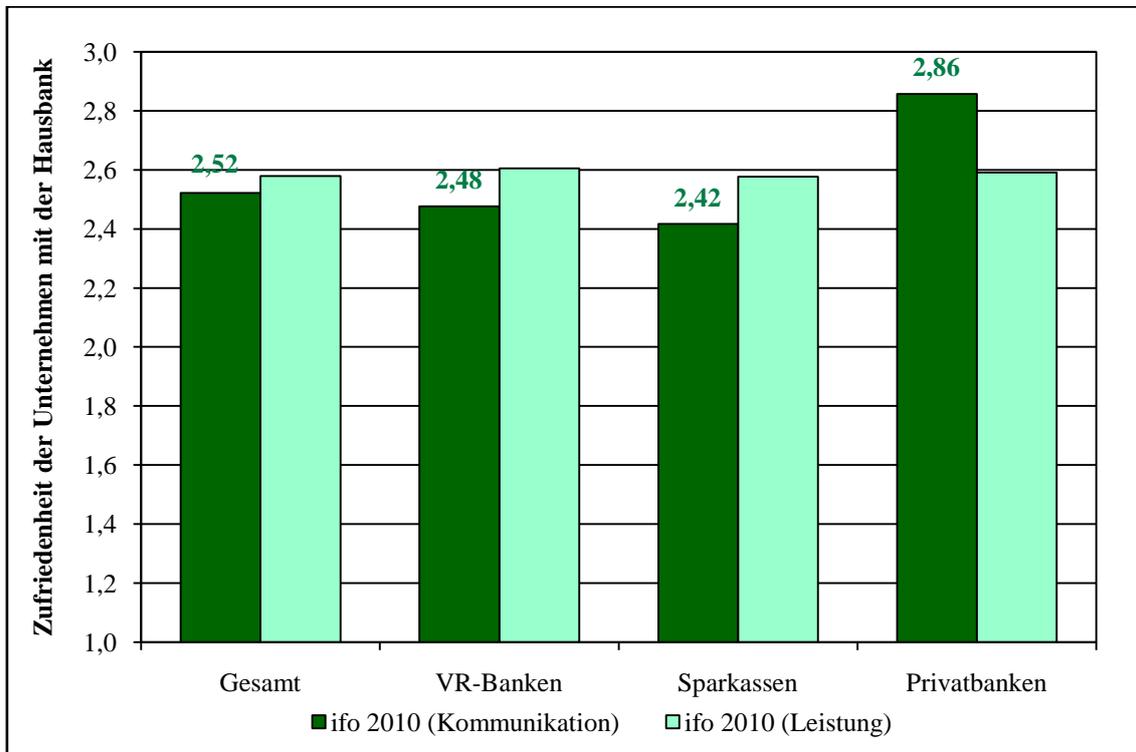


Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Ein ähnliches Bild zeigt sich für die Zufriedenheit der befragten Unternehmen hinsichtlich der Kommunikation mit der Hausbank. Die Ergebnisse der Umfrage sind in Abbildung 33 abgetragen. Zum Vergleich wurden die jeweiligen Einschätzungen der befragten Unternehmen zu der Leistung der Hausbank im Hinblick auf die Unternehmensfinanzierung ebenfalls aufgeführt.

Dabei wird deutlich, dass die Mehrheit der Unternehmen auch mit der Kommunikation ihrer Banken zufrieden ist. In der Tendenz fällt das Urteil der Unternehmen sogar etwas positiver aus, als bei der Einschätzung der Unternehmensfinanzierung. Auch bei dieser Fragestellung zeigt sich eine etwas geringere durchschnittliche Zufriedenheit der Unternehmen mit der Kommunikation der Privatbanken.

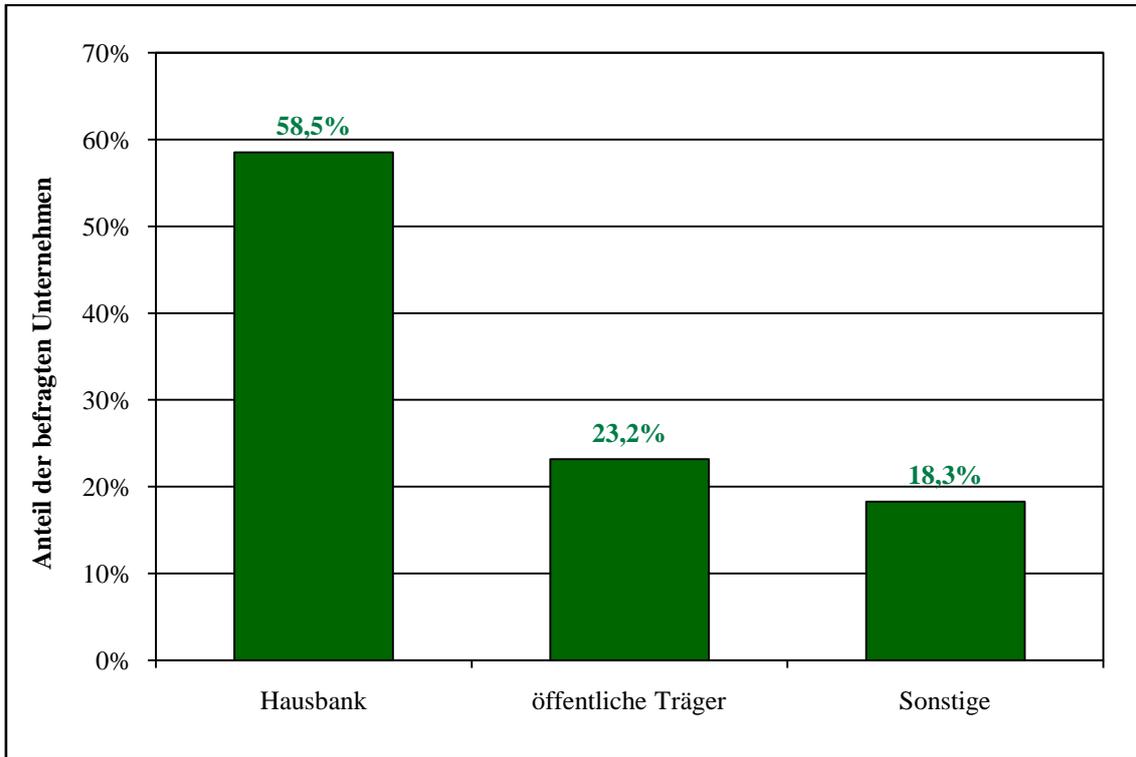
Abbildung 33: Zufriedenheit der sächsischen Handwerksunternehmen mit der Kommunikation durch ihre Hausbank



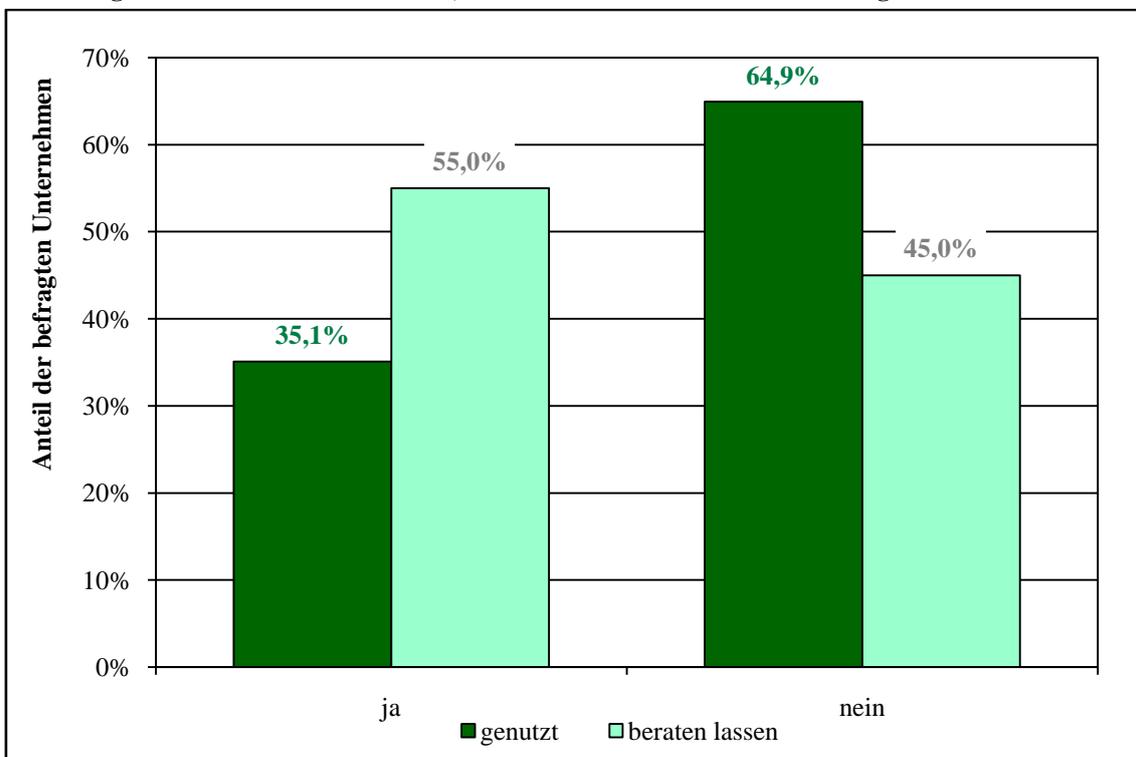
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aufgrund der Zufriedenheitswerte der Unternehmen mit den Hausbanken ist es nachvollziehbar, dass diese – neben den klassischen Bankdienstleistungen – auch Ansprechpartner für alternative Finanzierungsinstrumente sind. Wie Abbildung 34 zeigt, lassen sich fast 60 % der befragten Unternehmen durch ihre Hausbank über Fördermöglichkeiten beraten. Mit deutlichem Abstand bei der Beratung zu Förderinstrumenten folgten die öffentlichen Träger (insbesondere die Handwerkskammern), die rund ein Viertel der befragten Unternehmen beraten haben. Die sonstigen Berater (Steuer- und Unternehmensberater) spielten mit 18 % eine eher untergeordnete Rolle.

In Abbildung 35 wird der Anteil der Fördernutzung mit dem Anteil der Beratungen verglichen. Es ist auffällig, dass ein Großteil der Unternehmen keine Fördermaßnahmen in Anspruch nahm. Obwohl über 50 % der befragten Unternehmen bereits Beratungsleistungen zu öffentlichen Förderangeboten erhalten hatten, beträgt der Anteil der Unternehmen, die diese Maßnahmen tatsächlich nutzten, in unserer Stichprobe nur rund 35 %. Die Gründe hierfür können vielfältig sein (hoher Verwaltungsaufwand, letztendlich nicht geeignete Fördermaßnahmen, keine aktive Beratung durch die Hausbank etc.) und werden im Hinblick auf die Expertenbefragung in Kapitel 7 ausführlich diskutiert.

Abbildung 34: Häufigste Ansprechpartner bei der Beratung zu Förderinstrumenten

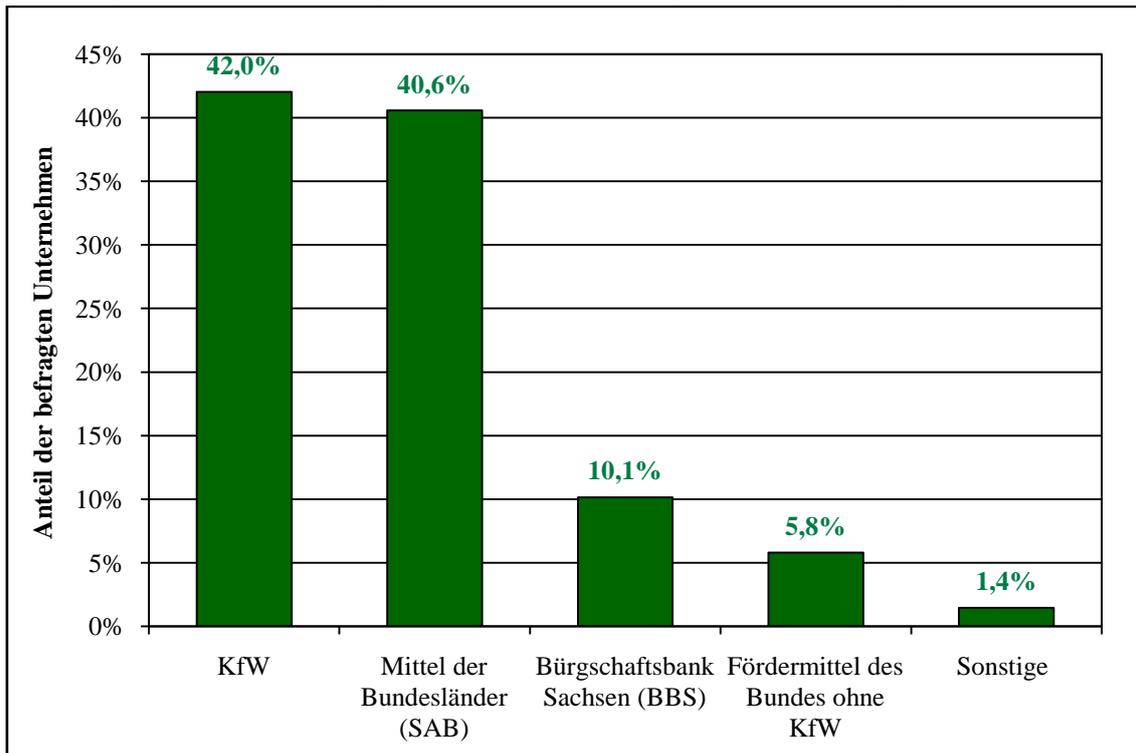
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 35: Anteil der Unternehmen, die Förderinstrumente nutzen bzw. genutzt haben

Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Bei den Unternehmen, die Förderangebote nutzen, stehen die Maßnahmen der KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU (KfW) und der SÄCHSISCHEN AUFBAUBANK (SAB) im Mittelpunkt. Die hohe Bedeutung dieser beiden Förderträger für das sächsische Handwerk wird in Abbildung 36 dargestellt.

Abbildung 36: Anteil der Fördergeber, die durch die befragten Unternehmen genutzt werden



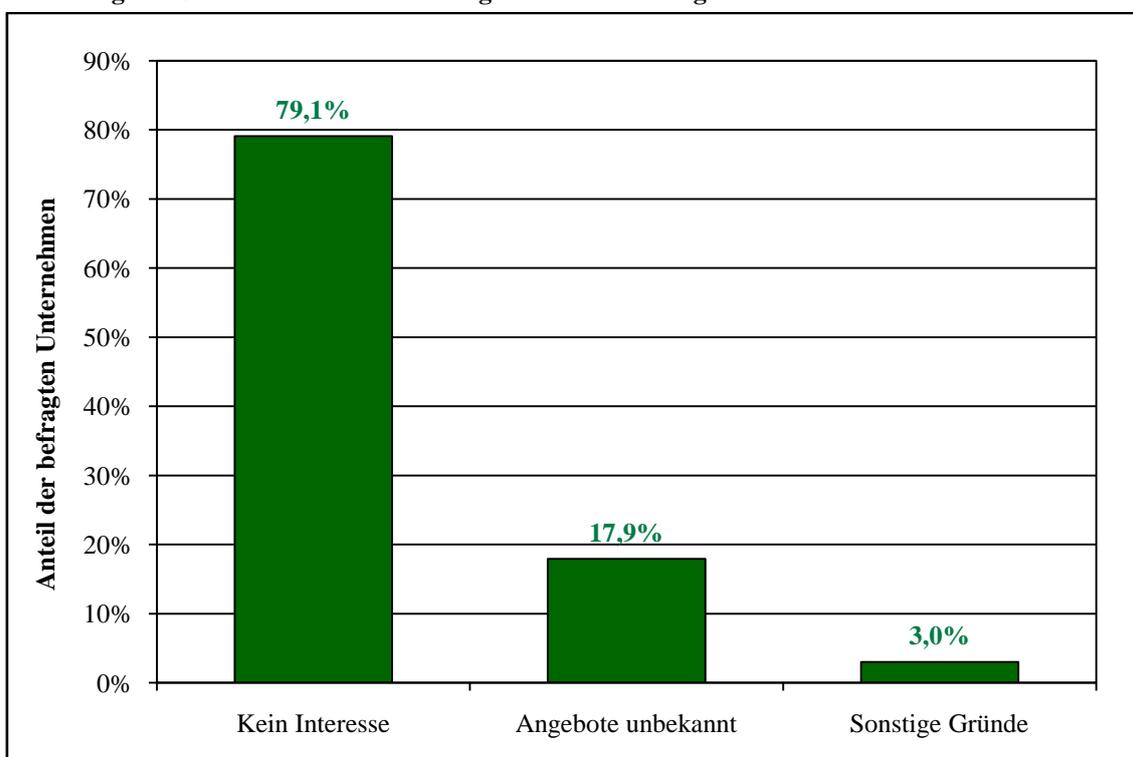
Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Es wird deutlich, dass über 80 % der Unternehmen, die Förderangebote nutzen (bzw. genutzt haben) diese über die KfW oder SAB bezogen haben. Die Fördermittel der BÜRGSCHAFTSBANK SACHSEN (BBS) wurden mit 10 % dagegen relativ selten nachgefragt, obwohl im Verlauf der Finanz- und Wirtschaftskrise eine vermehrte Nachfrage nach Bürgschaftsleistungen durch die befragten Experten beobachtet wurde. Sonstige Fördergeber spielten für das sächsische Handwerk in unserer Stichprobe keine nennenswerte Rolle.

Bei den Unternehmen, die keine Förderung in Anspruch nahmen, ist dies am häufigsten auf generell fehlendes Interesse an den Förderinstrumenten zurückzuführen, wie Abbildung 37 darstellt. In der Darstellung lässt sich erkennen, dass fast 80 % der befragten Unternehmen, die auf eine Nutzung von Fördermaßnahmen verzichtete, dies aus mangelndem Interesse an den Förderangeboten tat. Neben dem fehlenden Bedarf könnte dieser hohe Wert auch auf ein unzureichend angepasstes Angebot an Förderinstrumenten

ten zurückzuführen sein. Darüber hinaus ist offen, inwiefern zusätzliches Interesse durch eine intensiviertere Beratungsleistung geweckt werden könnte. Diese beiden Aspekte werden im Rahmen der Diskussion wirtschaftspolitischer Handlungsempfehlungen in Kapitel 8 erneut aufgegriffen. Dass es hinsichtlich der Förderangebote auch weiterhin Beratungsbedarf gibt, zeigt auch der Anteil von fast 20 % der betreffenden Unternehmen, denen die Förderangebote unbekannt sind. Ein geringer Anteil an Unternehmen nannte sonstige, nicht näher erläuterte Gründe für die Nichtnutzung von Förderprogrammen.

Abbildung 37: Gründe für eine Ablehnung und Nichtnutzung von Förderinstrumenten

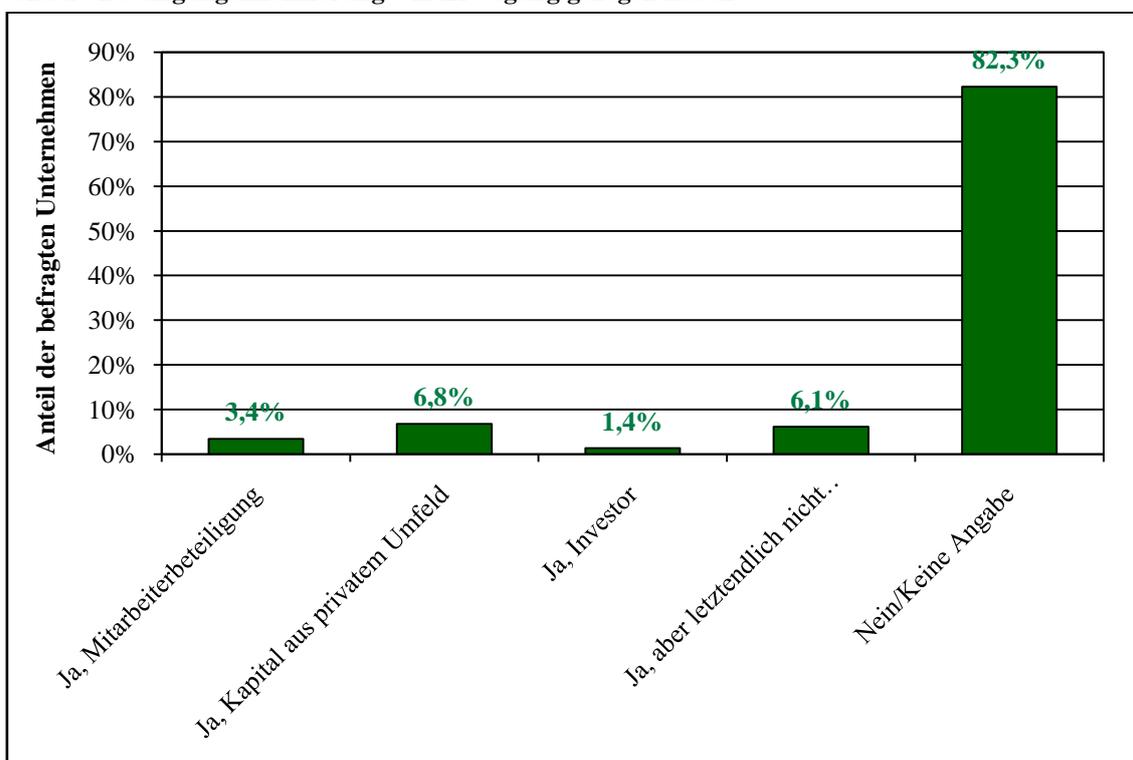


Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Neben dem geringen Interesse an Förderinstrumenten zeigt sich weiterhin ein relativ geringes Interesse an alternativen Finanzierungsformen, wie beispielsweise der Beteiligungsfinanzierung. Dieses wird in Abbildung 38 dargestellt. Nur rund 11 % der befragten Unternehmen haben bisher eine Beteiligungsfinanzierung genutzt. Obwohl in der zugrundeliegenden Stichprobe eine starke Präsenz von größeren Unternehmen und Kapitalgesellschaften vorliegt, die tendenziell eher für eine Nutzung alternativer Finanzierungsformen in Frage kommen, fällt der Anteil der befragten Unternehmen, die kein Interesse an alternativen Finanzierungsformen äußerten mit über 80 % sehr hoch aus. Auch wenn davon auszugehen ist, dass für eine Vielzahl der im Allgemeinen kleinen Handwerksbetriebe alternative Finanzierungsformen (z. B. eine Beteiligungsfinanzie-

rung) nicht anwendbar oder sinnvoll sind, erscheint eine pauschale Ablehnung dieser Instrumente dennoch nicht plausibel.

Abbildung 38: Unternehmen die bereits eine Nutzung alternativer Finanzierungsformen – insbesondere Beteiligungsfinanzierung – in Erwägung gezogen haben



Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

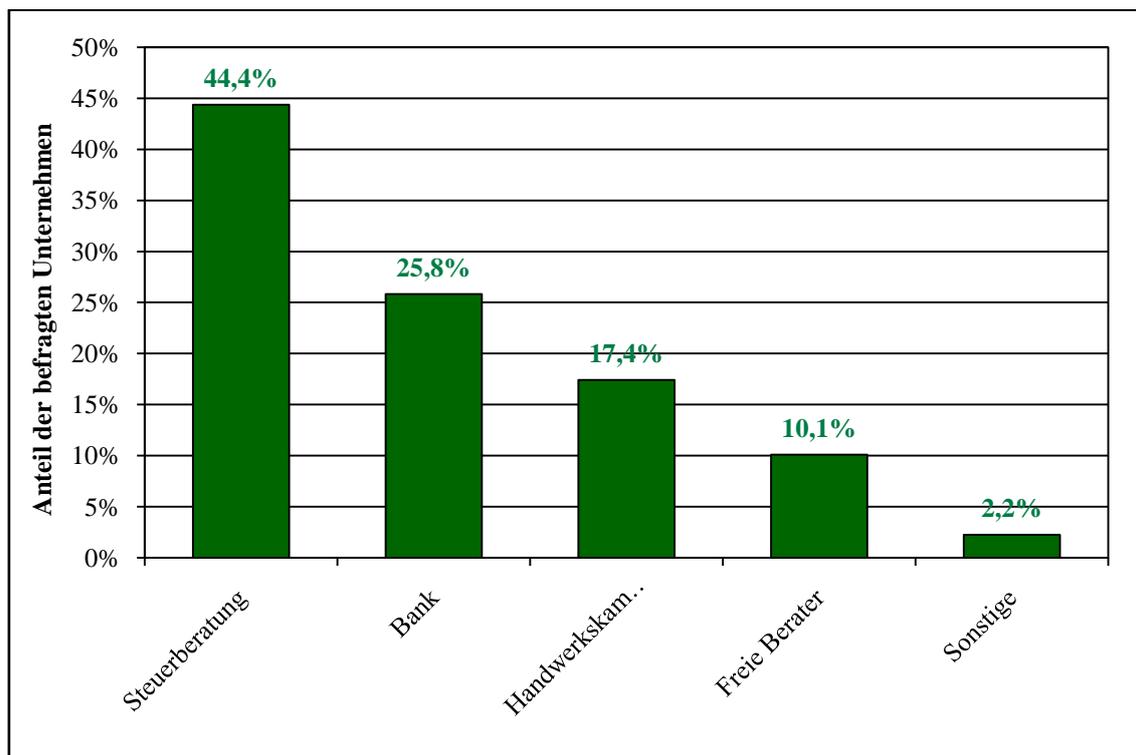
Insbesondere im Hinblick auf die, im Allgemeinen konstatierte, schwache Eigenkapitaldecke, sollten Unternehmen bestrebt sein, die Optionen für eine verbesserte Kapitalausstattung sorgfältig zu prüfen. Es gilt dabei auch die mit wachsender Unternehmensgröße geringer werdenden Spielräume der Selbstfinanzierung zu berücksichtigen. Dementsprechend wäre es sinnvoll, alternative Finanzierungsformen nur dann grundsätzlich abzulehnen, wenn diese für das Unternehmen aus rechtlichen, technischen oder sonstigen Gründen nicht in Frage kommen. Dies ist in unserer Umfrage jedoch nur bei rund 6 % der befragten Unternehmen gegeben.³⁴

Dadurch wird ein erhöhter Beratungsbedarf in diesem Themenbereich deutlich. Dies gilt im Besonderen für die Banken und Handwerkskammern, die nach wie vor deutlich sel-

³⁴ Allerdings ist nicht auszuschließen, dass ein Teil der Unternehmen, die ein grundlegend niedriges Interesse an alternativen Finanzierungsformen geäußert haben, dies aus sachlichen Gründen tun. In diesem Fall wäre der tatsächliche Anteil der Unternehmen, die aus sachlichen Gründen alternative Finanzierungsformen nicht in Betracht ziehen, höher als es die Umfragewerte widerspiegeln.

tener Ansprechpartner der Unternehmen zu alternativen Finanzierungsinstrumenten sind, als deren Steuerberater, was in Abbildung 39 dargestellt wird. Es wird deutlich, dass 44 % der befragten Unternehmen bei Fragen zu alternativen Finanzierungsinstrumenten ihren Steuerberater konsultieren würden. Mit deutlichem Abstand folgen die Hausbanken (26 %) und Handwerkskammern (17 %). Freie und sonstige Berater spielen hingegen nur eine untergeordnete Rolle.

Abbildung 39: Potenzielle Ansprechpartner zur Beratung über alternative Finanzierungsinstrumente



Quelle: Unternehmensumfrage, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die hohe Gewichtung der Steuerberater könnte auf eine grundlegend hohe Gewichtung steuerlicher Aspekte bei der Unternehmensfinanzierung der Handwerksunternehmen hindeuten, was jedoch aus Sicht der Fremdfinanzierung nicht unproblematisch ist. Die Optimierung der Steuerlast ist für die Unternehmensfinanzierung, insbesondere über Kredite, nur bedingt hilfreich, da durch eine Senkung der Gewinne häufig auch eine Senkung der Bonität in Kauf genommen wird. Auch wenn der Selbstfinanzierungsspielraum durch eine geringere Steuerlast steigt, so ist die Mehrzahl der Unternehmen dennoch auf Darlehen bei der Unternehmensfinanzierung angewiesen. Da die Hausbanken für die Gewährung dieser Kredite zuständig sind, wäre insbesondere eine intensiviertere Rücksprache mit den Bankbetreuern sinnvoll, welche Voraussetzungen für eine Kreditvergabe erfüllt sein müssen und inwiefern die steuerliche Optimierung des Unterneh-

mens diesen Voraussetzungen entgegenwirkt. Grundsätzlich steht das Unternehmen hier vor der Herausforderung, den Selbstfinanzierungsspielraum zu optimieren ohne gleichzeitig den Fremdkapitalzugang zu beeinträchtigen. Bei der Bewältigung dieser Herausforderungen ist auch eine stärkere Einbindung der Handwerkskammern in den Beratungsprozess sinnvoll, da diese in ihrer Rolle als unabhängiger Mediator zwischen den verschiedenen Zielsetzungen der Verhandlungspartner besonders objektiv vermitteln können. Zusammenfassend scheint eine verbesserte Nutzung alternativer Finanzierungsinstrumente an angebrachter Stelle nur durch intensivierete Beratungsbemühungen erreichbar zu sein. Hier sind dementsprechend vor allem die Hausbanken und Handwerkskammern verstärkt gefragt.

5.2 Quantitative Analyse der Finanzierungssituation im Handwerk auf Basis der Unternehmensumfrage

Neben den qualitativen Vergleichen der Unternehmensumfrage zu anderen Studien ermöglichen die erhobenen Daten ebenfalls eine quantitative Untersuchung der Finanzierungssituation des sächsischen Handwerks. Durch regressionsanalytische Verfahren lassen sich Zusammenhänge ermitteln und überprüfen, welche über die qualitativen Vergleiche hinausgehen. Die quantitative Analyse wird dabei anhand linearer Regressionsmodelle (OLS-Regression) sowie logistischer Regressionsmodelle (Logit-Regression) durchgeführt. Die methodischen Grundlagen dieser Verfahren werden zunächst in Box 5 kurz vorgestellt.

Box 5: Grundlagen der linearen und logistischen Regressionsanalyse

Lineare und logistische Regressionsanalyse

Das Grundprinzip aller Regressionsmodelle besteht in der Suche nach einer mathematischen Gleichung, anhand derer sich eine zu erklärende Variable (auch abhängige Variable) durch erklärende Variablen (auch unabhängige Variablen) bestmöglich darstellen lässt [eine intuitive Einführung in die Regressionsanalyse bietet KENNEDY (2008)]. Zwei der populärsten Analysemethoden sind die Lineare Regression (auch OLS-Regression) und die logistische Regression (auch Logit-Regression).

Die *Lineare Regression* ist ein Spezialfall des allgemeinen Konzepts der Regressionsanalyse [eine umfassende Einführung in die lineare Regression liefert VON AUER (2005)]. Mit Hilfe der linearen Regressionsanalyse wird versucht, eine abhängige Variable durch eine Linearkombination einer oder mehrerer unabhängiger Variablen zu erklären. Dabei wird das Modell gesucht, bei dem die Prognosefehler am geringsten sind, d. h. welches die Beobachtungen entsprechend am besten erklärt. Aus der Schätzung ergeben sich die sog. Koeffizienten, wel-

che als Gewichte der einzelnen Summanden in der Linearkombination interpretiert werden können. Positive Vorzeichen der Koeffizienten bedeuten dementsprechend, dass die zu erklärende Variable mit der erklärenden Variable wächst. Analog bedeuten negative Vorzeichen, dass die abhängige Variable mit der entsprechenden unabhängigen Variable sinkt.

Die *logistische Regression* ermöglicht die Analyse von Zusammenhängen, durch die eine binäre Variable erklärt werden soll [für einen umfassenden Überblick über die Methodik vgl. HILBE (2009)]. Die logistische Regression ähnelt in ihrer Vorgehensweise in vielem der linearen Regression. Bei Verwendung binärer Variablen wird ein alternatives Vorgehen zur OLS benötigt, da wesentliche Anwendungsvoraussetzungen für die Anwendung der linearen Regression nicht gegeben sind. Dadurch kann ein lineares Regressionsmodell bei einer binären Variablen zu unzulässigen Vorhersagen führen. Analog zur linearen Regression wird die abhängige Variable durch eine Kombination der unabhängigen Variablen erklärt. Allerdings wird bei der logistischen Regression bestimmt, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Ereignis unter dem Einfluss verschiedener Bedingungen in Form von Variablen eintritt oder nicht eintritt. Folglich können positive Vorzeichen der geschätzten Koeffizienten so interpretiert werden, dass die Wahrscheinlichkeit, dass das untersuchte Ereignis eintritt (z. B. dass ein Kreditantrag abgelehnt wird) mit einer Erhöhung der jeweiligen Variable (z. B. Eigenkapitalquote) ansteigt. Folglich sinkt diese Wahrscheinlichkeit bei Zunahme einer Variable, wenn der entsprechende Koeffizient negativ ist.

Quelle: Darstellung des IFO INSTITUTS.

Im Folgenden werden die Daten der ersten Umfrage (Abschnitt 5.2.1) und der zweiten Umfrage (Abschnitt 5.2.2) mithilfe der vorgestellten Verfahren analysiert.

5.2.1 Quantitative Analyse der ersten Umfragewelle

Bei der Auswertung der ersten Umfragewelle lassen sich, aufgrund der Vielzahl der erhobenen Merkmale, eine Reihe wichtiger Fragestellungen hinsichtlich der Finanzierungsverhältnisse des sächsischen Handwerks untersuchen. In diesem Abschnitt werden diesbezüglich zwei zentrale Fragestellungen untersucht. Zum Ersten wird hinterfragt, welche grundlegenden Einflussgrößen auf die Finanzierungsstruktur des Handwerks wirken, z. B. die Eigenkapitalquote oder die Anzahl der verwendeten Finanzierungsinstrumente. Zum Zweiten analysieren wir die Gründe für unterschiedliche Ablehnungswahrscheinlichkeiten bei den Kreditverhandlungen. Auch hier steht vor allem die Analyse branchen- bzw. unternehmensspezifischer Faktoren im Mittelpunkt. Die in den Analysen verwendeten Variablen finden sich in Tabelle 9. Die Diskussion der Variablen folgt im Anschluss an die Tabelle.

Tabelle 9: Variablen der Regressions- und Logit-Analysen

Variablen	Bedeutung
<i>Alter</i>	Gibt das Alter des Unternehmens an.
<i>AnteilEK</i>	Eigenkapitalquote des befragten Unternehmens.
<i>Anz_Antrag</i>	Anzahl der Finanzierungsanträge/-verträge über die das Unternehmen in den vergangenen 12 Monaten verhandelt hat.
<i>Anz_Instr</i>	Anzahl der verwendeten Finanzierungsinstrumente.
<i>Alternativ_KI</i>	Gibt an, ob das befragte Unternehmen ein Desinteresse an alternativen Finanzierungsinstrumenten bekundet hat.
<i>Chemnitz</i>	Gibt an, ob das befragte Unternehmen im Kammerbezirk Chemnitz ansässig ist.
<i>Delta_Umsatz</i>	Gibt die wahrgenommene Veränderung des Umsatzes in den vergangenen 12 Monaten.
<i>Dresden</i>	Gibt an, ob das befragte Unternehmen im Kammerbezirk Dresden ansässig ist.
<i>EK10</i>	Gibt an, ob ein Unternehmen maximal 10 % Eigenkapitalquote aufweist.
<i>FK_abgelehnt</i>	Das befragte Unternehmen gibt an, dass mindestens ein Kreditantrag in den vergangenen 12 Monaten abgelehnt wurde.
<i>FK_besichert</i>	Gibt an, ob das befragte Unternehmen Teile des Fremdkapitals bereits besichert hat.
<i>Förderung</i>	Gibt an, ob das befragte Unternehmen bereits öffentliche Förderangebote nutzt.
<i>Gewerk1 - Gewerk7</i>	Ordnet das Unternehmen einem Handwerkszweig zu.
<i>Hauptsitz</i>	Einwohnergrößenklasse der Stadt, in der das Unternehmen den (Haupt-)Sitz hat.
<i>KapG</i>	Gibt an, ob das Unternehmen eine Kapitalgesellschaft ist.
<i>LangFK</i>	Anteil des langfristig finanzierten Fremdkapitals am gesamten Fremdkapital.
<i>Mitarbeiter</i>	Mitarbeitergrößenklasse des befragten Unternehmens.
<i>SPK</i>	Gibt an, ob das Unternehmen seine Hauptgeschäftsverbindung zu einer Sparkasse unterhält.
<i>VB</i>	Gibt an, ob das Unternehmen seine Hauptgeschäftsverbindung zu einer Volksbank/Raiffeisenbank unterhält.
<i>Umsatz</i>	Umsatzgrößenklasse des Unternehmens.
<i>ZahlungsZ</i>	Gibt an, welches Zahlungsziel das Unternehmen von seinen Lieferanten eingeräumt bekommt.

Quelle: Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die Variablen sind alphabetisch geordnet und können je nach untersuchter Fragestellung sowohl als erklärte als auch als erklärende Variable in die quantitativen Analysen einfließen.

Das Alter der Unternehmung ist ein wichtiger Indikator für die Entwicklung des Unternehmens. Ältere Unternehmen sind länger am Markt tätig und haben sich dementsprechend stärker im Wettbewerbsumfeld etabliert. Dies kann auch dazu führen, dass sich die Finanzierungsbedingungen für entwickelte Unternehmen besser darstellen als für junge Unternehmen [vgl. beispielsweise MÜLLER-GANZ (1992)].

Die Anzahl der verwendeten Finanzierungsinstrumente (*Anz_Instr*) ist ebenfalls eine zentrale Kenngröße. Zum einen ist sie als erklärte Größe relevant, da eine Analyse der Einflussfaktoren auf die Anzahl der verwendeten Finanzierungsinstrumente Rückschlüsse auf die Determinanten einer diversifizierteren Finanzierungsstruktur zulässt. Zum anderen dient sie der Analyse der gegenwärtigen Finanzierungssituation. So kann beispielsweise eine stärker diversifizierte Finanzierungsstruktur die Abhängigkeit von einem bestimmten Finanzierungsinstrument verringern, was die Finanzierungssituation des Unternehmens verbessern kann.

Die Finanzierung über Beteiligungskapital und alternative Finanzierungsformen ist im Handwerk nach wie vor nur gering verbreitet. Neben der fraglichen Eignung und Notwendigkeit dieser Instrumente für das Handwerk, scheint die geringe Verbreitung jedoch auch auf eine grundlegend geringe Akzeptanz bei den Unternehmern zurückzuführen zu sein, was die Ergebnisse unserer Unternehmensumfrage bestätigen. Allerdings zeigen aktuelle Analysen, dass die Verwendung von alternativen Finanzierungsformen die Finanzierungsprobleme in Handwerksunternehmen reduzieren kann (vgl. BURGER (2007), S. 112f.). Aus diesem Grund wird auch in den folgenden Analysen das geringe Interesse an alternativen Finanzierungsformen (*Alternativ_KI*) berücksichtigt. Dazu wird zum einen untersucht, welche Variablen das geringe Interesse an alternativen Finanzierungsinstrumenten erklären können. Zum anderen wird analysiert, ob sich ein geäußertes Desinteresse in irgendeiner Form auf die Finanzierungssituation des jeweiligen Unternehmens auswirkt.

Die Eigenkapitalquote stellt ein zentrales Maß für die Finanzierungsstruktur eines Unternehmens dar (vgl. Abschnitt 4). Folglich wird sie in den quantitativen Analysen als erklärende Variable für die Finanzierungssituation berücksichtigt. Grundsätzlich ist eine ausreichende Eigenkapitalausstattung nach wie vor essenziell für einen reibungslosen Zugang zu Krediten, insbesondere über die positiven Einflüsse des Eigenkapitals auf den Ratingprozess [vgl. BERTRAM-PFISTER (2003)]. Deshalb muss in den quantitativen Analysen auf diese Kenngröße (*AnteilEK*) geachtet werden. Dafür wird zum einen untersucht, ob sich aus den Antworten und Charakteristika der Unternehmen Faktoren identifizieren lassen, die die Höhe der Eigenkapitalquote erklären können. Zum anderen wird die Eigenkapitalquote zur Erklärung der Finanzierungssituation der Handwerksunternehmen herangezogen. Darüber hinaus wird explizit geprüft, welcher Einfluss für die am schwächsten kapitalisierten Unternehmen zu beobachten ist. Dafür werden die Unternehmen, die maximal 10 % Eigenkapitalquote aufweisen, in einer Variable (*EK10*) zusammengefasst.

Die Gesamtanzahl der verhandelten Anträge (*Anz_Antrag*) dient bei den Analysen als Kontrollvariable, da beispielsweise denkbar ist, dass die Ablehnungswahrscheinlichkeit eines Darlehens mit der Anzahl der verhandelten Anträge steigt.

Um regionale Besonderheiten zu berücksichtigen, wird in den quantitativen Analysen berücksichtigt, in welchem Kammerbezirk das Unternehmen ansässig ist. Hierdurch können Disbalancen in der Stichprobe (z. B. durch eine überproportionale Repräsentanz von einzelnen Handwerkszweigen) sowie regionsspezifische Faktoren (Branchenstruktur etc.) herausgefiltert werden. Um ein Unternehmen über binäre Variablen eindeutig einem Kammerbezirk zuordnen zu können, werden die Dummy-Variablen *Chemnitz* und *Dresden* eingeführt. Diese nehmen den Wert eins an, wenn das betreffende Unternehmen in dem jeweiligen Bezirk ansässig ist. Andernfalls nehmen sie den Wert null an. Folglich weisen beide Variablen den Wert null auf, wenn ein Unternehmen im Kammerbezirk Leipzig ansässig ist.

Einen entscheidenden Einfluss auf die Finanzierungssituation des Unternehmens dürfte dessen Geschäftsentwicklung haben. Eine robuste Umsatz- und Ertragslage erhöht zum einen die Innenfinanzierungsmöglichkeiten und vereinfacht zum anderen den Zugang zu Bankdarlehen und anderen Finanzierungsinstrumenten. Da sich der Unternehmensumfrage nur Angaben zur Umsatzentwicklung entnehmen lassen, wird in den Analysen die Umsatzentwicklung der vergangenen 12 Monate (*Delta_Umsatz*) als Näherungsvariable für die Geschäftsentwicklung herangezogen.³⁵

Der Zugang zu Fremdkapital ist für die meisten Handwerksunternehmen von existenzieller Bedeutung. Darum ist die Analyse der Faktoren, die zu einer Ablehnung von Kreditanträgen führen, eine zentrale Fragestellung der folgenden Analysen. Hierzu wird eine binäre Variable eingeführt (*FK_abgelehnt*), die immer dann den Wert eins annimmt, wenn mindestens ein Kreditantrag abgelehnt wurde. Wurde kein Kreditantrag abgelehnt, nimmt die Variable den Wert null an.

Ein weiteres wesentliches Kriterium für den Zugang zu Fremdkapital stellen zur Verfügung stehende Sicherheiten dar, die der Unternehmer der Bank für die Absicherung der Kreditrisiken anbieten kann. Ist diese Möglichkeit bereits teilweise oder gänzlich ausgeschöpft, sinkt der Finanzierungsspielraum dementsprechend. Deswegen wird in den

³⁵ Die Verwendung dieser Variable ist aus ökonomischer Sicht nicht unproblematisch. Da hier eine Veränderungsvariable in eine Regression mit Bestandsvariablen integriert wird, ohne entsprechende Niveaus oder Interaktionen kontrollieren zu können, lässt sich eine Verzerrung der Inferenzmaße nicht ausschließen. Aus diesem Grund wird diese Variable in den meisten der diskutierten Regressionsanalysen nicht verwendet. Darüber hinaus zeigt sich, dass die Sensibilität der Ergebnisse hinsichtlich der Variable gering ist, weshalb allenfalls mit einer geringen Verzerrung der Inferenzmaße zu rechnen ist.

Analysen berücksichtigt, ob ein Unternehmer Teile seiner Verbindlichkeiten bereits extern besichert hat (*FK_besichert*).

Ein zusätzlicher Finanzierungsbaustein sind für viele kleine und mittlere Unternehmen die öffentlichen Förderangebote. Für die Analyse der Finanzierungssituation im Handwerk ist es deshalb von großem Interesse, wie sich die Nutzung von Förderinstrumenten auf die Finanzierungssituation des jeweiligen Unternehmens auswirkt. Folglich wird in der Analyse durch eine binäre Variable (*Förderung*) unterschieden, ob ein Unternehmen Förderangebote nutzt oder nicht.

Da das Handwerk in seiner Branchenstruktur sehr umfassend ist, lassen sich einzelne Brancheneffekte auf die Finanzierungssituation der Unternehmen nicht ausschließen. So kann ein langer und strenger Winter beispielsweise die Kapitalstruktur des Baugewerbes existenziell bedrohen, während das Textilgewerbe eventuell von dieser Situation profitieren kann. Um diese Brancheneffekte zu berücksichtigen, wird in der Analyse den Unternehmen über binäre Variablen (*Gewerk1-Gewerk7*) ein Branchencode zugewiesen. Diese Variablen nehmen den Wert eins an, wenn das Unternehmen dem entsprechenden Gewerk bzw. Handwerkszweig zuzuordnen ist. Andernfalls betragen sie null. Dabei wird das Metall- und Elektrohandwerk (*Gewerk 2*) als Referenzbranche verwendet.

Unternehmen, die in peripheren Regionen ansässig sind, können durch das weniger breite Finanzierungsangebot (z. B. durch geringere Filialdichten in ländlichen Regionen) mit Schwierigkeiten bei der Fremdfinanzierung konfrontiert werden. Andererseits wäre es denkbar, dass die Handwerksbetriebe in peripheren Regionen stärker in der Wirtschaft verwurzelt sind und dementsprechend besser konjunkturell schwierige Zeiten überstehen können. Dies wäre wiederum ein fundamentaler Vorteil bei der Kreditbeschaffung, insbesondere in Krisenzeiten. Deswegen wird in den Untersuchungen der Standort der Unternehmung (*Hauptsitz*) als erklärende Variable berücksichtigt. Als Näherungsmaß wird dabei die Einwohnerzahl des Unternehmensstandortes verwendet.

Die Rechtsform stellt eine wesentliche Determinante der Kapitalstruktur und des Finanzierungsverhaltens eines Unternehmens dar. Kapitalgesellschaften haben beispielsweise durch die Haftungsbeschränkung sowie die vereinfachte Aufnahme neuer Gesellschafter grundsätzlich andere Voraussetzungen für die Unternehmensfinanzierung als Einzelunternehmungen und Personengesellschaften. Da die größten strukturellen Unterschiede zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften bestehen, wird durch eine binäre Variable (*KapG*) erfasst, ob es sich bei dem betreffenden Unternehmen um eine Kapitalgesellschaft handelt.

Neben der Eigenkapitalquote ist der Anteil an langfristigem Fremdkapital eine weitere wichtige Kenngröße bei der Unternehmensfinanzierung. Sind Verbindlichkeiten langfristig strukturiert, hat das Unternehmen eine größere Planungssicherheit, da die Konditionen der Kredite über längere Zeiträume konstant sind. Bei einer kurzfristigen Finanzierungsstruktur müssen die Kredite häufiger verlängert oder neu verhandelt werden. Reduziert die Bank die Kreditlinien oder verlängert auslaufende Darlehen nicht, kann das die Unternehmen in ihrem Fortbestand gefährden. Allerdings gibt es wie beim Eigenkapital keine grundsätzlich optimale Struktur, da der Bedarf und die Fristen von Branche zu Branche variieren (vgl. Abschnitt 4.2). Um den Einfluss der Fremdkapitalstruktur zu untersuchen, wird somit der Anteil des langfristigen Fremdkapitals (*LangFK*) in den Analysen berücksichtigt.

Bei der Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen können für die Banken spezifische Risiken auftreten, die eine Kreditvergabe an diese Kundengruppe erschweren (z. B. geringe Sicherheiten, keine oder nur kurze Kredithistorie etc.). Da diese Risiken häufig nur durch Informationsgewinnung vor Ort bewertet werden können, kommt den regional tätigen Banken, vornehmlich den Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken, eine zentrale Rolle bei der Finanzierung dieser Zielgruppe zu. Aktuelle Untersuchungen zeigen, dass die Sparkassen und Volksbanken einen signifikant positiven Beitrag bei der Kreditvergabe an junge und kleine Unternehmen leisten [vgl. ALMUS et al. (2006), SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG (SVR, 2004)]. Darum wird in den folgenden Analysen berücksichtigt, ob ein Unternehmen die Hauptgeschäftsverbindung zu einer Sparkasse oder Volks- bzw. Raiffeisenbank unterhält. Überprüft wird dies durch die binären Variablen (*SPK*, *VB*), die den Wert eins annehmen, wenn das Unternehmen Kunde der betreffenden Bankengruppe ist, andernfalls betrage sie null. Beide Variablen weisen daher für einen Kunden einer Privatbank den Wert null auf.

Ein zentraler Untersuchungsgegenstand der empirischen Literatur zum Finanzierungsverhalten der KMU ist darüber hinaus die Betriebsgröße. In diesem Zusammenhang konnten eindeutige Einflüsse der Betriebsgröße auf das Finanzierungsverhalten der Unternehmen beobachtet werden [vgl. beispielsweise BURGER (2007) und KFW (2004)]. Auch konnten starke Zusammenhänge zwischen der Betriebsgröße und Finanzierungsproblemen der Unternehmen beobachtet werden [vgl. GEISELER (1999)]. Folglich wird die Betriebsgröße in der vorliegenden Untersuchung ebenfalls berücksichtigt. Als Indikatoren für die Betriebsgröße werden die Beschäftigtenklassen (*Mitarbeiter*) sowie die Umsatzgrößenklassen (*Umsatz*) herangezogen.

Ein weiteres Finanzierungsinstrument ist das Zahlungsziel, dass Lieferanten ihren Kunden einräumen. Durch Inanspruchnahme dieses Instruments können kurzfristige Mittel

freigesetzt werden bzw. bestehende Kreditlinien entlastet werden. Um zu überprüfen, ob das eingeräumte Zahlungsziel einen Einfluss auf das Finanzierungsverhalten der Unternehmen bzw. deren Finanzierungssituation hat, wird in den Analysen die Dauer des eingeräumten Zahlungsziels (*ZahlungsZ*) als Variable berücksichtigt.

Mithilfe der vorgestellten Variablen werden im Folgenden die oben genannten Themenkomplexe quantitativ untersucht. Dazu werden zunächst die Ergebnisse der ersten Umfragewelle analysiert (Abschnitt 5.2.1). Im Anschluss werden die Ergebnisse der zweiten Umfragewelle quantitativ untersucht (Abschnitt 5.2.2).

i) Einflussgrößen der Kapitalstruktur von Unternehmen

Im Hinblick auf die Kapitalstruktur werden zunächst die Einflussfaktoren der Höhe des Eigenkapitals untersucht. Dazu wird jeweils, wie auch in allen folgenden Analysen, im ersten Schritt ein Basismodell geschätzt, welches nur die Variablen enthält, bei denen ein starker sachologischer Zusammenhang vermutet wird. Dieses Modell wird immer in der ersten Spalte der Regressionstabelle angegeben. Alternativ wird dazu jeweils ein erweitertes Modell geschätzt, in dem weitere mögliche Einflussfaktoren Berücksichtigung finden. Die Ergebnisse des erweiterten Modells werden immer in der zweiten Spalte der Ergebnistabellen angegeben. Die geschätzten Koeffizienten zu den Variablen finden sich dabei immer auf Höhe der Variablen. Die statistische Signifikanz wird in der Zeile unter dem dazugehörigen Koeffizienten angegeben und jeweils durch die Angabe der t-Werte (bzw. z-Werte) dargestellt. Zu einer besseren Übersicht wird die Signifikanz darüber hinaus in vier Stufen untergliedert, welche durch die Sterne vor den t-Werten verdeutlicht werden. Die Stufen sind dabei wie folgt: kein Stern (nicht signifikant), * (signifikant, $p \leq 0,10$), ** (stark signifikant, $p \leq 0,05$), *** (hoch signifikant, $p \leq 0,01$). Die Ergebnisse für die Untersuchungen der Einflussfaktoren auf die Eigenkapitalquote finden sich in Tabelle 10. Aus den Ergebnissen der Regression wird deutlich, dass im Basismodell eine Reihe von Variablen einen signifikanten Zusammenhang mit der beobachteten Eigenkapitalstruktur aufweist.³⁶

³⁶ Da wir im Hinblick auf die Ergebnisse der Unternehmensumfrage von einer Verzerrung der Antworten zur Eigenkapitalquote ausgehen müssen, wurden die Analysen zu den Einflussfaktoren mit verschiedenen Skalierungen der Eigenkapitalquoten berechnet. Diese umfassen die originalen metrischen Angaben, die logarithmierten Originalwerte sowie eine ordinale Klassifikation der Eigenkapitalklassen (bis 10 %, bis 20 %, bis 30 %, über 30 %). Es zeigt sich, dass die Ergebnisse bei allen betrachteten Skalierungen weitgehend übereinstimmen. Das beste Fitting ermöglicht die Verwendung der logarithmierten Originalwerte, welche deshalb der Berechnung in Tabelle 10 zugrunde liegen.

Tabelle 10: Ergebnisse der Regressions-Analyse zur Erklärung der Eigenkapitalquote

Erklärende Variablen	Erklärte Variable: AnteilEK	
	(1)	(2)
Konstante	4,302 ***(9,41)	4,920 ***(4,87)
Alter	0,075 (0,63)	0,148 (0,67)
Anzahl_Instr	-0,259 ***(-4,83)	-0,169 **(-2,13)
Alternativ_KI	-0,117 (-0,82)	-0,141 (-0,67)
Chemnitz	0,043 (0,22)	0,261 (0,68)
Delta_Umsatz	0,251 *** (2,67)	0,269 (1,45)
Dresden	-0,126 (-0,54)	-0,121 (-0,29)
Hauptsitz	0,053 (0,89)	0,031 (0,36)
KapG	0,020 (0,12)	0,063 (0,23)
LangFK	-0,003 *(-1,69)	-0,005 (-1,15)
Mitarbeiter	0,072 (0,80)	-0,028 (-0,18)
Umsatz	-0,145 *(-1,92)	-0,124 (-0,95)
FK_besichert		-0,211 (-0,75)
Gewerk 1		-0,340 (-0,561)
Gewerk 2		-0,461 (-0,80)
Gewerk 3		-0,136 (-0,16)
Liquiditätshilfe		0,900 (1,04)
Sparkasse		-0,094 (-0,34)
Umschuldung		-0,729 *(-1,71)
Volksbank		-0,355 (-1,07)
Zahlungsziel		-0,253 *(-2,03)
Beobachtungen	88	49
Adj. R ²	0,5569	0,4868
BIC	187,5425	141,2598
Signifikanzniveaus: 1% (***), 5% (**), 10% (*).		

Quelle: Berechnungen und Darstellung des IFO INSTITUTS.

Hier wäre zum Ersten die Anzahl der verwendeten Finanzierungsinstrumente zu nennen (*Anz-Instr*). Da das Vorzeichen der Koeffizienten negativ ist, lassen sich mit einer steigenden Anzahl an verwendeten Finanzierungsinstrumenten durchschnittlich geringere Eigenkapitalquoten beobachten. Dies erscheint durchaus plausibel, da eine geringere Eigenkapitalquote bei gleichem Finanzierungsvolumen in der Regel eine Zunahme der Finanzierungsinstrumente notwendig macht (z. B. zusätzliche langfristige Kredite für die Investitionsfinanzierung).

Des Weiteren lässt sich ein signifikanter Zusammenhang zwischen der Umsatzveränderung und den beobachteten Eigenkapitalquoten erkennen. Die Verwendung der Umsatzveränderung als erklärende Variable ist aus den oben genannten Gründen nicht unproblematisch. Auch aus kausaler Sicht ist die Variable kritisch. Grundsätzlich deutet die Analyse darauf hin, dass sich bei Unternehmen mit einer besseren Umsatzentwicklung höhere Eigenkapitalquoten beobachten lassen. Allerdings ist bei dieser Variable besonders fraglich, welche Variable die andere beeinflusst. Grundsätzlich wären beide Wirkungsrichtungen denkbar. Beispielsweise könnte eine bessere Geschäftsentwicklung durch steigende Umsätze und Erträge die Eigenkapitalbasis der Unternehmen stärken. Da allerdings die Umsatzentwicklung noch keinen Aufschluss über die Ertragslage der Unternehmen gibt, ist diese Interpretation fragwürdig. Man könnte dieses Ergebnis vielleicht eher so interpretieren, dass eine solide Eigenkapitalbasis die Geschäftsentwicklung nach der Krise begünstigt hat und sich demzufolge die Umsätze bei Unternehmen mit solider Eigenkapitalausstattung besser entwickelt haben.

Ein überzeugender und signifikanter Zusammenhang kann zwischen der Eigenkapitalquote und der Ausstattung mit langfristigem Fremdkapital beobachtet werden. Hier zeigt sich, dass Unternehmen mit einem höheren Anteil an langfristigem Fremdkapital niedrigere durchschnittliche Eigenkapitalquoten aufweisen. Dies ist insofern plausibel, als dass sowohl das Eigenkapital als auch das langfristige Fremdkapital zu einer fristenkongruenten Finanzierung des Anlagevermögens herangezogen werden können (vgl. Erklärung zum Deckungsgrad II in Abschnitt 4.2).

Ein weiterer signifikanter Einfluss auf die beobachtete Eigenkapitalquote lässt sich für die Umsatzklassen der Unternehmen beobachten. Mit steigendem Umsatz nimmt die beobachtete Eigenkapitalquote ab. Auch dies erscheint durchaus plausibel. Höhere Umsätze bringen einen Finanzmittelbedarf mit sich, der im Allgemeinen ab gewissen Größenordnungen nicht mehr aus den Eigenmitteln (durch Selbstfinanzierung) gedeckt werden kann. Somit muss verstärkt auf Fremdkapital zurückgegriffen werden, was die Eigenkapitalquote verringert. Für die verbleibenden betrachteten Variablen lassen sich im Basismodell hingegen keine signifikanten Einflüsse auf die beobachteten Eigenkapitalquoten feststellen.

Betrachtet man das erweiterte Modell, so wird deutlich, dass sich an den grundlegenden Zusammenhängen nichts ändert. Einige Variablen verlieren zwar ihre Signifikanz. Dennoch kann bei diesen immer noch ein merklicher Zusammenhang mit der Eigenkapitalquote vermutet werden, da sich die Fehlerwahrscheinlichkeiten nahe am Signifikanzbereich bewegen.

Von den zusätzlichen Variablen lässt sich lediglich für zwei ein signifikanter Zusammenhang mit der Eigenkapitalquote beobachten. Zum einen haben Unternehmen, die in den vergangenen 12 Monaten über Umschuldungen verhandeln mussten, signifikant niedrigere Eigenkapitalquoten. Da der Bedarf zur Umschuldung auf einen hohen Anteil an Fremdkapital hindeutet, ist dies ein nachvollziehbarer Zusammenhang. Darüber hinaus lässt sich bei den Unternehmen, die besonders lange Zahlungsziele durch ihre Kunden eingeräumt bekommen, ebenfalls eine niedrigere durchschnittliche Eigenkapitalquote beobachten. Auch dies erscheint nachvollziehbar. Wird den Unternehmen ein längeres Zahlungsziel eingeräumt, müssen weniger Eigenmittel für die Beschaffung bzw. Finanzierung der Betriebsmittel vorgehalten werden.

Neben der Ausstattung mit Eigenkapital ist des Weiteren von besonderem Interesse welche (Fristen-)Struktur das Fremdkapital bei den beobachteten Unternehmen hat (vgl. Kapitel 4). Darum wurde in einer Analyse untersucht, für welche Variablen sich ein signifikanter Einfluss auf die Fristenstruktur des Fremdkapitals beobachten lässt. Die Ergebnisse sind in Tabelle 11 zusammengefasst.

Im Basismodell lassen sich nur für zwei erklärende Variablen signifikante Zusammenhänge mit der Ausstattung an langfristigem Fremdkapital feststellen. Einerseits gilt dies für die Eigenkapitalquote, deren Zusammenhang mit dem langfristigen Fremdkapital bereits im vorangegangenen Abschnitt diskutiert wurde. Andererseits lässt sich bei Kapitalgesellschaften ein signifikant niedrigerer Anteil an langfristigem Fremdkapital beobachten als bei anderen Rechtsformen. Dies kann dadurch erklärt werden, dass Kapitalgesellschaften prinzipiell besser Eigenkapital bilden bzw. beschaffen können, weshalb sie weniger stark auf die Verwendung von langfristigen Krediten zur Unternehmensfinanzierung angewiesen sein könnten.

Dieses Argument ist jedoch insoweit zu relativieren, als sich im erweiterten Modell kein signifikanter Einfluss der Rechtsformen mehr beobachten lässt. Dafür gewinnen im erweiterten Modell zusätzliche Variablen an Bedeutung. So lässt sich ein signifikanter Einfluss des Unternehmensalters beobachten. Ältere Unternehmen weisen einen signifikant niedrigeren Anteil an langfristigem Fremdkapital auf.

Tabelle 11: Ergebnisse der Regressions-Analyse zur Erklärung der Struktur des Fremdkapitals

Erklärende Variablen	Erklärte Variable: LangFK	
	(1)	(2)
Konstante	86,577 ** (2,27)	109,423 (1,51)
Alter	-6,094 (-0,92)	-32,995 ** (-2,35)
AnteilEK	-17,564 *** (-2,85)	-12,984 (-1,03)
Anzahl_Instr	3,208 (0,94)	2,067 (0,29)
Alternativ_KI	-10,127 (-1,22)	-35,104 ** (-2,50)
Chemnitz	-5,496 (-0,48)	14,416 (0,62)
Dresden	-8,832 (-0,65)	50,824 (1,59)
Hauptsitz	-1,603 (-0,45)	-9,536 (-1,68)
KapG	-19,500 ** (-2,33)	-6,756 (-0,38)
Mitarbeiter	2,886 (0,55)	-5,510 (-0,53)
Umsatz	1,805 (0,40)	19,030 * (1,84)
EK10		14,159 (0,49)
FK_besichert		-5,126 (-0,32)
Gewerk 1		-12,210 (-0,61)
Gewerk 3		60,857 (1,71)
Gewerk 4		30,823 (1,08)
Liquiditätshilfe		175,688 *** (3,53)
Sparkasse		-40,794 ** (-2,16)
Umschuldung		-25,762 (-1,10)
Volksbank		-24,365 (-1,18)
Zahlungsziel		0,245 (0,03)
Beobachtungen	89	41
Adj. R ²	0,1820	0,3493
BIC	911,9869	447,9218
Signifikanzniveaus: 1% (***), 5% (**), 10% (*).		

Quelle: Berechnungen und Darstellung des IFO INSTITUTS.

Dies erscheint überraschend, da ältere Unternehmen häufig höhere Umsätze erwirtschaften, die wiederum einen erhöhten Fremdfinanzierungsbedarf mit sich bringen dürften (worauf auch die Ergebnisse in der Tabelle 11 hinweisen). Die Beobachtung kann jedoch dadurch erklärt werden, dass ältere Unternehmen mehr Finanzierungsinstrumente nutzen, weshalb die Bedeutung einzelner Instrumente tendenziell abnehmen sollte.

Neben dem bereits thematisierten Einfluss der Umsatzklasse zeigt sich vor allem ein signifikanter Einfluss eines geringen Interesses an alternativen Finanzierungsformen auf den Anteil des langfristigen Fremdkapitals. Auch hier lässt sich ein negativer Zusammenhang feststellen. Dies könnte zum einen dadurch erklärt werden, dass vor allem solche Unternehmen ein geringes Interesse an alternativen Finanzierungsformen geäußert haben, die über eine tendenziell höhere Eigenkapitalausstattung verfügen, auch wenn dieser Zusammenhang nicht statistisch signifikant nachgewiesen werden kann (vgl. Tabelle 12). Darüber hinaus könnte der Zusammenhang auch darauf zurückzuführen sein, dass die betreffenden Unternehmer grundsätzlich flexiblere Finanzierungsinstrumente bevorzugen und somit generell langfristigen Finanzierungsformen ein geringeres Gewicht geben.

Ein weiterer signifikanter Einfluss lässt sich für die Unternehmen beobachten, die in den vergangenen 12 Monaten über Liquiditätshilfekredite verhandelt haben. Für diese Unternehmen lässt sich ein durchschnittlich höherer Anteil an langfristigen Fremdkapital beobachten. Dies erscheint wiederum plausibel, da ein hoher Anteil an langfristigen Verbindlichkeiten zwar den Deckungsgrad erhöht, allerdings die Liquidität verringert (vgl. Kapitel 4). Darüber hinaus scheinen Sparkassenkunden einen signifikant niedrigeren Anteil an langfristigen Fremdkapital aufzuweisen. Die Gründe hierfür können verschiedener Natur sein, beispielsweise eine durchschnittlich höhere Eigenkapitalausstattung der Sparkassenkundschaft, ein durchschnittlich geringeres Unternehmensalter oder eine stärkere Präferenz für flexiblere und kurzfristige Finanzierungsformen. Aus den vorliegenden Daten können diese Zusammenhänge jedoch nicht abschließend geprüft werden.

Ferner ist es für den Untersuchungsgegenstand von Interesse, welche Erklärungsansätze sich für das relativ geringe Interesse an alternativen Finanzierungsformen ableiten lassen. Die Ergebnisse zu dieser Fragestellung finden sich in Tabelle 12.

Leider lassen sich aus den regressionsanalytischen Ergebnissen kaum statistisch gesicherte Erkenntnisse gewinnen. Einzig für Kapitalgesellschaften lässt sich ein signifikant höheres Interesse beobachten, was vor allem vor dem Hintergrund der einfacheren Umsetzung von Beteiligungsfinanzierungen plausibel erscheint. Für alle anderen Variablen

lassen sich jedoch sowohl im Basismodell als auch im erweiterten Modell keine statistisch signifikanten Zusammenhänge mit einem geringen Interesse an alternativen Finanzierungsformen nachweisen.

Tabelle 12: Ergebnisse der Logit-Analyse zur Erklärung eines geringen Interesses an alternativen Finanzierungsformen

Erklärende Variablen	Erklärte Variable: Alternativ_KI	
	(1)	(2)
Konstante	-0,916 (-0,32)	-1,830 (-0,42)
Alter	-0,155 (-0,28)	0,083 (0,10)
AnteilEK	-0,475 (-1,07)	-0,437 (-0,68)
Anzahl_Instr	0,240 (1,01)	0,199 (0,57)
Chemnitz	-0,248 (-0,30)	1,033 (0,67)
Dresden	0,135 (0,14)	0,854 (0,45)
Hauptsitz	0,075 (0,29)	0,335 (1,03)
KapG	-1,625 **(-2,28)	-2,198 *(-1,83)
LangFK	-0,011 (-1,28)	-0,017 (-1,34)
Mitarbeiter	0,132 (0,34)	--- ---
Umsatz	0,504 (1,42)	0,559 (1,03)
FK_besichert		-0,218 (-0,20)
Gewerk 1		0,191 (0,18)
Gewerk 4		-1,035 (-0,48)
Sparkasse		0,284 (0,24)
Volksbank		0,905 (0,71)
Zahlungsziel		-0,228 (-0,46)
Beobachtungen	89	50
McFadden R ²	0,1943	0,1989
BIC	141,0312	119,7019
Signifikanzniveaus: 1% (***), 5% (**), 10% (*).		

Quelle: Berechnungen und Darstellung des IFO INSTITUTS.

Eine in diesem Zusammenhang ebenfalls wichtige Fragestellung widmet sich den Einflussfaktoren, die die Anzahl der verwendeten Finanzierungsinstrumente bestimmen. Die Ergebnisse der analytischen Untersuchung dieser Fragestellung finden sich in Tabelle 13.

Es wird deutlich, dass sich im Basismodell zunächst ein höchst signifikanter Einfluss der Eigenkapitalquote auf die Anzahl der verwendeten Finanzierungsinstrumente beobachten lässt. Je geringer die Eigenkapitalquote ausfällt, desto mehr Finanzierungsinstrumente verwenden die Unternehmen im Durchschnitt. Wie bereits diskutiert, ist dies ein zu erwartender Zusammenhang, da die Unternehmensfinanzierung bei einer niedrigen Eigenkapitalausstattung eben durch andere Finanzierungsinstrumente sichergestellt werden muss.

Ebenfalls signifikant mehr Finanzierungsinstrumente scheinen die Chemnitzer Firmen zu verwenden. Dieser Zusammenhang ist weder offensichtlich, noch kann er anhand der vorliegenden Daten abschließend nachvollzogen werden. Da der signifikante Zusammenhang jedoch im erweiterten Modell verschwindet, liegt die Vermutung nahe, dass der Zusammenhang eher auf eine leichte Verzerrung der Stichprobe zurückzuführen ist, als auf sachlogische Zusammenhänge.

Des Weiteren lässt sich im Basismodell ein signifikant positiver Einfluss der Mitarbeiteranzahl auf die Anzahl der verwendeten Finanzierungsinstrumente beobachten. Das bedeutet, dass Unternehmen mit mehr Mitarbeitern tendenziell auch mehr Instrumente in der Unternehmensfinanzierung einsetzen. Dies kann sicherlich zu einem Großteil auf den bereits diskutierten Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und dem höheren Finanzierungsbedarf zurückgeführt werden.

Im erweiterten Modell lassen sich dagegen weitere Einflussfaktoren erkennen. Zum einen ist zu beobachten, dass Kapitalgesellschaften signifikant mehr Instrumente bei der Unternehmensfinanzierung einsetzen. Dies verwundert nicht, da Kapitalgesellschaften bei der Kapitalbeschaffung (z. B. zusätzlichen Eigenkapitals) grundsätzliche Vorteile gegenüber den anderen Rechtsformen haben.

Überraschend ist hingegen der signifikant negative Einfluss der Umsatzgrößenklassen, der bedeutet, dass Unternehmen mit höheren Umsätzen tendenziell weniger Instrumente verwenden. Dies erscheint aus zwei Gründen überraschend, zum einen da die höheren Umsätze höhere Finanzierungsbedarfe mit sich bringen – dafür spricht auch der positive Zusammenhang zwischen der Anzahl der Finanzierungsinstrumente und der Rechtsform der Kapitalgesellschaften – und zum anderen, da die Nutzung alternativer Finanzierungsformen durch die höheren Finanzierungsvolumina überhaupt erst attraktiv wird.

Tabelle 13: Ergebnisse der Regressions-Analyse zur Erklärung der Anzahl der verwendeten Instrumente

Erklärende Variablen	Erklärte Variable: Anzahl_Instr	
	(1)	(2)
Konstante	3,332 *** (2,68)	3,251 (1,42)
Alter	0,315 (1,45)	0,620 (1,29)
AnteilEK	-0,815 *** (-4,23)	-0,672 (-1,78)
Beteiligung_KI	0,248 (0,90)	0,654 (1,35)
Chemnitz	0,672 *(1,82)	0,218 (0,30)
Dresden	0,527 (1,17)	-1,034 (-0,99)
Hauptsitz	0,152 (1,31)	0,014 (0,07)
KapG	0,476 (1,59)	0,992 *(1,94)
LangFK	0,003 (0,94)	0,002 (0,29)
Mitarbeiter	0,368 **(2,19)	0,715 **(2,39)
Umsatz	-0,156 (-1,05)	-0,662 *(-2,07)
EK10		-1,490 *(-1,74)
FK_besichert		0,121 (0,24)
Gewerk 1		1,525 **(2,86)
Gewerk 3		-0,184 (-0,15)
Gewerk 4		0,745 (0,82)
Liquiditätshilfe		-2,217 (-1,15)
Sparkasse		0,350 (0,53)
Umschuldung		-0,141 (-0,19)
Volksbank		-0,029 (-0,04)
Zahlungsziel		0,191 (0,81)
Beobachtungen	89	41
Adj. R ²	0,4432	0,1830
BIC	304,7539	164,304
Signifikanzniveaus: 1% (***), 5% (**), 10% (*).		

Quelle: Berechnungen und Darstellung des IFO INSTITUTS.

Diesem Ergebnis widerspricht auch der signifikant positive Einfluss der Mitarbeiteranzahl, die ebenfalls als ein Nahrungsmaß für die Unternehmensgröße gesehen werden kann.³⁷

Darüber hinaus lassen sich zwei weitere interessante Effekte beobachten. Zum einen verwenden die am schwächsten kapitalisierten Unternehmen (Eigenkapitalquote unter 10 %) signifikant weniger Finanzierungsinstrumente. Dies erscheint auf den ersten Blick ebenfalls kontraintuitiv, da bereits zuvor ein Zusammenhang zwischen der sinkenden Eigenkapitalquote und der steigenden Anzahl an Finanzierungsinstrumenten beobachtet wurde. Berücksichtigt man jedoch, dass es sich bei dieser Gruppe um die Unternehmen mit der schlechtesten Bonität handelt, ist davon auszugehen, dass diesen aufgrund der häufig niedrigeren Bonität infolge einer geringeren Eigenkapitalausstattung eine Vielzahl an Instrumenten ohnehin nicht zur Verfügung steht. Durch das beschränkte Angebot an Finanzierungsinstrumenten ließe sich folglich auch die geringere Anzahl der verwendeten Instrumente erklären.

Zum anderen lässt sich eine signifikant höhere Anzahl an verwendeten Finanzierungsinstrumenten im Bau- und Ausbaugewerbe beobachten (*Gewerk I*). Dies kann dadurch begründet werden, dass in dieser Branche bestimmte Finanzierungsinstrumente (z. B. Avale und Anzahlungen) eine höhere Bedeutung haben als in anderen Branchen des Handwerks [vgl. SCHEMPP (2007)] und folglich öfter Verwendung finden. Die breitere Finanzierungsstruktur im Bauwesen dürfte im Wesentlichen auch darauf zurückzuführen sein, dass die klassische Kreditfinanzierung für Bauunternehmen durch die branchenspezifischen Risiken (Zahlungsverhalten der Kunden, saisonale Abhängigkeit) deutlich erschwert wird, weshalb diese auf Alternativen bei der Unternehmensfinanzierung ausweichen müssen.

ii) Einflussgrößen auf die Kreditablehnungswahrscheinlichkeiten

Um Rückschlüsse auf die Finanzierungssituation des Handwerks ziehen zu können, ist die Entwicklung der Zugangsmöglichkeiten der Handwerksunternehmen zu Fremdkapital von zentralem Interesse. Hier stellt sich vor allem die Frage, inwiefern sich eine Ablehnung von Kreditanträgen auf bestimmte Charakteristika der Unternehmen zurückführen

³⁷ Angesichts der relativ geringen Freiheitsgrade im erweiterten Modell ist es jedoch naheliegend, dass diese Vorzeichen auch auf Stichprobenprobleme zurückzuführen sind. So liegt bei dem geringen Stichprobenumfang der Verdacht der Multikollinearität nahe, der die Vorzeichen der Koeffizienten verfälschen könnte. Da die OLS-Regression jedoch auch unter Multikollinearität verlässliche Ergebnisse liefert, wird auf eine ausführliche Überprüfung der Stichprobe auf Multikollinearität verzichtet.

ren lässt oder durch die allgemeine wirtschaftliche Lage induziert werden. Dazu werden in Tabelle 14 die Ergebnisse der Regressionsanalyse dargestellt, die sich auf Basis der Daten der ersten Umfragewelle ableiten lassen.

Tabelle 14: Ergebnisse der Standard Regressions-Analyse zur Erklärung der Antragsanzahl

Erklärende Variablen	Erklärte Variable: FK_abgelehnt	
	(1)	(2)
Konstante	3,712 (0,82)	-16,018 (-0,00)
Alter	-0,184 (-0,25)	-2,463 (-1,30)
AnteilEK	-0,698 (-1,01)	0,129 (0,11)
Anzahl_Anträge	2,127 ***(3,25)	5,644 ** (2,00)
Anzahl_Instr	-0,377 (-0,91)	1,310 (1,07)
Beteiligung_KI	0,381 (0,38)	-3,050 (-1,27)
Chemnitz	0,100 (0,07)	16,668 (0,00)
Dresden	-0,551 (-0,31)	16,558 (0,00)
Hauptsitz	-0,207 (-0,41)	-0,835 (-1,02)
KapG	-0,416 (-0,33)	-5,851 (-1,64)
LangFK	-0,009 (-0,68)	-0,015 (-0,69)
Mitarbeiter	0,485 (0,73)	-0,084 (-0,07)
Umsatz	-0,930 (-1,54)	-0,251 (-0,25)
FK_besichert		5,924 (1,47)
Sparkasse		-0,323 (-0,19)
Volksbank		-5,909 (-1,49)
Beobachtungen	74	52
McFadden R ²	0,4062	0,5567
BIC	101,8311	90,962
Signifikanzniveaus: 1% (***), 5% (**), 10% (*).		

Quelle: Berechnungen und Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Tabelle wird deutlich, dass sich auf Grundlage der Daten der ersten Umfragewelle nur wenig statistisch gesicherte Zusammenhänge zwischen den ausgewählten Variablen und der Ablehnungswahrscheinlichkeit für Kreditanträge ableiten lassen. Einzig

die Anzahl der verhandelten Anträge hat einen signifikanten Effekt, was bedeutet, dass die Wahrscheinlichkeit, von einer Kreditablehnung betroffen zu sein, bei den Unternehmen höher ist, die über mehr Anträge verhandelt haben. Im Basismodell lässt sich darüber hinaus noch ein leicht positiver Effekt der Umsatzgröße erkennen, das heißt Unternehmen in höheren Umsatzklassen waren seltener mit Kreditablehnungen konfrontiert als Unternehmen niedrigerer Umsatzklassen. Auch eine höhere Eigenkapitalquote führt im Basismodell zu einer niedrigeren Ablehnungswahrscheinlichkeit. Allerdings sind diese beiden Effekte weder statistisch signifikant nachweisbar, noch robust gegenüber der Modellerweiterung.

Im erweiterten Modell lassen sich ebenfalls einige Effekte beobachten, die an der Schwelle zur Signifikanz liegen. Dazu gehört vor allem der positive Effekt, der für Volksbanken beobachtet werden kann. Kunden von Volksbanken waren signifikant seltener von Kreditablehnungen betroffen als Kunden von Privatbanken, die in den Regressionsanalysen die Referenzgruppe bilden. Dies kann als Indiz für die Bedeutung dieser Bankengruppe im Hinblick auf die Finanzierung im Handwerk gedeutet werden. Prinzipiell kann dieser Zusammenhang auch für Sparkassen formuliert werden, allerdings kann dies in der zugrundeliegenden Stichprobe in keiner Weise als statistisch gesichert betrachtet werden. Unternehmen die bereits Teile ihres Fremdkapitals besichert haben, sind von einer höheren Ablehnungswahrscheinlichkeit betroffen. Dies erscheint insofern verständlich, als dass Verlangen von Sicherheiten bereits auf eine geringere Bonität der entsprechenden Unternehmen hindeutet, weshalb für diese Unternehmen per se auch eine höhere Ablehnungswahrscheinlichkeit erwartet werden sollte.

Alles in allem sind die Erkenntnisse zu den Gründen für eine Kreditablehnung, die auf Grundlage der ersten Umfragewelle ermittelt werden können, jedoch unbefriedigend. Dies dürfte im Wesentlichen auf die relativ geringe Zahl von Beobachtungen zurückzuführen sein, die im Zusammenhang mit der Vielzahl an berücksichtigten Variablen zu einer unbefriedigenden Qualität der Modellergebnisse führen. Daher wird auf Grundlage der Daten der zweiten Umfragewelle die gleiche Fragestellung anhand einer anderen, umfangreicheren Stichprobe untersucht. Die Ergebnisse werden im folgenden Abschnitt präsentiert.

5.2.2 Quantitative Analyse der zweiten Umfragemelle

Da der Umfang der Stichprobe der ersten Umfrage für die quantitative Analyse relativ gering ist, wird auf die zweite Umfragemelle der Handwerksumfrage zurückgegriffen. Hierbei handelt es sich um eine ausreichend große Stichprobe, sodass durch die erhobenen Daten robustere Erkenntnisse hinsichtlich der Kreditablehnungswahrscheinlichkeit ermöglicht wurden. Durch die hohe Beobachtungsanzahl lassen sich hierbei auch detailliertere Branchen und Regionaleinflüsse untersuchen als dies bei der Datengrundlage der ersten Umfragemelle möglich wäre. Zwar wurden viele Fragestellungen bei der zweiten Umfragemelle nicht erhoben und stehen demnach für die quantitative Analyse nicht zur Verfügung, dafür wurden einige zusätzliche Informationen erhoben, die insbesondere Rückschlüsse auf die Betreuungsintensität und -qualität der Hausbanken erlauben. Diese Variablen werden in Tabelle 15 aufgezählt.

Tabelle 15: Zusätzliche Variablen der Logit-Analyse für die zweite Umfragemelle

Variable	Bedeutung
<i>Anzahl_Bank</i>	Gibt an, zu wie vielen Banken das befragte Unternehmen Geschäftsbeziehungen unterhält.
<i>Begründung</i>	Das befragte Unternehmen gab an, dass Kreditentscheidungen durch die Bank begründet werden.
<i>Betreuer</i>	Das befragte Unternehmen gab an, dass der Betreuer bei der Hausbank häufig wechselt.
<i>Förderung</i>	Das befragte Unternehmen gab an, dass die Hausbank aktiv Förderprodukte von sich aus anbietet.
<i>Note</i>	Notenbewertung der Leistung der Hausbank durch das befragte Unternehmen.
<i>Rating</i>	Das befragte Unternehmen gab an, dass das Rating sowie Verbesserungsmöglichkeiten durch die Bank mitgeteilt werden.
<i>Verlässlich</i>	Die Hausbank wird durch das befragte Unternehmen als verlässlich wahrgenommen.
<i>VorOrt</i>	Das befragte Unternehmen gab an, dass Kreditentscheidungen vor Ort in der Filiale getroffen werden.

Quelle: Darstellung des IFO INSTITUTS.

Da der Fragebogen konkret die Beziehungen zu den verschiedenen Hausbanken abfragt, können in dieser Hinsicht auch Erkenntnisse gewonnen werden, zu wie vielen Banken die Handwerksunternehmen Geschäftsverbindungen unterhalten (*Anzahl_Bank*). Dies kann unter anderem als Maß für die Abhängigkeit von der Hausbank interpretiert werden, von der ein Einfluss auf die Finanzierungssituation des Unternehmens ausgehen könnte. Die nächsten Punkte spiegeln allesamt die Betreuungsintensität und -qualität der Banken wider.

Die Variable *Begründung* gibt an, ob Kreditentscheidungen gegenüber dem befragten Unternehmen begründet wurden. Diese Variable kann Aufschluss darüber geben, wie gut die Bank mit dem Handwerksunternehmen hinsichtlich der Unternehmensfinanzierung kommuniziert.

Die Variable *Betreuer* gibt an, inwiefern sich das befragte Unternehmen mit häufig wechselnden Firmenkundenbetreuern auseinandersetzen muss. Diese Variable kann Aufschluss über die Betreuungsqualität der Hausbank geben. Da sich die Unternehmen bei ständig wechselnden Betreuern immer neu an den Ansprechpartner anpassen müssen, ist zu vermuten, dass dies die Zusammenarbeit und damit auch die Unternehmensfinanzierung erschwert.

Eine weitere Variable stellt darauf ab, ob die Unternehmen aktiv durch ihre Banken hinsichtlich der öffentlichen Förderangebote beraten werden (*Förderung*). Auch diese Variable ist ein Indikator dafür, wie intensiv und umfassend das Unternehmen durch die jeweilige Bank betreut wird.

Die Zufriedenheit der Handwerksunternehmen mit ihren Banken wird durch die Variable *Note* gemessen. Diese kann analog zu Schulnoten (eins bis fünf) interpretiert werden.

Die Variable *Rating* gibt an, inwiefern dem befragten Unternehmen die Ratingergebnisse sowie Verbesserungsmöglichkeiten hinsichtlich des Ratings mitgeteilt wurden. Analog zur Variable *Begründung* lässt sich hieraus schlussfolgern, wie gut die Bank gegenüber dem Handwerksunternehmen hinsichtlich der Unternehmensfinanzierung kommuniziert und inwiefern sie das Unternehmen bei der Verbesserung der Finanzierungssituation beratend unterstützt.

Ob die Hausbank durch die befragten Unternehmen als verlässlich wahrgenommen wird, wird durch die gleichlautende Variable (*Verlässlich*) überprüft.

Die letzte zusätzliche Variable (*VorOrt*) überprüft, ob die Kreditanträge des befragten Unternehmens dezentral in der Filiale entschieden werden. Da in diesem Fall von einer besseren Informationsbasis der Firmenkundenbetreuer bzw. Entscheidungsträger ausgegangen werden kann, ist dementsprechend ein positiver Einfluss auf die Kreditbewilligung zu erwarten.

In der folgenden Tabelle 16 sind die Ergebnisse der Analyse zusammengefasst. Dazu wurden analog zur Auswertung der ersten Umfragewelle zunächst ein Basismodell und anschließend zusätzliche Variablen in einem erweiterten Model auf ihren Einfluss überprüft.

Tabelle 16: Ergebnisse der Regressions-Analyse zur Erklärung der Kreditablehnung

Erklärende Variablen	Erklärte Variable: FK_abgelehnt	
	(1)	(2)
Konstante	0,145 (0,31)	1,334 *(1,95)
Anz_Anträge	0,515 ***(5,39)	0,257 *(1,72)
Betreuer	0,804 ***(2,91)	0,260 (0,78)
Mitarbeiter	-0,009 (-1,09)	0,002 (0,20)
Sparkasse	-1,112 ***(-3,37)	-0,999 **(-2,52)
Umsatz	-0,198 **(-2,08)	-0,109 (-1,00)
Volksbank	-0,465 (-1,36)	-0,510 (-1,08)
VorOrt	-1,406 ***(-5,58)	-1,057 ***(-3,57)
Begründung		-0,960 **(-2,79)
Förderung		-3,352 ***(-3,19)
Gewerk 1		0,060 (0,19)
Gewerk 3		-0,171 (-0,28)
Gewerk 4		-0,964 (-1,04)
Gewerk 5		-0,511 (-0,80)
Gewerk 6		-0,325 (0,52)
Gewerk7		0,878 (0,92)
Liquiditätshilfe		1,707 ***(-3,48)
Rating		-0,500 (-1,59)
Umschuldung		-0,039 (-0,10)
Verlässlich		-0,206 (-0,48)
Beobachtungen	435	393
McFadden R ²	0,1879	0,3378
BIC	479,4817	441,8971
Signifikanzniveaus: 1% (***), 5% (**), 10% (*).		

Quelle: Berechnungen und Darstellung des IFO INSTITUTS.

Es wird deutlich, dass sich aufgrund der größeren Datengrundlage die statistische Signifikanz der Einflussfaktoren spürbar erhöht. Sowohl im Basismodell als auch im erweiterten Modell lassen sich mehrere hoch signifikante Einflussfaktoren auf die Kreditablehnungswahrscheinlichkeit ermitteln.³⁸

Im Basismodell lässt sich zunächst auch bei veränderter Datengrundlage ein spürbarer Einfluss der Antragsanzahl konstatieren. Unternehmen die über mehrere Anträge verhandelt haben, wurden auch mit höheren Ablehnungsquoten konfrontiert. Darüber hinaus zeigt sich der vermutete negative Zusammenhang zwischen häufig wechselnden Firmenkundenbetreuern und höheren Ablehnungsquoten.

Auch der positive Einfluss der Sparkassen und Volksbanken lässt sich erneut beobachten, wobei dieser in der vorliegenden Stichprobe nur für Sparkassen statistisch gesichert beobachtet werden kann. Darüber hinaus zeigt sich der bereits diskutierte Effekt, dass Unternehmen höherer Umsatzklassen grundsätzlich niedrigeren Ablehnungswahrscheinlichkeiten ausgesetzt waren. Auch der vermutete positive Effekt von Vor-Ort-Kreditentscheidungen kann bestätigt werden.

Betrachtet man das erweiterte Modell, so wird zum einen deutlich, dass einige der signifikanten Einflussfaktoren an statistischer Substanz verlieren (*Anz_Anträge*, *Betreuer*). Allerdings lassen sich dafür zusätzliche signifikante Einflussfaktoren extrahieren. So kann der vermutete positive Zusammenhang zwischen einer intensiven Betreuung und einer geringeren Kreditablehnungswahrscheinlichkeit anhand der Analyse (*Begründung*, *Förderung*) bestätigt werden. Unternehmen, die ihrer Hausbank bei diesen Variablen gute Betreuungsleistungen attestieren, mussten durchschnittlich niedrigere Ablehnungsquoten hinnehmen. Auch der negative Einfluss von Verhandlungen zu Liquiditätshilfen, der bereits bei der Analyse der ersten Umfragewelle diskutiert wurde, kann anhand der alternativen Stichprobe bestätigt werden.

Hingegen lassen sich keine spürbaren Brancheneffekte aus den Daten ableiten, was ebenfalls die Ergebnisse aus Abschnitt 5.2.1 bestätigt. Einzig der signifikant negative Einfluss der Mitarbeiterzahl kann bei der vorliegenden Stichprobe nicht bestätigt werden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Ergebnisse der zweiten Umfragewelle mit einer durchgehend höheren statistischen Qualität ermittelt werden können und die grundsätzlichen Ergebnisse mit den Resultaten der Analyse der ersten Umfrage über-

³⁸ Auch die Modellgüte ist bezogen auf die höhere Beobachtungsanzahl als gut zu bezeichnen, was sich beispielsweise am R^2 -Wert erkennen lässt [vgl. URBAN (1993)].

einstimmen. Folglich können die Ergebnisse beider Analysen als repräsentativ für das sächsische Handwerk angesehen werden.

6. Wahrnehmung der Finanzierungssituation durch die Kapitalgeber

Das vorangegangene Kapitel stellte die gegenwärtige Finanzierungssituation aus Sicht der sächsischen Handwerksunternehmen dar, welche als Kapitalnachfrager am Kreditmarkt aktiv sind. Um zu erkennen, inwiefern die Unternehmen bei ihrer Kapitalbeschaffung beschränkt sind, und welche Gründe dafür verantwortlich sein können, wurden im Rahmen dieses Gutachtens Experten der regionalen Kredit- und Finanzierungslandschaft befragt. Deren Meinungen sollen zum einen der Wahrnehmung der Unternehmen gegenübergestellt werden, um solche Unterschiede in den Positionen und Perspektiven aufzeigen zu können, deren Verringerung die Finanzierungssituation der Handwerksunternehmen verbessern kann. Zum anderen liefern die Einsichten der Experten wertvolle Hinweise auf mögliche wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen, die das Zusammenspiel von Kapitalgebern und -nehmern weiter verbessern können.

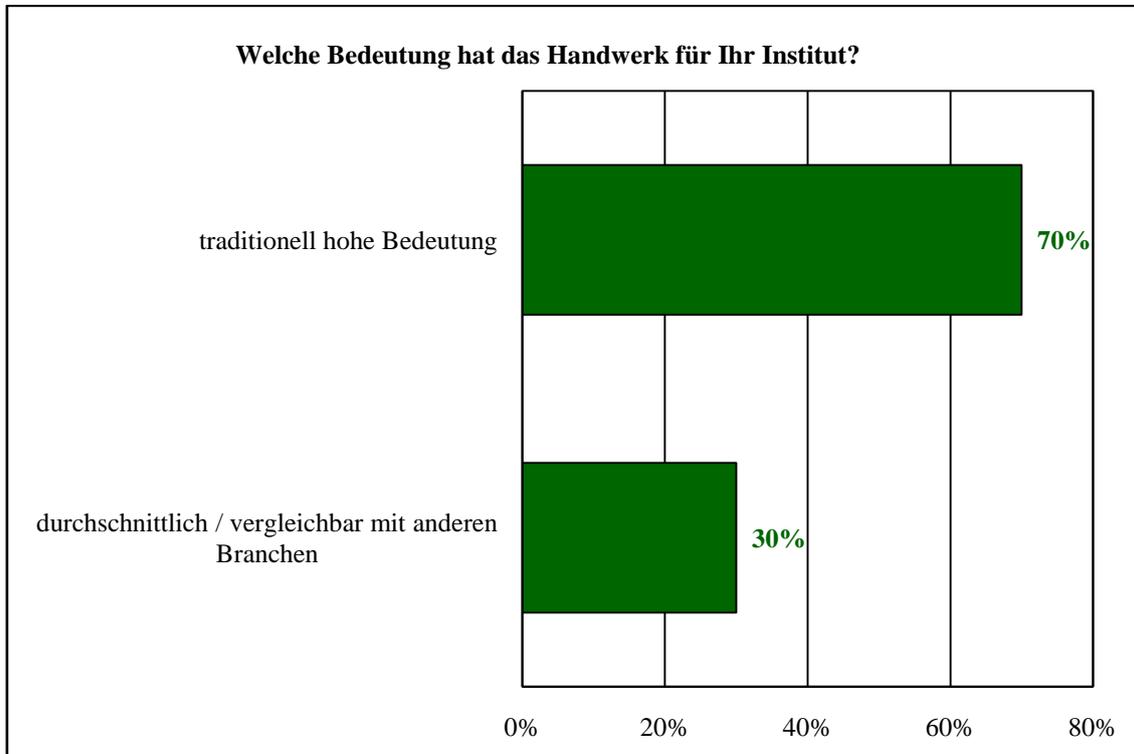
Für die Experteninterviews wurden insgesamt 14 Experten befragt. Dabei wurde das Hauptaugenmerk auf Vertreter der Kreditwirtschaft gelegt. Pro Kammerbezirk wurden Repräsentanten von Genossenschaftsbanken, Sparkassen und Privatbanken befragt. Darüber hinaus fließen in das Meinungsbild ebenfalls die Einschätzungen von Experten der BBS, CREDITREFORM, SAB und des SÄCHSISCHEN STAATSMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND VERKEHR (SMWA) ein. Das Interview setzte sich aus 16 Fragen zusammen, die sowohl eine Einschätzung der gegenwärtigen Situation als auch einen Ausblick auf die Entwicklung der Finanzierungsbedingungen für das Handwerk umfasste. Der komplette Fragebogen findet sich in Abbildung 70 im Anhang.

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Expertenbefragung nach der Reihenfolge der Fragestellungen präsentiert. Zunächst wurden die teilnehmenden Experten nach der Bedeutung des Handwerks für ihr Institut gefragt. Die Ergebnisse finden sich in Abbildung 40.

Aus der Abbildung lässt sich erkennen, dass 70 % der befragten Banken dem Handwerk eine (traditionell) hohe Bedeutung beimessen. Rund 30 % der befragten Banker sieht das Handwerk als gleichberechtigte Branche neben anderen. Keines der befragten Institute misst dem Handwerk eine untergeordnete Rolle bei. Hier zeigt sich grundsätzlich eine höhere Bedeutung des Handwerks für die regional tätigen Sparkassen bzw. Volks- und Raiffeisenbanken. Dies erscheint auch durchaus plausibel. Zum einen haben diese Institute durch ihre regionale Verankerung einen stärkeren Bezug zu der regional ansässigen Wirtschaft (z. B. öffentlicher Auftrag der Sparkassen). Auch folgt aus der Entstehungsgeschichte der Volks- und Raiffeisenbanken eine traditionelle Verbundenheit mit dem Handwerk. Zum anderen dürfte die stärkere Gewinnorientierung der Privatbanken, die durch den scharfen internationalen Wettbewerb induziert ist, dazu führen, dass die

Privatbanken in ihren Investitionsentscheidungen stärker Rentabilitäts Gesichtspunkte als Branchenschwerpunkte berücksichtigen.

Abbildung 40: Bedeutung des Handwerks für die teilnehmenden Banken



Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

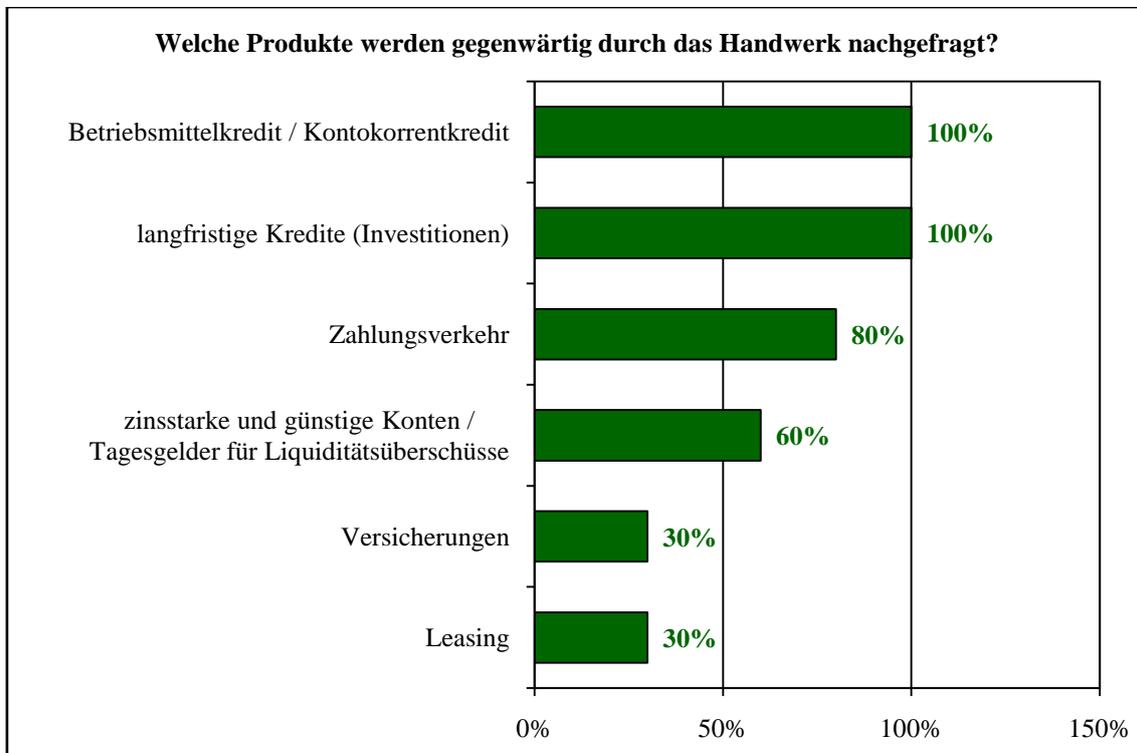
In diesem Zusammenhang gilt es ebenfalls zu berücksichtigen, dass sich den überregional tätigen Instituten eine wesentlich bessere Diversifikationsbasis bietet. Das bedeutet, dass diese Institute bei ihren Investitionen und Kreditvergabeentscheidungen stärker als die regional tätigen Banken die optimalen Ertrag-Aufwand-Kombinationen auswählen können und in den entsprechenden Branchen und Regionen investieren. Die daraus resultierende hohe Bedeutung des Handwerks für die Sparkassen bzw. Volks- und Raiffeisenbanken (und die hohe Bedeutung dieser Bankengruppen für das Handwerk) wird auch aus den Ergebnissen der Unternehmensumfrage sowie der quantitativen Analyse deutlich.

Bei der Einschätzung der gegenwärtig durch das Handwerk nachgefragten Finanzprodukte gibt es hingegen in der Wahrnehmung der Experten wenig Unterschiede. Die Ergebnisse zu dieser Frage finden sich in Abbildung 41.

Die Abbildung verdeutlicht, dass jeder der befragten Banker eine Nachfrage des Handwerks nach kurz- und langfristigen Krediten beobachtet. Dies lässt sich vor allem durch

die verbesserte wirtschaftliche Lage erklären, durch die sowohl Investitionen als auch Betriebsmittelfinanzierungen wieder notwendig und sinnvoll werden. Darüber hinaus werden klassische Bankdienstleistungen wie der Zahlungsverkehr oder Beratungsleistungen (z. B. Beratungen zu Versicherungsleistungen) nachgefragt. Rund 60 % der befragten Experten haben zudem eine hohe Nachfrage nach Produkten zur Anlage von Liquiditätsüberschüssen bemerkt. Dies könnte zum einen auf die zurückgestellten Investitionen hindeuten, deren Investitionssummen bis zur Durchführung „geparkt“ werden müssen. Zum anderen könnte es aber auch auf ein Interesse der Handwerksunternehmen zur stärkeren Rücklagen- und Eigenmittelbildung hinweisen. Die durch die Experten wahrgenommene Nachfrage nach Leasing ist mit 30 % eher gering. Dies könnte sich jedoch ebenfalls aus der niedrigen Investitionsbereitschaft der vergangenen Monate erklären. Das bedeutet, dass bei den zu erwartenden Nachholeffekten in den kommenden Monaten auch die Nachfrage nach Leasingleistungen steigen könnte. Darüber hinaus gilt es zu bedenken, dass es in den vergangenen Monaten bei vielen Leasinggebern zu deutlichen Konditionsverschlechterungen kam (z. B. infolge erschwelter Refinanzierungsmöglichkeiten), was die Nachfrage ebenfalls beeinträchtigt haben könnte.

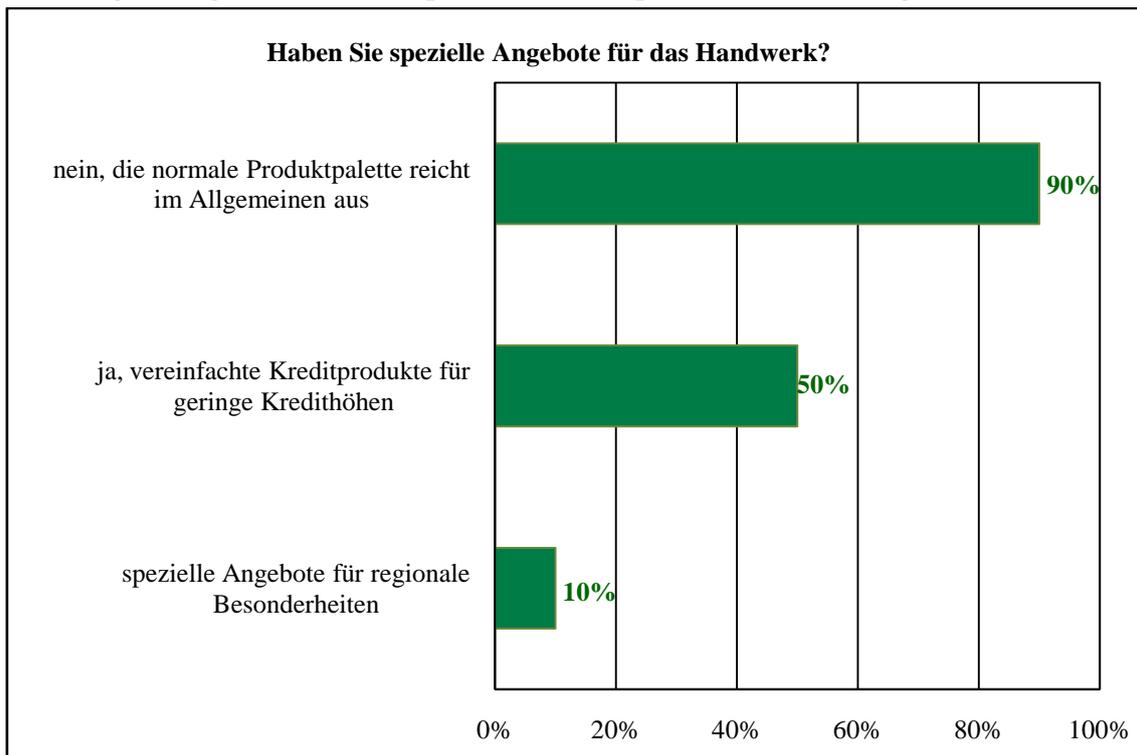
Abbildung 41: Einschätzung der nachgefragten Finanzprodukte durch die teilnehmenden Experten



Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Fragestellung wird deutlich, dass sich die wahrgenommene Nachfrage der Handwerksunternehmen auf die klassischen Bankdienstleistungen beschränkt. Dennoch ist es im Hinblick auf die Finanzierungssituation im Handwerk von Interesse, ob die Kapitalgeber spezielle Programme oder Instrumente anbieten, die in besonderem Maße auf die Besonderheiten und Ansprüche der Handwerker abgestimmt sind. Die Ergebnisse zu dieser Frage finden sich in Abbildung 42.

Abbildung 42: Angebote handwerksspezifischer Finanzprodukte bei den befragten Banken



Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

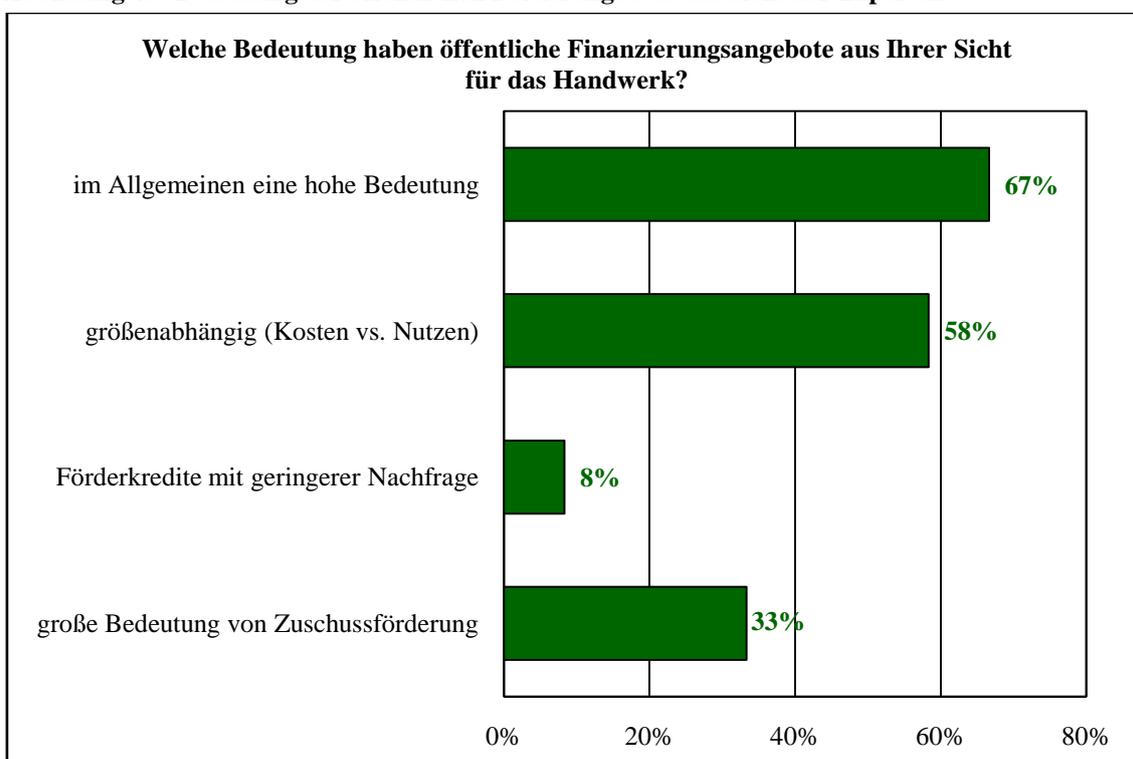
Es wird deutlich, dass die große Mehrheit der befragten Banken die bestehende Produktpalette als ausreichend bezeichnet und deshalb auf spezielle Angebote für das Handwerk verzichtet. Allerdings schränkte ein Teil der Befragten diese Antwort dahingehend ein, dass die Banken Kredite mit vereinfachten Antragsmodalitäten für geringere Finanzierungsvolumen anbieten.³⁹ Diese könnten insbesondere für kleinere Handwerksbetriebe interessant sein, da diese häufig geringere Kreditvolumina benötigen und in diesem Zusammenhang auf einfacherem Weg Fremdkapital beschaffen können. Nur 10 % der befragten Banken bieten spezielle Produkte für regionale Besonderheiten an

³⁹ Durch Mehrfachnennungen addieren sich die Balken nicht zu 100 %.

(z. B. für die Anpassungsmaßnahmen zur Einführung der Umweltzone in Leipzig). Allerdings richten sich diese Produkte allesamt nicht ausschließlich an das Handwerk, sondern an die regional tätigen KMU.

Neben den hauseigenen Produkten ist für die untersuchte Fragestellung auch eine Einschätzung der Bedeutung öffentlicher Förderinstrumente von Interesse. Diese kann einerseits zeigen, inwieweit diese die Handwerksbetriebe in den Augen der Kapitalgeber bei der Finanzierung unterstützen. Andererseits lassen sich aus den Einschätzungen der Experten auch Rückschlüsse auf eine Optimierung der Förderangebote ziehen. Folglich wurden die befragten Experten diesbezüglich um eine Einschätzung gebeten, deren Ergebnisse in Abbildung 43 dargestellt wird.

Abbildung 43: Bedeutung der öffentlichen Förderangebote aus Sicht der Experten

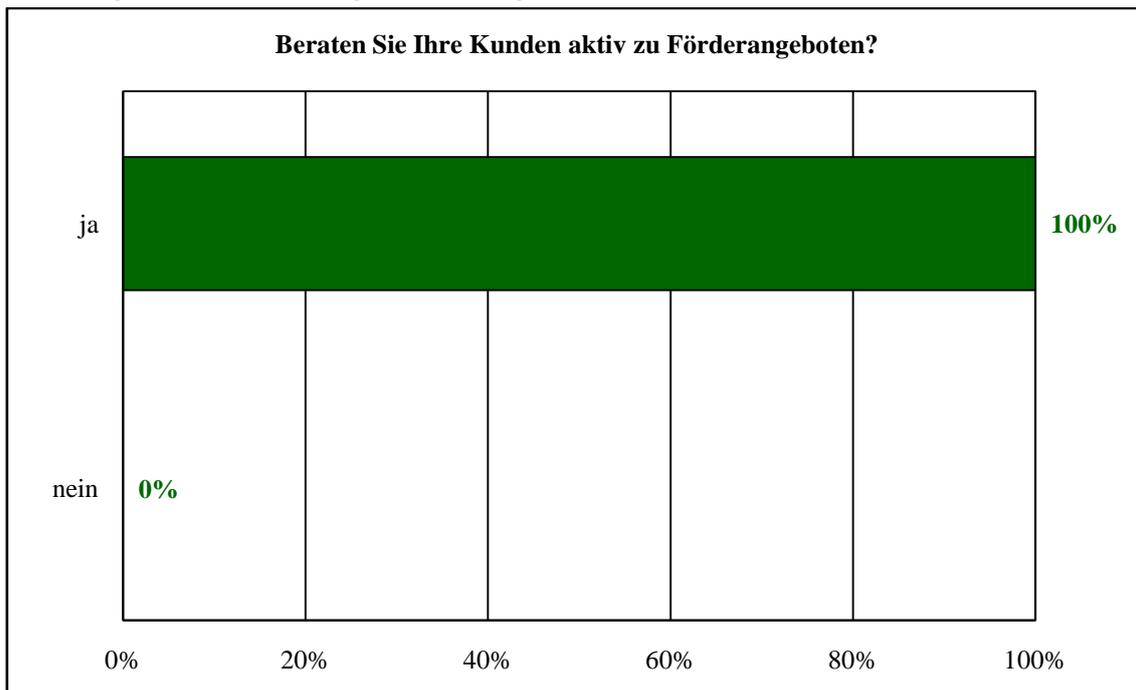


Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Abbildung lässt sich erkennen, dass der Großteil der Experten der Förderung grundsätzlich eine hohe Bedeutung beimisst. Allerdings wurde hier einschränkend durch jeden befragten Banker angeführt, dass es bei den Fördermaßnahmen grundsätzlich Kosten- und Nutzenabwägungen für die Kunden zu berücksichtigen gibt. Das bedeutet, dass der im Allgemeinen höhere Verwaltungsaufwand aus Sicht der Befragten erst ab gewissen Fördervolumina sinnvoll ist. Darüber hinaus konnten 33 % der befrag-

ten Experten ein eher geringes Interesse nach Förderkrediten beobachten. Die gleiche Anzahl an Experten hob die hohe Bedeutung der Zuschussförderung hervor. Angesichts dieser Antworten ist zu erwarten, dass die Banken ihre Kunden aus dem Handwerk auch entsprechend aktiv zu den Angeboten der Fördergeber beraten. Diese Vermutung wird durch die Ergebnisse der entsprechenden Frage bestätigt, die in Abbildung 44 abgebildet sind.

Abbildung 44: Aktive Beratung zu Förderangeboten durch die teilnehmenden Banken



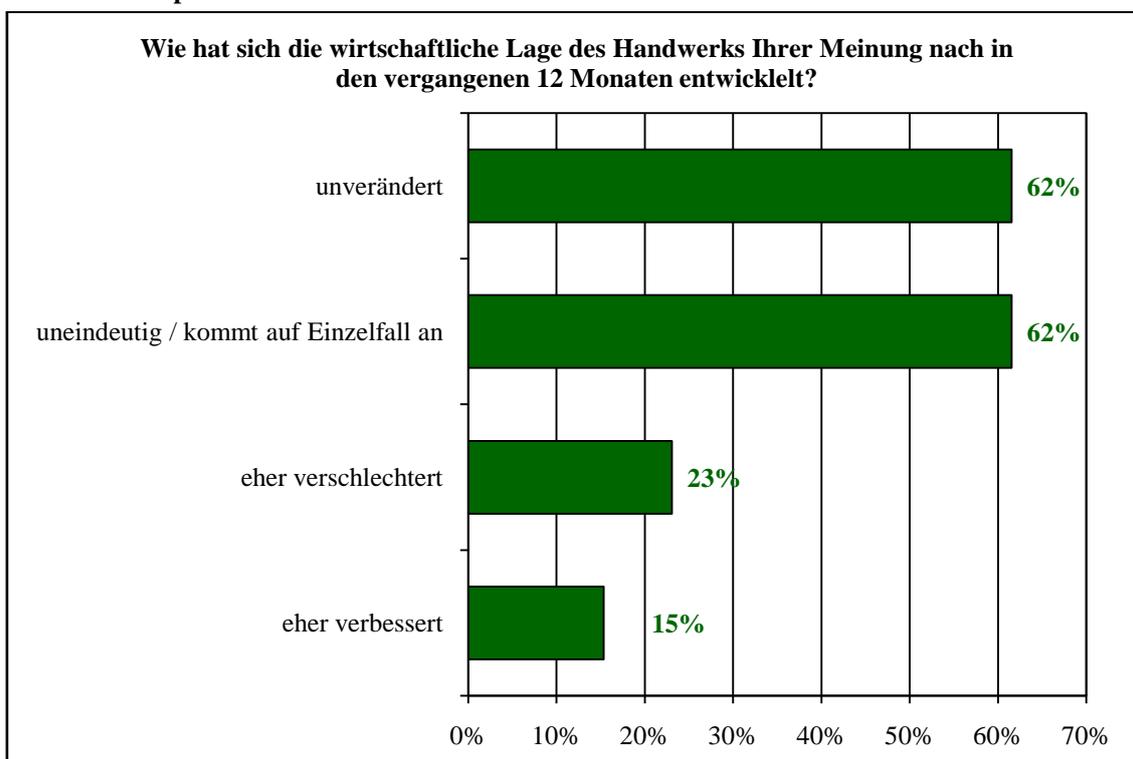
Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Wie zu erwarten, fällt der Anteil der befragten Banken, die eine aktive Förderung ihrer Kundschaft bejahen, sehr hoch aus. Insgesamt gab es keinen einzigen befragten Experten, der diese Frage verneinte. Dies steht jedoch im krassen Gegensatz zu der Wahrnehmung der befragten Unternehmen, von denen nur knapp 20 % über eine aktive Beratung durch ihre Hausbank berichteten. Auf der einen Seite erscheint es auch wenig plausibel, dass eine Hausbank jeden Kunden aktiv zu Förderprogrammen berät, da diese eben für viele Finanzierungssituationen nicht geeignet sind. Hier wird also eine entsprechende Vorwegauswahl durch die beratende Bank getroffen, die in diesem Zusammenhang auch durchaus sinnvoll sein kann. Auf der anderen Seite erscheint es auch unter dem Gesichtspunkt der Attraktivität für die Banken fraglich, dass diese ein Interesse daran haben, jedes mögliche Förderinstrument auch anzubieten. Da die Beratung und Betreuung Kosten für die Bank verursacht, die Margen im Fördergeschäft jedoch sehr

gering sind, erscheinen insbesondere bei kleinen Volumina diese Geschäfte aus betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten als nicht attraktiv.

Der zweite Themenblock der Expertenbefragung widmet sich der Einschätzung zur gegenwärtigen Finanzierungssituation des Handwerks. Dazu wurden die Experten zunächst um eine Bewertung hinsichtlich der wirtschaftlichen Verfassung des Handwerks in den vergangenen Monaten gebeten (vgl. Abbildung 45).

Abbildung 45: Veränderung der wirtschaftlichen Verfassung des Handwerks aus Sicht der teilnehmenden Experten



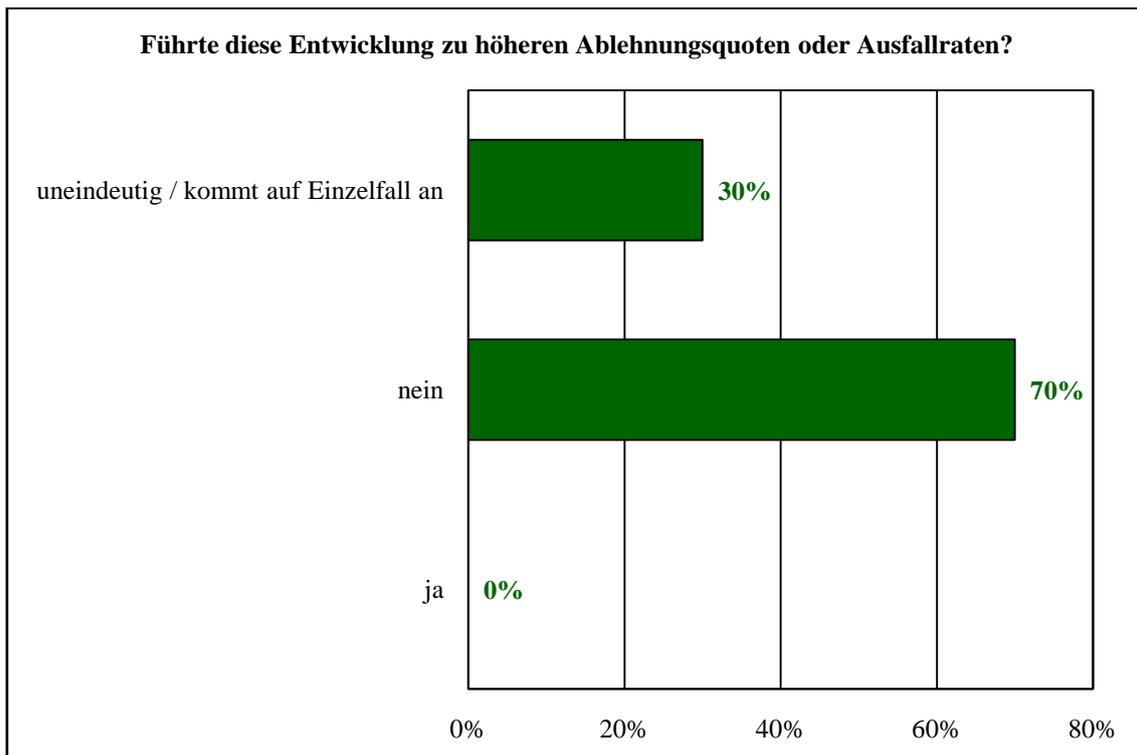
Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Abbildung wird deutlich, dass mehr als 60% der befragten Experten die wirtschaftliche Lage im Handwerk als tendenziell unverändert ansehen. Allerdings wird auch hier nahezu immer eingeschränkt, dass man die Einzelfälle betrachten muss, bei denen sich teilweise deutliche Verbesserungen/Verschlechterungen beobachten lassen.⁴⁰ Eine tendenzielle Verschlechterung konstatieren 23% der befragten Experten; eine tendenzielle Verbesserung bemerkten rund 15%.

⁴⁰ Durch Mehrfachnennungen addieren sich die Balken nicht zu 100%.

Für die Finanzierungssituation des Handwerks ist in diesem Zusammenhang vor allem von Interesse, inwiefern sich die Entwicklung der wirtschaftlichen Verfassung des Handwerks auf die Ablehnungsquoten bzw. Ausfallraten der Institute ausgewirkt hat. Die Antworten auf diese Fragestellung finden sich in Abbildung 46.

Abbildung 46: Auswirkung der wirtschaftlichen Verfassung auf die Ausfallraten oder Ablehnungsquoten der Institute aus Sicht der teilnehmenden Experten



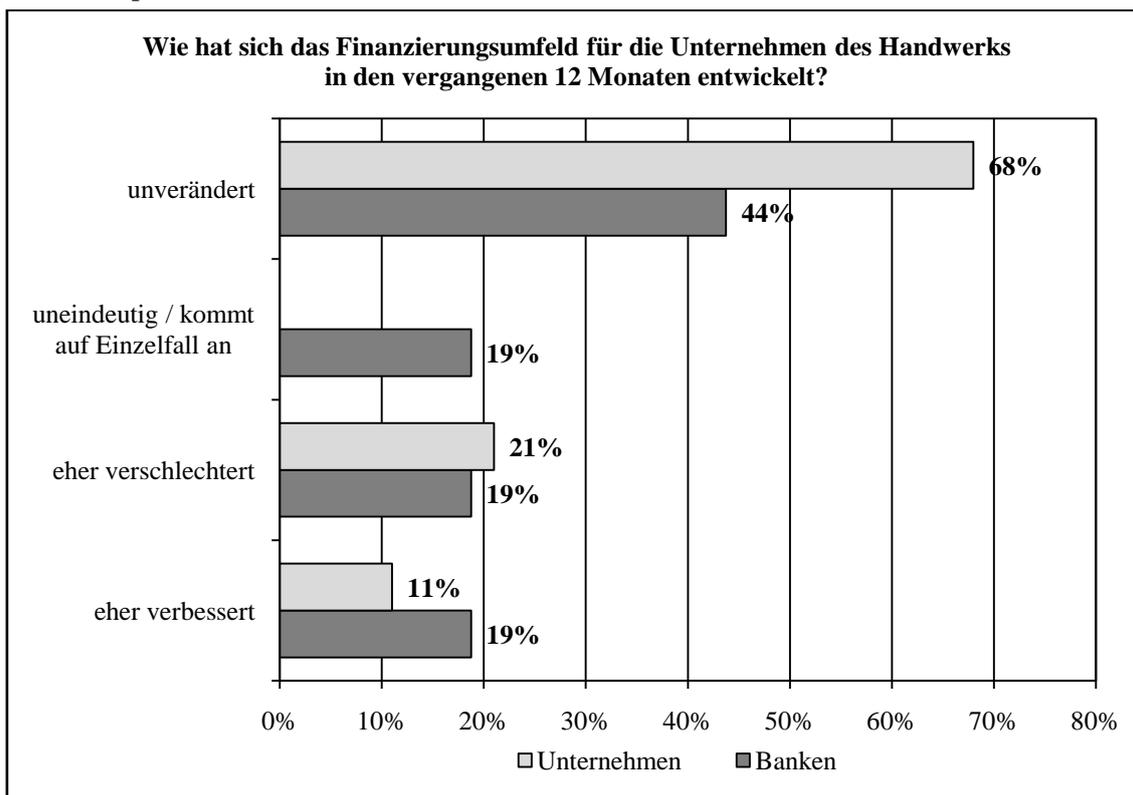
Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die Mehrheit von 70 % der befragten Experten sieht keine generell höheren Ablehnungsquoten oder Ausfallraten. Allerdings ist der Anteil derer, die zumindest teilweise höhere Ausfallraten bzw. Ablehnungsquoten beobachten konnten, mit ca. 30 % ebenfalls relativ hoch. Hier wird seitens der Experten vor allem darauf hingewiesen, dass es sich bei diesen Fällen vor allem um Unternehmen handelt, die bereits vor der Wirtschaftskrise in einer schwierigen wirtschaftlichen bzw. finanziellen Lage waren, und die negativen Impulse der Krise somit nicht ausgleichen konnten. Einen besonders starken Brancheneinfluss konnte keiner der befragten Experten konstatieren. Eher wurde das Handwerk positiv hinsichtlich seiner bemerkenswert robusten Entwicklung im Verlauf der Wirtschafts- und Finanzkrise bewertet.

Neben der Entwicklung des wirtschaftlichen Umfelds ist für die vorliegende Studie vor allem die Entwicklung des Finanzierungsumfelds der Handwerksunternehmen von zent-

raler Bedeutung. Grundsätzlich ist eine enge Verbindung zu der wirtschaftlichen Entwicklung zu erwarten, dennoch zeigt sich bei dieser Fragestellung ein etwas differenzierteres Bild als bei der Frage zur Entwicklung der wirtschaftlichen Verfassung des Handwerks (vgl. Abbildung 47).

Abbildung 47: Veränderung des Finanzierungsumfeldes für das Handwerk aus Sicht der teilnehmenden Experten



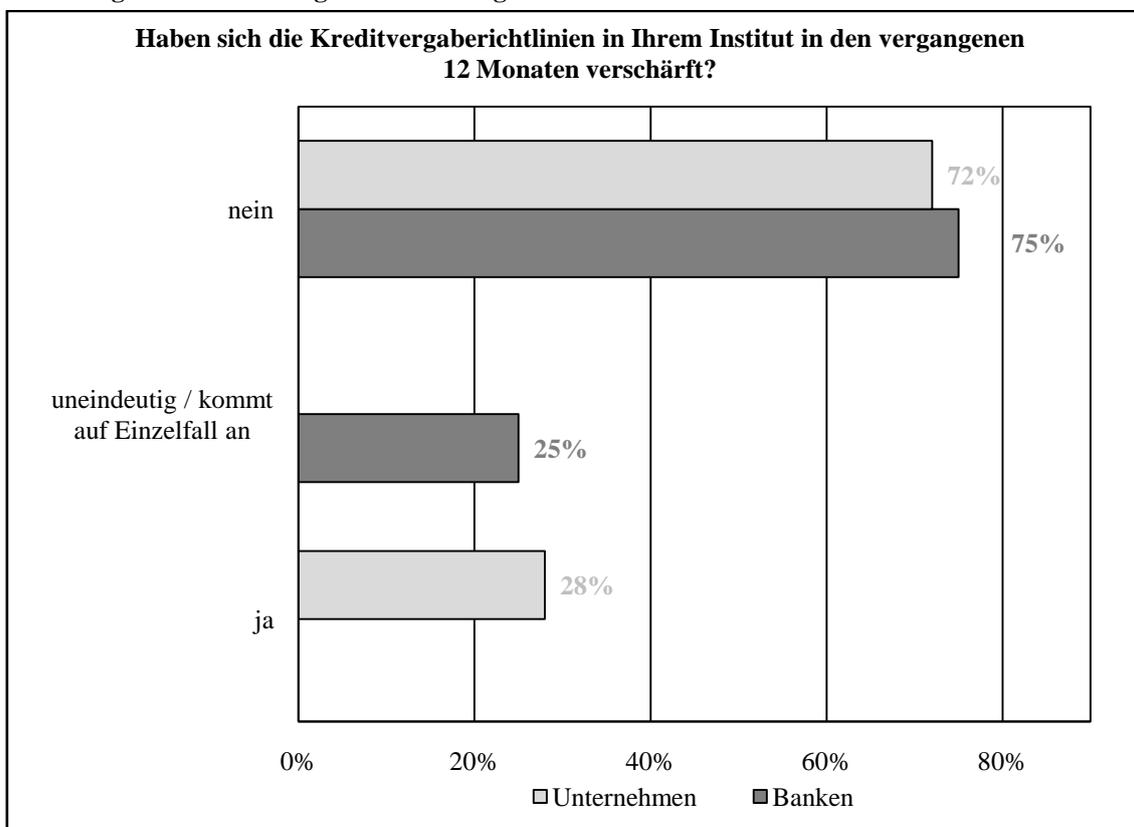
Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Aus der Abbildung wird deutlich, dass die Mehrheit der befragten Experten keine grundsätzlichen Veränderungen im Finanzierungsumfeld des Handwerks beobachten konnte. Berücksichtigt man, dass eine uneindeutige Entwicklung ebenfalls in der Kategorie „unverändert“ erfasst werden könnte, gibt die Einschätzung der Experten nahezu eins zu eins die Wahrnehmung der befragten Unternehmen wieder. Knapp 20 % der befragten Experten konnten eine Verschlechterung des Finanzierungsumfeldes beobachten. Dies wurde insbesondere auf die Verschlechterung der Leasingkonditionen zurückgeführt. Darüber hinaus wurde der verstärkte Rückzug verschiedener Kreditinstitute aus der Unternehmensfinanzierung in der Region als Grund für eine Verschlechterung des Finanzierungsumfeldes gesehen, da diese Institute vor ihrem Rückzug einen spürbaren Beitrag zur Unternehmensfinanzierung geleistet haben. Die Experten, die eine Verbesserung des Finanzierungsumfeldes konstatieren, erklären diese im Wesentlichen durch

eine gestiegene Kreditvergabebereitschaft der Banken – insbesondere bei langfristigen Investitionskrediten – in den vergangenen Monaten⁴¹, welche die gegenwärtige Nachfrage sogar übersteigt.

Da nur ein geringer Teil der befragten Experten eine Verschlechterung des Finanzierungsumfeldes ausmachen konnte, liegt die Vermutung nahe, dass es auch bei den Kreditvergabekriterien der betreffenden Banken keine signifikanten Verschärfungen geben sollte. Dies wurde durch eine weitere Frage überprüft, deren Antworten in Abbildung 48 dargestellt sind.

Abbildung 48: Veränderung der Kreditvergaberichtlinien aus Sicht der teilnehmenden Banken



Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Bei den Antworten der Experten lässt sich eine weitgehende Übereinstimmung mit der Wahrnehmung durch die befragten Unternehmen feststellen. Rund 75 % der befragten Banken gaben an, dass sich die Kreditvergaberichtlinien nicht verschärft haben. Bei den befragten Unternehmen war dieser Wert mit 72 % ähnlich hoch. Eine generelle Ver-

⁴¹ Dies deckt sich auch mit den Einschätzungen anderer deutscher Banken [vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (2010a)].

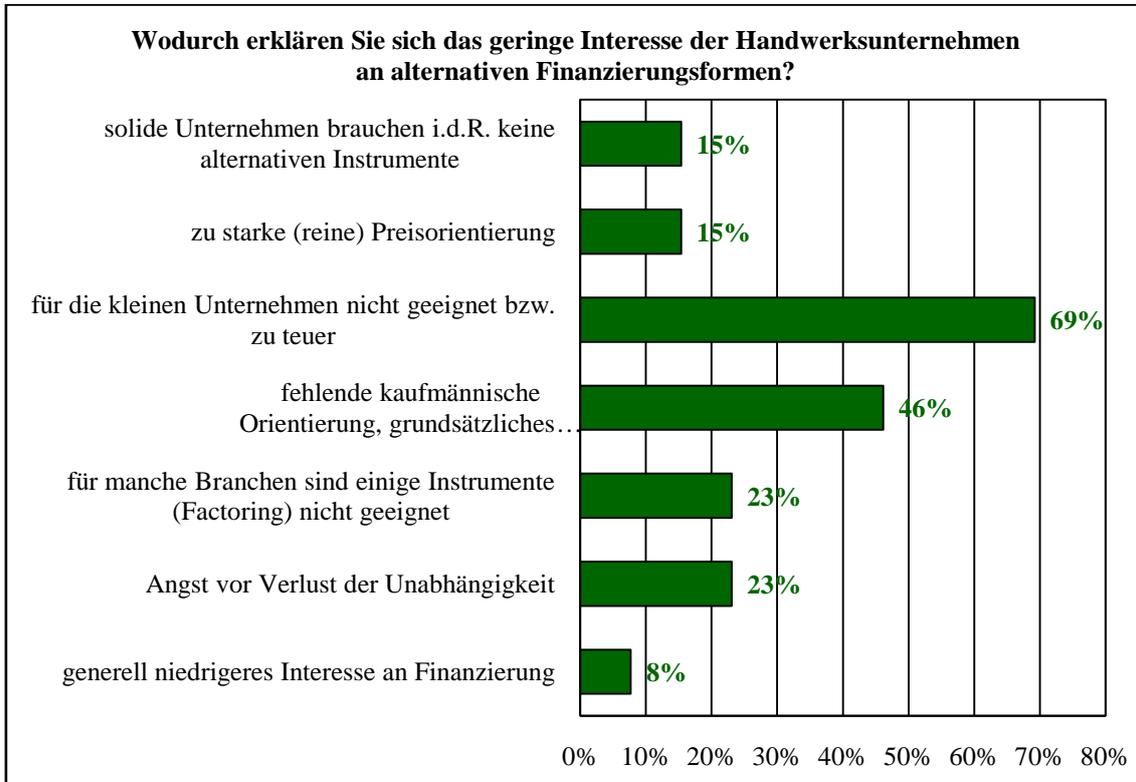
schärfung der Kreditvergaberichtlinien wurde durch keinen der befragten Experten beobachtet. Hingegen gaben 25 % der befragten Banken an, dass sich die Kreditvergaberichtlinien pauschal zwar nicht verschlechtert haben, je nach Lage der Unternehmen jedoch auch restriktivere Kreditvergabekonditionen beobachtet wurden. Bei den befragten Unternehmen dürfte ein Großteil der „Ja“-Antworten demnach häufig der Kategorie „uneindeutig/kommt auf Einzelfall an“ zuzuordnen sein. Auch hier sind die Antworten zwischen Unternehmen und Banken sehr ähnlich. Die Ergebnisse decken sich auch mit anderen Umfragen zu den Finanzierungsbedingungen bzw. Kreditvergabemodalitäten [vgl. beispielsweise EZB (2010)].

Neben den Einschätzungen der Experten zu den (kredit-)wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Handwerk ist weiterhin eine Einschätzung des Finanzierungsverhaltens der Handwerksunternehmer interessant. Durch diese Bewertungen können Rückschlüsse auf die grundsätzliche Eignung einzelner Instrumente sowie Probleme beim Zugang zu diesen Instrumenten verdeutlicht werden. Zunächst wurden die Experten gebeten, einen Erklärungsansatz für das traditionell niedrige Interesse an alternativen Finanzierungsformen zu formulieren. Die Ergebnisse dazu liefert Abbildung 49.

Es zeigt sich, dass fast 70 % der befragten Experten die fehlende Eignung bzw. zu hohen Kosten für kleine Unternehmen (bzw. Volumina) als Grund für die ablehnende Haltung der Handwerksunternehmer sehen. Darüber hinaus konstatieren jedoch auch rund 45 % der befragten Experten ein grundsätzliches Verständnisproblem bzw. eine unzureichende kaufmännische Orientierung, die verhindert, dass sich die Unternehmer mit diesen Finanzierungsformen auseinandersetzen. Weiterhin geben rund 8 % der befragten Experten an, dass es den betreffenden Unternehmern generell an Interesse hinsichtlich ihrer Unternehmensfinanzierung mangelt. Neben einer grundsätzlich fehlenden Eignung der Instrumente geben rund 23 % der befragten Experten an, dass sich spezielle Instrumente nicht für die Finanzierung bestimmter Branchen eignen. So können beispielsweise Unternehmen der Baubranche, die ihre Forderungen als Kreditsicherheiten abtreten müssen, diese nicht mehr uneingeschränkt via Factoring weiterveräußern, wodurch diesen Unternehmen das Instrument Factoring von vornherein nicht zur Verfügung steht. Ein Hauptgrund für die Ablehnung von Beteiligungsfinanzierung wird in der Angst der Unternehmer vor dem Verlust der Unabhängigkeit des Unternehmens gesehen.

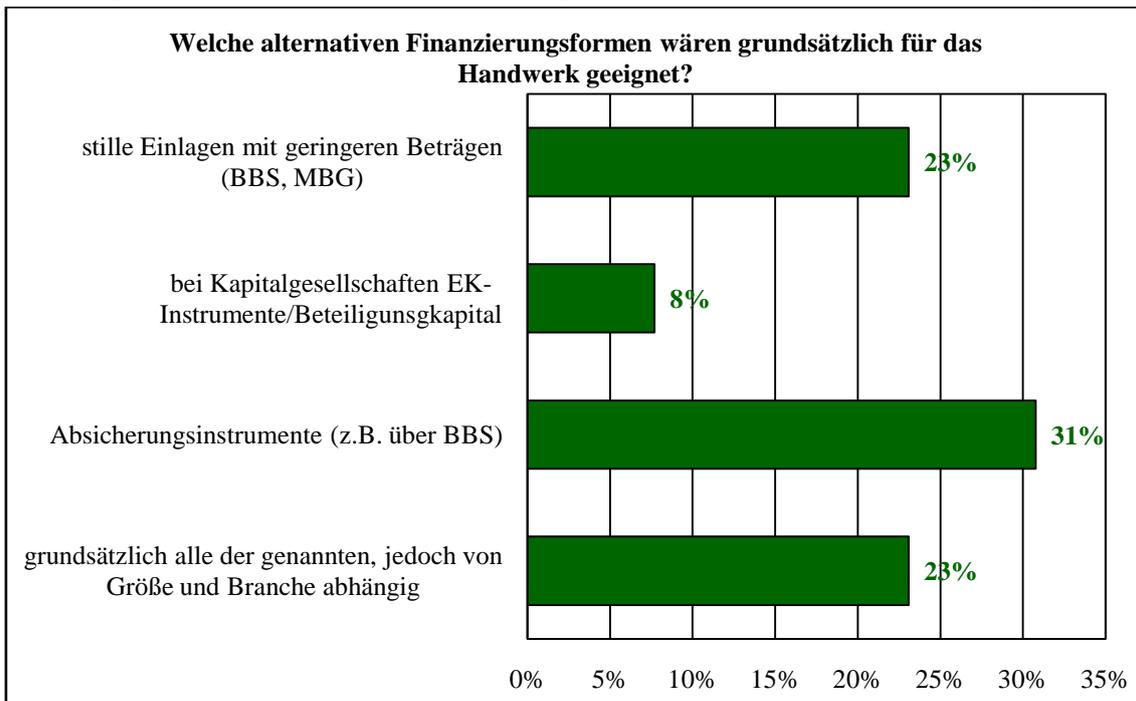
Bei dem geringen grundsätzlichen Interesse an alternativen Finanzierungsformen stellt sich auch die Frage, inwiefern diese Instrumente überhaupt für die Unternehmensfinanzierung im Handwerk geeignet sind. Eine Einschätzung der befragten Experten zu dieser Fragestellung liefert Abbildung 50.

Abbildung 49: Gründe für geringes Interesse an alternativen Finanzierungsformen aus Sicht der teilnehmenden Experten



Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 50: Sinnvolle alternative Finanzierungsformen aus Sicht der teilnehmenden Experten

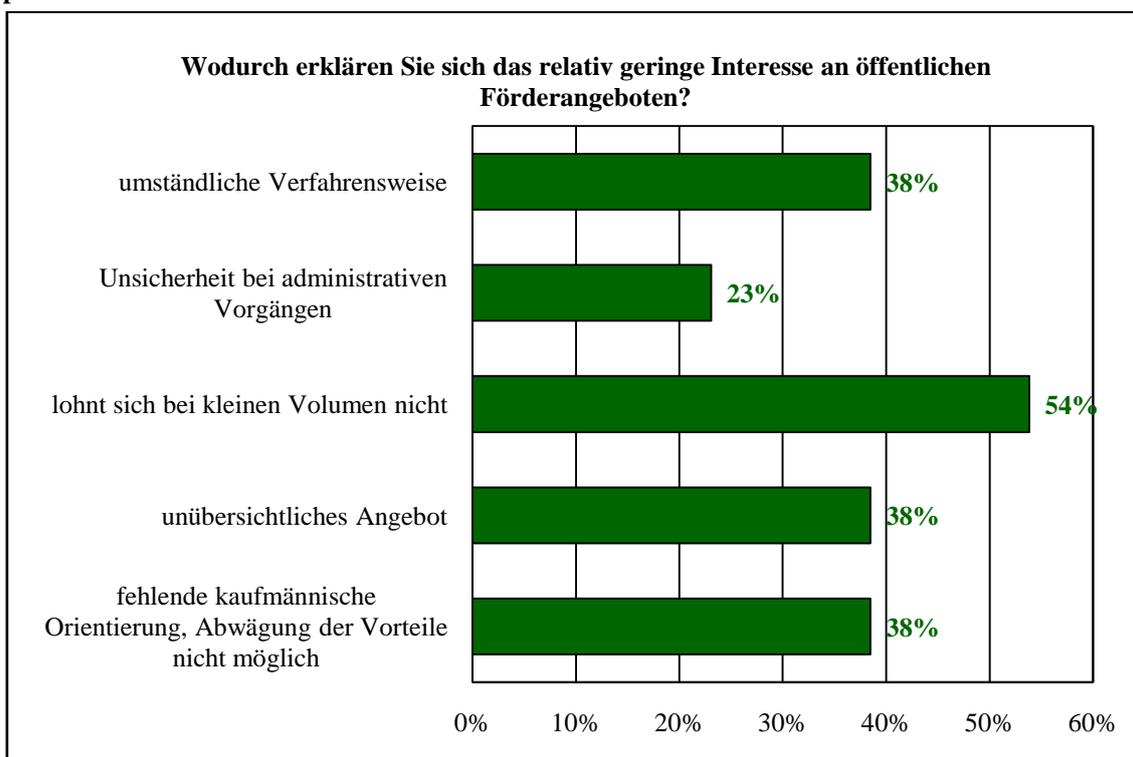


Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Dabei wird deutlich, dass ca. 23 % der befragten Experten die genannten Instrumente als grundsätzlich geeignet betrachten, diese Eignung jedoch einschränkend von der Größe des Unternehmens abhängig machen. Ein ebenfalls hoher Anteil von über 30 % der Experten erachtet Absicherungsinstrumente (beispielsweise Bürgschaften der BBS) als besonders geeignetes Finanzierungsinstrument. Stille Einlagen oder Beteiligungen werden durch die befragten Experten deutlich seltener genannt, wobei dies vor allem auf die wahrgenommenen Vorbehalte der Unternehmer sowie die häufig zu hohen Volumina zurückgeführt wird.

Darüber hinaus zeigten die Ergebnisse der Unternehmensumfrage, dass das Interesse der Unternehmen an öffentlichen Finanzierungsinstrumenten recht gering scheint. Deshalb wurden die Experten gebeten, Erklärungsansätze für diese Situation zu formulieren. Auch hier können durch diese Einschätzung Rückschlüsse auf die grundsätzliche Eignung einzelner Instrumente sowie Probleme beim Zugang zu diesen Instrumenten abgeleitet werden. Eine Zusammenfassung der Erklärungsansätze liefert Abbildung 51.

Abbildung 51: Gründe für geringes Interesse an Förderangeboten aus Sicht der teilnehmenden Experten



Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Auch bei der Bewertung der Förderinstrumente argumentiert ein Großteil der Experten (54 %), dass das Interesse deshalb so gering ist, weil sich der Aufwand bei geringen

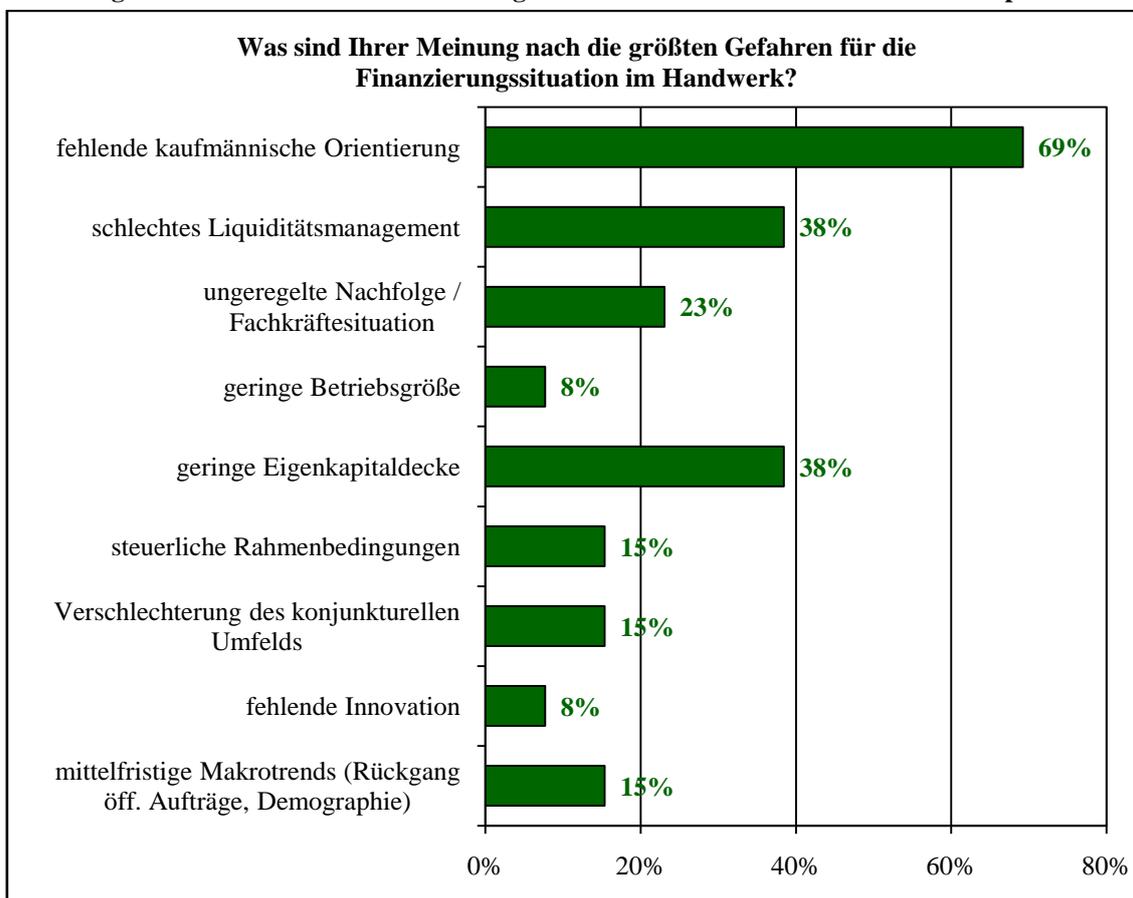
Finanzierungsvolumina nicht lohnt. Diese Aussage wird auch dadurch unterstrichen, dass rund 40 % der Experten die Antragsverfahren als umständlich betrachten. Auch der hohe bürokratische Aufwand und die Unsicherheit der Handwerksunternehmer mit der, mit Förderanträgen verbundenen, Bürokratie dürften einen Beitrag zum relativ geringen Interesse an öffentlichen Finanzierungsangeboten leisten. Fast 40 % der befragten Experten machten darüber hinaus die Unübersichtlichkeit des Angebotes für das geringe Interesse verantwortlich. Tatsächlich bieten die verschiedenen Förderträger eine Vielzahl an Förder- und Finanzierungsmaßnahmen an, die zu überblicken nur mit einigem Aufwand möglich ist (vgl. hierzu Kapitel 7). Dennoch deutet diese Aussage auch auf einen erhöhten Beratungsbedarf der Handwerksunternehmen hin, dem durch die Vertreter der Kredit- und Förderinstitute ein entsprechendes Angebot gegenübergestellt werden sollte.

Der dritte Themenkomplex der Expertenbefragung widmet sich dem Ausblick auf die Entwicklung des Finanzierungsumfelds im Handwerk. Dazu wurden die Experten zunächst um eine Einschätzung zu den größten Gefahren für die Finanzierungssituation im Handwerk gebeten. Eine Zusammenstellung der Einschätzungen findet sich in Abbildung 52.

Die Abbildung verdeutlicht, dass rund 70 % der befragten Experten in einer fehlenden bzw. unzureichenden kaufmännischen Orientierung der Handwerksunternehmen eine zentrale Gefahr für die Finanzierungssituation dieser Betriebe sehen. Dies erklärt sich zum einen dadurch, dass eine fehlende kaufmännische Orientierung die Kommunikation mit der Bank erschwert (z. B. über eine unklare Darstellung der eigenen Zahlen). Zum anderen ist eine Sensibilisierung für kaufmännische Aspekte der Unternehmensführung (Forderungsmanagement, Optimierung der Finanzierungsstruktur etc.) in diesen Fällen seltener zu erwarten. Besonders problematisch dürfte dieser Aspekt vor allem für die Unternehmen sein, die sich in Betriebsgrößenregionen befinden, in denen die alleinige Geschäftsführung durch den Inhaber bereits schwierig, jedoch noch kein eigenständiger Buchhalter o. ä. im Unternehmen angestellt ist. Kapitel 8 widmet sich ausführlich der Diskussion dieses Aspektes und der Handlungsoptionen, durch die diese Situation für die Handwerksunternehmen verbessert werden kann. Weitere zentrale Gefahren sehen die Experten im Finanzierungsverhalten der Unternehmen. Jeweils fast 40 % der befragten Experten sieht in einem schlechten Liquiditätsmanagement sowie der schwachen Eigenkapitaldecke Gefahren für die Finanzierungssituation im Handwerk. Auch der Makrotrend „Demographischer Wandel“ wird von den Experten als Gefahr für das Handwerk wahrgenommen. Hier wurde vor allem an die Nachfolgeproblematik (23 %) sowie die sich abzeichnenden geringeren Umsätze durch die sinkenden Bevölkerungs-

zahlen gedacht. Eine geringe Innovationsquote im Handwerk sehen etwas knapp 10 % der befragten Experten als Gefahrensituation für das Handwerk.

Abbildung 52: Gefahren für die Finanzierungssituation aus Sicht der teilnehmenden Experten



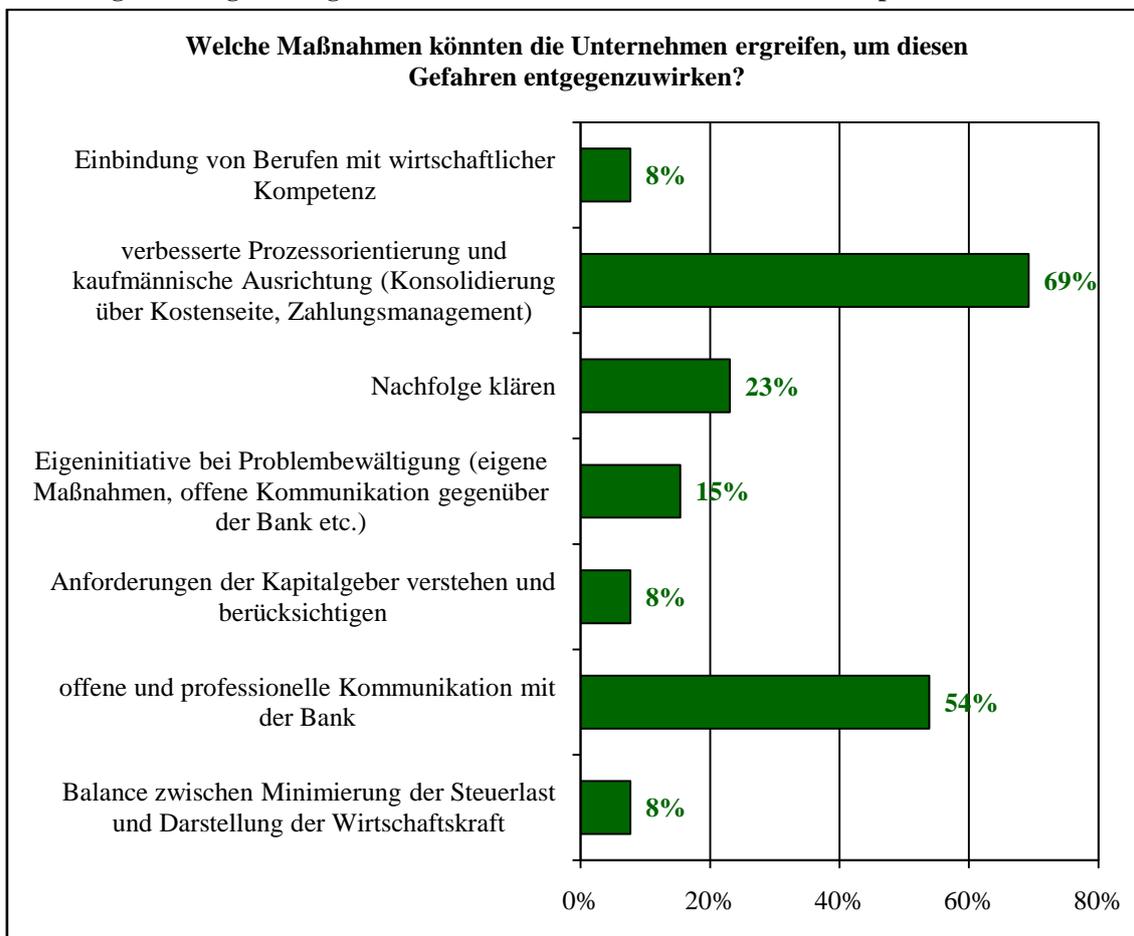
Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Nach der Gefahrendiagnose stellt sich vor allem die Frage, durch welche Maßnahmen diesen Entwicklungen entgegengewirkt werden kann. Dazu wurde zunächst gefragt, welche Maßnahmen die Handwerksunternehmen zur Verbesserung der Finanzierungssituation ergreifen können. Die Antworten auf diese Fragestellung sind in Abbildung 53 dargestellt.

Es zeigt sich, dass eine verstärkte kaufmännische Orientierung für fast 70 % der befragten Experten eine geeignete Maßnahme wäre. Dies ist angesichts der Ergebnisse der vorausgehenden Fragestellung nicht verwunderlich. In eine ähnliche Richtung geht die Forderung, die Kommunikation mit der Bank zu professionalisieren (54 %) sowie eigene Lösungsvorschläge zur Problembewältigung in die Verhandlungen mit Banken einzubringen (15 %). Die Klärung der Nachfolgeproblematik ist für ein knapp ein Viertel der befragten Experten eine wichtige Maßnahme zur Verbesserung der Finanzierungssi-

tuation. Auch das Verhältnis zwischen Steueroptimierung und Ertragskraftdokumentation gilt es zu optimieren, hierfür sprachen sich 8 % der Experten aus. Eine ausführliche Diskussion dieser Vorschläge wird in Kapitel 8 geführt.

Abbildung 53: Geeignete Gegenmaßnahmen aus Sicht der teilnehmenden Experten



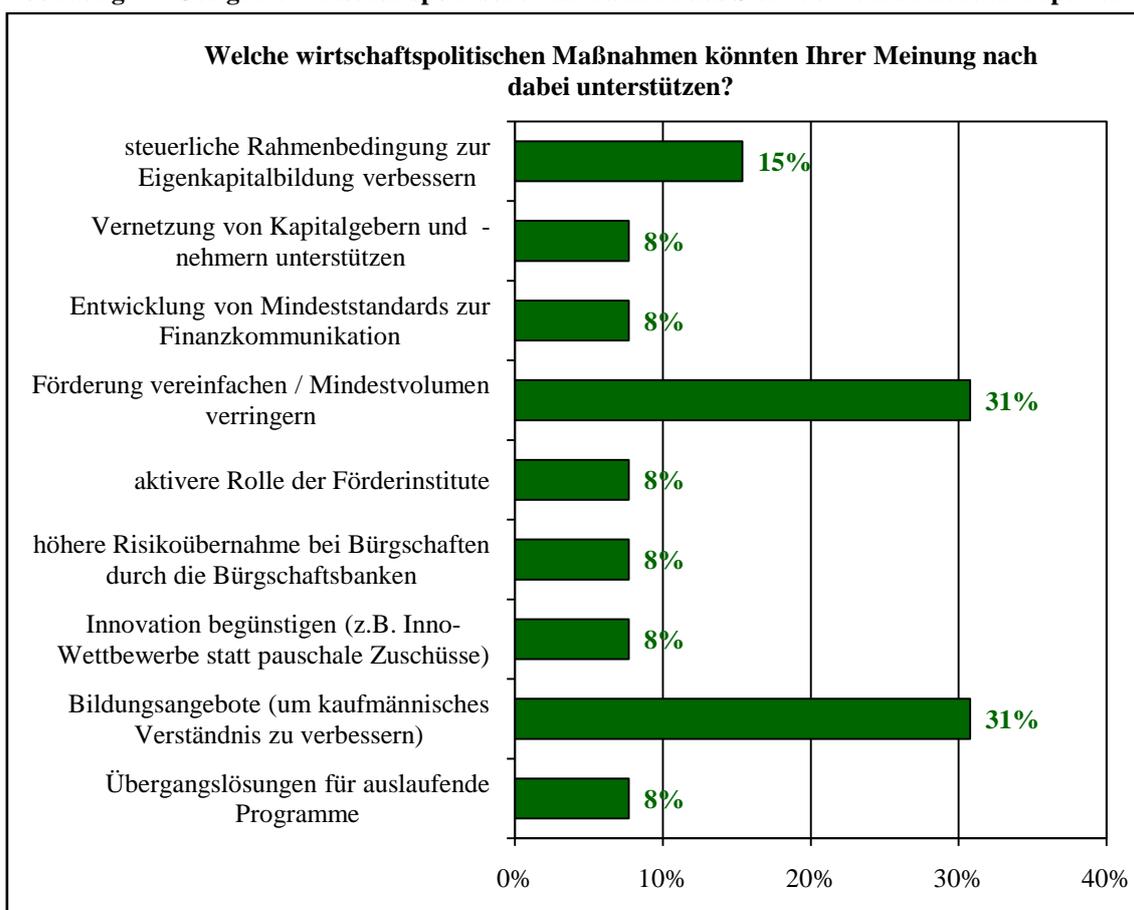
Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Neben den Maßnahmen, die die Handwerksunternehmen zur Verbesserung der Finanzierungssituation ergreifen können, wurde abschließend erfragt, welche wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen notwendig wären, um das Handwerk bei diesen Maßnahmen zu unterstützen. Die Diskussion der wirtschaftspolitischen Implikationen erfolgt erst in Kapitel 8, die Antworten der Experten auf diese Fragestellung sind jedoch bereits in Abbildung 54 dargestellt.

Fast ein Drittel der befragten Experten sprach sich für bessere Bildungsangebote aus, die es den Handwerksunternehmen erleichtern sollen, die kaufmännische Qualifikation zu erhöhen. Ähnlich viele Experten sprachen sich für eine Vereinfachung und klarere Strukturierung des Förderangebotes aus. Hier wird neben der Reduzierung und Ordnung

der Programme auch eine Verschlinkung des Antragsprozesses gefordert. Des Weiteren wurden eine aktivere Rolle der Förderinstitute, eine höhere Risikoübernahme durch die Bürgschaftsbanken, eine Formulierung von Mindeststandards zur Finanzkommunikation sowie eine Konzeption spezifischer Förderprogramme (Übergang für auslaufende Programme, Innovationsförderung) gefordert. Auch diese Vorschläge werden ausführlich in Kapitel 8 diskutiert.

Abbildung 54: Geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen aus Sicht der teilnehmenden Experten



Quelle: Expertenbefragung, Darstellung des IFO INSTITUTS.

Im folgenden Kapitel sollen die grundlegenden Eigenschaften der öffentlichen und privatwirtschaftlichen Finanzierungslandschaft dargestellt werden, bevor die Ergebnisse der Studie in Kapitel 8 zu wirtschaftspolitischen Handlungsempfehlungen verdichtet werden.

7. Bewertung der bestehenden Finanzierungslandschaft für das sächsische Handwerk

Für eine Bewertung der Finanzierungssituation im Handwerk ist es notwendig, sich die Strukturen der Finanzierungslandschaft in Deutschland zu vergegenwärtigen. Hierbei sind vor allem drei Aspekte von besonderem Interesse: Erstens, die Kapitalbereitstellung bzw. das Kapitalangebot durch die privatwirtschaftliche Kreditwirtschaft (Abschnitt 7.1). Zweitens, die ergänzend zum privaten Kapitalangebot angebotenen öffentlichen Finanzierungs- und Förderangebote (Abschnitt 7.2). Und drittens, die marktinhärenten Ursachen, inwiefern bzw. warum das Kapitalangebot und die Kapitalnachfrage nicht immer zur Deckung kommen (Abschnitt 7.3).

7.1 Darstellung des privatwirtschaftlichen Kreditangebotes

Die Kreditfinanzierung ist nach wie vor das wichtigste Instrument der Unternehmensfinanzierung in Deutschland [vgl. KfW (2006)]. Da insbesondere die KMU in Deutschland in hohem Maße von dem Zugang zu Fremdkapital abhängig sind, soll zunächst die deutsche Bankenlandschaft im Hinblick auf ihren Beitrag zur Unternehmensfinanzierung diskutiert werden. Im Anschluss werden die Markt- und Zugangsstrukturen der alternativen Finanzierungsformen Leasing, Factoring und Beteiligungsfinanzierung kurz umrissen.

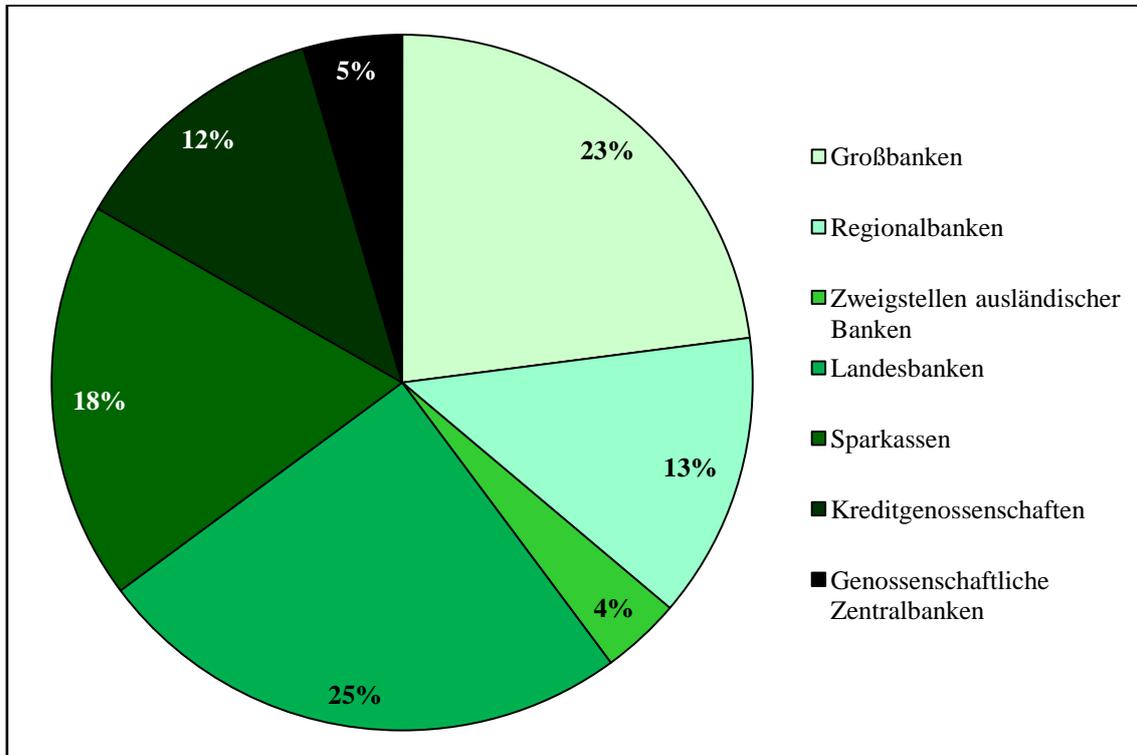
Das deutsche Bankensystem ist, im Gegensatz zum angelsächsischen Trennbankensystem, ein Universalbankensystem. In einem Universalbankensystem darf eine Bank alle Bankleistungen aus einer Hand anbieten.⁴² Das bedeutet auch, dass grundsätzlich alle relevanten Finanzierungsinstrumente über die Hausbank bezogen werden können. Als Universalbankensystem ist das deutsche Bankensystem durch eine Vielzahl unterschiedlicher Institutsgruppen geprägt. Die deutsche Bankenlandschaft wird üblicherweise nach der Rechtsform der Institute in die Gruppen Kreditbanken, Genossenschaftsbanken sowie öffentlich-rechtliche Kreditinstitute unterteilt. Aus dieser Gruppierung ergibt sich die sogenannte Dreisäulenstruktur des deutschen Bankenwesens. Abbildung 55 verdeutlicht die Anteile der drei Säulen am deutschen Bankenmarkt.

Die Abbildung stellt den prozentualen Anteil der Bilanzsumme der jeweiligen Bankengruppe an der Gesamtbilanzsumme aller deutschen Banken dar. Diese Daten werden

⁴² Eine ausführliche Beschreibung des deutschen Bankensystems findet sich in HARTMANN-WENDELS et al. (2006), S. 25ff. sowie in SVR (2008), S. 83ff.

durch die DEUTSCHE BUNDESBANK erfasst und können im Rahmen der monatlichen Bilanzstatistik nachvollzogen werden [vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (2010e)].

Abbildung 55: Struktur des deutschen Bankensektors nach Bilanzsummenanteilen (Stand: September 2010)



Quellen: DEUTSCHE BUNDESBANK (2010e), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die erste Säule des deutschen Bankensystems bilden die *privaten Kreditbanken*. Sie haben einen Anteil von ca. 40 % an der aggregierten Bilanzsumme. Die Kreditbanken sind größtenteils als Universalbanken tätig und befinden sich üblicherweise zu einem hohen Anteil in Privatbesitz. Zur Gruppe der Kreditbanken gehören die Großbanken, beispielsweise der deutsche Branchenprimus DEUTSCHE BANK. Darüber hinaus gehören spezialisierte Institute wie Regionalbanken, Privatbankiers und Realkreditinstitute zu dieser Gruppe. Die Zweigstellen und Tochtergesellschaften ausländischer Banken sind ebenfalls der Gruppe der Privatbanken zuzurechnen.⁴³ Eigenständige Tochtergesellschaften ausländischer Kreditinstitute sind ebenfalls in der Gruppe der Kreditbanken enthalten. Trotz der wachsenden Bedeutung ausländischer Banken in den vergange-

⁴³ Dabei sind jedoch nur die unselbstständigen Filialen ausländischer Banken separat in der Bankenstatistik erfasst, welche einen Anteil von rund 3 % an der aggregierten Bilanzsumme haben.

nen Jahren spielen diese dennoch weiterhin eine untergeordnete Rolle [vgl. SVR (2008), S. 87].

Die zweite Säule, die *öffentlich-rechtlichen Banken*, umfasst die Landesbanken, Sparkassen, Landesbausparkassen und Banken mit Sonderaufgaben. Sie machen rund 43 % der Gesamtbilanzsumme deutscher Banken aus.⁴⁴ Öffentlich-rechtliche Banken befinden sich mehrheitlich im Besitz der öffentlichen Hand, das heißt des Bundes, der Länder oder der Gemeinden und sind prinzipiell dem Gemeinwohl verpflichtet.⁴⁵ Die elf Landesbanken, von denen noch sieben selbstständig sind, waren ursprünglich für die Förderung der Landesentwicklung verantwortlich. Darüber hinaus fungierten sie als Hausbank der Bundesländer und als Zentralinstitute der Sparkassen. In der Gegenwart agieren sie jedoch zunehmend, ähnlich wie die Kreditbanken, als Universalbanken mit den Schwerpunkten auf das Unternehmenskundengeschäft sowie die Auslandsfinanzierung. Dies führt zu einer immer geringeren realwirtschaftlichen Einbindung der Landesbanken. Das direkte Fördergeschäft führen beispielsweise nur noch die BAYERN LB, NORD LB und die HELABA aus [vgl. BERGE et al. (2006), S. 78]. Die Sparkassen sind ebenfalls mit einer Universalbanklizenz ausgestattet, jedoch durch ihre Satzungen zum sogenannten Regionalprinzip verpflichtet. Daraus resultiert eine traditionell hohe Bedeutung für die regionale Finanzierungslandschaft.⁴⁶

Die dritte Säule des deutschen Bankensystems bilden die *genossenschaftlich organisierten Kreditinstitute*. Die genossenschaftlichen Banken haben, gemessen an der Bilanzsumme, einen Anteil von rund 17 % am deutschen Bankensektor. Die zugrundeliegende Rechtsform dieser Institute, die Genossenschaft, ist dabei eine Besonderheit, da die Kunden des Instituts durch den erforderlichen Erwerb von Genossenschaftsanteilen gleichzeitig zu Eigentümern der Bank werden. Die Kreditgenossenschaften, hier vor allem die Volks- und Raiffeisenbanken, unterliegen dabei ebenfalls einem historisch gewachsenen Regionalprinzip, welches jedoch, anders als bei den Sparkassen, nicht explizit juristisch verankert wurde.

Grundsätzlich zeigt sich, dass die Sparkassen und Volksbanken bei der Finanzierung von KMU, und damit des Handwerks, eine zentrale Rolle übernehmen, da sie überdurchschnittlich hohe Anteile ihres Kapitals als Kredite an Firmen vergeben und diese

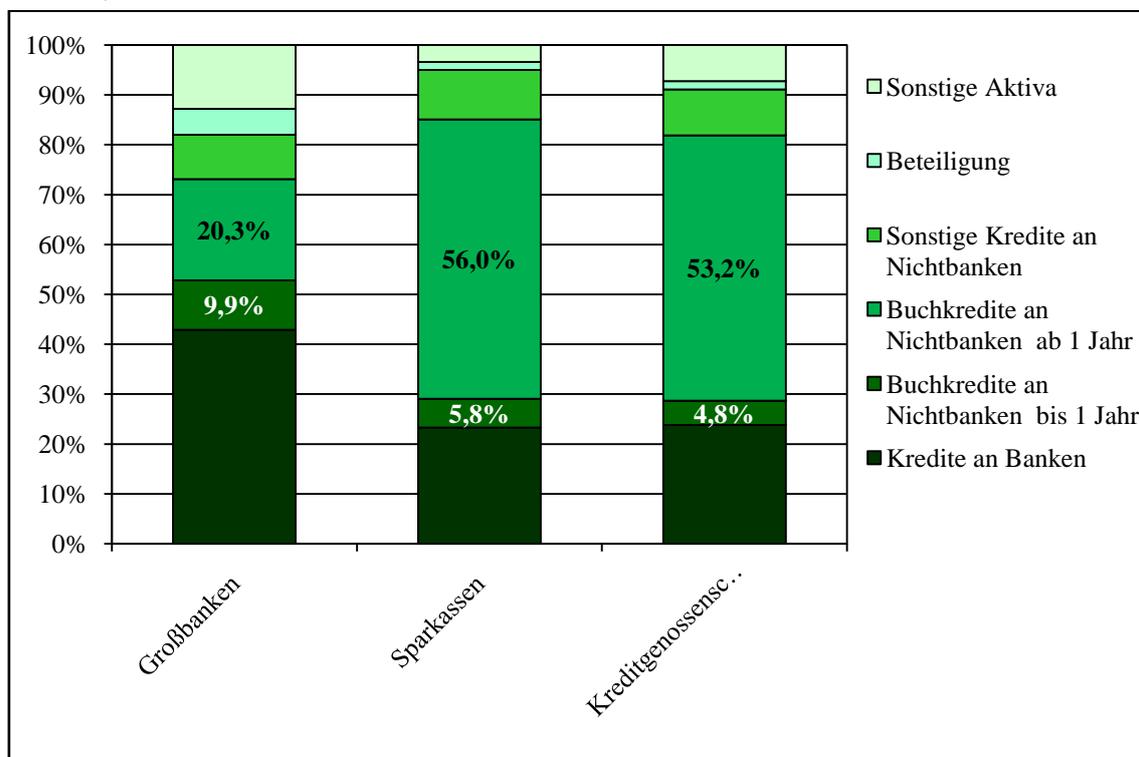
⁴⁴ In der Grafik werden die Bausparkassen und Kreditinstitute mit Sonderaufgaben jedoch nicht berücksichtigt, da sie nicht als Universalbanken tätig sind.

⁴⁵ Dieser sog. „Öffentliche Auftrag“ wird für die Sparkassen beispielsweise durch § 2 des ÖRKredInstG geregelt.

⁴⁶ So beschränkt das sächsische Sparkassengesetz die sächsischen Sparkassen in ihrer Geschäftstätigkeit auf ein entsprechendes Geschäftsgebiet (vgl. § 5 ÖRKredInstG).

Kredite durch das Regionalprinzip der Institute auch den regional ansässigen Unternehmen zur Verfügung stehen [vgl. ALMUS et al. (2006)]. Dies zeigt sich auch anhand der Ergebnisse der Unternehmensumfrage, in der über 50 % der Unternehmen angaben, dass ihre wichtigste Bankverbindung zu einer Sparkasse unterhalten wird; bei rund 30 % der Unternehmen waren es Volks- und Raiffeisenbanken. Die unterschiedlichen Geschäftsmodelle der Institute lassen sich gut anhand der Mittelverwendung der einzelnen Bankengruppen verdeutlichen, die in Abbildung 56 dargestellt wird.

Abbildung 56: Mittelverwendung der wichtigsten Bankengruppen in Deutschland (Stand: September 2010)



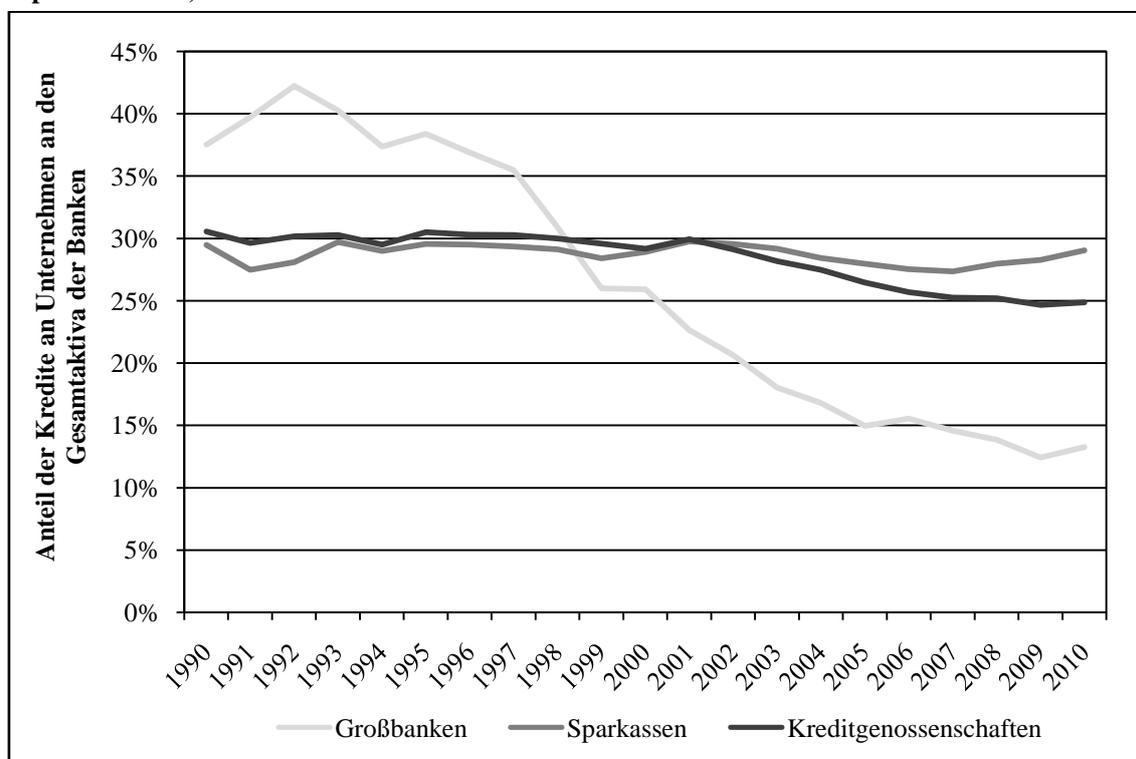
Quellen: DEUTSCHE BUNDESBANK (2010e), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die Abbildung stellt ausgewählte Positionen der Aktivseite für die unterschiedlichen Institutsgruppen gegenüber. Es wird deutlich, dass die Kreditvergabe an inländische Unternehmen und Privatkunden bei den regional tätigen Sparkassen und Volksbanken ein deutlich stärkeres Gewicht in der Geschäftsausrichtung hat, als bei den international agierenden Großbanken.⁴⁷ Die Sparkassen und Kreditgenossenschaften verwenden

⁴⁷ Bei den Regionalbanken lässt sich eine ähnlich hohe Bedeutung des inländischen Kreditgeschäfts ableiten, wenn auch der Anteil an den Aktiva etwas niedriger ausfällt als bei den Sparkassen und Kreditgenossenschaften. Da die Regionalbanken für das sächsische Handwerk jedoch nahezu keine Bedeutung haben, werden diese nicht in der Grafik berücksichtigt.

deutlich mehr als 50 % ihrer Mittel für die Kreditvergabe an inländische Nichtbanken. Bei den Kreditbanken beträgt dieser Anteil nur knapp 30 %; 1992 waren es noch über 60 %. Diese Tendenzen lassen sich neben der stärkeren internationalen Ausrichtung der Kredit- bzw. Großbanken auch durch ein verstärktes Engagement dieser Institute am Interbankenmarkt erklären; der Anteil der Buchkredite liegt mit über 40 % weit über den Werten der Sparkassen und Kreditgenossenschaften. Insgesamt lässt sich eine deutlich gesunkene Kreditvergabe der Großbanken im Verlauf der vergangenen 20 Jahre beobachten (vgl. Abbildung 57).

Abbildung 57: Entwicklung der Kreditvergabe an Unternehmen nach Bankengruppen (Stand: September 2010)



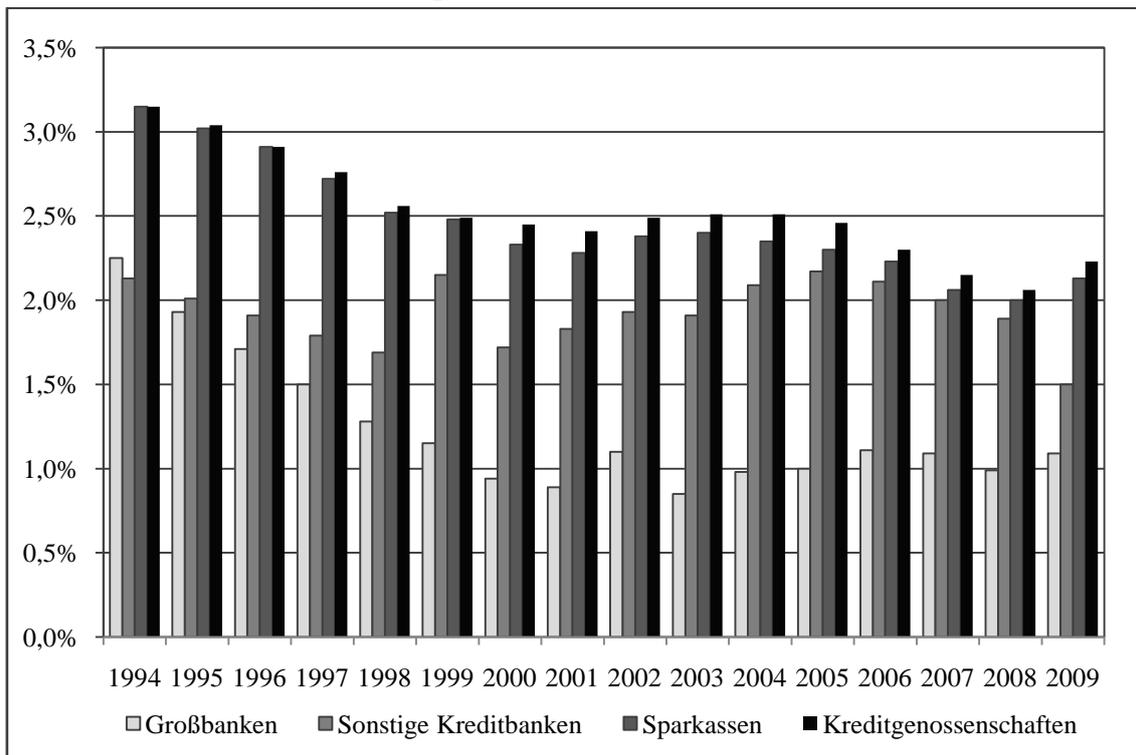
Quellen: DEUTSCHE BUNDESBANK (2010d), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 57 verdeutlicht, dass die Rolle der Großbanken als Unternehmensfinanzierer in den vergangenen Jahren deutlich an Bedeutung verloren hat. Waren die Großbanken im Jahr 1990 noch überdurchschnittlich stark in der Unternehmensfinanzierung aktiv (hoher Anteil an Unternehmenskrediten an der Bilanzsumme), lässt sich bis in die Gegenwart eine anhaltende Erosion des Engagements in der Unternehmensfinanzierung beobachten. Während Sparkassen im Jahr 2010 fast 30 % ihrer Mittel für die Vergabe von Unternehmenskrediten einsetzen, liegt dieser Anteil bei Großbanken bei unter 15 %.

Ein Grund für diese Entwicklung könnte in dem stärkeren Wettbewerb liegen, denen Privatbanken in den vergangenen Jahren zunehmend ausgesetzt waren [vgl. HEMPELL (2002)]. So können die gestiegene Wettbewerbsintensität und die höhere Konkurrenz um Kapitalgeber dazu führen, dass die Privatbanken zunehmend das traditionell eher margenschwache Passivgeschäft zugunsten ertragsstärkerer Geschäftsbereiche zurückfahren. Dazu passt auch, dass die Zinsmargen⁴⁸ für Privatinstiute seit Jahren unter denen der Sparkassen und Kreditgenossenschaften liegen, was auch ein Indiz für einen höheren Wettbewerbsdruck auf die Privatbanken sein könnte (vgl. Abbildung 58). Dabei gilt es generell zu berücksichtigen, dass der Wettbewerbsdruck auf den für Großbanken relevanten internationalen Märkten grundsätzlich höher als auf regionalen Märkten ist [vgl. BIKKER und HAAF (2002)].

Die Abbildung zeigt, dass sich die Zinsmargen der Privatbanken in den vergangenen Jahren stets unter denen der Sparkassen und Kreditgenossenschaften bewegt haben, auch wenn am aktuellen Rand eine leichte Konvergenz zu erkennen ist.

Abbildung 58: Entwicklung der Zinsmargen nach Bankengruppen (Angaben in % der durchschnittlichen Bilanzsumme, Stand: September 2010)



Quellen: DEUTSCHE BUNDESBANK (2010c), Darstellung des IFO INSTITUTS.

⁴⁸ Als Zinsmarge wird in diesem Zusammenhang der Zinsüberschuss (also die Differenz von Zinserträgen und Zinsaufwendungen) in Relation zur Bilanzsumme verstanden.

Bei der Kreditvergabe gilt es jedoch zu berücksichtigen, dass den überregional bzw. international tätigen Kreditinstituten auch mehr Investitions- und Diversifikationsmöglichkeiten zur Verfügung stehen, während regional tätige Institute vorrangig Kredite an Kunden ihres Geschäftsbereichs vergeben müssen. Neben der stärkeren Gewichtung regionalwirtschaftlicher Aspekte, dürfte somit auch die geringere Auswahl an Investitionsalternativen für die höhere Kreditquote der Sparkassen und Volksbanken verantwortlich sein.

Des Weiteren muss beachtet werden, dass bei der Kreditvergabe Informationsasymmetrien eine entscheidende Rolle spielen. Diese können nur durch Informationsbeschaffung bzw. -bereitstellung verringert werden, was wiederum Kosten verursacht. Dazu werden im Allgemeinen auch weiche Faktoren berücksichtigt, die durch eine intensive Zusammenarbeit (vor Ort) erhoben werden [vgl. CARBÓ-VALVERDE et al. (2009), S. 314ff. für spanische KMU]. Da dies für kleine (Kredit-)Volumina aus Kosten-/Ertrags-Gesichtspunkten für eine Bank nicht immer attraktiv ist, insbesondere wenn ausreichend alternative Investitionsmöglichkeiten vorhanden sind, lässt sich erklären, dass Kreditbanken gerade bei der KMU-Finanzierung in ländlichen Regionen weniger stark vertreten sind. Dazu passt auch die Entwicklung, dass die Großbanken ihr Filialnetz in den vergangenen Jahren sukzessive ausgedünnt haben, die Informationsbeschaffung vor Ort somit schwieriger für die Großbanken geworden ist.⁴⁹

Grundsätzlich zeigt sich somit, dass das deutsche Bankensystem breit aufgestellt ist und im Aggregat auch im europaweiten Vergleich über eine ausreichende Wettbewerbsintensität verfügt [vgl. CARBÓ et al. (2009)]. Allerdings ist vor allem für KMU und Unternehmen in ländlichen Regionen durch den verstärkten Rückzug der Privatbanken das Angebot an potenziellen lokalen Kapitalgebern gesunken; somit ist auch das sächsische Handwerk durch die Entwicklung betroffen. Das führt einerseits zu einer größeren Abhängigkeit der Unternehmen von den Sparkassen und Kreditgenossenschaften. Andererseits liefert die empirische Forschung Hinweise darauf, dass eine eingeschränkte Wettbewerbsintensität in Kreditmärkten durchaus positiv wirken kann. Eine geringere Anzahl an Banken (also Wettbewerbern) kann demnach, durch den zwangsläufig höheren Kundenstamm, einen größeren Erfahrungsschatz über die Risiken in den zu finanzierenden Unternehmen und Regionen aufbauen. Dadurch können sie effizienter Risiken kontrollieren und folglich aktiver in der Unternehmensfinanzierung tätig werden [vgl.

⁴⁹ Gab es im Jahr 2001 noch 136 Filialen von Großbanken in Sachsen, so waren es 2003 nur noch 82 [vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (2001) und DEUTSCHE BUNDESBANK (2004)]. Zwar lassen die aktuellen Erhebungen keine regionale Differenzierung mehr zu, dennoch ist davon auszugehen dass der anhaltende Konsolidierungsdruck zu einer anhaltenden Tendenz der Geschäftsstellenschließungen führt, wenn auch mit geringerer Intensität [vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (2010b)].

MARQUEZ (2002)]. Auch zeigt sich, dass es für Banken mit höherem Marktanteil (bzw. geringerem Wettbewerbsdruck) grundsätzlich einfacher ist, risikoreichere Unternehmen⁵⁰ zu finanzieren, da sie die potenziellen Erträge (durch höhere Margen) besser internalisieren können als Banken, die unter starkem Wettbewerbsdruck agieren [vgl. PETERSEN und RAJAN (1995)]. Somit könnte in den höheren Zinsmargen der Sparkassen bzw. Volks- und Raiffeisenbanken ebenfalls ein Grund für das stärkere Engagement dieser Institute in der Unternehmensfinanzierung liegen.

Für das sächsische Handwerk ist diese Situation somit ambivalent zu bewerten. Einerseits scheinen die Handwerksunternehmen auch in peripheren Regionen einen ausreichenden Zugang zu Fremdkapital zu haben, da die Sparkassen und Kreditgenossenschaften nach wie vor stark in der Unternehmensfinanzierung dieser Branchen und Regionen aktiv sind. Andererseits muss dieser Zugang durch schlechtere Konditionen im Anlage- und/oder Kreditgeschäft sowie eine höhere Abhängigkeit von diesen Institutsgruppen (durch die geringe Anzahl an Wettbewerbern) erkaufte werden. Dies ist gerade vor dem Hintergrund der Kapitalkostenstruktur relevant, da diese Entwicklung die Diversifikations- und Optimierungsmöglichkeiten der Handwerksunternehmen einschränkt. Diese Entwicklungen haben sich im Verlauf der Finanz- und Wirtschaftskrise verstärkt, da zum einen weitere Wettbewerber aus dem Markt ausgetreten sind (z. B. IKB) und zum anderen der Kreditzugang durch das generell schlechtere wirtschaftliche Umfeld erschwert wurde [vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK (2010a)], auch wenn keine Kreditklemme als solche zu beobachten ist [vgl. KfW (2010a)]. Trotz der gegenwärtigen Entspannung auf den Kreditmärkten, bleibt die Abhängigkeit von der Hausbank ein strategisches Problem der Unternehmensfinanzierung, insbesondere in Krisenzeiten. Es ist somit notwendig und sinnvoll, neben den klassischen Finanzierungsformen verstärkt die Eignung und Potenziale alternativer Finanzierungsformen zu hinterfragen.

Aus diesem Grund sollen im Folgenden die grundsätzlichen Zugangsvoraussetzungen zu alternativen Finanzierungsformen (Leasing, Factoring, Beteiligungskapital) kurz dargestellt werden. Grundsätzlich können alle der vorgestellten alternativen Finanzierungsformen zwar auch über die Hausbank vermittelt werden, allerdings existieren für diese Instrumente auch eigenständige Märkte, auf denen zusätzliche Anbieter auftreten.

Die Leasingbranche gewinnt in Deutschland immer mehr an Bedeutung. Bei den Ausrüstungsinvestitionen sind die Leasinggeber nach Angaben des BUNDESVERBANDES

⁵⁰ Zu risikoreichen Unternehmen zählen häufig auch KMU (und somit auch Handwerksbetriebe), die beispielsweise aufgrund ihres geringen Alters oder einer hohen Abhängigkeit von einzelnen Abnehmern schwer durch die Kapitalgeber eingeschätzt werden können.

DEUTSCHER LEASINGUNTERNEHMEN (BDL) mittlerweile der wichtigste Investor (für die Außenfinanzierung). Insgesamt generiert die Leasingbranche aktuell ein jährliches Investitionsvolumen von über 40 Mrd. € (zuletzt 41,2 Mrd. € in 2009). Insbesondere für mittelständische Unternehmen ist Leasing mittlerweile ähnlich bedeutend wie der klassische Bankkredit. Dies gilt auch für das sächsische Handwerk, wie die Ergebnisse der Unternehmensumfrage zeigen. Über 30 % der befragten Unternehmen nutzen bereits Leasing für ihre Unternehmensfinanzierung. Diese alternative Finanzierungsform hat demnach mit Abstand die höchste Bedeutung für das sächsische Handwerk.

Dies ist vor dem Hintergrund des ungewöhnlich harten Einschnitts in die Leasingbranche im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung von großer Relevanz für die Unternehmensfinanzierung. Die Leasingbranche verzeichnete im Jahr 2009 den stärksten Rückgang des Neugeschäfts seit über 50 Jahren; insgesamt brach das Neugeschäft um über 24 % ein [vgl. BDL (2010), S. 4]. Da sich die Refinanzierungsbedingungen für Leasinggesellschaften im aktuellen Umfeld verbessern, dürfte folglich auch der Zugang zu Leasingangeboten für die Unternehmen wieder erleichtert werden. Dementsprechend dürfte dieses Segment auch zukünftig einen wesentlichen Beitrag zur Finanzierung des sächsischen Handwerks leisten können.

Beteiligungskapital spielt nach wie vor für die Handwerksunternehmen eine untergeordnete Rolle. Die ist neben einem starken Unabhängigkeitsbedürfnis vor allem auf das Vorhandensein ausreichender Finanzierungsalternativen zurückzuführen. Demnach kommt eine Finanzierung durch Eigenkapital für die meisten KMU erst dann in Betracht, wenn sämtliche traditionellen Wege der Unternehmensfinanzierung ausgeschöpft sind.⁵¹ Dies liegt sicherlich auch daran, dass Beteiligungsfinanzierungen nur für größere Unternehmen eine sinnvolle Ergänzung der Unternehmensfinanzierung darstellen und dies auch durch die Unternehmen so wahrgenommen wird [vgl. ACHLEITNER et al. (2005)]. Demnach sind Friktionen auf dem Beteiligungsmarkt nur für einen geringen Teil der sächsischen Handwerksunternehmen gegenwärtig relevant.

Auf dem deutschen Beteiligungsmarkt sind vier Anbietertypen von Beteiligungsgesellschaften aktiv [vgl. KFW (2010b), S. 8]. Den größten Anteil haben unabhängige Beteiligungsgesellschaften mit 65 % Marktanteil im Jahr 2010. Diese agieren als eigenständige, privatwirtschaftliche Unternehmen mit dem Ziel, Erträge aus den Beteiligungen an

⁵¹ Diese Hackordnung bei der Unternehmensfinanzierung wird in der ökonomischen Theorie als Pecking Order Theory bezeichnet [vgl. MYERS und MAJLUF (1984)]. Folglich finanzieren sich Unternehmen, wenn möglich, zunächst aus dem operativen Cash Flow bzw. resultierenden Gewinnen. Falls sie sich von außen finanzieren müssen, bevorzugen sie zunächst Fremdkapital. Externes Eigenkapital wird demnach erst akquiriert, wenn die vorherigen Finanzierungsoptionen ausgeschöpft sind.

anderen Unternehmen zu generieren. Den zweitgrößten Anteil haben Corporate-Venture-Capital-Gesellschaften (sog. CVC). Bei diesen CVC handelt es sich im Wesentlichen um Tochtergesellschaften von Großunternehmen, die für den Mutterkonzern strategische Investments tätigen (meist in Anlehnung an dessen Kerngeschäft). Zu diesen CVC zählen im weiteren Sinne auch die Beteiligungsgesellschaften von Banken. Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG) haben im Jahr 2010 einen Marktanteil von 12 %. Die MBG der deutschen Bundesländer spielen aber trotz der relativ geringen Marktanteile insbesondere für die kleinen und mittelgroßen Unternehmen hierzulande eine große Rolle (eine Darstellung der MBG erfolgt in Abschnitt 7.2.). Als vierte Gruppe können alle sonstigen geförderten Beteiligungsgesellschaften aufgefasst werden, die keine MBG sind (bspw. die KfW BANKENGRUPPE). Diese Gruppe hat einen Anteil von knapp 10 %.

Insgesamt wirkte sich die Finanz- und Wirtschaftskrise auch massiv auf den Private-Equity-Markt aus [vgl. BVK (2010)]. Auch wenn sich diese Entwicklung mittlerweile wieder etwas entspannt hat, wird auch für das laufende Jahr mit deutlich geringeren Investitionsvolumina im Vergleich zu 2008 gerechnet. Eine ausführliche Darstellung der aktuellen Entwicklung des Beteiligungsmarktes findet sich in KfW (2010b).

Neben dem Leasing steht mit dem Factoring ein weiteres alternatives Finanzierungsinstrument zur Verfügung. Obwohl es auch für dieses Instrument mittlerweile ein umfangreiches Angebot gibt, wird das Factoring im Handwerk bzw. Mittelstand von den drei genannten alternativen Finanzierungsformen am geringsten genutzt [vgl. S-FACTURING (2009)]. Grund hierfür dürfte vor allem die geringe Eignung dieses Instrumentes für viele Handwerkszweige sein (insbesondere das Baugewerbe). Auch die Kosten und der Ablauf des Verfahrens dürften einen Beitrag zur relativ geringen Nachfrage aus dem Handwerk leisten. Obwohl auch das Factoring durch die wirtschaftliche Entwicklung betroffen war (die Umsätze sanken um über 7 %), hatte dies auf die Finanzierungssituation des Handwerks somit keine signifikanten Auswirkungen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass ein breites Kapitalangebot in konjunkturell ausgewogenen Zeiten zur Verfügung steht, welches den sächsischen Handwerksunternehmen eine solide und ausbalancierte Unternehmensfinanzierung ermöglicht. Allerdings wurde der Zugang zu nahezu allen Außenfinanzierungsinstrumenten (beim Fremd- und Eigenkapital) im Verlauf der Krise deutlich erschwert. Dadurch wurden im besonderen Maße die Unternehmen in Mitleidenschaft gezogen, die sich im Wesentlichen über Außenfinanzierungsinstrumente finanzieren müssen. Zwar spielt die Selbstfinanzierung (und damit die Innenfinanzierung) für die Handwerksunternehmen in Sachsen eine große Rolle (worauf auch die hohen Eigenkapitalangaben bei der Unternehmensumfrage hindeuten könnten), dennoch ist der Zugang zu Außenfinanzierungsin-

strumenten von entscheidender Bedeutung für die Unternehmensentwicklung. Dies gilt umso mehr, wenn zurückgestellte Investitionsvorhaben in den kommenden Monaten nachgeholt werden sollen.⁵² Für die Verbesserung der Finanzierungssituation des Handwerks ist es folglich von besonderem Interesse, welche der Einschränkungen beim Kapitalangebot auf rein konjunkturelle Effekte zurückzuführen sind und welche Friktionen struktureller Natur sind. Dieser Diskussion widmet sich Abschnitt 7.3.

7.2 Darstellung des öffentlich geförderten Finanzierungsangebotes

Für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen sind günstige Finanzierungsbedingungen generell von großer Bedeutung. Gerade bei Marktstörungen auf dem privaten Kapitalmarkt erweisen sich in dieser Hinsicht staatliche Fördermaßnahmen als wichtiger Beitrag zur Stabilisierung der Wirtschaft. Dies gilt auch für handwerkliche Betriebe, da diese aufgrund ihrer im Allgemeinen geringen Größe (und den damit verbundenen Friktionen) bei der Aufnahme von Fremdmitteln häufig eingeschränkt sind. Öffentliche Förderprogramme der EU, des Bundes und der Länder setzen sowohl auf der Eigenkapital- als auch auf der Fremdkapitalebene an und können für eine breite Palette betrieblicher Aktivitäten beantragt werden. Die Förderung erfolgt dabei oftmals über lokale Förderinstitute. In Sachsen wird die Förderlandschaft maßgeblich von der KfW-MITTELSTANDBANK, der SÄCHSISCHEN AUFBAUBANK (SAB), und der BÜRGSCHAFTSBANK SACHSEN (BBS) zusammen mit der MITTELSTÄNDISCHEN BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT SACHSEN (MBG) geprägt.⁵³ Dies geht auch aus der, im Rahmen dieser Studie durchgeführten, Unternehmensumfrage hervor (vgl. Tabelle 17).

Tabelle 17: Aufteilung der in Anspruch genommenen Förderungen auf die Förderinstitute

Fördergeber	in %
KfW	42 %
Mittel der Bundesländer (SAB)	41 %
BÜRGSCHAFTSBANK SACHSEN (BBS)	10 %
Fördermittel des Bundes ohne KfW	6 %
Sonstige	1 %

Quelle: Angaben der befragten Unternehmen, Darstellung des IFO INSTITUTS.

⁵² Es ist davon auszugehen, dass die Finanzierungssituation durch die befragten Unternehmen auch deshalb noch relativ gut wahrgenommen wurde, weil Investitionsvorhaben aufgrund des wirtschaftlichen Umfelds zurückgestellt wurden und so die Kapitalnachfrage der Unternehmen deutlich gesunken ist.

⁵³ Die Förderdatenbank des BMWI gibt Auskunft über sämtliche zur Verfügung stehenden Förderprogramme. Eine Übersicht über angebotene Programme für das sächsische Handwerk findet sich im Anhang ab Tabelle.

In Tabelle wird aufgeführt, welchen Anteil die Institute bei der Inanspruchnahme von Fördermitteln durch die befragten Unternehmen hatten. Es zeigt sich, dass vor allem der KfW und der SAB eine zentrale Rolle bei der Förderung zukommt. Beide haben bei den befragten Unternehmen über 80 % der in Anspruch genommenen Förderungen abgedeckt. Die BBS hatte einen Anteil von 10 %, wobei die Bedeutung der BBS im Krisenzeitraum stark angestiegen ist, was sich auch durch steigende Antragszahlen erkennen lässt. So verdoppelten sich die bewilligten Bürgschaften der BBS im Jahr 2009 für das Handwerk, verglichen mit dem Vorjahr [vgl. BBS (2010), S. 24]. Andere Förderinstitutionen haben hingegen für die befragten Unternehmen des Handwerks im Hinblick auf die Finanzierungssituation eine geringe Bedeutung. Fördergelder des Bundes, welche nicht über die KfW verteilt werden, erreichen zusammengenommen einen Anteil von 6 %. Daneben gibt es weitere Institute wie die EUROPÄISCHE INVESTITIONSBANK⁵⁴, die nicht explizit in der Tabelle aufgelistet sind. Die folgende Übersicht beschränkt sich daher auf die anfangs genannten Förderinstitute KfW-MITTELSTANDBANK, SAB, BBS und MBG SACHSEN (vgl. Tabelle 17). Die Inanspruchnahme - und damit die Präferenz der Unternehmen - für Zuschüsse und Darlehen gegenüber Bürgschaften und Beteiligungen zeigt, welche Instrumente bisher durch die Handwerksunternehmen bevorzugt nachgefragt wurden. In Tabelle 18 werden diese Ergebnisse durch die Höhe der vergebenen Fördermittel und die Anzahl der geförderten Unternehmen bestätigt.

Aus der Tabelle wird deutlich, dass die SAB am Fördervolumen gemessen das bedeutendste Förderinstitut für die sächsische Wirtschaft ist. Es folgen die KfW und die BBS/MBG. Bei den Instrumenten ist der Zuschuss das am stärksten genutzte Förderinstrument, gefolgt von Darlehen und in weitem Abstand vor Bürgschaften, Beteiligungen oder Garantien.⁵⁵ Dabei sind die Förderinstitute stark auf einzelne Instrumente spezialisiert.

Die SAB ist das wichtigste Förderinstitut für die Zuschussfinanzierung. Sie vergab im Jahr 2009 insgesamt fast 950 Mill. € an Zuschüssen und unterstützte mit fast 60 % ihres Gesamtfördervolumens im Jahr 2009 Projekte im den Bereichen Wirtschafts-, Technologie- und Arbeitsförderung. Vorwiegende Aufgabe ist die Unterstützung kleinerer, oftmals eigenkapitalschwacher Betriebe bei der Finanzierung von Investitionsvorhaben. Das bedeutendste Förderprogramm der SAB ist die Förderung im Rahmen der „Verbes-

⁵⁴ Diese unterstützt beispielsweise KMU bei langfristigen Investitionen durch Darlehen.

⁵⁵ Dies erscheint aufgrund der Anreizstruktur von Zuschüssen auch nicht verwunderlich, da diese im Allgemeinen nicht mit Rückzahlungs- oder Kapitaldienstverpflichtungen einhergehen. Es ist aber perspektivisch problematisch, da die Förderung über Zuschüsse aufgrund der zu erwartenden Haushaltsentwicklung im Freistaat Sachsen zukünftig an Bedeutung verlieren dürfte. Dadurch könnten die Unternehmen eines wichtigen Finanzierungsbeitrages beraubt werden.

serung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GRW). Für die Handwerksunternehmen ist die GRW-Förderung jedoch nur von geringerer Bedeutung, da eine wesentliche Förder Voraussetzung der überregionale Absatz der Unternehmen ist. Dieser ist jedoch bei der Mehrzahl der Handwerksunternehmen nicht gegeben. Deshalb wurde unter anderem das Förderprogramm „Regionales Wachstum“ deutlich stärker durch die Handwerksunternehmen nachgefragt als die klassische GRW-Förderung. Der Anteil der Handwerksunternehmen an den bewilligten Förderanträgen lag im Jahr 2009 bei knapp 60 %. Durch das Auslaufen dieses Programmes zum 31.12.2010 dürfte sich das Förderangebot für die Handwerksunternehmen, insbesondere im Bereich der Zuschussförderung, demnach zukünftig verknappen.

Tabelle 18: Übersicht zu Förderinstituten in Sachsen

	KfW- Mittelstandsbank	SAB**	Bürgschaftsbank Sachsen	MBG Sachsen
Fördermaß- nahmen Sachsen 2009 (2008) - Bewilligt -	Gesamt: 2.304 (2.246)*	10.680 (9.434) Darlehen: 900 (567) Zuschüsse: 9.731 (8.835) Bürgschaften: 31 (7) SBG-Beteiligun- gen: 18 (25)	Bürgschaften: 474 (290) davon Handwerk: 119 (62) Garantien: 41 (33) davon Handwerk: 9 (6)	Beteiligungen: 39 (34) davon Handwerk: 9 (6)
Fördervolumi- na Sachsen in Mill. €2009 (2008) - Bewilligt -	Darlehen: 583,0 (454,0) Zuschüsse: 8,0 (6,0) Beteiligungen: 9,0 (5,0)	Darlehen: 106,9 (58,5) Zuschüsse: 947,6 (760,8) Bürgschaften: 17,1 (5,2) Beteiligungen: 5,1 (7,5)	Bürgschaften: 84,81 (44,33) davon Handwerk: 14,79 (8,38) Garantien: 11,18 (4,8) davon Handwerk: 2,22 (0,66)	Beteiligungen: 12,85 (8,34) davon Handwerk: 2,64 (0,97)
Förderwirkung Sachsen	keine Angaben	z. B. Förderprog- ramm Regionales Wachstum 2006- 2009***: bewilligte Zus- chüsse 27 Mill. € geförderte Investi- tionen rd. 80 Mill. € rd. 3.800 geförder- te Arbeitsplätze	Investitionen von insg. 5,4 Mrd. € ermöglicht und 184.000 Arbeits- plätze geschaffen oder gesichert	Finanzierungen von insg. 39 Mill. €ermög- licht und 2.900 Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert
* Keine detailliert aufgeschlüsselten Daten, ** In den Bereichen Wirtschafts-, Technologie- und Arbeitsförderung ***Für eine detaillierte Übersicht der Förderwirkung einzelner Programme vgl. SAB (2010).				

Quellen: BBS (2010), KfW (2010b), SAB (2010), Berechnungen des IFO INSTITUTS.

Die SAB ist darüber hinaus auch im Bereich der Förderdarlehen involviert. Die SÄCHSISCHE AUFBAUBANK vergibt dabei unter anderem Darlehen an KMU zur Existenzfestigung und Stabilisierung der Wettbewerbsfähigkeit nach erfolgreicher Krisenüberwindung. Das bewilligte Volumen stieg im Jahr 2009 auf fast 107 Mill. € an.

Im Bereich Ausfallbürgschaften ist die SAB ebenfalls aktiv. Die SAB hat im Jahr 2009 das Bürgschaftsgeschäft stark ausgebaut. Mit 17 Mill. € im Jahr 2009 hat sie ihr Engagement im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdreifacht. Allerdings spielen diese Angebote der SAB für die sächsischen Handwerksunternehmen aufgrund der Mindestbürgschaftsvolumina von 1 Mill. € eine vernachlässigbare Rolle. Hier ist der wichtigste Ansprechpartner für die sächsischen Unternehmen die BÜRGSCHAFTSBANK SACHSEN (BBS). Diese bewilligte bislang Bürgschaftsanträge mit einem Gesamtvolumen von 1,4 Mrd. € (1990-2009). Insgesamt stellte die BBS von 1990 bis 2009 für das Handwerk Bürgschaften in Höhe von 538,2 Mill. € und Garantien im Wert von 37,6 Mill. € bereit. Das von ihr bewilligte Volumen wurde im Jahr 2009 auf fast 85 Mill. € ausgeweitet, wovon etwa 15 Mill. € auf das Handwerk entfielen.

Zur Stärkung der Eigenkapitalbasis von Unternehmen in der Gründungs- und Expansionsphase oder bei Betriebsübernahmen ist Beteiligungs- und/oder Mezzanine-Kapital, insbesondere in Form von stillen Beteiligungen, verfügbar. Für KMU in Sachsen ist die MITTELSTÄNDISCHE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT SACHSEN (MBG Sachsen) im Bereich der Beteiligungsfinanzierung von besonderer Bedeutung. Diese übernimmt im Freistaat Sachsen stille und direkte Beteiligungen an kleinen und mittleren Unternehmen. Seit 1992 hat die MBG Sachsen 920 Beteiligungen mit einem Volumen von über 400 Mill. € übernommen, wodurch mehr als 2 Mrd. € an Investitionen ermöglicht wurden [vgl. BBS (2010)]. Im Gegensatz zum allgemeinen Trend konnten für die MBG SACHSEN im Verlauf der Krise steigende Bewilligungszahlen und -volumina beobachtet werden. Allerdings war die Anzahl der Unternehmen des sächsischen Handwerks, die eine Beteiligung durch die MBG SACHSEN bewilligt bekamen, mit neun Unternehmen (2008: sechs) gering.⁵⁶ Somit spielen Beteiligungen für die Handwerksunternehmen, im Vergleich zu anderen Förderinstrumenten (wie auch zu anderen Finanzierungsinstrumenten), bisher eine untergeordnete Rolle. Sie sind zwar im Jahr 2009 im Handwerk besonders stark gestiegen, dies jedoch von einem sehr niedrigen Niveau aus. Das ist im Bezug auf die negative gesamtdeutsche Entwicklung des Beteiligungsgeschäftes dennoch bemerkenswert. Die Zahlen zeigen allerdings auch, dass es sich bei Beteiligungen von im

⁵⁶ Allerdings macht das Handwerk damit rund 25 % der bewilligten Anträge aus. Durch die durchschnittlich geringe Unternehmensgröße des Handwerks fällt der Anteil an den bewilligten Volumen mit rund 20 % hingegen etwas geringer aus.

Durchschnitt 300.000 € um für das Handwerk relativ große Beträge handelt. Das zeigt auch das grundsätzliche Problem der Beteiligungsfinanzierung für Handwerksunternehmen, nämlich dass eine gewisse Unternehmens- und Investitionsgröße für die Nutzung von externen Eigenkapitalinstrumenten notwendig ist.

Die Fremdfinanzierung erfolgt im Handwerk hauptsächlich durch die Kreditwirtschaft. Ergänzend bieten öffentliche Förderprogramme vielfach zinsgünstige Darlehen an, die sich durch lange Laufzeiten von 10-20 Jahren und Zinsbindungen von üblicherweise zehn Jahren auszeichnen, womit eine hohe Planungssicherheit gewährleistet wird. Eine Tilgungsbefreiung in den ersten Jahren erlaubt den Unternehmen außerdem, die Darlehenssumme mit weniger Risiko für ihre Investitionen zu nutzen und erleichtert ihnen vor allem in Turnaround-Phasen die Rückzahlung. Zudem können bei fehlenden Sicherheiten Haftungsfreistellungen, Garantien oder Ausfallbürgschaften ermöglicht werden, was insbesondere kapitalschwachen Unternehmen einen Zugang zum Kreditmarkt eröffnen kann.

Im Bereich der Darlehen zur Förderung von Existenzgründungen und Investitionsvorhaben ist die bundesweit tätige KFW-BANKENGRUPPE (kurz KFW) am stärksten involviert. Mit 115 Mill. € wurden die mit Abstand meisten Mittel der KFW im Raum Dresden vergeben. Dabei lag hier die Anzahl der Anträge mit 258 nur etwas über denen im Raum Leipzig, was auf allgemein höhere Fördervolumina schließen lässt. In den beiden anderen sächsischen Großräumen Leipzig (193 Bewilligungen) und Chemnitz (118 Bewilligungen) wurden lediglich 42 respektive 17 Mill. € bewilligt [vgl. KFW(2010b), S. 506ff.]. Diese Disparitäten dürften jedoch im Wesentlichen auf die unterschiedliche Wirtschaftsstruktur der Regionen zurückzuführen sein, da im stärker industrialisierten Raum Dresden auch höher volumige Industrieförderungen (z. B. für Investitionen in Forschung und Entwicklung) für die KFW-Programme in Frage kommen. Neben der Vergabe zinsgünstiger Darlehen bietet die KFW-MITTELSTANDBANK auch Beteiligungskapital und Beratungsangebote an. Dabei finanziert die KFW u. a. gemeinsame Projekte mit den Handwerkskammern, die Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten Hilfestellungen bieten.

Der starke Anstieg der Förderung bei allen Förderinstituten betont ihre Bedeutung bei Zurückhaltung und Angebotsverknappung durch die privaten Kapitalgeber. Allerdings wird dadurch auch deutlich, dass im Rahmen der Förderpolitik auf die sich abzeichnende Mittelverknappung frühzeitig reagiert werden muss, um der Förderpolitik auch in Zukunft eine zentrale Rolle bei der Mittelstandstabilisierung zukommen lassen zu können. Insbesondere die Zukunft der Zuschussförderung ist fraglich, weshalb hier eine frühzeitige Anpassung der Förderinstrumente und -politik notwendig wird. Eine Diskussion der Optionen für die Förderpolitik erfolgt in Kapitel 8.

7.3 Ableitung von Übereinstimmungen und Diskrepanzen zwischen Kapitalangebot- und -nachfrage

Wenn sich Angebot und Nachfrage auf dem Kredit- und Kapitalmarkt nicht treffen, deutet dies auf Ineffizienzen im Marktzusammenspiel hin. Die Abweichungen vom Marktgleichgewicht können dabei sowohl von der Kapitalangebotsseite als auch von den Nachfragern (d. h. Unternehmen) induziert werden. Für die Finanzierungssituation im Handwerk sind vor allem angebotsseitige Störungen relevant, da diese dazu führen, dass die Kapitalnachfrage der Unternehmen nicht in ausreichendem Maße bedient und dadurch Investitionen nicht im beabsichtigten Umfang durchgeführt werden können. Daher sollen im Folgenden auch die Gründe für einen Nachfrageüberschuss in den Fokus gerückt werden.

Angebotsseitige Einschränkungen des Kreditangebotes ergeben sich auch in konjunkturellen Normalzeiten allein aus der besonderen Beziehung der Vertragsparteien. Grundproblem der Beziehung zwischen Kapitalgebern und -nehmern sind asymmetrisch verteilte Informationen. Die Kapitalnehmer verfügen durch ihre Insider-Stellung grundsätzlich über mehr Informationen zum Unternehmen als die Kapitalgeber. Diese wiederum sind bei der Informationsbeschaffung auf die Informationsbereitstellung durch die potenziellen Kapitalnehmer angewiesen.

Grundsätzlich werden bei der Informationsasymmetrie zwei Ausprägungen unterschieden: verborgene Informationen (engl. Hidden Information) und verborgenes Handeln (engl. Hidden Action) [vgl. ARROW (1985)]. Im Falle der verborgenen Informationen besitzt der Kapitalnehmer vor Vertragsabschluss detailliertere Informationen als der Kapitalgeber (z. B. durch genaue Kenntnisse der Geschäftsentwicklung). Das führt dazu, dass das Unternehmen die zukünftige Entwicklung und die Wirkung der Investition ex ante besser einschätzen kann als die potenziellen Kapitalgeber. Damit besteht für den Kapitalgeber die Gefahr, dass das Unternehmen vor Vertragsabschluss seine tatsächliche Situation verschleiert, um den Zugang zum Kapital zu erhalten. Der Kapitalgeber würde sich in diesem Fall jedoch einem ungewollt hohem Risiko aussetzen und/oder eine nicht risikoadäquate Vergütung seines Kapitals erhalten. Dieses Phänomen hat zur Folge, dass es in den niedrigen Bonitätsklassen dadurch tendenziell immer zu Nachfrageüberschüssen käme. Es lässt sich zeigen, dass auf Märkten mit Gütern uneindeutiger Qualität die Käufer von Gütern sich von einem Markt zurückziehen und es somit zu Marktversagen kommt, da sich die Unsicherheit über die Qualität der gehandelten Güter nicht über Preismechanismen bereinigen lässt [vgl. AKERLOF (1972)]. Für den Kreditmarkt bedeutet das, dass die Kapitalgeber auf die Informationsasymmetrie durch die sogenannte Kreditrationierung reagieren, also vermeintlich schlechte Schuldner durch

Exklusionsmechanismen bewusst vom Markt ausschließen. Würden die Kapitalgeber die komplette Kapitalnachfrage befriedigen, aber aufgrund der Qualitätssicherheit einen höheren Zins verlangen, wären gute Schuldner nicht mehr bereit, zu diesen Konditionen Kapital nachzufragen [vgl. STIGLITZ und WEISS (1981)]. Daher versuchen Kapitalgeber prinzipiell durch niedrigere Zinsen, Kapitalnehmer guter Bonität zu attrahieren und durch eine Rationierung der Kredite (z. B. durch bestimmte Mindestanforderungen an Wirtschaftslage und Dokumentation) die schlechten Risiken zu vermindern.

Für die sächsischen Handwerksunternehmen ist dieses Phänomen in zweierlei Hinsicht relevant. Zum einen ist bei kleinen Unternehmen das Problem der Informationsasymmetrien stärker ausgeprägt, da Informationsbeschaffung der Kapitalgeber genauso kostspielig (oder sogar kostspieliger) als bei größeren Unternehmen ist, die Erträge durch die geringeren Volumen hingegen geringer ausfallen. Daraus resultierte in der Vergangenheit für kleine Unternehmen ein erschwerter Zugang zum Kreditmarkt. Zum anderen sind die Unsicherheiten der Kapitalgeber im Zuge der konjunkturellen Abkühlung weiter angestiegen, was den Zugang zu Fremdkapital zusätzlich erschwert hat.

Informationsasymmetrien können zwar durch Informationsmaßnahmen abgebaut werden, diese verursachen jedoch Kosten, die sich im Endeffekt in den Kreditkosten der Unternehmen wiederfinden. Im Wesentlichen bieten sich drei Maßnahmen zum Abbau der Informationsasymmetrie an. Zum Ersten die Überprüfung des Schuldners, das sog. Screening. Dabei wird durch den Kapitalgeber oder eine externe Partei (z. B. Auskunfteien) die Bonität der Unternehmen überprüft. Die ist der klassische Weg der Kreditbeantragung, bei dem das Unternehmen seine wirtschaftliche Dokumentation belegen muss. Durch ein vollständiges Screening ließe sich die Informationsasymmetrie zwar (fast) vollständig beheben, dies würde jedoch ein so aufwendiges Prüfungsverfahren erfordern, dass (marktadäquate) Konditionen die Kosten der Prüfung nicht decken können. Demnach verbleiben auch nach einem (kosten-nutzen-adäquaten) Screening der Banken noch Informationsdefizite hinsichtlich der Risiken. Zum Zweiten können die Banken einen weiteren Abbau der Informationsdefizite erreichen, indem sie die Kapitalnehmer durch verschiedene Angebotstarife zu einer sog. Selbstselektion (engl. Self Selection) motivieren. Da dieses Verfahren eine stärkere Standardisierung erfordert, ist es für die Unternehmensfinanzierung jedoch nur bedingt geeignet. Als dritte Möglichkeit zum Abbau der asymmetrischen Informationsverteilung können die potenziellen Kapitalnehmer durch gezielte und glaubwürdige Signale ihren Kapitalgebern Informationen über ihre gute Bonität zukommen lassen, um die eigene Verhandlungsposition zu verbessern [vgl. SPREMAN (1990)], beispielsweise durch eine umfangreiche Dokumentation ihrer Finanzlage.

Neben dem Problem der verborgenen Information besteht für die Kapitalgeber noch die Gefahr des verborgenen Verhaltens. Damit sind Unsicherheiten darüber gemeint, wie sich die Kapitalnehmer nach Vertragsabschluss verhalten (z. B. ob sie ihren Kapitaldienstverpflichtungen vereinbarungsgemäß nachkommen). Auch eine weitere Verschuldung des Unternehmens, die implizit auch das Ausfallrisiko des originären Kapitalgebers erhöhen kann, lässt sich ex ante nicht ausschließen. Auch in diesem Fall müssen zusätzliche Informationen beschafft oder Anreize so gesetzt werden, dass die Risiken für die Kapitalgeber kalkulierbar sind. Die Kontrolle und oder Beschaffung von Informationen verursacht jedoch ebenfalls Kosten.⁵⁷ Um diesen Kosten und einem potenziellen Fehlverhalten des Schuldners entgegenzuwirken, werden häufig Straf- und Beteiligungsmechanismen in Kreditverträge integriert, die die Anreize der Kapitalnehmer zum Schlechtverhalten verringern sollen. So kann beispielsweise durch die Forderung von Sicherheiten das Risiko für die Kapitalgeber verringert werden, da hier die Wahrscheinlichkeit eines Totalausfalls sinkt und der Gläubiger durch die Abstellung der Sicherheiten ebenfalls ein höheres Interesse an einer vereinbarungsgemäßen Vertragserfüllung haben sollte, da anderenfalls die gestellten Sicherheiten verloren gehen. Alternative Vorgehensweisen können Kündigungsrechte seitens der Kapitalgeber sein oder die Gewährung kürzerer Laufzeiten mit regelmäßigen Nachverhandlungen. Dadurch werden ebenfalls stärkere Anreize für die Kapitalnehmer gesetzt, sich ordnungsgemäß während der Vertragslaufzeit zu verhalten.

Größere Informationsasymmetrien erschweren somit den Zugang der betreffenden Unternehmen zu Fremdkapital und führen (durch die Informationsbeschaffungskosten) zu schlechteren Konditionen. Unabhängig davon lässt sich jedoch konstatieren, dass im Verlauf der Krise keine Kreditklemme zu beobachten war [vgl. KFW (2010a)]. Das bedeutet im Umkehrschluss auch, dass sich etwaige Probleme beim Kapitalzugang durch verbesserte wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und eine intensiviertere Zusammenarbeit der Kapitalgeber und -nehmer beheben lassen sollten. Grundsätzlich deuten die Ergebnisse der Unternehmensumfrage und Experteninterviews darauf hin, dass sich am aktuellen Rand eher ein Angebotsüberschuss abzeichnet, weil die fehlende bzw. wieder anziehende Nachfrage nach Krediten, insbesondere bei Investitionen, einem bereits erhöhten Angebot der Banken gegenübersteht.

⁵⁷ In der Literatur wird im Allgemeinen zwischen *Monitoring Costs* (also Kosten für die Überwachung des Schuldners), *Bonding Costs* (Kosten, die dem Schuldner entstehen, weil er sich verpflichtet, schädliche Handlungen zu unterlassen) und dem *Residual Loss* (Verlust, der dem Gläubiger entsteht, wenn der Schuldner sich dennoch nicht optimal verhält) unterschieden. Für eine Diskussion dieser Kosten vgl. JENSEN und MECKLING (1976).

Das Problem der asymmetrisch verteilten Informationen lässt sich prinzipiell auch auf Marktstörungen im Bereich der alternativen Finanzierungsformen übertragen. Allerdings ist aufgrund der unterschiedlichen Bedeutung dieser Instrumente für die Unternehmensfinanzierung der Handwerksunternehmen auch die potenzielle Beeinflussung der Finanzierungssituation im Handwerk äußerst unterschiedlich. Im Bereich der alternativen Finanzierungsinstrumente spielen vor allem die Förderangebote und das Leasing eine besondere Rolle für die Unternehmensfinanzierung, welche im Folgenden näher diskutiert werden.

Beim Leasing gab es im Verlauf der Krise neben den o. g. Problemen der Informationsasymmetrie vor allem angebotsseitige Einschränkungen durch erschwerte Refinanzierungsbedingungen. Da viele Leasing-Gesellschaften kein eigenes Einlagengeschäft haben, sind sie für die Refinanzierung im Wesentlichen auf Bankkredite angewiesen. Die restriktivere Kreditvergabe hat die Refinanzierungsmöglichkeiten – und damit das Neugeschäft – der Leasing-Unternehmen somit eingeschränkt. Da auch Verbriefungsaktivitäten immer mehr an Bedeutung für die Refinanzierung gewonnen haben, hat der Zusammenbruch des Verbriefungsmarktes ebenfalls die Refinanzierungsmöglichkeiten eingeschränkt [vgl. BDL (2010), S. 11]. Da Leasing für die Unternehmer die einzige adäquate Alternative zu Krediten ist, können solche Angebotsrückgänge auch erhebliche Auswirkungen auf die Finanzierungssituation der Unternehmen haben. Dass diese Entwicklungen sich nicht verheerend ausgewirkt haben, liegt, ähnlich wie bei den Bankkrediten, vor allem an der gesunkenen Nachfrage nach Kapital für Investitionen. Ob es krisenbedingt wirklich zu dauerhaften Angebotsengpässen gekommen ist, wird sich somit erst dann deutlich zeigen, wenn auch die (zurückgestellten) Investitionsvorhaben durchgeführt werden sollen. Zwar deuten aktuelle Tendenzen auf eine Entspannung am Refinanzierungsmarkt hin [vgl. BDL (2010), S. 38f.], allerdings besteht durch die angespannte Kapitalsituation der Banken und den erwarteten Nachfrageanstieg beim Leasing eine latente Gefahr eines zukünftigen Angebotsengpasses.

Im Hinblick auf die Förderlandschaft lassen sich weitere Gründe dafür finden, warum es einen Angebotsengpass (bzw. Nachfrageüberschuss) nach Förderprogrammen geben könnte. Ein Grund könnte in der erhöhten Nachfrage der Unternehmen liegen, denen ein fixes Angebot an Förderprogrammen und -volumina gegenübersteht. Auch mittelfristig könnte es, angesichts der absehbaren, fiskalisch induzierten Senkung von Zuschussförderung, zu Angebotsengpässen im Förderbereich kommen.

Darüber hinaus gilt es zu berücksichtigen, dass die Förderkredite in ihren Ertragsmargen für die betreuenden Hausbanken gedeckelt sind. Da dies die Attraktivität dieser Programme, insbesondere bei kleinen Volumina, für die Banken einschränkt, bestehen hier Anreize, die Finanzierungsvorhaben über das eigene Kreditgeschäft abzuwickeln (und

sich beispielsweise durch Bürgschaften der BBS besichern zu lassen). Zuschussprogramme werden zwar im Zusammenwirken mit der Hausbank genutzt, allerdings nicht direkt durch diese betreut bzw. beantragt. Daher könnte auch hier der Anreiz für ein aktives Angebot seitens der Hausbank geringer ausfallen. Darauf deuten auch die Ergebnisse der Unternehmensumfrage hin, aus denen hervorgeht, dass nur knapp 20 % der befragten Unternehmen aktiv Förderprogramme durch die Hausbank angeboten bekommen haben. Hierdurch wäre es durchaus möglich, dass Angebotsdefizite die Finanzierungssituation der sächsischen Handwerksunternehmen negativ beeinträchtigt haben, da gerade in Krisenzeiten eine günstige Refinanzierung an Bedeutung gewinnt, und Förderprogramme durch ihre Struktur und Ausrichtung deutlich günstigere Konditionen liefern können.

Insgesamt schienen die Anzeichen für spürbare Engpässe auf der Kapitalangebotsseite im Krisenzeitraum eher gering auszufallen, da vor allem eine sinkende Kapitalnachfrage einem Angebotsengpass entgegengewirkte. Auch die Ergebnisse der Unternehmensumfrage verdeutlichen, dass ein Großteil der befragten Unternehmen keine Verschlechterung des Finanzierungsumfeldes bemerken konnte. Allerdings besteht für die Zukunft durchaus die Gefahr, dass der Kapitalzugang bei einer steigenden Nachfrage erschwert wird, insbesondere für die Unternehmen, die durch die Krise besonders betroffen waren. Da das sächsische Handwerk jedoch bemerkenswert gut durch die Krise gekommen ist, dürfte die Mehrheit der Unternehmen auch durch diese Gefahr nur peripher betroffen sein. Grundsätzlich ist somit eher fraglich, inwiefern prinzipielle Hemmnisse beim Kapitalzugang durch geeignete Maßnahmen der Kapitalgeber, Unternehmen und Wirtschaftspolitik verringert werden können, um auch zukünftig einen ausreichenden Zugang zu Kapital für die Unternehmen gewährleisten zu können. Dieser Fragestellung widmet sich das nächste Kapitel.

8. Wirtschaftspolitische Implikationen

Auf Grundlage der Ergebnisse des Gutachtens sollen im folgenden Kapitel die wirtschaftspolitischen Implikationen diskutiert werden, die sich aus den Resultaten ableiten lassen. Hierzu werden mögliche privatwirtschaftliche und staatliche Maßnahmen diskutiert, anhand derer die Finanzierungssituation des Handwerks gesichert bzw. verbessert werden kann. Dazu werden zunächst die Voraussetzungen erörtert, unter denen ein staatlicher Eingriff in einen Markt – wie dem Kapitalmarkt – überhaupt gerechtfertigt ist (Abschnitt 8.1). Im Anschluss werden die Spannungsfelder und Risiken in der Finanzierungssituation des Handwerks anhand der Ergebnisse des Gutachtens abgeleitet und diskutiert (Abschnitt 8.2). Darauf aufbauend erfolgt die ökonomische Diskussion möglicher Maßnahmen, die diesen Problemen entgegenwirken könnten (Abschnitt 8.3).

8.1 Ökonomische Rechtfertigung staatlicher Interventionen auf privatwirtschaftlichen Märkten

Unter ökonomischen Gesichtspunkten⁵⁸ werden dem Staat im Allgemeinen drei wesentliche Aufgaben zugewiesen:⁵⁹ Die Allokationsfunktion, nach der der Staat dafür Rechnung tragen soll, dass die vorhandenen Ressourcen bestmöglich im Sinne der Gesellschaft eingesetzt werden; zum Zweiten die (Re-)Distributionsfunktion, durch welche der Staat eine gesellschaftspolitischen Gerechtigkeitsvorstellungen entsprechende Verteilung der Ressourcen erreichen kann, und schließlich die Stabilisierungsfunktion, durch die ein Ausgleich zyklischer Schwankungen sichergestellt werden soll. Diesen Aufgaben des Staates – sowie dem klassischen Staatsverständnis⁶⁰ – entsprechend lässt sich ein Staatseingriff begründen, wenn durch die Marktmechanismen die Gesamtheit der individuellen Interessen nicht in ausreichendem Maße befriedigt wird (z. B. unter Effizienz- oder Gerechtigkeitsgesichtspunkten).⁶¹ Damit lassen sich grundsätzlich staatliche Interventionen in Situationen in Erwägung ziehen, in denen der Markt keine effizienten Ergebnisse liefern kann, also ein sogenanntes Marktversagen vorliegt, und der Staat

⁵⁸ In diesem Abschnitt werden lediglich die ökonomischen Aufgaben des Staates aufgegriffen. Daneben existieren eine Reihe anderer Staatsaufgaben (politisch, juristisch etc.), die nicht Gegenstand dieser Diskussion sind.

⁵⁹ Diese Dreiteilung geht auf die wegweisende Arbeit von Richard Musgrave zurück, die die ökonomische Analyse der Staatstätigkeit bis heute prägt [vgl. MUSGRAVE (1959)].

⁶⁰ In der Ökonomie wird im Allgemeinen ein Staat im Sinne der Vertragstheorie interpretiert, das heißt als Zweckverband, zu dem sich Individuen freiwillig zusammenschließen, um Ziele zu erreichen, die ein einzelnes Individuum nicht erreichen könnte.

⁶¹ Für eine ausführliche Diskussion von Rechtfertigungen für staatliche Eingriffe vgl. beispielsweise WELLISCH (2000a), Kapitel 2.

durch seinen Eingriff ein besseres Ergebnis erzielen kann als die Marktmechanismen.⁶² Marktversagen ist in diesem Sinne somit eine notwendige Bedingung für staatliche Interventionsmaßnahmen, allerdings noch keine hinreichende. Um einen staatlichen Eingriff in die privatwirtschaftlichen Märkte zu rechtfertigen, müssen darüber hinaus auch die Konsequenzen des staatlichen Handelns abgewogen werden, die sich aus der Intervention ergeben können. Die mit dem Eingriff möglicherweise verbundenen staatlichen Ineffizienzen müssen demnach den privaten (Markt-)Ineffizienzen gegenübergestellt werden [vgl. WELLISCH (2000a), S. 55]. Darüber hinaus muss der Staat auch überhaupt dazu in der Lage sein, durch geeignete Instrumente die Marktergebnisse beeinflussen zu können.⁶³

Für die Finanzierungssituation im Handwerk ist im Wesentlichen die Allokationsfunktion des Staates von Interesse. Hier stellt sich vornehmlich die Frage, inwieweit die private Kapitalallokation effizient ist und ob bzw. inwiefern Friktionen auf den privaten Märkten die Finanzierungssituation der Handwerksunternehmen beeinträchtigen. Weichen die Marktergebnisse vom sozialen Optimum ab, kann ein staatlicher Eingriff gerechtfertigt sein.

Ein bereits erörtertes Problem im Hinblick auf die Allokationseffizienz von Märkten ist die Informationsasymmetrie bzw. das Problem unvollständiger Informationen (vgl. Abschnitt 7.3). Diese können in Kreditmärkten dazu führen, dass aufgrund der Unsicherheit der Kapitalgeber das Kapitalangebot rationiert wird. In diesem Fall kann die Nachfrage nach Kapital nicht in ausreichendem Maß befriedigt werden, was zur Folge hat, dass auch Investitionen der Unternehmen nicht im sozial erwünschten Umfang durchgeführt werden können. Staatliche Maßnahmen, um dieser Situation zu begegnen, können beispielsweise Bürgschaften öffentlicher Träger sein, die das Risiko der privatwirtschaftlichen Kapitalgeber begrenzen und somit ein größeres Kapitalangebot ermöglichen.

Darüber hinaus kann ein Staatseingriff auch dann allokativ zu rechtfertigen sein, wenn durch seine Intervention private Teilnehmer dazu motiviert werden, sozial erwünschte

⁶² Die Frage, warum staatliche Interventionen auch in Situationen zu beobachten sind, in denen keine Notwendigkeit dafür besteht, ist nicht Gegenstand dieser Diskussion, da in dem vorliegenden Zusammenhang nur Interventionen diskutiert werden sollen, die ökonomisch auch zu rechtfertigen sind. Dieser alternativen Frage wird im Rahmen der „Public Choice“-Schule nachgegangen; für eine Einführung in diese Problematik vgl. beispielsweise MUELLER (2003).

⁶³ Ein solches Instrument ist beispielsweise eine funktionierende Gesetzgebung bzw. ein vorhandener Rechtsrahmen, durch den die Gesetzgebung durchgesetzt werden kann. Neben der grundlegenden Existenz dieser Instrumente muss dabei auch die Zuständigkeit der unterschiedlichen föderalen Ebenen berücksichtigt werden, da beispielsweise viele wirtschaftspolitische Stellschrauben bundespolitischen Entscheidungen unterliegen und somit auf der Landesebene nicht adjustiert werden können.

Marktergebnisse herbeizuführen. Dies ist im Fall von (positiven) Externalitäten⁶⁴ gegeben, das heißt in Situationen, in denen das Handeln von Individuen den Nutzen anderer Individuen (positiv) beeinflusst. Im Fall externer Effekte ignoriert ein rational agierendes Individuum nämlich die Auswirkungen seines Handelns auf andere Individuen. Dadurch wählt es ein für sich optimales Niveau an Aktivität (z. B. Investition, Sparen oder Konsum), das aber nicht zwangsläufig mit dem sozial erwünschten Niveau übereinstimmt. Bei positiven externen Effekten ist das Aktivitätsniveau der Marktteilnehmer demnach zu gering; bei negativen Externalitäten zu hoch. Allerdings besteht im Fall von Externalitäten kein Bedarf einer Bereitstellung der Güter durch den Staat, da die betreffenden Güter durch private Individuen angeboten werden können. Vielmehr sollte sich der Staat darauf beschränken, durch adäquate Regelungssysteme – Auflagen und/oder Steuern (bzw. Subventionen) – die notwendigen Anreize zu setzen, um ein entsprechendes privatwirtschaftliches Angebot zu induzieren.

Für Unternehmen stellt beispielsweise die Förderpolitik einen solchen möglichen Anreiz dar. Durch gezielte Fördermaßnahmen (z. B. Subventionen) lassen sich Unternehmen beispielsweise dazu motivieren, mehr (sozial erwünschte) Investitionen zu tätigen, als sie unter individuellen Kosten-Nutzen-Aspekten getätigt hätten. Diese positiven Auswirkungen kämen dann auch anderen Personen und Gruppen zugute. Sofern die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit durch die Fördermaßnahmen demnach näher an ein soziales Optimum gebracht wird, sind diese Maßnahmen im Falle vorliegender externer Effekte ökonomisch zu rechtfertigen. Allerdings ist gerade im Fall von derartigen Fördermaßnahmen auch die Finanzierungsseite zu beachten, da die für eine bestimmte Gruppe gewährten Vergünstigungen durch entsprechend höhere Steuern (bzw. niedrigere Ausgaben) an anderer Stelle finanziert werden müssen. Diese Maßnahmen greifen jedoch in die Ergebnisse anderer Märkte ein und können die positiven Effekte staatlicher Interventionen an anderer Stelle konterkarieren.

Daneben könnte insbesondere vor dem Hintergrund von Wirtschaftskrisen auch die Stabilisierungsfunktion des Staates für die wirtschaftspolitischen Handlungsoptionen von Bedeutung sein.⁶⁵ Diese Maßnahmen sind jedoch nur im Falle von starken (konjunkturellen) Schwankungen zu vertreten.⁶⁶ Angesichts der aktuellen Verbesserung der konjunkturellen Lage erscheinen Maßnahmen zur Stabilisierung der Konjunktur jedoch

⁶⁴ Die Begriffe Externalitäten und Externe Effekte sind synonym.

⁶⁵ Da die Distributionsfunktion des Staates eher für Fragen hinsichtlich des Sozialstaates relevant ist, wird diese nicht im Rahmen der hier vorliegenden Fragestellung diskutiert. Für eine ausführliche Diskussion dieses Themas vgl. beispielsweise ROSEN und GAYER (2010).

⁶⁶ Ein aktuelles Beispiel für staatliche Stabilisierungsbemühungen sind die Konjunkturpakete der Bundesregierung als Reaktion auf die Finanz- und Wirtschaftskrise.

nicht mehr notwendig. Auch herrscht in der Wissenschaft keine grundlegende Übereinstimmung, ob und wie der Staat überhaupt mittels stabilisierungspolitischer Maßnahmen in die konjunkturellen Zyklen eingreifen soll [vgl. MANKIW (2003), S. 439ff.], da sowohl das Ausmaß als auch die zeitliche Verzögerung der staatlich induzierten Wirtschaftsimpulse nicht exakt vorausgesagt werden kann. Diese Verzögerungen erschweren eine zeitgenaue und zielgerichtete Stabilisierung der Wirtschaft und führen häufig dazu, dass Stabilisierungspolitik nicht oder zumindest nicht in vollem Umfang ihre gewünschte Wirkung erzielt. Auch gilt es in diesem Zusammenhang zu bedenken, dass die in Deutschland implementierten automatischen Stabilisatoren⁶⁷ ohnehin in jeder Krise greifen und bereits stabilisierend wirken.

Grundsätzlich müssen neben den Gründen für eine staatliche Intervention auch die (ungewollten) Beeinflussungen des Marktgeschehens durch die Staatseingriffe berücksichtigt werden, welche die gewünschte Wirkung der Staatseingriffe konterkarieren. Ein grundlegendes Problem staatlicher Eingriffe besteht in der Gefahr, dass diese effiziente Marktergebnisse verzerren können. Eine allokativer Verzerrung kann beispielsweise bei der Finanzierungsförderung auftreten. Beschränkt sich der Staat bei dieser Maßnahme auf bestimmte Zielgruppen oder Instrumente (z. B. Subventionen für einzelne Branchen oder Unternehmen), kann dies dazu führen, dass die Anreize für die Marktteilnehmer so gesetzt werden, dass in gesamtwirtschaftlicher Hinsicht einzelne Anbieter und/oder Nachfrager aus dem Markt austreten (Gefahr selektiver Maßnahmen). Dies wäre beispielsweise durch eine sinkende Kreditvergabe von Banken an andere Unternehmen sichtbar, da die Banken infolge eines begrenzten Kreditschöpfungsspielraums (der durch die Einlagen der Sparer und die notenbankpolitischen Maßnahmen limitiert ist) ihr Kreditobligo hin zu den subventionierten (und damit risikoärmeren) Unternehmen umschichten könnten. In der Folge könnte das Kapitalangebot für solche Unternehmen zurückgehen, die (ohne die staatlichen Maßnahmen) eigentlich über den Markt ausreichend Zugang zu Krediten erhalten hätten.

Des Weiteren gilt es zu bedenken, dass alle staatlichen Maßnahmen gegenfinanziert werden müssen. Dies geschieht im Wesentlichen durch Steuern und Abgaben, welche wiederum eine verzerrende Wirkung auf die Marktergebnisse haben [vgl. WELLISCH (2000b), S. 27ff.]. Alternativ können Ausgabenprogramme über eine zusätzliche Verschuldung finanziert werden, was jedoch die entsprechende Gegenfinanzierung nur in

⁶⁷ Unter automatischen Stabilisatoren werden Maßnahmen und Instrumente verstanden, die die Wirtschaft stimulieren (oder dämpfen), ohne dass es dazu zusätzlicher wirtschaftspolitischer Eingriffe bedarf. Als Beispiel hierfür kann das progressive Steuersystem verstanden werden, dass im Falle sinkender Gewinne (infolge einer konjunkturellen Abkühlung) auch überproportionale Entlastungen auf der Abgabenseite zur Folge hat [vgl. MANKIW (2003), S. 442].

zukünftige Perioden transferiert und durch die Zinslast darüber hinaus für zusätzliche Finanzierungsbedarfe sorgt.⁶⁸ Dem Nutzen durch die wirtschaftspolitischen Eingriffe stehen in diesem Zusammenhang somit direkte Kosten gegenüber.

Ein weiteres Risiko staatlicher Interventionen auf privaten Märkten besteht in der Verdrängung privater Aktivitäten aus dem entsprechenden Markt. Dieser sogenannte Verdrängungseffekt (engl. *crowding out*) kann beispielsweise bei öffentlichen Investitionen gegeben sein. Durch die steigenden Staatsausgaben (bzw. -investitionen) steigt auch die gesamtwirtschaftliche Nachfrage, was sich in steigenden Preisen und tendenziell auch in steigenden Zinsen niederschlägt. Steigende Preise führen dazu, dass der Realwert möglicher Investitionen geschmälert wird, ein steigendes Zinsniveau führt über einen Anstieg der Refinanzierungskosten ebenfalls zu sinkenden privaten Investitionen.⁶⁹ Die staatlichen Investitionen verdrängen somit zu einem Teil die privaten Investitionen. Ziel einer staatlichen Intervention sollte es jedoch sein, die privatwirtschaftlichen Aktivitäten zu einem sozial erwünschten Ausmaß zu motivieren, nicht jedoch diese zu ersetzen. Folglich ist das Problem des Crowding Outs nur dann nicht zu berücksichtigen, wenn ex ante bereits kein privates Angebot vorhanden ist, welches verdrängt werden könnte. In allen anderen Fällen muss die Gefahr einer Verdrängung privater Anbieter jedoch in der wirtschaftspolitischen Evaluation von potenziellen Maßnahmen berücksichtigt werden.⁷⁰

Eng mit dem Problem der Verdrängungseffekte sind – insbesondere bei der Wirtschaftsförderung – Mitnahmeeffekte verbunden. Von Mitnahmeeffekten wird dann gesprochen, wenn solche Investitionen öffentlich gefördert werden, die auch ohne die Förderung durchgeführt worden wären. Grundsätzlich lassen sich Mitnahmeeffekte bei öffentlichen Investitionen kaum (vollständig) vermeiden; auch ist es schwierig, diese in ihrer Höhe überhaupt zu quantifizieren.⁷¹ Grundsätzlich zeigen empirische Studien, dass gezielte Fördermaßnahmen trotz der Mitnahmeeffekte auch zusätzliche Investitionen mobilisieren können. Da Mitnahmeeffekte umso geringer sind, je schärfer das Auswahlverfahren für die Fördernehmer ist, muss demnach eine entsprechende Überprüfung der

⁶⁸ In diesem Zusammenhang gilt es zu bedenken, dass die wirtschaftspolitischen Maßnahmen nach der Stabilisierungsfunktion des Staates häufig dann als notwendig angesehen werden, wenn die Wirtschaft konjunkturellen Schocks ausgesetzt ist. Da in diesen Perioden in der Regel auch die staatlichen Einnahmen zurückgehen, sind defizitfinanzierte Stabilisierungsmaßnahmen ein häufiges und problematisches Resultat der Stabilisierungspolitik.

⁶⁹ Für eine ausführliche Diskussion der Verdrängung privater durch öffentliche Investitionen vgl. beispielsweise MUSSEL (2002), S. 185ff.

⁷⁰ Dies wird jedoch dadurch erschwert, dass die empirischen Befunde hinsichtlich der Höhe des Verdrängungseffektes nicht eindeutig sind [vgl. z. B. ECKEL et al. (2005)].

⁷¹ Für einen Überblick über mögliche Quantifizierungsansätze vgl. LEBMANN et al. (2007), S. 37.

potenziellen Fördermittelempfänger erfolgen. Dies verursacht wiederum Kosten, weshalb auch unter diesem Gesichtspunkt die potenziell positive Wirkung der Förderung etwaigen Ineffizienzen gegenübergestellt werden muss.

Darüber hinaus bringen staatliche Eingriffe je nach Ausgestaltung grundsätzliche Anreizprobleme mit sich. Während Zuschüsse im Allgemeinen für jede Investition nachgefragt werden und deshalb starke administrative Selektionsmechanismen erfordern, verhindert bei Darlehen schon die Zins- und Tilgungsverpflichtung eine exzessive Nachfrage nach diesem Instrument und führt insoweit zu einem gewissen Grad an Selbstselektion. Dies gilt insbesondere für besonders riskante Projekte, deren Ertrag ungewiss ist. Eng damit verbunden ist auch das Risiko, dass Investitionen durch die Fördermaßnahmen erst rentabel werden. In diesem Fall liegen sowohl alloкатive als auch anreizmechanische Verzerrungen vor, die ökonomisch ebenfalls nicht zu legitimieren sind. Auch gilt es grundsätzlich zu berücksichtigen, dass eine Übernahme der Risiken durch den Staat (z. B. durch Zuschüsse oder Bürgschaften) ökonomisch fragwürdig ist, da der Markt im Allgemeinen sehr gut in der Lage ist, eine effiziente Allokation von Risiken zu gewährleisten.⁷² In diesen Fällen bedarf es somit einer klaren und zweifelsfreien Diagnose von Marktversagen.

Die Unterschiede in den (gewollten und ungewollten) Wirkungen von staatlichen Eingriffen müssen demnach immer dann berücksichtigt werden, wenn wirtschaftspolitische Eingriffe in Betracht gezogen werden. Dies bedeutet auch, dass sich nicht jedes Instrument für die entsprechenden Maßnahmen eignet. Für die Ableitung der wirtschaftspolitischen Handlungsoptionen zur Verbesserung der Finanzierungssituation im Handwerk bedeutet dies im Umkehrschluss, dass zunächst klar unterschieden werden muss, welche Konflikt- und Gefahrenpotenziale auf Marktversagen zurückzuführen sind. Im Anschluss müssen die Handlungsalternativen dahingehend abgewogen werden, welche Wirkungen sie auf diese (das Handwerk betreffende) und andere Marktkonstellationen haben. Dabei gilt es stets zu berücksichtigen, dass die wirtschaftspolitischen Maßnahmen die Marktteilnehmer primär in ihrer marktwirtschaftlichen Aktivität unterstützen sollen, anstatt eine Alternative zu diesen Mechanismen bereitzustellen.

⁷² Für eine Diskussion dieser Fragestellung vgl. LEßMANN et al. (2007).

8.2 Ableitung von potenziellen Gefahrenfeldern und wirtschaftspolitischen Handlungsebenen hinsichtlich der Finanzierungssituation des sächsischen Handwerks

Die bisher diskutierten Erkenntnisse der vorliegenden Studie lassen eine Reihe von Rückschlüssen auf die gegenwärtigen und potenziellen Konflikt- bzw. Gefahrenpotenziale hinsichtlich des Finanzierungsumfeldes des sächsischen Handwerks zu. Im Wesentlichen lassen sich aus den in dieser Studie erläuterten Erkenntnissen sechs zentrale Themenkomplexe ableiten, welche die Finanzierungssituation der sächsischen Handwerksunternehmen unmittelbar beeinflussen. Diese sind in Abbildung 59 dargestellt.

Abbildung 59: Einflussgrößen auf die Finanzierungssituation im sächsischen Handwerk

Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	Makrotrends	Kapitalangebot	Kapitalnachfrage	Förderlandschaft	Handwerker als Unternehmer
<ul style="list-style-type: none"> • Allgemeine Rahmenbedingungen für das Handwerk • Steuerliche Rahmenbedingungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Nachfolgesituation • Fachkräfteproblematik • Nachfrage- und Wettbewerbssituation 	<ul style="list-style-type: none"> • Angebot der Kreditwirtschaft • Auswirkungen von Basel III • Friktionen der Handwerksunternehmen bei der Kapitalbeschaffung • Friktionen beim Zugang zu alternativen Finanzierungsformen • Kommunikationsdefizite seitens der Kapitalgeber 	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionsbedarf/Innovationen • Nachfolgeproblematik • Liquiditätsmanagement • Ertragslage • Zinskosten/-niveau 	<ul style="list-style-type: none"> • Auslaufen der Krisensonderprogramme • Generelle Zukunft der Programme/Mittel vor dem Hintergrund verringerter öffentlicher Einnahmen • Präferenzen für bestimmte Instrumente • Friktionen beim Zugang zu Fördermitteln 	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmerische Qualifikation als Erfolgsfaktor • Anpassung an veränderte Wettbewerbsbedingungen • Hohe Beraterabhängigkeit • Kommunikationsdefizite seitens der Unternehmen

Quelle: Darstellung des IFO INSTITUTS.

Die Abbildung stellt die sechs potenziellen Handlungsfelder tabellarisch dar und ordnet diesen konkrete Aspekte zu, anhand derer sich die Gefahrenpotenziale für das Handwerk erkennen lassen. Im Folgenden werden diese Themenkomplexe ausführlich diskutiert.

Einen unmittelbaren Einfluss auf die Finanzierungssituation üben die **wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen** aus, die durch die institutionellen Entscheidungsträger vorgegeben werden. Diese Rahmenbedingungen sollen dafür sorgen, dass die marktwirtschaftlichen Akteure über die Mechanismen des Marktes effiziente Ergebnisse und

Allokationen erreichen können. Darüber hinaus sollen sie im Rahmen der bereits diskutierten Aufgaben des Staates dafür sorgen, dass die Ergebnisse des Marktes an ein soziales Optimum herangeführt werden. Für die Handwerksunternehmen ist die wirtschaftliche Entwicklung auch deshalb relevant, weil sich viele Unternehmen des Handwerks wesentlich über Selbstfinanzierung finanzieren. Eine stabile Ertragslage ist somit eine wichtige Voraussetzung, dass die Unternehmen auch in ausreichendem Maße dieses Finanzierungsinstrument nutzen können.

Im Verlauf der Krise zeigte sich das Handwerk bemerkenswert stabil. Dies lag auch an den Stabilisierungsmaßnahmen, die die Bundesregierung im Rahmen der Konjunkturpakete I und II ergriffen hat. Da aufgrund der gegenwärtigen konjunkturellen Entwicklung und der angespannten Haushaltslage des Bundes keine zusätzlichen wirtschaftspolitisch induzierten Nachfrageimpulse zu erwarten sind, müssen die Handwerksunternehmen diese zukünftig wieder durch die privatwirtschaftliche Nachfrage kompensieren. Dass dies möglich ist, verdeutlichen die aktuellen Umfragen, die von stabilen (bzw. steigenden) Geschäftserwartungen ausgehen und auch hinsichtlich der Preisgestaltung vermehrt Spielräume sehen [vgl. CREDITREFORM (2010a), ZDH (2010a)]. Mittel- und langfristig gilt es in diesem Zusammenhang sicherzustellen, dass die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen so gestaltet werden, dass die Handwerksunternehmen erfolgreich auf den Märkten agieren können.⁷³

Neben dem allgemeinen wirtschaftlichen Umfeld können auch fiskalpolitische Rahmenbedingungen die Finanzierungssituation des Handwerks beeinflussen. Diese unterliegen jedoch ebenfalls weitgehend der bundespolitischen Gesetzgebungshoheit, weshalb eine Adjustierung auf die sächsischen Handwerksunternehmen hier besonders schwierig erscheint. Grundlegend gilt es in diesem Zusammenhang vielmehr zu überprüfen, ob die gegebenen und zukünftigen Bedingungen die Finanzierungssituation der Unternehmen beeinflussen. So ist das deutsche Handwerk beispielsweise durch eine vergleichsweise geringe Eigenkapitalquote geprägt. Da dies den Fremdfinanzierungsspielraum einschränkt, ist eines der am häufigsten verwendeten Finanzierungsinstrumente im Handwerk demzufolge die Selbstfinanzierung. Der Umfang der Selbstfinanzierungsmöglichkeiten hängt wiederum davon ab, welche (steuerlichen) Thesaurierungsbedingungen die Unternehmen vorfinden.

Mit einem Mangel an Eigenkapital geht ferner auch eine schwierigere Stellung bei der Kreditbewilligung einher. Neben einem vereinfachten Zugang zum (Eigen-)Kapital-

⁷³ Da dies jedoch vorwiegend europa- und bundespolitischen Entscheidungsträgern unterliegt, wird in der folgenden Diskussion auf diesen Aspekt nicht näher eingegangen.

markt, der jedoch vor allem im Initiativbereich der Kapitalgeber liegt, kann die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen deshalb vor allem durch eine vereinfachte Gewinnthesaurierung ermöglicht werden. Hier hat der Gesetzgeber durch die Unternehmenssteuerreform bereits Schritte eingeleitet, die dieser Zielsetzung Rechnung tragen sollen, z. B. indem eine rechtsformneutrale Besteuerung angestrebt wurde. Insbesondere Handwerksbetrieben, die als Einzel- oder Personenunternehmen agieren, konnten (und können) durch die unterschiedliche Besteuerung im Vergleich zu Kapitalgesellschaften entscheidende Nachteile bei der Eigenkapitalbildung aus Gewinneinkünften entstehen. Diese ist jedoch, wie in der vorangegangenen Diskussion gezeigt wurde, ein zentraler Bestandteil für die Unternehmensfinanzierung im Handwerk. Die Unternehmenssteuerreform 2008 verringert diese Unterschiede beispielsweise durch die Thesaurierungsbegünstigung im Einkommensteuergesetz. Allerdings deuten aktuelle Untersuchungen darauf hin, dass es nach wie vor deutliche Unterschiede zwischen den Rechtsformen gibt, das Ziel der Steuerreform somit noch nicht endgültig erreicht wurde [vgl. STIEHLER (2009), SCHNEIDER und WESSELBAUM-NEUGEBAUER (2010)]. In diesem Zusammenhang gilt es demnach zu prüfen, durch welche Maßnahmen die Steuerlast der Unternehmen weiter optimiert werden kann. Dies schließt jedoch explizit eigeninitiierte sowie staatliche Handlungsoptionen ein.

Die wirtschaftliche Lage des Handwerks wird zusätzlich durch **gesellschaftspolitische und wirtschaftliche Makrotrends** beeinflusst. Diese wirken sich daher, über den Ertrags- oder Kostenkanal, auch mittelbar auf die Finanzierungssituation der Unternehmen aus und sollten bei wirtschaftspolitischen Weichenstellungen entsprechend berücksichtigt werden. Der demographische Wandel erschwert über geringere Absolventenzahlen den Zugang zu geeigneten Fachkräften insbesondere auch vor dem Hintergrund, dass die Handwerksberufe zunehmend um gute Absolventen mit kaufmännischen Berufen konkurrieren müssen.⁷⁴ Dies macht sich bereits in der Gegenwart bemerkbar. So hat sich die Zahl der Schulabgänger mit einem Real- oder Hauptschulabschluss von Mitte 2010 mit 13.500 im Vergleich zu 2007 mit 26.000 fast halbiert. Viele Lehrstellen konnten dementsprechend nicht besetzt werden [vgl. HANDWERKSKAMMER DRESDEN (2010b)]. Der Zugang zu gut qualifizierten Fachkräften ist jedoch eine zwingende Voraussetzung zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und wirkt sich somit

⁷⁴ Das STATISTISCHE LANDESAMT DES FREISTAATES SACHSEN erwartet bis 2030 einen Bevölkerungsrückgang von rd. 17 % bei einem gleichzeitigen Rückgang des Anteils der Personen im erwerbsfähigen Alter von 60,6 % auf 50,4 % [Variante 2 der 5. Regionalisierten Bevölkerungsvorausberechnung, vgl. STATISTISCHES LANDESAMT DES FREISTAATES SACHSEN (2010)]. Dem Bevölkerungsverlust wird dabei ein weitgehend gleichbleibender Verlauf unterstellt, dieser wird jedoch zunehmend durch Geburtendefizite anstatt durch Abwanderung verursacht.

indirekt auch auf die Finanzierungsoptionen der Unternehmen aus. Hier gilt es zu hinterfragen, inwieweit die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen die Handwerksunternehmen bei ihrer Fachkräftenachfrage bereits unterstützen können und welche Maßnahmen die beteiligten Akteure ergreifen können, um die Situation gemeinsam zu verbessern. Auch hier gibt es bereits fundierte Erkenntnisse, weshalb bei der Ableitung wirtschaftspolitischer Handlungsoptionen nur am Rand auf diese Entwicklung eingegangen wird [vgl. EICHLER et al. (2007) und GRUNDIG et al. (2007)].

Neben der Situation auf dem Arbeitsmarkt ist auch die Nachfolgeregelung in vielen Betrieben ein Problem. Dies wird auch von 25 % der befragten Experten als Gefahr für die Finanzierungssituation im Handwerk angesehen. Grundsätzlich scheint es zunehmend schwieriger zu werden, eine zufriedenstellende Nachfolgelösung zu finden, unter anderem weil die Anzahl der Personen, die für eine Betriebsübernahme geeignet sind, aus demographischen Gründen sinkt. Da der wirtschaftliche Erfolg vor allem in kleineren Betrieben maßgeblich von der Unternehmerpersönlichkeit und dessen Fähigkeiten abhängt, ist eine zufriedenstellende Nachfolgelösung von herausragender Bedeutung für den Weiterbestand eines Handwerksunternehmens. Folglich kann eine ungeklärte Nachfolge die Kapitalbeschaffung schon in deren Vorfeld erschweren und langfristige Darlehen ganz verhindern. Eine Befragung von BERLEMANN et al. (2007) ergab, dass schon damals nur rund 85 % der betroffenen Handwerksunternehmen eine Aussicht auf Weiterführung hatten, während etwa 15 % der befragten Betriebe in den kommenden 15 Jahren stillgelegt werden sollten, sei es, weil die ungünstige wirtschaftliche Basis eine Fortführung nicht sinnvoll erscheinen lässt oder weil kein Nachfolger zur Verfügung steht. Die Ergebnisse unserer Expertenbefragung verdeutlichen ebenfalls, dass eine unregelmäßige Nachfolgelösung auch durch die Kapitalgeberseite als potenzielles Risiko für die Finanzierungssituation der Handwerksunternehmen wahrgenommen wird. Hinsichtlich der Auswirkung und Handlungsoptionen für den Mittelstand existieren allerdings bereits umfassende Erkenntnisse [vgl. BERLEMANN et al. (2007)], weshalb eine ausführliche Diskussion dieser Thematik im vorliegenden Gutachten nicht erforderlich ist und bei der Ableitung wirtschaftspolitischer Handlungsalternativen auf die bestehenden Erkenntnisse verwiesen wird.

Eine weitere zentrale Herausforderung ist das Innovationsverhalten bzw. die Marktpositionierung der Handwerksbetriebe, der durch die hohe Wettbewerbsintensität ebenfalls eine hohe Bedeutung zukommt. Da die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ebenfalls auf die Finanzierungssituation der Unternehmen einwirkt, muss auch diese Thematik berücksichtigt werden. Dies gilt umso mehr, da aufgrund der zu erwartenden Nachfragerückgänge, z. B. durch Nachfragerückgänge staatlicher Auftraggeber oder die sinkende Bevölkerung infolge des demographischen Wandels, das künftig bestehende Ab-

satzpotenzial begrenzt sein wird.⁷⁵ Hierbei gilt es zu berücksichtigen, dass die demographischen Veränderungen sowohl zu einer älteren als auch zu einer sinkenden Einwohnerzahl führen. Insbesondere in peripheren Regionen können Unternehmen dadurch betroffen sein, wenn die Nachfrage durch eine sinkende Konsumentenzahl und sich verändernde Kundenpräferenzen verringert wird. Andererseits ermöglicht die demographische Entwicklung auch bestimmten Branchen zusätzliche Ertragsfelder (z. B. dem Gesundheitshandwerk). Auch zu diesem Aspekt liegen bereits umfassende empirische Erkenntnisse vor [vgl. beispielsweise LAHNER und MÜLLER (2004)].

Grundsätzlich sind die besprochenen Makrotrends hinsichtlich ihrer Existenz und Wirkung den politischen Entscheidern sowie dem Großteil der Marktteilnehmer bekannt. Dennoch deuten aktuelle Untersuchungen darauf hin, dass diese Probleme häufig noch nicht bzw. nicht nachhaltig gelöst wurden [für die Nachfolgeproblematik vgl. beispielsweise BERLEMANN et al. (2007)]. In diesem Zusammenhang gilt es zu prüfen, ob eine frühzeitige Adaption an die Makrotrends durch ein fehlendes Bewusstsein oder marktwirtschaftliche (bzw. staatliche) Friktionen verursacht wird, welche Auswirkung eine Nichtanpassung der Unternehmen zur Folge hätte und wie dem entgegengewirkt werden kann.

Das **Kapitalangebot** ist ein weiterer entscheidender Faktor für die Finanzierungssituation des Handwerks. Einerseits bestimmt es durch die angebotenen Instrumente auch direkt die Nachfrage der Unternehmen, die im Allgemeinen nur aus den angebotenen Instrumenten auswählen können. Andererseits determiniert das Kapitalangebot (im Aggregat) den Umfang an Investitionen, den die Unternehmen realisieren können; zumindest im Normalfall, wenn sich Unternehmen nicht allein durch Innenfinanzierungsinstrumente finanzieren können. Bei beiden Aspekten müssen die Anreize der Kapitalgeber berücksichtigt werden.

Hinsichtlich der Vielfalt des Angebots ist die Rentabilität der einzelnen Produkte sicherlich ein entscheidender Faktor. Aus der Gewinnorientierung der Institute lässt sich eine Präferenz für margenträchtige Passivprodukte des eigenen Kreditportfolios ableiten, insbesondere gegenüber den, in ihren Margen begrenzten, Förderprodukten. Dieses Argument ist zwar für die allgemeinwohlorientierten Sparkassen und Kreditgenossenschaften weniger stark, dennoch müssen auch diese Institute eine ausgewogene Kosten-

⁷⁵ Allerdings muss in diesem Zusammenhang einschränkend hinzugefügt werden, dass sich die Konkurrenzsituation besonders dann verschärfen wird, wenn der sinkenden Nachfrage eine zumindest konstante Zahl an Anbietern gegenübersteht. Dies setzt jedoch voraus, dass sich die Anzahl der Unternehmen (bzw. Anbieter) nicht nachhaltig verringert, was angesichts der ungeklärten Nachfolge unsicher ist.

Ertrags-Relation anstreben und somit eine ähnliche Präferenz für margenstarke Produkte haben. Die Ergebnisse der Unternehmensumfrage zeigen, dass die Unternehmen einerseits zwar vor allem Fremdkapital nachfragen, andererseits hingegen auch nur relativ selten aktiv Alternativen (z. B. Förderinstrumente) durch die Hausbank angeboten bekommen.

Die beschriebene Situation dürfte auch durch die Wettbewerbsintensität unter den Banken beeinflusst werden, wenngleich die Auswirkungen eines stärkeren (bzw. schwächeren) Wettbewerbsdrucks nicht eindeutig zu identifizieren sind, da sich entgegengesetzte Effekte überlagern können.⁷⁶ Hinsichtlich der Höhe des angebotenen Kapitals wären ebenfalls unterschiedliche Einflüsse denkbar. Wie die Diskussion in Kapitel 7 zeigte, ist eine höhere Wettbewerbsintensität im Bankenmarkt nicht per se für alle Unternehmen besser. Infolge der Informationsasymmetrie kann eine geringere Wettbewerbsintensität auch dazu führen, dass mehr Kredite vergeben werden als in vollständig kompetitiven Märkten. Dies kann auch dadurch begünstigt werden, dass die Kreditinstitute bei weniger Wettbewerbern auch bessere Möglichkeiten haben, Risiken im Kreditgeschäft abzusichern (beispielsweise über Verbundgeschäfte mit dem Kunden).

Weiterhin gilt es beim Kapitalangebot zu beachten, dass sich die Angebotsseite grundsätzlich in der stärkeren Verhandlungsposition als die Seite der Kapitalnachfrager befindet.⁷⁷ Da die Kapitalgeber, auch aufgrund der Internationalität der Kapitalmärkte, ihr Obligo breit fächern und grundsätzlich weltweit investieren können, sind sie von der Kredit- bzw. Kapitalvergabe an einzelne Unternehmen weniger stark abhängig.⁷⁸ Die regional ansässigen Unternehmen haben diese Möglichkeiten im Allgemeinen nicht (oder nur eingeschränkt), weshalb sie vom regionalen Kredit- und Kapitalangebot besonders abhängig sind. Folglich liegt die Anforderung zum Abbau der Zugangsfriktionen (z. B. Informationsdefizite) auch primär bei der Kapitalnehmerseite. Für die Verbesserung der Finanzierungssituation gilt es somit zu prüfen, durch welche Maßnahmen sich die beteiligten Akteure bei der Erfüllung dieser Anforderungen gegenseitig unterstützen könnten.

⁷⁶ So zeigen aktuelle Studien, dass die Auswirkungen der Marktmacht auf die Kreditvergabe und -konditionen auch wesentlich von den betrachteten Produkten abhängen [vgl. OLIVER et al. (2006)].

⁷⁷ Im Allgemeinen ist eine Ablehnung eines Kreditantrages für das betreffende Unternehmen dramatischer als der Verlust eines Kunden für die Bank. Dementsprechend müssen die Bankkunden im Allgemeinen stärker auf die Anforderungen der Banken eingehen. Auch hier spielt jedoch die Wettbewerbsintensität eine entscheidende Rolle dafür, wie stark die Unterschiede in den Verhandlungspositionen tatsächlich ausgeprägt sind.

⁷⁸ Auch wenn dieses Argument für die regional tätigen Institute weniger stark ist, haben diese doch auch die Möglichkeit, über ihre Dachinstitute an der internationalen Diversifikation teilzuhaben.

Die Entwicklung der Wettbewerbsintensität im Bankensektor ist von einer Vielzahl ökonomischer, regionaler und juristischer Aspekte abhängig und kann dementsprechend an dieser Stelle nicht umfassend diskutiert werden. Vielmehr sind hier weitere Erkenntnisgewinne notwendig, um verlässliche Prognosen für eine Entwicklung der regionalen Kreditwirtschaft abgeben zu können.⁷⁹ Vor dem Hintergrund der wirtschaftspolitischen Implikationen muss allerdings berücksichtigt werden, dass ein funktionierender Kreditmarkt ein Mindestmaß an Wettbewerb voraussetzt. Demnach muss im Rahmen der wirtschaftspolitischen Weichenstellungen auch dafür Sorge getragen werden, dass die Funktionsfähigkeit dieser Märkte hoch bleibt.

Dazu gehört auch, dass die Friktionen, denen sich (insbesondere kleine) Unternehmen bei der Kapitalbeschaffung ausgesetzt sehen, erkannt und wenn möglich beseitigt werden. Dies gilt sowohl für die traditionellen Fremdkapitalinstrumente als auch für die alternativen Finanzierungsformen. Gerade vor dem Hintergrund der unsicheren Auswirkungen des Reformpakets BASEL III auf die Kreditvergabe könnte die Bedeutung alternativer Finanzierungsformen zunehmen.⁸⁰ Hier können Einschränkungen beim Zugang, nachfrageseitig (z. B. durch Unkenntnis der Instrumente) oder angebotsseitig, die Unternehmen in ihrem Finanzierungsverhalten beeinträchtigen. Dabei gilt es auch zu berücksichtigen, ob die Kommunikation (bzw. Beratung) hinsichtlich der Zugangsmöglichkeiten und -beschränkungen bislang ausreichend durch die Kapitalgeberseite erfolgte, und wenn nicht, welche Anreize für Banken gesetzt werden können, in diesem Bereich aktiver zu werden. Die Ergebnisse der Umfragen zeigen, dass ein Großteil der Unternehmen mit der Kommunikation durch die Hausbank zufrieden ist. Allerdings wird auch deutlich, dass die aktive Kommunikation (z. B. hinsichtlich der Angebote an Förderinstrumenten oder der Erläuterung des Ratings) Defizite aufweist.

⁷⁹ So könnte beispielsweise die anhaltende Konsolidierung im Sparkassen- und Genossenschaftssektor die Wettbewerbsintensität in den peripheren Regionen verringern. Dem gegenüber steht eine wachsende Akzeptanz virtueller Bankgeschäfte, die die Abhängigkeit von physischer Präsenz von Bankfilialen weiter verringert. Aktuelle Untersuchungen deuten jedoch darauf hin, dass eine höhere funktionale Distanz zwischen Banken und Kunden (durch eine geringere Filialdichte) die Finanzierungsbeschränkungen für kleine Unternehmen verschärfen kann [vgl. beispielsweise ALESSANDRINI et al. (2009) für italienische Unternehmen].

⁸⁰ So belaufen sich aktuelle Prognosen der Kreditwirtschaft auf einen zusätzlichen Eigenkapitalbedarf von über 100 Mrd. € allein für die zehn größten deutschen Banken. In der Folge könnte das Kreditvolumen dieser Institute um rund 1.000 Mrd. € sinken [vgl. FAZ (2010a)]. Grundsätzlich dürfte sich der Kapitalzugang jedoch insbesondere für kapitalschwache (bzw. risikoreichere) Unternehmen erschweren, wie auch die Erfahrungen mit BASEL II zeigen. Zwar haben sich die Eigenkapitalanforderungen im Zuge von BASEL II erhöht, durch spezielle Regelungen für KMU allerdings sind sie an bestimmten Stellen sogar gesunken; jedoch hat sich grundsätzlich eine Zinsspreizung zwischen guten und schlechten Bonitäten aufgetan [vgl. BIZ (2006)].

Dem Kapitalangebot steht die **Kapitalnachfrage** durch die Handwerksunternehmen gegenüber. Hinsichtlich der Finanzierungssituation der Unternehmen bestehen vor allem dann Gefahren, wenn einer hohen Nachfrage Friktionen beim Zugang zu Kapital gegenüberstehen. So dürfte die relativ moderat wahrgenommene Verschärfung der Kreditvergaberichtlinien, welche die Unternehmensumfrage offenbart, auch zu einem wesentlichen Teil auf eine gesunkene Nachfrage nach Kapital zurückzuführen sein. Da infolge der konjunkturellen Abkühlung und Unsicherheit Investitionen zurückgestellt wurden, sank dementsprechend auch die Nachfrage nach Kapital. Kritisch für die Handwerksunternehmen könnte es nun werden, wenn einer steigenden Nachfrage nach Kapital die im vorangegangenen Abschnitt erörterten Restriktionen beim Kapitalangebot gegenüberstehen. So erfordert der erhöhte Wettbewerb weitere Effizienzschritte, die im Allgemeinen durch (Rationierungs-)Investitionen erreicht werden. Auch ein verstärktes Innovationsbemühen, das im Allgemeinen zur Erhaltung/Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit als notwendig angesehen wird, erfordert Investitionen und damit zusätzliches Kapital. Darüber hinaus müssen aufgrund der notwendigen Nachfolgelösungen vermehrt Finanzierungspakete für diese geschnürt werden.

Für die Nachfrage nach Kapital ist neben dem Investitionsbedarf entscheidend, inwiefern die Unternehmen ihre Investitionen aus den laufenden Geschäften finanzieren können (Selbstfinanzierung). Dafür sind die wirtschaftlichen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen, die in den vorangegangenen Abschnitten diskutiert wurden, essenziell. Allerdings spielen in diesem Zusammenhang auch Aspekte der Liquiditätssteuerung eine entscheidende Rolle.

Bei der Kapitalnachfrage müssen auch Kostenaspekte berücksichtigt werden, die durch die verwendeten Finanzierungsformen entstehen. So ermöglichte das moderate Zinsniveau in den vergangenen Jahren eine äußerst preiswerte Finanzierung über Fremdkapital. Sollte das Zinsniveau sich jedoch aufgrund einer raschen konjunkturellen Erholung, und der damit notwendigen Leitzinspolitik, erhöhen, sind die fremdfinanzierten Unternehmen einem Zinsrisiko ausgesetzt, das umso größer ist, je geringer der Anteil an Darlehen mit fester Zinsbindung ist.⁸¹ Steigen die Finanzierungskosten, ohne dass die Erträge (bzw. Kapitalausstattung) in gleichem Maße zulegen, steigt der Finanzierungsbedarf, während die Kreditwürdigkeit der Unternehmen sinkt. Dies kann fatale Auswirkungen auf die Finanzierungssituation der Unternehmen haben und diese letztendlich

⁸¹ Demnach betrifft dies vor allem Unternehmen, die einen hohen Anteil ihrer Finanzierung über Kontokorrent- bzw. kurzfristige Kredite sicherstellen. Darüber hinaus stellt die nicht fristenkongruente Finanzierung ein erhebliches Risiko dar, da die Rentabilität einzelner Investitionen durch die steigenden Zinsen konterkariert werden kann.

existenziell bedrohen. Demnach lassen sich sowohl aus der Struktur als auch aus dem Volumen der Kapitalnachfrage durch das Handwerk Gefahren erkennen, die zum einen in der Frage liegen, ob die privatwirtschaftliche Kreditwirtschaft dieser Nachfrage in ausreichendem Maße nachkommen will bzw. kann.

Außer beim privatwirtschaftlichen Angebot lassen sich auch beim **öffentlichen Kapital- und Förderangebot** Gefahrenfelder für die Finanzierungssituation im Handwerk erkennen. Zum einen müssen die auslaufenden nachfrageseitigen Impulse (durch staatliche Stabilisierungsmaßnahmen) nun wieder durch die privatwirtschaftliche Nachfrage kompensiert werden, was eine entsprechende Robustheit der konjunkturellen Erholung erfordert. Zum anderen wurden als Reaktion auf die Krise auch zusätzliche Finanzierungsinstrumente bzw. -hilfen bereitgestellt (beispielsweise die erhöhten Haftungsübernahmen bei Bürgschaften), die nach ihrem Auslaufen ebenfalls bei der Finanzierung der Handwerksbetriebe fehlen können. Grundsätzlich muss sich in diesem Zusammenhang auch vergegenwärtigt werden, dass der Umfang, in dem der Staat direkt über Förderpolitik in das Marktgeschehen eingreifen kann, in den kommenden Jahren höchstwahrscheinlich sinken wird. Angesichts der sich verknappenden haushaltspolitischen Spielräume von Bund und Ländern sind Änderungen in der zukünftigen Förderlandschaft nahezu unausweichlich. Dazu kommt, dass auch die Mittelzuwendungen im Rahmen der EU-Fonds nach gegenwärtigem Stand in den nächsten Förderperioden deutlich sinken werden, wovon vor allem die ostdeutschen Flächenländer betroffen sein werden. Die notwendigen Anpassungen der Förderlandschaft können sich sowohl über sinkende Fördervolumina als auch über eine Verschiebung der Gewichte zwischen den Förderinstrumenten und -schwerpunkten äußern.

Dies könnte vor allem aus zwei Gründen problematisch werden. Zum Ersten weil mehr Unternehmen dann um die sinkenden Mittel konkurrieren müssen, worauf entweder durch Rationierungsmechanismen (z. B. first come - first serve) oder über restriktivere Selektionsverfahren reagiert werden muss. Beides erschwert den Zugang zu Fördermitteln. Zum Zweiten muss berücksichtigt werden, dass die aktuell präferierten Zuschussförderungen aufgrund der sinkenden Fördermittelausstattung zukünftig in immer geringerem Maße bereitgestellt werden können, da eine stärkere zeitliche Streckung der Mittel notwendig wird. Hier müssen demnach Alternativen entwickelt werden, die die Rolle der Zuschussförderung zukünftig ausfüllen können. Dabei stellt sich auch die Frage, inwieweit wegfallende staatliche Kapitalangebote durch privatwirtschaftliche Angebote kompensiert werden könnten. In diesem Zusammenhang gilt es ebenso zu prüfen, inwieweit die Angebote und Beratungsleistungen der Kapitalgeberseite gegenwärtig ausreichen, um auf die sich abzeichnenden Engpässe reagieren zu können. Hier muss unter

anderem die Anreizstruktur der Förderinstrumente für die vermittelnden und betreuenden Banken hinterfragt werden.

Die bisher diskutierten potenziellen Gefahren- und Handlungsfelder verdeutlichen, dass sich die **Anforderungen an die Handwerker als Unternehmer** zunehmend erhöht haben. Für eine erfolgreiche Wettbewerbsposition wird ein grundlegendes Verständnis (betriebs-)wirtschaftlicher und technischer Zusammenhänge (z. B. der Informationstechnologien) immer unentbehrlicher. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund des sich verschärfenden Wettbewerbs, der die Unternehmen über verschiedene Kanäle herausfordert (Wettbewerb um Kunden, Fachkräfte, Kapital etc.).

Da im Rahmen eines marktwirtschaftlich organisierten Ordnungssystems die unternehmerische Selbstverantwortung ein zentrales Moment ist, müssen die Unternehmen auf gestiegene Anforderungen der Güter- und Kapitalmärkte auch mit steigenden Fähigkeiten und Qualitäten reagieren, wollen sie weiterhin am Markt erfolgreich sein. Hier gilt es demnach zu prüfen, inwieweit die Unternehmer und Unternehmen im sächsischen Handwerk bei den kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Kompetenzen Verbesserungspotenzial haben und inwieweit diese Verbesserungspotenziale die Unternehmen in ihrer Entwicklung behindern oder sogar gefährden, wenn sie nicht erschlossen werden. Eine fehlende kaufmännische Orientierung kann sich über verschiedene Kanäle auf die Wirtschafts- und Finanzierungssituation der Unternehmen auswirken, zum Beispiel durch ein geringeres Kostenbewusstsein, welches die Erträge (und damit den Selbstfinanzierungsspielraum) schmälert.⁸² Auch wird durch eine umfassendere Qualifikation eine generell höhere Sensibilisierung für Themenbereiche ermöglicht, die außerhalb der technischen Anforderungen des Handwerksberufs liegen (z. B. Bedeutung der Eigenkapitalquote, Notwendigkeit von Kundenzufriedenheit etc.). Die Ergebnisse unserer Expertenbefragung deuten diesbezüglich ebenfalls darauf hin, dass die fehlende (bzw. unzureichende) kaufmännische Orientierung von den Experten als ein zentrales Problem des Handwerks bei der Kapitalbeschaffung wahrgenommen wird.

Darüber hinaus werden auch grundsätzliche Abwägungen, z. B. welche Aufträge und Investitionen (inklusive aller Kosten) besonders rentabel sind, sowie eine professionalisierte Kommunikation mit den Kapitalgebern durch ein entsprechendes Know-how beim Unternehmer erleichtert. Ebenso kann die Beraterabhängigkeit der Unternehmen

⁸² So ist der hohe Anteil an teuren Kontokorrentkrediten häufig ein Indiz für eine suboptimale Finanzierungsstruktur, welche zu unnötig hohen Kapitalkosten führen kann. Allerdings lässt sich daraus noch nicht zwangsläufig ein fehlendes Kostenbewusstsein der Handwerksunternehmen ableiten, da die Situation auch angebotsseitig induziert sein kann oder der Geschäftsbetrieb diese Finanzierungsstruktur erfordert.

durch eine höhere Qualifikation verringert werden, da die Unternehmer die ihnen vorgelegten Alternativen besser bewerten und abwägen können. Dies ermöglicht den Unternehmern eine emanzipiertere Kommunikation mit ihren Steuer- und Bankberatern, beispielsweise weil sie die Argumente der Berater besser gegeneinander abwägen können. Da sich die kaufmännische Orientierung somit über nahezu jeden Unternehmensbereich auf den Erfolg des Unternehmers auswirken kann, ist eine geringe Kompetenz in diesem Bereich ein entscheidender Wettbewerbsnachteil. Dies gilt insbesondere für Unternehmen, die kein eigenes kaufmännisches Personal (z. B. Buchhalter) beschäftigen. In diesem Zusammenhang muss hinterfragt werden, inwiefern den Handwerkern Nachteile aus einer geringeren Qualifikation (im kaufmännischen Bereich) entstehen können und wie sich diesen Nachteilen entgegenwirken lässt. In diesem Zusammenhang gilt es jedoch auch zu hinterfragen, welche Entwicklung eine geringe kaufmännische Orientierung eines Handwerksunternehmens verursachen könnte. Neben einer geringen betriebswirtschaftlichen Qualifikation des Unternehmers bzw. Inhabers, welche zumindest in den Handwerkszweigen mit Meisterpflicht (bzw. hoher Meisterdichte) nicht als Hauptursache auftreten sollte, wäre es auch denkbar, dass die relativ geringe Unternehmensgröße der Handwerksbetriebe eine Anstellung kaufmännischer Angestellter erschwert bzw. verhindert.

8.3 Diskussion wirtschaftspolitischer Handlungsoptionen zur Verbesserung der Finanzierungssituation im sächsischen Handwerk

Zur Begegnung der Handwerksunternehmen mit den potenziellen Gefahrenfeldern hinsichtlich ihrer Finanzierungssituation sollen nun Handlungsoptionen diskutiert werden, durch die die Finanzierungssituation im Handwerk nachhaltig verbessert werden kann. Dazu werden im Folgenden die sechs Themenkomplexe des vorangegangenen Abschnitts wiederaufgegriffen und entsprechende Maßnahmen für jeden Themenkomplex erörtert.

i) Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

Die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen beeinflussen zwar die Wirtschafts- und Finanzierungssituation der Unternehmen, sind jedoch infolge der föderativen Aufgabenverteilung wesentlich durch bundespolitische Entscheidungen determiniert. Grundsätzlich hat der Gesetzgeber in den vergangenen Jahren bereits Schritte unternommen, um die Finanzierungssituation kleiner und mittlerer Unternehmen zu verbessern (z. B.

die Unternehmensteuerreform). Davon profitieren auch die Handwerksbetriebe. Allerdings lassen sich hier weitere potenzielle Handlungsspielräume ableiten.

So ist der Gesetzgeber seinem Ziel der rechtsformneutralen Besteuerung durch die Unternehmensteuerreform 2008 zwar näher gekommen, vollständig erreicht werden konnte es jedoch noch nicht [vgl. STIEHLER (2009)]. Für eine vollständige Realisierung der Rechtsformneutralität der Besteuerung existieren bereits einschlägige Konzepte. Für eine weitergehende Belastungsneutralität wurde beispielsweise von SCHNEIDER und WESSELBAUM-NEUGEBAUER (2010) das Prinzip der virtuellen Trennung untersucht.⁸³ Auf bundespolitische Ebene könnte demnach überprüft werden, inwiefern diese Konzepte bei der Realisierung einer rechtsformneutralen Besteuerung helfen und somit zu einer weiteren Entlastung der Unternehmen beitragen können.

Weiterhin wird beispielsweise durch den SACHVERSTÄNDIGENRAT kritisiert, dass die Gewerbesteuer in ihrer derzeitigen Form eine Verkomplizierung des Steuerrechts darstellt; insbesondere für Personengesellschaften, da sie von einer anderen Bemessungsgrundlage ausgeht als die Einkommensteuer, und danach auf diese wiederum angerechnet wird [vgl. SVR (2010), S. 227ff.]. Eine Anpassung könnte dementsprechend die häufig als Personengesellschaften organisierten Handwerksbetriebe entlasten. Das Gros dieser Maßnahmen unterliegt jedoch der Gesetzgebungshoheit des Bundes und eignet sich daher nur bedingt für die hier diskutierte Fragestellung.

ii) Maßnahmen zur Adaption an gesellschaftspolitische Makrotrends

Die Adaptionmöglichkeiten des Handwerks (bzw. mittelständischer Unternehmen im Allgemeinen) an die Einflüsse der Makrotrends wurden bereits umfangreich analysiert. Grundsätzlich zeigt sich, dass die Makrotrends zwar einen entscheidenden Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit haben, sich dieser aber nur mittelbar auf die Finanzierungssituation auswirkt. Demnach sollen im Folgenden nur einige kurze Lösungsansätze für die zentralen Problemfelder Fachkräftesituation und Nachfolge diskutiert werden.

Auf funktionierenden Arbeitsmärkten regelt sich das **Fachkräfteangebot** im Wesentlichen über die Löhne, d. h. Unternehmen, die einen höheren Fachkräftebedarf haben, können durch entsprechend höhere Löhne (bzw. bessere Arbeitsbedingungen) diesen im Normalfall auch decken. Um im Wettbewerb mit anderen Wirtschaftszweigen um

⁸³ Von den Autoren wurde dabei festgestellt, dass die Belastungsneutralität zwar im Wesentlichen zunehmen würde, jedoch eine vollständig rechtsformunabhängige Besteuerung nicht erreicht werden kann.

Fachkräfte und Auszubildende bestehen zu können, ist es daher wichtig, insbesondere im Nachwuchsbereich potenzielle Fachkräfte frühzeitig zu umwerben und zu selektieren. Dies lässt sich unter anderem durch Kooperationen mit Schulen (z. B. über Projekt- und Praxiswochen) realisieren, welche auch bereits aktiv betrieben werden. Auch eine verstärkte gemeinsame Nutzung von Fachkräften durch mehr als ein Unternehmen, wie sie bereits vielfach durchgeführt wird, ist eine vielversprechende Maßnahme [vgl. FAZ (2010b)]. Darüber hinaus könnte eine stärkere Bewerbung der Attraktivität der Handwerksberufe bei der Akquise des Nachwuchses helfen. Hier ist das Handwerk durch seine aktuelle Imagekampagne gegenwärtig auf nationaler Ebene schon sehr aktiv. Des Weiteren haben sich in Sachsen bereits diverse Netzwerke für die Vermittlung der Attraktivität verschiedener Branchen und der Nachwuchsgenerierung herausgebildet (beispielsweise das Netzwerk „Fachkräftenachwuchs im Handwerk“). Denkbar sind auch Kooperationen von Handwerksunternehmen zur gemeinsamen Beschäftigung von spezialisierten Fachkräften, beispielsweise im administrativen Bereich.

Ungeklärte **Nachfolgeregelungen** können ebenfalls einen erheblichen Einfluss auf die Finanzierungssituation der Unternehmen haben. Im Rahmen dieses Gutachtens kann jedoch nicht überprüft werden, ob die ungeklärten Nachfolgen auf eine unzureichende Sensibilisierung der Unternehmen oder andere Friktionen und Hindernisse zurückzuführen sind. Da der Status quo jedoch auch für den Standort Sachsen gefährlich ist, sollte der Nachfolgeproblematik auch zukünftig ein hohes Gewicht in der Förderpolitik eingeräumt werden, um eine Schwächung der Wirtschaft Sachsens durch einen überproportionalen Rückgang an Betrieben (infolge ungeklärter Nachfolgen) zu vermeiden. BERLEMANN et al. (2007) empfehlen in diesem Zusammenhang vor allem eine rechtzeitige Antizipation des Problems sowie eine rechtzeitige Suche und entsprechende Vorbereitung eines geeigneten Nachfolgers. In diesem Zusammenhang kommt vor allem dem verfügbaren Beratungsangebot eine bedeutende Rolle zu, wobei das bestehende Angebot noch stärker in die Wahrnehmung der Unternehmer gerückt werden muss. Darüber hinaus gilt es zu prüfen, inwiefern durch Änderungen in den bestehenden rechtlichen und förderpolitischen Rahmenbedingungen eine vereinfachte Nachfolge ermöglicht wird oder wie diese durch ergänzende bzw. neue Angebote vereinfacht werden könnte (z. B. durch Förderung externer Berater zur Kaufpreisbestimmung). Zwar lassen sich eine Vielzahl der bestehenden Angebote prinzipiell für Nachfolgelösungen nutzen, allerdings ist offen, inwiefern diese auch tatsächlich durch die Unternehmen als Nachfolgelösungsoption wahrgenommen werden.⁸⁴ Grundsätzlich muss in diesem Zusammen-

⁸⁴ Hier spielen jedoch auch fiskalpolitische Rahmenbedingungen, insb. die Erbschaftsteuerregelungen, eine entscheidende Rolle, die im Rahmen dieses Gutachtens nicht diskutiert werden können.

hang angemerkt werden, dass die Nachfolgeproblematik als zentrales Problemfeld wahrgenommen wurde. Daher wurden in den vergangenen Jahren bereits viele Maßnahmen ergriffen um die Nachfolgeproblematik zu lösen (z. B. Beratungen, Seminare durch Handwerkskammern). Eine abschließende Betrachtung der Wirkung dieser Maßnahmen sowie der etwaig verbleibenden Handlungsbedarfe kann im Rahmen dieses Gutachtens nicht erfolgen.⁸⁵

iii) Maßnahmen zur Verbesserung des Zugangs zum privatwirtschaftlichen Kapitalangebot und zur Deckung der Kapitalnachfrage

Da die Gefahrenfelder hinsichtlich des Kapitalangebots und der Kapitalnachfrage eng miteinander verknüpft sind, werden im folgenden Abschnitt die beiden Themenfelder gemeinsam im Hinblick auf die Handlungsoptionen erörtert.

Hinsichtlich des privatwirtschaftlichen Kapitalangebots zeigen sich nach dem gegenwärtigen Kenntnisstand keine strukturellen Zugangsbarrieren, wie beispielsweise eine Kreditklemme [vgl. KfW (2010a)]. Wohl aber kann eine Kreditrationierung beobachtet werden. Davon sind insbesondere kleine und kapitalschwache Unternehmen betroffen. Für den verbesserten Zugang zu Kapital, insbesondere Fremdkapital, gibt es für die Unternehmen zwei wesentliche Handlungsoptionen. Erstens die Verbesserung der Eigenkapitalausstattung und zweitens die Verringerung der Informationsasymmetrien.⁸⁶

Das deutsche Handwerk ist durch eine vergleichsweise geringe Eigenkapitalquote geprägt. Eines der am häufigsten verwendeten Finanzierungsinstrumente im Handwerk ist die Selbstfinanzierung, wodurch dem Eigenkapital eine besondere Bedeutung zukommt. Mit einem Mangel an Eigenkapital geht jedoch auch eine schwierigere Stellung bei der Kreditbewilligung einher. In diesen Fällen müssen beispielsweise verstärkt Sicherheiten bereitgestellt werden. Ist die Eigenkapitalbasis hingegen solide, verbessern sich die Bonität und das Rating der Unternehmen, wodurch die Unternehmen eine größere Auswahl an Finanzierungsinstrumenten und verbesserte Konditionen nutzen können. Für die Finanzierungssituation der Unternehmen bedeutet das vor allem zweierlei: Erstens sollten Unternehmen, die vorwiegend das Instrument der Selbstfinanzierung nutzen (müssen), hierbei unterstützt werden, z. B. durch verbesserte Gewinnthesaurierungsmöglichkeiten im Steuerrecht. Zweitens sollten die Unternehmen, die sich auch (oder

⁸⁵ Eine aktuelle Diskussion für das Thüringer Handwerk findet sich bspw. in MÜLLER et al. (2009).

⁸⁶ Dies setzt jedoch voraus, dass auf der Angebotsseite keine strukturellen Friktionen vorliegen. Andernfalls läge in der Beseitigung der Friktionen eine weitere Maßnahme, die jedoch durch im Allgemeinen nicht durch die Unternehmen durchgeführt werden kann.

überwiegend) über Fremdkapital finanzieren, dafür sensibilisiert werden, die Kapitalkosten durch eine effizientere Kapitalstruktur zu optimieren. Dies ist insbesondere dann von Bedeutung, wenn die Handwerksunternehmen sich steigenden Finanzierungsbedarfen gegenübersehen.

Grundsätzlich sollte eine solide Eigenkapitalbasis durch die Handwerksunternehmen angestrebt werden. Gerade im Bereich der Beteiligungsfinanzierung eröffnen sich hier einige Optionen, die auch auf das Handwerk anwendbar sind. Im Allgemeinen zeichnen sich mittelständische Unternehmer jedoch durch ein hohes Unabhängigkeitsbedürfnis aus, was eine Stärkung der Eigenkapitalbasis durch externe Kapitalgeber erschwert und somit auch das relativ geringe Interesse der befragten Unternehmen an der Beteiligungsfinanzierung erklären könnte.

Unter diesem Gesichtspunkt könnten insbesondere stille Beteiligungen für die Stärkung der Eigenkapitalbasis des Handwerks interessant sein. Diese eignen sich grundsätzlich für jede Rechtsform und sind so für die gesamte Bandbreite der Handwerksunternehmen nutzbar. Die vertraglichen Vereinbarungen sind weitestgehend frei bestimmbar und können auf individuelle Bedürfnisse zugeschnitten werden. Dies ermöglicht beispielsweise eine Einschränkung der Mitbestimmungsrechte der Kapitalgeber. Dabei kann sowohl dem Bedürfnis der Handwerker nach Unabhängigkeit, als auch dem Kontrollrecht der Geldgeber über ihre Kapitalanlage Rechnung getragen werden. Eine Verlustbeteiligung kann vertraglich ausgeschlossen werden, ebenso die Beteiligung an Vermögenszuwächsen. Als Entgelt für die Kapitalbereitstellung ist eine Gewinnbeteiligung üblich. Gewinnbeteiligungen sind ein entscheidender Vorteil gegenüber Krediten, bei denen unabhängig von der Geschäftslage eine Zins- und Tilgungsverpflichtung vorliegt. Allerdings müssen die Handwerksunternehmen in diesem Zusammenhang auch bereit sein, eine entsprechend höhere Verzinsung im Erfolgsfall (d. h. bei Gewinnen) zu entrichten. Ein weiterer Vorteil für die Unternehmen ist das Fehlen von kontinuierlichen Tilgungsverpflichtungen, wodurch das Kapital über den gesamten vereinbarten Zeitraum in der vollen Höhe zur Verfügung steht.

Allerdings ist fraglich, inwiefern die Handwerksbetriebe aufgrund des häufig geringeren Investitionsvolumens für private Kapitalgeber überhaupt interessant sind. Hier könnte eine entsprechende Ausrichtung der Förderpolitik die Versorgungslücke schließen. Dadurch könnte zum einen die Kapitaldecke der Unternehmen gestärkt werden und zum anderen durch die Gewinnbeteiligungen und Rückzahlungen die Fördermittel zeitlich gestreckt werden. Andere privatwirtschaftliche Beteiligungsformen, wie beispielsweise

der Erwerb von Geschäftsanteilen, sind nur für besondere Rechtsformen und Unternehmen geeignet und werden deshalb im Folgenden nicht näher diskutiert.⁸⁷

Neben der Stärkung der Eigenkapitalbasis durch die zusätzliche Kapitalbereitstellung sollte es auch im wirtschaftspolitischen Interesse sein, den KMU die Selbstfinanzierung durch Gewinnthesaurierung zu erleichtern. Hier gibt es jedoch – wie bereits erörtert – noch immer Unterschiede insbesondere bei den steuerrechtlichen Rahmenbedingungen zwischen Kapitalgesellschaften auf der einen und den Einzelunternehmen und Personengesellschaften auf der anderen Seite.

Parallel zur Stärkung der Eigenkapitalbasis gilt es darüber hinaus, die Handwerksunternehmen weiter hinsichtlich der Vorteile einer diversifizierteren bzw. optimierten Finanzierungsstruktur zu sensibilisieren. Auch hier ließen sich vermutlich unter dem Aspekt der Kostenreduktion zusätzliche Ertragspotenziale heben. Insbesondere die ausgiebige Verwendung ausgesprochen teurer Instrumente (z. B. hoher Kontokorrentlinien) sind Kostentreiber. Dies muss vor allem unter dem Aspekt von Zinsänderungs- und Refinanzierungsrisiken bedacht werden, die sich verheerend auf die Finanzierungssituation der Unternehmen auswirken können. Im Hinblick auf dieses Risiko bieten sich intensive Beratungsleistungen an, um die Unternehmen in der Vorsorge und Anpassung zu unterstützen. Diese werden auch bereits durch die Handwerkskammern angeboten. Es muss allerdings auch hinterfragt werden, ob eine einseitige Finanzierungsstruktur nachfrage- oder angebotsinduziert ist. In diesem Zusammenhang gilt es zu prüfen, wie das vorhandene Angebot die Nachfrage deckt und wie etwaige Diskrepanzen geschlossen werden können.

Auch könnte hinsichtlich der Kapitalstruktur durch eine Einbindung der Kapitalgeber ein gezieltes Umstrukturieren der Kapitalstruktur erreicht werden. Da in diesem Zusammenhang erneut der Anreiz der privatwirtschaftlichen Kapitalgeber bedacht werden muss⁸⁸, bietet es sich ebenfalls an, die bestehende Förderlandschaft auf geeignete Maßnahmen zu überprüfen (z. B. Bürgschaften zur Absicherung der langfristigen Kredite).

⁸⁷ Diese Form der Beteiligung ist Personen- und Kapitalgesellschaften vorbehalten und nicht auf Einzelunternehmen anwendbar. Der Kapitalgeber erwirbt in der Folge Geschäftsanteile, als auch der Rechtsform entsprechende Mitbestimmungs- und Informationsrechte. Auch der anteilige Erwerb von Vermögenszuwächsen im Geschäftsverlauf ist nicht mehr ausgeschlossen. Beteiligungen dieser Art sind als staatliches Förderinstrument eher ungeeignet. Prüfwert ist der Erwerb von Geschäftsanteilen allerdings sowohl für die Bindung und Einführung von Nachfolgern sowie für expandierende Unternehmen als Mittel der Kapitalakquisition.

⁸⁸ So dürfte der Anreiz zur Umstrukturierung der Finanzierungsstruktur zu Lasten der (für die Banken) flexibel handbaren und ertragsstarken Kontokorrentkredite sicher auf Kapitalgeberseite geringer sein als bei den Kapitalnehmern.

Betrachtet man die Kapitalstruktur der Unternehmen, fällt die starke Nutzung kurzfristiger Kreditfinanzierungsinstrumente auf. Neben den bereits erwähnten höheren Kosten, die diese häufig mit sich bringen, ist dies auch im Hinblick auf eine fristenkongruente Finanzierung problematisch. Eine nicht fristenkongruente Finanzierung stellt jedoch ein erhebliches Risiko für die Unternehmen dar. Wenn langfristige Investitionen durch kurzfristige Darlehen finanziert werden, müssen diese öfter nachverhandelt werden. Durch die Nachverhandlungen sind die Unternehmen einerseits dem Risiko ausgesetzt, dass sich die Finanzierungsbedingungen bei der Neuverhandlung verschlechtern. Andererseits besteht sogar die Gefahr, dass die benötigten Mittel bei der Neuverhandlung nicht mehr (vollständig) bewilligt werden. Aus den in diesem Gutachten zusammengetragenen Informationen lässt sich nicht abschließend bewerten, ob die Präferenz für kurzfristige Finanzierungsinstrumente nachfrageseitig (also über das Interesse der Unternehmen) oder angebotsseitig (also über eine verstärkte Vermittlung dieser Produkte durch die Banken) induziert wird. Hinsichtlich der Finanzierungssituation im Handwerk wäre es jedoch erstrebenswert, an beiden Kanälen anzusetzen. Einerseits müssen die Unternehmer, soweit noch nicht geschehen, für die Thematik sensibilisiert werden. Andererseits muss in diesem Zusammenhang auch die Kapitalgeberseite hinsichtlich ihres Angebotes betrachtet werden.

Hinsichtlich der Kapitalstruktur gilt es dabei auch zu prüfen, welche alternativen Finanzierungsformen (Leasing, Factoring, etc.) überhaupt für das betreffende Unternehmen in Frage kommen, und inwiefern sich durch eine Nutzung der Instrumente Chancen und Risiken für das Unternehmen verschieben. Da hier kein Instrument pauschal zu bewerten ist, erfordert dies einen erheblichen Beratungsaufwand. Prinzipiell wäre hier somit ein intensiveres Beratungsangebot seitens der Kapitalgeber wünschenswert. Es ist allerdings fraglich, inwiefern diese bereit sind, aus eigener Initiative auf die lukrativen Ertragsbringer im eigenen Obligo durch eine Umstrukturierung zu verzichten, insbesondere bei Unternehmen, die durch die Kapitalstruktur bzw. -kosten nicht in ihrer Existenz bedroht sind. Daher wird die Sensibilisierung hier auch weiterhin vor allem durch Bildungs- und Beratungsangebote unabhängiger Träger (z. B. der Handwerkskammern) erfolgen müssen.

Ein weiterer Ansatz, die Finanzierungskosten zu verringern, liegt in einem effizienten Forderungs- bzw. Liquiditätsmanagement. Wenn Forderungen pünktlich beglichen werden, müssen diese nicht auf Kosten der Unternehmen zwischenfinanziert werden. Da die Zahlungsmoral der Handwerkskunden im Allgemeinen nicht zu den besten zählt [vgl. CREDITREFORM (2010a)], ist hier ein funktionierendes Forderungsmanagement besonders wichtig. Auch in diesem Zusammenhang gilt es zu überprüfen, inwiefern die Unternehmen bei der Optimierung dieses Prozesses unterstützt werden können. Es muss

allerdings auch hinterfragt werden, ob eine einseitige Finanzierungsstruktur nachfrage- oder angebotsinduziert ist. Hier wurden bereits Rahmenbedingungen geschaffen, die das Forderungsmanagement der Handwerksunternehmen verbessern bzw. vereinfachen können (z. B. Inkassostellen der Handwerkskammern und Kooperationen mit Auskunfteien). Denkbar wären darüber hinaus ebenfalls Beratungs- und Coachingangebote für Unternehmen. Für besonders betroffene Branchen oder Unternehmensgruppen wäre es weiterhin vorstellbar, den Zukauf von externem Know-how im Mahn- und Forderungswesen zu erleichtern. In diesem Zusammenhang kann auch ein vereinfachter (bzw. vergünstigter) Zugang zu den Daten der Auskunfteien hilfreich sein, durch den sich die Handwerksbetriebe vorab ein Bild von der Zahlungsmoral ihrer Kunden machen könnten.

Die zweite Option zur Verbesserung des Kapitalzugangs, die Verringerung von Informationsasymmetrien, kann nur durch eine verbesserte Kommunikation zwischen Kapitalgebern und -nehmern erreicht werden. Dies zeigt sich auch anhand der Ergebnisse der Unternehmensumfrage. Bei den befragten Unternehmen hatte eine intensivere Betreuung durch die (bzw. Zusammenarbeit mit der) Hausbank signifikant positive Einflüsse auf die Kreditvergabe. Eine intensive Betreuung durch die Hausbank setzt jedoch auch die entsprechende Informationsbereitstellung durch die Unternehmen voraus. Auch die Ergebnisse der Expertenbefragung machen deutlich, dass eine professionellere Dokumentation und Kommunikation der Unternehmenssituation durch die Unternehmer als eine zentrale Verbesserungsmaßnahme durch die befragten Experten wahrgenommen wurde.

Wie die Umfragen von EULER HERMES (2008) darüber hinaus zeigen, ermöglicht ein regelmäßiger und zeitnahe Geschäftsdatenaustausch gerade in Krisenzeiten eine schnelle und flexible Handlungsfähigkeit, womit der transparenten und belastbaren Dokumentation der Geschäftszahlen und -situation durch den Unternehmer eine entsprechende Bedeutung zukommt. Damit sind die Unternehmer jedoch auch in der Pflicht, die Dokumentation an die Bedarfe der Kreditwirtschaft anzupassen, insbesondere weil die Verhandlungsmacht in den Kreditmärkten in der Regel bei den Kapitalgebern konzentriert ist. Aus dieser Verhandlungsmacht ergibt sich jedoch auch ein Dilemma für die Dokumentation der Unternehmen, insbesondere in Krisenzeiten. Unternehmen profitieren nur von einer aufwendigen Dokumentation, wenn sie dadurch bessere Zahlen vorlegen und folglich den Kapitalzugang erleichtern. In Krisenzeiten hingegen setzen sich die Unternehmen implizit der Gefahr aus, durch eine umfassende Dokumentation auch entsprechende Risiken öffentlich zu machen, die ein restriktiveres Einschreiten der Ka-

pitalgeber zur Folge haben.⁸⁹ Eine umfassende Dokumentation seitens der Unternehmer wird somit nur dann dauerhaft zu erwarten sein, wenn diese dadurch nicht der Gefahr zusätzlicher Restriktionen (z. B. einer Kreditkündigung) ausgesetzt werden. Dies setzt vor allem eine intensivierete Zusammenarbeit zwischen den beteiligten Partnern voraus, wobei wiederum auch die Kapitalgeberseite einen wichtigen Beitrag zu leisten hat.

Aufgrund der Tatsache, dass die Fremdkapitalfinanzierung nach wie vor eine hohe Bedeutung im Handwerk hat, ist eine reibungslose Zusammenarbeit mit der Hausbank für die Unternehmen eine wesentliche Voraussetzung für einen verbesserten Zugang zu Fremdkapital. Diese Zusammenarbeit könnte durch die Formulierung einheitlicher Mindeststandards für die Finanzkommunikation vereinfacht und transparenter gestaltet werden. Dazu wären die Kapitalgeber jedoch zunächst angehalten, die Ansprüche an die Dokumentation der Handwerksunternehmer klar und einheitlich zu formulieren. Zusätzlich wären konzeptionelle Hilfestellungen, beispielsweise Checklisten, ein geeignetes Instrument zur Vermittlung der Ansprüche. Hier gibt es bereits ein großes Angebot durch die Institute, Handwerkskammern etc. Somit liegt der Mehrwert dieser Maßnahmen weniger im zusätzlichen Angebot dieser Leistungen als vielmehr in einer Bündelung und Selektion der Inhalte. Dies könnte die Übersichtlichkeit und den Nutzwert der bestehenden Hilfsmittel weiter erhöhen.

Grundsätzlich sollte in diesem Zusammenhang auch an die unternehmerische Verantwortung der Unternehmer appelliert werden, dass die Kreditentscheidung durch den Kapitalgeber getroffen wird und eine stärkere Beratung und Rücksprache mit diesen den Kapitalzugang verbessern kann (vgl. Kapitel 6). Für die verbesserte Kommunikation der Wirtschaftsverhältnisse wäre es im Gegenzug jedoch auch wichtig, dass die Unternehmen ein unmittelbares und kommentiertes Feedback durch die Kapitalgeberseite erhalten. Dazu gehört beispielsweise, dass Ratingergebnisse – sofern sie vorhanden sind – zumindest auf jährlicher Basis offengelegt und erläutert werden. Dadurch kann den Unternehmen die Möglichkeit gegeben werden, ihre Finanzierungs- und Bonitätssituation kontinuierlich nachzuvollziehen und geeignete Maßnahmen zur Bonitätsverbesserung zu ergreifen. Da der Ratingprozess sehr aufwendig ist, werden kleine Unternehmen jedoch im Allgemeinen nicht geratet. In diesem Zusammenhang sollte geprüft werden, inwiefern sich ein Äquivalent für diese Unternehmen bereitstellen lässt.

⁸⁹ Auch wenn dies aus Sicht der Kapitalgeber durchaus wünschenswert ist, muss berücksichtigt werden, dass die Unternehmen somit in Krisenzeiten einen geringeren Anreiz haben, eine umfassende Dokumentation offenzulegen.

Grundsätzlich sollten auch kleinere Unternehmen die Möglichkeit haben und nutzen, ihre Bonitätssituation anhand komprimierter Darstellungen nachvollziehen und entsprechende Verbesserungsschritte einleiten zu können. Dabei gilt es zu prüfen, wie die bestehenden Instrumente (z. B. einfache Risikoraster) durch die Unternehmer wahrgenommen und ggf. verbessert werden können (z. B. in Form einer „Bilanzampel“ zur besseren Visualisierung der Ergebnisse). Anhand dieser Bewertungen können dann Veränderungen, z. B. aufgrund von Optimierungsbemühungen, leichter nachvollziehbar gemacht werden. Die Konzeption bzw. Optimierung dieser Instrumente könnte beispielsweise durch eine Kooperation von Kreditwirtschaft und Handwerkskammern erfolgen. Auch Impulse durch die Wirtschaftspolitik könnten hier initiiierend wirken. In diesem Zusammenhang sollte auch darauf hingewiesen werden, dass der Einsatz eines solchen Instruments grundsätzlich auch für die Hausbanken von grundlegendem Interesse sein dürfte, dass sich im Rahmen der angestrebten umfassenden Allfinanzberatung ein regelmäßiger Gesprächsbedarf mit den Unternehmern ergäbe, der wiederum zu einem intensivierten Kontakt zwischen Unternehmen und Bank führen könnte.

iv) Maßnahmen zur Optimierung der Förderlandschaft

Die Förderpolitik stellt für viele Betriebe eine wichtige Ergänzung für die Unternehmensfinanzierung dar [vgl. LEBMANN et al. (2008), SAB (2010)]. Angesichts der sich verknappenden haushaltspolitischen Spielräume ist jedoch eine Änderung der Förderlandschaft nahezu unausweichlich. Diese kann sich sowohl über sinkende Fördervolumina als auch über eine Verschiebung der Gewichte zwischen den Förderinstrumenten und -schwerpunkten äußern. Hier ist neben den individuellen haushaltspolitischen Abwägungen jedoch auch zu berücksichtigen, wie sich die anderen Bundesländer in ihrer Förderpolitik aufstellen, um einen förderpolitisch induzierten Standortwettbewerb zu vermeiden.⁹⁰

Hinsichtlich der Fördermittelstrukturen ist zu erwarten, dass der Anteil der Zuschüsse zugunsten anderer Förderinstrumente zurückgehen wird, um eine zeitliche Streckung der Mittel zu ermöglichen. Ein klassischer Ansatz der zeitlichen Streckung ist die Vergabe von Förderdarlehen anstelle von Zuschüssen. Förderdarlehen werden im Vergleich zu Zuschüssen jedoch weniger stark durch die Unternehmen nachgefragt. Dies könnte allerdings auch daran liegen, dass sie nicht immer aktiv durch die Hausbanken angebo-

⁹⁰ Dies dürfte wegen der vornehmlich regionalen Orientierung des Handwerks aber ohnehin nur in den Grenzregionen zu anderen Bundesländern relevant sein.

ten werden. Häufig erscheint der bürokratische Aufwand gerade bei kleinen Fördervolumen zu hoch, sodass eine Finanzierung über das hauseigene Obligo präferiert wird.⁹¹

Ein Ansatz könnte somit beispielsweise darin liegen, statt der bislang häufig verwendeten Darlehensprogramme verstärkt öffentliche Bürgschaften (für privatwirtschaftliche Darlehen) und Beteiligungen in den Fokus zu rücken. Der Vorteil einer Bürgschaft läge in der Einbindung privater und öffentlicher Kapitalgeber. Einerseits erfolgt die Kreditgewährung über die Hausbank, was die Anreize bei der Bank erhöht und die Prüfung durch und die Fördermittelgeber vereinfacht. Andererseits ermöglicht die Bürgschaft auch eine Finanzierung riskanterer Projekte, die ohne diese nicht finanziert worden wären.⁹² Darüber hinaus ermöglicht die Bürgschaft im Allgemeinen eine Finanzierung zu besseren Konditionen, wodurch die Unternehmen in ihren Kapitaldienstleistungen entlastet werden. Gleichzeitig erfordert ein Bürgschaftsprogramm einen geringeren Mittelaufwand als ein Darlehen in gleicher Höhe, da nur der Anteil zurückgestellt werden muss, der als ausfallgefährdet angesehen werden muss. Dies ermöglicht durch die impliziten Rückflüsse sowohl die angestrebte zeitliche Streckung der Fördermittel als auch eine anreizkompatible Selektion der Fördernehmer, da sie Mitnahmeeffekte verringern.

Auch ein verstärkter Einsatz an (stillen) Beteiligungen anstelle von Zuschüssen erscheint sinnvoll (sofern sich eine Akzeptanz dieses Instruments durch die Unternehmen erreichen lässt). So hätte die Beteiligungsförderung beispielsweise den Vorteil für die Unternehmen, dass die Gewinnbeteiligung im Erfolgsfall und die Rückzahlungsvereinbarung nach Laufzeitende auch insoweit disziplinierend auf die Nachfrage wirkt, dass reine Mitnahmeeffekte bei der Zuschussförderung ausgeschlossen werden können. Durch diese Umstellung wäre es somit möglich, einerseits die Unternehmen mit Eigenkapital auszustatten. Andererseits würde die Erfolgsbeteiligung und Rückzahlung der Mittel, neben der zeitlichen Streckung der Fördermittel, die Unternehmen dahingehend disziplinieren, dass sie nur solche Mittel nachfragen, die wertsteigernd investiert werden können.

Im Hinblick auf die Mittelausstattung und den bürokratischen Aufwand der Förderung erscheint es darüber hinaus notwendig, das bestehende Förderangebot auch quantitativ zu überprüfen. Eine denkbare Option wäre beispielsweise, der sinkenden Mittelausstattung durch eine geringere Anzahl an Programmen zu begegnen (anstatt geringer werdende Mittel auf die bestehenden Programme in reduzierten Volumen aufzuteilen). Für

⁹¹ Dabei dürfte jedoch auch die höhere Zinsspanne eigener Kredite im Vergleich zu den gedeckelten Margen der Förderkredite einen Anreiz für die Hausbanken bieten.

⁹² Das Risiko kann hier in dem spezifischen Investitionsprojekt (Forschungs- und Entwicklungsvorhaben) oder auch in dem Kapitalnehmer (kleines oder junges Unternehmen) liegen.

das Handwerk wäre darüber hinaus insbesondere eine Flexibilisierung des Förderprozesses wünschenswert, welche sich durch verschlankte Beantragungsprozesse und geringere Mindestvolumina auszeichnen könnte. So wäre es bei einer (stillen) Beteiligung der öffentlichen Hand (bzw. der Förderinstitute) beispielsweise möglich, dass bestimmte Vertragsmodalitäten zugunsten der geförderten Unternehmen formuliert werden können (z. B. eine schrittweise Rückzahlung der Beteiligungssumme nach Ablauf der Laufzeit).

Grundsätzlich muss im Hinblick auf die Effizienz von bzw. die Nachfrage nach Förderprodukten auch die Anreizproblematik bei der Vermittlung der Programme überprüft werden. Da Förderkredite beispielsweise in ihrer Rentabilität für die Banken gedeckelt sind, ergibt sich für diese nur ein geringer Anreiz, diese Produkte aktiv zu vermitteln. Der Anreiz ist dabei umso geringer, je niedriger die Volumina sind. Um diese Anreize zu erhöhen, böte es sich beispielsweise an, bei kleinen Fördervolumen Pauschalprovisionen anstelle von prozentualen Ertragsmargen für die Vermittlung und Betreuung der Förderdarlehen anzubieten. Dadurch würden den Hausbanken feste Erträge für die Betreuung gesichert.⁹³

Auch vor diesem Hintergrund wäre eine Ausweitung der Bürgschafts- und Beteiligungsprogramme sinnvoll. Die Vorteile von Bürgschaften wurden in den letzten Jahren, durch die Finanzkrise bedingt, stärker ins Bewusstsein der Unternehmen und Banken gerückt [JANSEN und DEHNE (2010)]. Der Vorteil von Bürgschaften der Bürgschaftsbanken – und damit auch der des förderpolitischen Instruments – bestehen in der Vermeidung des Einsatzes liquider Mittel, solange die Forderungen nicht tatsächlich ausfallen. Sie ersetzen daher die Funktion des (fehlenden) Eigenkapitals als Sicherheitsinstrument. Daher ist für die Inanspruchnahme einer Bürgschaft eine gewisse Bonität erforderlich. Da nur ein, i. d. R. abschätzbarer, Teil an bewilligten Bürgschaften ausfällt und durch die Bürgschaftsbank beglichen werden muss, können somit bei relativ geringem Mitteleinsatz hohe Bürgschafts- bzw. Fördervolumina vergeben werden. Gleichzeitig werden Mitnahmeeffekte reduziert, da die Unternehmen den durch die Bürgschaft ermöglichten Kreditvertrag (bzw. den daraus resultierenden Kapitaleinsatz) trotzdem erfüllen müssen.

Im Gegensatz zu den meisten anderen besprochenen Instrumenten eignen sich Bürgschaften in Sachsen auch für Kleinstunternehmen, da die niedrigste Bürgschaftssumme mit 10.000 € recht gering ausfällt. Die Vergabe von Bürgschaften stellt somit eines der

⁹³ Allerdings muss in diesem Zusammenhang bedacht werden, dass die Erträge die Kosten der Antrags- und Betreuungsphase mindestens kompensieren müssen, um den Anreiz für die Banken zu erhöhen.

zukunftsfähigen Förderinstrumente mit einem hohen Ausbaupotenzial dar.⁹⁴ Um die Rolle der Bürgschaften weiter zu stärken, wäre es denkbar, den Eigenkompetenzrahmen der Bürgschaftsbanken dauerhaft zu erhöhen (z. B. auf 150.000 €), um mehr Verantwortung auf die Bürgschaftsbanken übertragen zu können. Diese Maßnahme hat sich bereits im Verlauf der Wirtschaftskrise als effektiv und sinnvoll erwiesen [vgl. ZDH (2010b)]. Allerdings gilt es in diesem Zusammenhang zu hinterfragen, ob das wirtschaftspolitische Umfeld diese Eingriffe noch bzw. überhaupt rechtfertigt. Obwohl diese Maßnahmen grundsätzlich dazu geeignet erscheinen, die Finanzierungssituation der Unternehmen zu verbessern, bedürfen sie in konjunkturellen Normalzeiten einer kritischen Analyse hinsichtlich ihrer wirtschaftspolitischen Legitimation.

v) Maßnahmen zur Stärkung der unternehmerischen Kompetenzen

Die Ergebnisse unserer Expertenbefragung zeigen, dass die „fehlende bzw. unzureichende kaufmännische Orientierung“ durch die Kapitalgeber als ein zentrales Problem des Handwerks wahrgenommen wird. Grundsätzlich lassen sich viele Schwierigkeiten bei der Finanzierung durch Eigeninitiative auf der Mikroebene lösen (z. B. verbesserte Kommunikation zum Abbau von Informationsasymmetrien). Für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit ist eine starke unternehmerische (bzw. kaufmännische) Kompetenz der Unternehmer demnach notwendig und sinnvoll, auch damit diese der von ihnen eingeforderten unternehmerischen Eigenverantwortung effizient nachkommen können. Für den Fall, dass es Defizite im Bereich der betriebswirtschaftlichen Kompetenzen in den Unternehmen gibt, ließe sich diesen auf zwei Wegen entgegenwirken: (Weiter-)Bildungs- und Qualifikationsmaßnahmen für die Unternehmer und/oder die Akquise von Personal mit den entsprechenden Kompetenzen.

Dem Bedarf an Bildungsmaßnahmen steht bereits ein umfassendes Weiterbildungsangebot, beispielsweise durch die Handwerkskammern, gegenüber. Nehmen die Unternehmer diese Angebote nicht wahr, kann dies auf verschiedene Gründe zurückzuführen sein. Mögliche Gründe können der Zeitaufwand für die Weiterbildung, die Kosten oder ein grundlegendes Desinteresse an den Themen sein. Jedem dieser Gründe könnte durch geeignete Maßnahmen entgegengewirkt werden.

⁹⁴ So zeigt sich beispielsweise an der vergangenen Krise, dass die Anhebung des Höchstbetrags für öffentliche Bürgschaften von 1 auf bis zu 2 Mill. € eine wirkungsvolle Maßnahme gewesen ist [BMWf (2010b)].

Im Falle eines grundsätzlichen Desinteresses müssten die Handwerksunternehmer zunächst für die Bedeutung des Themas sensibilisiert werden.⁹⁵ Dafür ist es vor allem notwendig, die spezifischen Vorteile für die Unternehmer herauszustreichen, zum Beispiel dass sich über eine effizientere Gestaltung der Arbeitsprozesse (z. B. bei der Beschaffungslogistik) die Erträge steigern lassen. Darüber hinaus muss den betreffenden Unternehmern jedoch auch verdeutlicht werden, dass sie im Rahmen ihrer unternehmerischen Verantwortung dazu angehalten sein sollten, sich auch diesen Aspekten der Unternehmensführung zu widmen, da sie sonst erhebliche Wettbewerbsnachteile gegenüber besser ausgerichteten Konkurrenten fürchten müssen.

Auch der Zeitaufwand, den die Unternehmer für die Weiterbildungsmaßnahmen einplanen müssen, dürfte einen nicht zu unterschätzen Einfluss auf die Attraktivität der Angebote haben. Da dieser Zeitaufwand zusätzlich zu der normalen Arbeitsleistung erbracht werden muss, ist für die Weiter- und Ausbildungsmaßnahmen vor allem von Bedeutung, dass sie zeitlich nur so umfangreich wie nötig sind, in diesem Zeitraum jedoch möglichst umfassende Informationen und Hilfestellungen vermittelt werden. Da dies ein grundlegender Zielkonflikt ist, ist bei der Konzeption neuer (bzw. der Optimierung bestehender) Programme somit besondere Sorgfalt geboten. Aus diesen Kosten-Nutzen-Aspekten, denen die Unternehmer die Weiterbildungsmaßnahmen unterziehen werden, wäre beispielsweise auch die Ausgestaltung eines „Rundum-Sorglos-Paketes“ ein möglicher Ansatzpunkt. Darunter sind Bildungsmaßnahmen gemeint, die bei einem vertretbaren Zeitaufwand eine kontinuierliche Einführung in die relevanten wirtschaftlichen Aspekte liefern, um den Handwerksunternehmern einen maximalen Anreiz zur Teilnahme zu bieten.

Ein Ansatzpunkt, den Zeitaufwand des Unternehmers zu verringern, liegt in der Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Dadurch ist es ebenfalls möglich, betriebswirtschaftliches Know-how im Unternehmen zu akkumulieren. Da sich die Schulungen an verschiedene Mitarbeiter richten kann, die entsprechend spezialisiert werden, ließe sich somit auch der zeitliche Rahmen für die Schulungsmaßnahmen relativ gering halten. Diese Maßnahmen werden durch die Handwerksunternehmen bereits aktiv ergriffen und im Wesentlichen auch durch die Unternehmen selbst finanziert [vgl. FACHKRÄFTEMONITORING (2010)]. Die Attraktivität dieser Maßnahmen ließe sich daher auch dadurch erhöhen,

⁹⁵ Das aktuelle Fachkräftemonitoring zeigt ein steigendes Interesse der Handwerksunternehmen [vgl. FACHKRÄFTEMONITORING (2010)]. Demnach ist ein grundlegendes Desinteresse eher unwahrscheinlich. Allerdings zeigt sich auch, dass das Gros der Weiterbildungsmaßnahmen nach wie vor im „branchennahen“ technischen Bereich angesiedelt ist. Dies lässt sich sicherlich auch dadurch erklären, dass die Renditen einer Weiterbildung im kaufmännischen Sektor sehr viel schwieriger zu beobachten bzw. quantifizieren sind als bei technischen Weiterbildungsangeboten.

dass für die entstehenden Kosten durch die öffentliche Hand weitere Kompensationsmechanismen bereitgestellt werden. Neben einer Bezuschussung zu den Weiterbildungskosten (bzw. der kostenlosen Bereitstellung durch öffentliche Träger) wären auch weitere Anreize zur Weiterbildung denkbar, z. B. teilweise Kompensationen für den Lohn eines Mitarbeiters, der während der Arbeitszeit kaufmännisch geschult wird. Grundsätzlich sollten sich diese Instrumente jedoch darauf beschränken, das Interesse der Handwerker für die ersten Weiterbildungsmaßnahmen zu wecken und ihm die zentralen Vorteile und die unternehmerische Notwendigkeit einer stärkeren betriebswirtschaftlichen Ausrichtung zu vermitteln.

Dafür wäre jedoch seitens der Bildungsträger auch notwendig, die bestehenden Angebote hinsichtlich ihrer Quantität und Qualität zu überprüfen. Hier stellt sich vor allem die Frage, welche Angebote bislang besonders stark bzw. besonders gering in Anspruch genommen wurden. Dafür kann auch die Befragung der (an Bildungsmaßnahmen) teilnehmenden Handwerker hilfreich sein, die gleichzeitig ein Feedback über die wahrgenommene Qualität der Bildungsmaßnahmen generiert. Diese Befragungen werden bereits im Anschluss einer Weiterbildungsmaßnahme durch die Handwerkskammern durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Befragungen sollten dazu genutzt werden, die bestehenden Angebote auf Eignung und Wirkung zu überprüfen. Durch öffentlich geförderte Studien und Untersuchungen könnten darüber hinaus auch umfassendere Evaluierungen der Weiterbildungsmaßnahmen in Auftrag gegeben werden, die Rückschlüsse darüber erlauben, welche Bildungsmaßnahmen besonders positiv auf die Entwicklung der Unternehmen wirken. Denkbar wäre in diesem Zusammenhang die Einführung eines Qualitätssiegels für Bildungsmaßnahmen, die eine Auszeichnung qualitativ hochwertiger und wirksamer Bildungsangeboten ermöglicht.⁹⁶ Diese gilt es anschließend gezielt zu bewerben und zu fördern. Auch wäre es sinnvoll, besonders erfolgreiche Maßnahmen auf eine Übertragbarkeit von bzw. auf andere Institutionen und Regionen zu überprüfen. Auch ein Abgleich mit den privatwirtschaftlichen Angeboten kann dabei hilfreich sein.

Neben den Bildungsmaßnahmen könnte die betriebswirtschaftliche Expertise auch durch gezielte Akquise von Know-how erhöht werden. Diese ist jedoch im Allgemeinen kostenintensiv und somit bislang eher größeren Unternehmen vorbehalten. Fraglich ist, inwiefern diese Option durch wirtschaftspolitische Impulse auch für kleinere Unternehmen zugänglich gemacht werden kann. Möglich wäre dies beispielsweise durch eine

⁹⁶ In diesem Zusammenhang wäre auch die Sicherstellung von Qualitätsstandards, beispielsweise anhand einer EN ISO 9001 Zertifizierung, zu beachten.

Bezuschussung von Buchhaltungsassistenten in den Handwerksunternehmen.⁹⁷ Die Förderung könnte gestaffelt als degressiver Kostenzuschuss gestaltet werden. Diese könnte so gestaltet sein, dass sie in den ersten Jahren relative hohe Zuschussquoten sichert, welche in den Folgejahren degressiv abgeschmolzen werden. Der Vorteil einer solchen Maßnahme besteht vor allem in ihrer Funktion als langfristig angesetzte, praxisnahe Alternative zu Weiterbildungskursen. Dadurch könnten die Handwerksunternehmer selbst nachvollziehen, inwiefern sich ihre betriebswirtschaftliche Situation durch das kaufmännische Know-how verbessert. Durch die direkte Einbindung in das Unternehmen und die unternehmensbezogene Anwendung des Know-how, ist auch hier eine Stärkung des Verständnisses für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge beim Unternehmer zu erwarten. Zwar ist dieses Instrument kostenintensiver als reine Weiterbildungskurse, jedoch ist der direkte praktische Nutzen unmittelbar ersichtlich und innerhalb des eigenen Betriebs zu erreichen, was bei externen Schulungen nicht möglich ist. Diese Form der Förderung eignet sich auch zur Einarbeitung oder zusätzlichen Qualifizierung von potenziellen Nachfolgern respektive Mitarbeitern.

Weiterhin gilt es im Hinblick auf die Selbstfinanzierungsspielräume zu beachten, dass viele Handwerksunternehmen klein sind und deshalb mit den für kleine Unternehmen typischen Losgrößennachteilen zu kämpfen haben. In diesem Zusammenhang kann gerade für kleine Unternehmen eine Optimierung der Kostenstruktur und der Prozessabläufe eine zentrale Stellschraube zur Verbesserung der Ertragskraft sowie zur Senkung des Finanzierungsbedarfs darstellen (d. h. Konsolidierung über die Kostenseite). Diese Prozessoptimierung lässt sich in nahezu allen Arbeitsschritten prüfen.

Allerdings liegt die Vermutung nahe, dass es vor allem im Bereich der Materialbeschaffung die größten Optimierungspotenziale gibt; bei der Produktion durch die Heterogenität im Angebot hingegen keine höheren Stückzahlen ohne entsprechende Nachfrage möglich sind. Bei der Beschaffung könnten beispielsweise Instrumente wie ein Beschaffungscluster – z. B. in Form von der Einkaufs- und Liefergenossenschaften im Handwerk – konzipiert und ausgebaut werden, die es auch kleineren Unternehmen ermöglichen, durch (zwischen den Unternehmen des Clusters) koordinierte Beschaffungsvor-

⁹⁷ Des Weiteren wäre es denkbar, als Reaktion auf die gestiegenen kaufmännischen Anforderungen im Handwerk auch die Ausbildungsschwerpunkte in der Berufsausbildung anzupassen. Hier könnte jedoch eine Konzeption eines neuen hybriden Berufsbildes die Anreize für die Unternehmer erhöhen, indem beispielsweise ein Ausbildungsprofil „Kaufmann für Handwerksberufe“ konzipiert wird. Dies können Ausbildungsberufe sein, die neben einer kaufmännischen Gewichtung auch eine handwerkliche Spezialisierung enthalten. Positive Erfahrungen mit solchen hybriden Ansätzen gibt es im akademischen Bereich beispielsweise bei den Wirtschaftsingenieuren oder Wirtschaftsinformatikern. Hier wären jedoch zur Umsetzung die entsprechenden bildungs- und wirtschaftspolitischen Weichenstellungen notwendig.

gänge größere Mengen zu ordern und dadurch Kostenvorteile zu generieren. Hier könnte die Wirtschaftspolitik beispielsweise durch eine Finanzierungshilfe für die Konzeption und Bereitstellung der entsprechend benötigten Plattform einen Stimulus geben.⁹⁸

Um die Prozessoptimierung im Handwerk voranzutreiben, müssen die Handwerksunternehmen jedoch zunächst für diese Problematik sensibilisiert werden. Hieraus ergibt sich ein erhöhter Beratungsbedarf, der die Unternehmen darüber aufklärt, welche Optimierungspotenziale sie überhaupt heben können. Auch hier bieten sich individuelle Beratungsleistungen oder Förderung von Unternehmensberatungen als klassische Instrumente an. Darüber hinaus können standardisierte Angebote geschaffen werden (z. B. über Online-Plattformen), anhand derer interessierte Unternehmer jederzeit prüfen lassen können, inwiefern ihre Prozesse überhaupt einer Optimierung bedürfen. Ähnlich wie bei der Weiterbildung sollte die öffentliche Förderung hier jedoch auch lediglich als Initialzündung dienen, um den betreffenden Unternehmen eine Möglichkeit zu geben, ohne großes finanzielles Risiko die Vorteilhaftigkeit dieser Maßnahmen zu prüfen. Sofern es Vorteile für die Unternehmen mit sich bringt, sollten diese dann auch primär an der Finanzierung der entstehenden Kosten beteiligt sein, auch um bereits erfolgreiche Handwerksunternehmen, die ihre Prozesse ohne diese Maßnahmen gut strukturiert haben, in diesem Zusammenhang nicht dauerhaft zu benachteiligen.

⁹⁸ Erfolgreiche Versuche, Cluster im Handwerk zu nutzen, wurden bereits unternommen [vgl. CIMA DIREKT (2010)].

9. Zusammenfassung und Fazit

Das Handwerk ist einer der vielseitigsten Wirtschaftsbereiche Deutschlands und darüber hinaus mit seinen vielen kleinen und mittelgroßen Betrieben ein Kernstück der deutschen Wirtschaft. Auch für den Freistaat Sachsen hat das Handwerk eine zentrale Bedeutung. Ein wirtschaftlich gesundes Handwerk ist somit ein wichtiger Wirtschaftsfaktor für die Regionen. Dazu bedarf es jedoch eines ausreichenden Zugangs zu Finanzierungsinstrumenten. Da das Handwerk aufgrund seiner Unternehmens- und Branchenstruktur hierbei mit spezifischen Problemen zu kämpfen hat, liefert die vorliegende Untersuchung Einblicke in die gegenwärtige Finanzierungssituation der Handwerksbetriebe und diskutiert, inwiefern sich diese verbessern lässt.

Dazu wurde zunächst die Bedeutung des Handwerks für Sachsen dargestellt. Im Anschluss wurde die wirtschaftliche Entwicklung des Handwerks im Verlauf der Wirtschafts- und Finanzkrise diskutiert. Dabei zeigt sich, dass das sächsische Handwerk den starken wirtschaftlichen Einbruch bemerkenswert gut überstanden hat und auch für die kommenden Monate optimistisch ist. Hinsichtlich der Finanzierungsstruktur deuten die aktuellen empirischen Befunde darauf hin, dass die Handwerksunternehmen nach wie vor eine starke Präferenz für die Selbstfinanzierung haben, gefolgt von der klassischen Kreditfinanzierung. Allerdings zeigt sich auch, dass das Finanzierungsverhalten der Unternehmen stark von Unternehmenscharakteristiken (Alter, Größe, Branche etc.) geprägt ist, weshalb keine allgemeingültigen Aussagen zur Finanzierungssituation im sächsischen Handwerk auf Basis der bestehenden Erkenntnisse abgeleitet werden können.

Um die Finanzierungssituation der sächsischen Handwerksunternehmen nachvollziehen zu können, wurde deshalb im Rahmen dieses Gutachtens eine Befragung sächsischer Handwerksunternehmen durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Umfrage wurden sowohl qualitativ als auch quantitativ analysiert. Die Ergebnisse der Umfrage bestätigen in weiten Teilen die Ergebnisse vergleichbarer Studien. So greifen auch die sächsischen Handwerksunternehmen neben der Selbstfinanzierung am häufigsten auf klassische Fremdfinanzierungsinstrumente zurück. Obwohl somit viele der Unternehmen auf den Zugang zu Krediten angewiesen sind, hat nur ein relativ geringer Teil der Unternehmen eine Verschlechterung des Finanzierungsumfelds bzw. der Kreditvergabekonditionen im Verlauf der Krise beobachten können, was durchaus als Indikator für eine robuste wirtschaftliche Verfassung gewertet werden kann. Eine weitere zentrale Erkenntnis ist das relativ geringe Interesse der Unternehmen an Förderinstrumenten und alternativen Finanzierungsformen, welches jedoch auch auf die im Durchschnitt geringe Betriebsgröße zurückzuführen sein könnte. Die quantitative Analyse zeigt, dass die Wahrscheinlich-

keit einer Kreditablehnung signifikant mit der Anzahl der verhandelten Anträge zunimmt. Darüber hinaus lassen sich niedrigere Ablehnungswahrscheinlichkeiten bei Kunden von Sparkassen und Volksbanken beobachten. Auch eine intensivere Zusammenarbeit von Unternehmen und Hausbank (z. B. durch eine offene Kommunikation der Kreditentscheidungen mit dem Kunden) wirkte sich positiv auf den Kreditzugang aus.

Diesen Ergebnissen werden die Einschätzungen von Experten der sächsischen Kreditwirtschaft gegenübergestellt, die im Rahmen von Experteninterviews zur Finanzierungssituation der Handwerksunternehmen befragt wurden.

Aufbauend auf einer Diskussion des Finanzierungsangebotes für die sächsischen Handwerksunternehmen wurden wirtschaftspolitische Implikationen abgeleitet und diskutiert. Die Expertenmeinungen decken sich hinsichtlich der Einschätzungen zur Finanzierungssituation und wirtschaftlichen Verfassung der Unternehmen weitgehend mit den Einschätzungen der Unternehmen. Darüber hinaus wurden von den befragten Experten mehrere Gefahrenfelder für die zukünftige Finanzierungssituation der Unternehmen identifiziert. Insbesondere unzureichende kaufmännische Orientierung, eine geringe Eigenkapitaldecke sowie ein schlechtes Liquiditätsmanagement wurden als zentrale Gefahrenfelder benannt.

Um die Finanzierungssituation der Unternehmen einschätzen zu können, bedarf es weiterhin einer Betrachtung des öffentlichen und privaten Kapitalangebotes. Grundsätzlich zeigt sich, dass die Sparkassen und Kreditgenossenschaften bei der Finanzierung des Handwerks nach wie vor eine zentrale Rolle übernehmen, da sie überdurchschnittlich hohe Anteile ihres Kapitals als Kredite an Firmen vergeben und durch das Regionalprinzip der Institute auch abseits der Ballungszentren noch relativ stark vertreten sind. Dabei zeigt sich im Blick auf die vergangenen Monate auch, dass zwar bei allen Institutsgruppen eine mehr oder weniger starke Kreditrationierung zu beobachten war, jedoch keine Anzeichen für eine Kreditklemme vorlagen. Hinsichtlich des Förderangebotes zeigt sich, dass dieses in Krisenzeiten ein wirtschaftlicher Stabilisator sein kann. So wurde durch eine verstärkte Inanspruchnahme von Bürgschaften der BBS der Zugang zu Krediten für viele Unternehmen erst ermöglicht. Da jedoch einige der durch die Handwerker stark nachgefragten Förderprogramme ausgelaufen sind (z. B. das Programm „Regionales Wachstum“), könnte es hier perspektivisch zu einer Verschlechterung der Finanzierungssituation von Handwerksbetrieben kommen.

Dementsprechend lassen sich aus den Erkenntnissen der Untersuchung zentrale Gefahrenfelder für die Finanzierungssituation des Handwerks ableiten, denen es durch geeignete Maßnahmen entgegenzuwirken gilt.

Zum Ersten müssen die Auswirkungen der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen auf die Finanzierungssituation bedacht werden. Hier ist insbesondere an das Steuerrecht zu denken, welches einen unmittelbaren Einfluss auf die Finanzierungssituation der Unternehmen ausübt. Zur Verbesserung dieser Rahmenbedingungen wurden in den vergangenen Jahren bereits Maßnahmen ergriffen, beispielsweise die Unternehmensteuerreform aus dem Jahr 2008. Eine ausführliche Diskussion dieser Fragestellung erfolgt jedoch nicht, da es sich hier im Wesentlichen um bundespolitische Stellschrauben handelt.

Ein zweites potenzielles Gefahrenfeld geht von gesellschaftlichen und wirtschaftspolitischen Makrotrends aus. Insbesondere der demographische Wandel wird die wirtschaftliche Situation vieler Handwerksbetriebe beeinflussen (z. B. über den Absatzkanal oder die Fachkräftesituation). Da es zu diesen Punkten bereits eine Vielzahl empirischer Erkenntnisse gibt, auf deren Grundlage auch bereits ein breites Spektrum an wirtschaftspolitischen Maßnahmen ergriffen wurde, wurde auf eine ausführliche Diskussion geeigneter Maßnahmen verzichtet.

Ein drittes potenzielles Gefahrenfeld kann vom Kapitalangebot ausgehen. Dieses bestimmt sowohl die Finanzierungsstruktur als auch das Finanzierungsvolumen, das die Unternehmen nutzen können. Grundsätzlich muss der Zugang zu Krediten für die Handwerksunternehmen gesichert werden, da diese von dieser Finanzierungsart sehr stark abhängen. Dazu bedarf es vor allem einer weiter verbesserten Eigenkapitalausstattung sowie einer optimierten Kommunikation zwischen Kapitalgebern und Kapitalnehmern, um Informationsasymmetrien abzubauen zu können. Hier scheinen auf beiden Seiten Optimierungspotenziale vorhanden zu sein, beispielsweise durch eine professionellere Darstellung der wirtschaftlichen Lage durch die Unternehmer oder eine transparentere Kommunikation der Anforderungen und Entscheidungen durch die Bank. Darüber hinaus gilt es zu prüfen, inwiefern die alternativen Finanzierungsformen die Handwerksunternehmen bei der Unternehmensfinanzierung unterstützen können und wie diese Finanzierungsformen für einen weiteren Kreis an Handwerksbetrieben zugänglich gemacht werden können. Insbesondere beim Förderangebot ließe sich durch eine Reduzierung der bürokratischen Hürden die Zugangsvoraussetzung für kleine Unternehmen verbessern. Weiterhin sollte geprüft werden, inwiefern alternative Instrumente zur beliebten Zuschussförderung geeignet sind, sowohl die haushaltspolitischen Restriktionen zu erfüllen als auch die Finanzierungssituation der Unternehmen zu verbessern. Hier böte sich beispielsweise eine weitere Stärkung der Bürgschafts- und Beteiligungsprogramme an, wobei für die Handwerksunternehmen vor allem stille Beteiligungen zur Eigenkapitalbildung in Frage kommen.

Darüber hinaus können sich aus der Kapitalnachfrage Risiken für die Unternehmen ergeben. Hier gilt es, insbesondere die Finanzierungsstruktur zu berücksichtigen. Diese wirkt zum einen über den Kostenkanal, da viele der häufig verwendeten Finanzierungsformen (Kontokorrentkredite, Zahlungsziel) teuer sind. Auf der anderen Seite muss eine Finanzierung stets fristengerecht erfolgen, um Liquiditäts- und Zinsänderungsrisiken zu vermeiden. Auch ein optimiertes Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital ist für einen ausreichenden Kapitalzugang wichtig. Hier gilt es, entsprechende Kapitalangebote vorausgesetzt, die Unternehmer noch stärker für diese Themen zu sensibilisieren, damit sie sich in diesen Fragestellungen auch gegenüber ihren Kapitalgebern emanzipieren und die Angebote mit ihren Bedarfen besser gegenüberstellen können.

Durch die bisher diskutierten potenziellen Gefahrenfelder wird deutlich, dass die Anforderungen an den Handwerker als Unternehmer in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen sind und auch zukünftig steigen werden. Nur wenn die Unternehmer diesen Anforderungen auch nachkommen können, werden sie langfristig am Markt erfolgreich sein können. Dazu bedarf es einer kontinuierlichen Festigung und Stärkung der unternehmerischen Kompetenzen, in die auch im handwerklichen Bereich zunehmend (betriebs-)wirtschaftliche Aspekte einfließen. In diesem Zusammenhang spielt die Weiterbildung der Unternehmer bzw. ihrer Mitarbeiter eine zentrale Rolle. Auch hier gibt es bereits ein breites Angebot, welches regelmäßig auf den Wirkungs- und Nutzungsgrad hin überprüft werden sollte. Für eine bessere Vergleichbarkeit und Effizienzkontrolle können diesbezüglich auch Qualitätssiegel und Evaluationen herangezogen werden, die potenziellen Interessenten die Auswahl eines geeigneten Angebotes vereinfachen.

Grundsätzlich zeigt sich, dass bereits viele der potenziellen Gefahrenfelder durch die Unternehmen und die Politik erkannt wurden. Auch gibt es bereits eine Vielzahl an Maßnahmen und Instrumenten, die diesen Gefahren entgegenwirken sollen. Um die Finanzierungssituation der Handwerksunternehmen nachhaltig zu sichern bzw. zu verbessern, bedarf es somit weniger einer Neukonzeption der Wirtschafts- und Förderpolitik, als vielmehr einer Adjustierung der bestehenden Instrumente. Dabei sollte vor allem im Fokus stehen, welche Instrumente besonders sinnvoll sind und inwiefern sich die Nachfrage (bzw. das Angebot) nach diesen Instrumenten erhöhen lässt. Dabei gilt es die Effizienz der Maßnahmen zu optimieren, damit angesichts der zu erwartenden haushaltspolitischen Entwicklung auch zukünftig vielen Unternehmen der Zugang zu diesen Maßnahmen ermöglicht werden kann.

LITERATURVERZEICHNIS

- ACHLEITNER et al. (2005): „Beteiligungskapital und selektive Informationssuche in mittelständischen Unternehmen“, CESifo Working Paper Series, TU München.
- AKERLOF (1972): “The Market for ‘Lemons’”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84 (3), S. 488-500.
- ALESSANDRINI et al. (2009): Banks, Distances and Firm’s Financing Constraints, *Review of Finance*, Vol. 13, S. 261-307.
- ALMUS et al. (2006): Bankintermediation bei der Kreditvergabe an junge und kleine Unternehmen, GESY Discussion Paper No. 178, August 2006.
- ARROW (1985): Informational Structure of the Firm, *American Economic Review*, Vol. 75 (2), S. 303-307.
- ASU (Hrsg.) (2006): ASU-Unternehmerumfrage – Mittelstandsfinanzierung durch Banken, Arbeitsgemeinschaft Selbstständiger Unternehmer e.V., Dezember 2006, Berlin.
- BBS (Hrsg.) (2010): Geschäftsberichte 2009 – Bürgschaftsbank Sachsen GmbH, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen GmbH, Dresden.
- BDL (Hrsg.) (2010): Jahresbericht 2009 10, Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen, Berlin.
- BERGE et al. (2006): Deutsche Landesbanken: Status Quo und Strategien vor dem Hintergrund des Wegfalls der Staatsgarantien, *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung* 75 (2006), Nr. 4, S. 73–92, Berlin,
- BERLEMANN et al. (2007): Unternehmensnachfolge im sächsischen Mittelstand, ifo Dresden Studien, Nr. 40, München.
- BERTRAM-PFISTER (2003): Rating im Handwerk, Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften, München.
- BIKKER und HAAF (2002): Competition, concentration and their relationship: An empirical analysis of the banking industry, *Journal of Banking & Finance*, 26 (11), S. 2191-2214.
- BIZ (Hrsg.) (2006): Results of the fifth quantitative impact study (QIS 5), Bank for International Settlements, Basel, Juni 2006.
- BMWi (Hrsg.) (2010a): Wirtschaftliche Bedeutung des Handwerks, <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Mittelstand/handwerk.html>, abgerufen am 06.12.2010.
- BMWi (Hrsg.) (2010b): Kreditversorgung des Mittelstandes wird in der Krise durch das erweiterte Programm der Bürgschaftsbanken gestützt – Evaluierung belegt großen Nutzen, *Schlaglichter der Wirtschaftspolitik*, Monatsbericht Mai 2010, S. 9-15, Berlin.

- BURGER (2007): Determinanten und Wirkung des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen – Eine empirische Untersuchung, Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften, München.
- BVK (Hrsg.) (2010): BVK Statistik - Das Jahr 2009 in Zahlen, Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften, Berlin.
- CARBÓ et al. (2009): Cross-country comparisons of competition and pricing power in European banking, *Journal of International Money and Finance*, 28, S. 115–1349.
- CARBÓ-VALVERDE et al. (2009): Bank Market Power and SME Financing Constraints, *Review of Finance* 2009, Nr. 13, S. 309-340.
- CIMA DRIEKT (Hrsg.) (2010): Clustern gehört zum Handwerk, cimadirekt - Die Zeitschrift für Stadtentwicklung und Marketing, 03/2010, München <http://www.ifh.wiwi.uni-goettingen.de/pr%C3%A4sentation/Artikel%20%20Zeitschrift%20cimadirekt%20-%20Cluster.pdf>, abgerufen am 16.11.2010.
- COENENBERG (2005): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, 20. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart.
- CREDITREFORM (Hrsg.) (2010a): Wirtschaftslage im Handwerk – Frühjahr 2010, März 2010, Neuss.
- CREDITREFORM (Hrsg.) (2010b): Insolvenzen, Neugründungen, Löschungen – 1. Halbjahr 2010, Juni 2010, Neuss.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2001): Bankstellenstatistik 2001, <http://www.bundesbank.de/download/bankenaufsicht/xls/bankstellenstatistik01.xls>, abgerufen am 08.11.2010.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2004): Bankstellenstatistik 2004, http://www.bundesbank.de/download/bankenaufsicht/pdf/bankenstatistik04_erl.pdf, abgerufen am 08.11.2010.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2010a): Sonderumfrage zum Kreditgeschäft deutscher Banken mit inländischen nichtfinanziellen Unternehmen, Juli 2010, Frankfurt am Main.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2010b): Entwicklung des Bankstellennetzes im Jahr 2009, Juli 2010, <http://www.bundesbank.de/download/bankenaufsicht/pdf/bankstellenbericht10.pdf>, abgerufen am 08.11.2010, September 2010, Frankfurt am Main.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2010c): Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute - Wichtige Komponenten der Gewinn- und Verlustrechnungen nach Bankengruppen, http://www.bundesbank.de/download/statistik/bankenstatistik/guv_tab7.pdf, Stand September 2010, abgerufen am 08.11.2010.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2010d): Zeitreihe PQ0801: Kredite an inländische Unternehmen und wirtschaftlich selbstständige Privatpersonen / insgesamt / Großbanken, Sparkassen, Kreditgenossenschaften, <http://www.bundesbank.de/sta->

- tis-
tik/statistik_zeitreihenliste.php?pdf=bankenstatistik/S104ATIB14449.PDF&open=banken, abgerufen am 08.11.2010.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.) (2010e): Aktiva und Passiva nach Bankengruppen, Auszug aus der Bankenstatistik, <http://www.bundesbank.de/download/statistik/bankenstatistik/S131ATB11015.PDF>, Stand 02.11.2010, abgerufen am 08.11.2010.
- DFV (Hrsg.) (2010): Jahresbericht 2009, Deutscher Factoringverband, Hahnstätten.
- ECKEL et al. (2005): An experimental test of the crowding out hypothesis, *Journal of Public Economics*, Vol. 89 (8), S. 1543–1560.
- EICHLER et al. (2007): Die demographische Entwicklung in Ostdeutschland, ifo Dresden Studie 41, München.
- ERNST & YOUNG (Hrsg.) (2005): Finanzielles Risiko- und Investitionsverhalten von Familienunternehmen, Juli 2005, Zürich.
- EULER HERMES (Hrsg.) (2008): Finanzkommunikation jetzt krisenfest machen! - Erfolgsrezepte für den Umgang mit Kapitalgebern – Repräsentative Studie für den Mittelstand, *Wirtschaft Konkret* Nr. 421, Oktober 2008, Hamburg.
- EZB (Hrsg.) (2010): Survey on the access to finance of SMEs in the euro area: Second Half of 2009, Europäische Zentralbank, Februar 2010, Frankfurt am Main.
- FACHKRÄFTEMONITORING (Hrsg.) (2010): Fachkräfte-Monitoring Sachsen - Ergebnisse einer Umfrage der Landesarbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern im Freistaat Sachsen und der Arbeitsgemeinschaft der sächsischen Handwerkskammern.
- FAZ (Hrsg.) (2010a): Bankenaufseher verschärfen die Regeln, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (online), <http://www.faz.net-01hqsj>, Beitrag vom 13.09.2010, abgerufen am 16.11.2010.
- FAZ (Hrsg.) (2010b): Personalnot macht erfinderisch, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (online), <http://www.faz.net/-01jlan>, Beitrag vom 05.11.2010, abgerufen am 16.11.2010.
- GEISELER (1999): Das Finanzierungsverhalten kleiner und mittlerer Unternehmen: eine empirische Untersuchung, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabeler und Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- GRUNDIG et al. (2007): Die Auswirkungen des demographischen Wandels auf den Dresdner Arbeitsmarkt, ifo Dresden Studie 42, München.
- HANDWERKSKAMMER CHEMNITZ (Hrsg.) (2010): Konjunkturbericht 1|2010, April 2010, Chemnitz.
- HANDWERKSKAMMER DRESDEN (Hrsg.) (2010a): Konjunkturbericht – Frühjahr 2010, Mai 2010, Dresden.

- HANDWERKSKAMMER DRESDEN (Hrsg.) (2010b): Handwerk: Schon jetzt sachsenweit Lehrstellen für 2011, Presseinformation vom 03.11.2010, <http://www.hwk-dresden.de/Serviceangebot/Aktuelles/Presse/Presseinformationen/tabid/107/-Default.aspx>, abgerufen am 17.11.2010.
- HANDWERKSKAMMER LEIPZIG (Hrsg.) (2010): Konjunkturanalyse - Frühjahr 2010, Mai 2010, Leipzig.
- HARTMANN-WENDELS et al. (2006), Bankbetriebslehre, 4. Auflage, Springer Verlag, Berlin
- HEMPELL (2002): Testing for Competition Among German Banks, Deutsche Bundesbank Discussion Paper 04/02, Januar 2002, Frankfurt am Main.
- HILBE (2009): Logistic Regression Models, CRC Press, Boca Raton.
- IFO INSTITUT (Hrsg.) (2010): ifo Konjunkturprognose 2010/2011: Auftriebskräfte verlagern sich nach Deutschland, 23. Juni 2010, München.
- JANSEN und DEHNE (2010): Milliarden für den Mittelstand, Die Bank, Nr. 6-2010, S. 50-53, Berlin.
- JENSEN und MECKLING (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, Journal of Financial Economics, Vol. 3 (4), S. 305-360.
- KENNEDY (2008): A Guide to Econometrics, 6. Auflage, Blackwell Publishing, Oxford.
- KfW (Hrsg.) (2004): Unternehmensfinanzierung: Noch kein Grund zur Entwarnung, aber Fortschritte bei der Anpassung an neue Spielregeln des Finanzmarkts, Auswertung der Unternehmensbefragung 2003/2004, Kreditanstalt für Wiederaufbau, März 2004, Frankfurt am Main.
- KfW (Hrsg.) (2006): Entwicklung und Determinanten des Zugangs zu Bankkrediten, Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 35, S. 45-76, Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt am Main.
- KfW (Hrsg.) (2010a): Gibt es eine Kreditklemme im Mittelstand?, KfW-Research Nr. 2, Februar 2010, Frankfurt am Main.
- KfW (Hrsg.) (2010b): Förderreport der KfW Bankengruppe – Stand 31.März 2010, Frankfurt am Main.
- KfW (Hrsg.) (2010c): Beteiligungsmarkt nach der Krise - Optimistischer Ausblick aber Angebotslücke beim Wachstumskapital wird größer, KfW-Research, November 2010, Frankfurt am Main.
- LAHNER und MÜLLER (2004): Innovationen im Handwerk, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte Nr. 54, Deutsches Handwerksinstitut, 2004, Göttingen.
- LEBMAN et al. (2008): Revolvierende Fonds als Instrument zur Neuausrichtung der Förderpolitik, ifo Dresden Studien, Nr. 44, 2008, München.
- MANKIW (2003): Makroökonomie, 5. Auflage, Schäfer-Poeschel Verlag, Stuttgart.

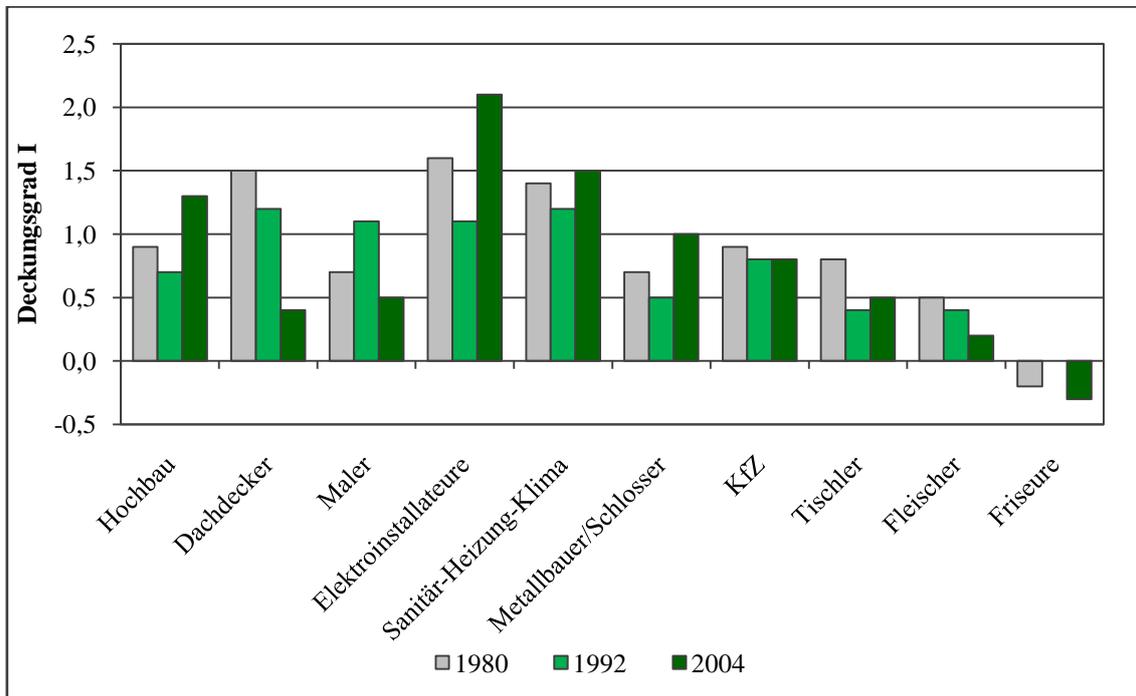
- MARQUEZ (2002): Competition, Adverse Selection, and Information Dispersion in the Banking Industry, *The Review of Financial Studies*, Vol. 15 (3), S. 901-926.
- MUELLER (2003): *Public Choice III*, Cambridge University Press, Cambridge (Massachusetts).
- MÜLLER et al. (2009): Unternehmensnachfolge im Thüringer Handwerk - Eine Analyse im Zeichen des demografischen Wandels, ifh Studie 78, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Duderstadt.
- MÜLLER-GANZ (1992): Kennzahlen zur Bonitätsbeurteilung im Quervergleich – unter besonderer Berücksichtigung von Klein- und Mittelunternehmungen, Bern.
- MUSGRAVE (1959): *The theory of public finance: A study in public economy*, McGraw-Hill, New York.
- MUSSEL (2002): *Einführung in die Makroökonomik*, 7. Auflage, Franz Vahlen Verlag, München.
- MYERS und MAJLUF (1984): Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Information that Investors Do Not Have, *Journal of Financial Economics*, Vol. 13 (2), S. 187- 221.
- OLIVER et al. (2006): Risk premium and market power in credit markets, *Economic Letters* Vol. 93, S. 450–456.
- ÖRKREDINSTG (Hrsg.) (2010): Gesetz über die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute im Freistaat Sachsen und die Sachsen-Finanzgruppe, vom 13. Dezember 2002, in Kraft ab 01.01.2009, Verkündungsstand: 18.10.2010.
- PERRIDON und STEINER (2004): *Finanzwirtschaft in der Unternehmung*, 13. Auflage, Verlag Vahlen, München.
- PETERSEN und RAJAN (1995): The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110 (2), S. 407-443.
- RIDINGER (2001): Entwicklung von Finanzierungsbedingungen und Auswirkungen auf das Handwerk, *KfW-Research Ausgabe 20, Sonderband März 2001*, S. 35-37, Frankfurt am Main.
- ROSEN und GAYER (2010): *Public Finance*, 9. Auflage, International Edition, McGraw-Hill Higher Education, New York.
- SAB (Hrsg.) (2010): *SAB-Förderbericht 2009*, Dresden.
- S-FACTORING (Hrsg.) (2009): Mehr Liquidität. Mehr Freiheit. Chance für den Mittelstand, Präsentationsunterlagen von Falk Stephan, http://www.uni-leipzig.de/~bank/unsere_lehre/diplom_sbwl/veranstaltungen/praxisvortraege/ss09/spezialfaelle_der_finanzierung_stephan_factoring.pdf, abgerufen am 16.11.2010.
- SCHEMPF (2007): *Eigenkapitalausstattung und Finanzierung im deutschen Handwerk*, Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften, Februar 2007, München.

- SCHNEIDER und WESSELBAUM-NEUGEBAUER (2010): Innovation im Steuerrecht: Wie kann die Thesaurierungsbegünstigung eine annähernd belastungsneutrale Besteuerung von Personen- und Kapitalgesellschaften gewährleisten?, Schumpeter Discussion Papers Nr. 2010-002, Wuppertal.
- SPREMANN (1990): Investition und Finanzierung, 3. Auflage, Verlag Oldenburg, München.
- STATISTISCHES LANDESAMT DES FREISTAATES SACHSEN (Hrsg.) (2010): 5. Regionalisierte Bevölkerungsvorausberechnung – Modellrechnung, <http://www.statistik.sachsen.de/bevProg/documents-/Modellrechnung.pdf>, abgerufen am 10.12.2010.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.) (1996): Produzierendes Gewerbe – Handwerkszählung vom 31. März 1995, Fachserie 4, Heft 1 – 3, Wiesbaden.
- STAEHLE (1999): Management: Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, 8. Auflage, Verlag Vahlen, Wiesbaden.
- STIEHLER (2009): Unternehmensteuerreform 2008: Die Rechtsformneutralität der Unternehmensbesteuerung, Igel Verlag Fachbuch, Hamburg.
- STIGLITZ und WEISS (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, American Economic Review Nr. 71-3, S. 393-410.
- SVR (Hrsg.) (2004): Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten 2004/2005 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Dezember 2004, Wiesbaden.
- SVR (Hrsg.) (2008): Das deutsche Finanzsystem: Effizienz steigern – Stabilität erhöhen, Expertise im Auftrag der Bundesregierung, Juni 2008, Wiesbaden.
- SVR (Hrsg.) (2010): Chancen für einen stabilen Aufschwung, Jahresgutachten 2010/11 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, November 2010, Wiesbaden.
- URBAN (1993): Logit-Analyse: Statistische Verfahren zur Analyse von Modellen mit qualitativen Response-Variablen, Gustav Fischer Verlag, Stuttgart.
- VON AUER (2005): Ökonometrie – Eine Einführung, 3. Auflage, Springer Verlag, Berlin.
- WAGENVOORT (2003): Are finance constraints hindering the growth of SMEs in Europe?, EIB Papers Volume 7 Nr., Europäische Investitionsbank, Luxemburg.
- WARKOTSCH (2004): Einflussgrößen und Wirkungen des Innovationsverhaltens von Handwerksunternehmen – Modell und empirische Analyse, Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften, München.
- WELLISCH (2000a): Finanzwissenschaft I: Rechtfertigung der Staatstätigkeit, Verlag Franz Vahlen, München.
- WELLISCH (2000b): Finanzwissenschaft II: Theorie der Besteuerung, Verlag Franz Vahlen, München.

- WIRTSCHAFTSATLAS SACHSEN (Hrsg.) (2009): Beschäftigte und Umsatz im Handwerk, <http://-www.wirtschaftsatlas-sachsen.de/?map=XP2WP>, abgerufen am 19.12.2010.
- WOLF (2010): Finanzierungsbedingungen des Handwerks in Krisenzeiten am Beispiel der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009, Ludwig-Fröhler-Institut, Vorabversion vom 08.10.2010, abgerufen am 20.10.2010, München.
- ZDH (Hrsg.) (2001): Finanzierungsverhältnisse im Handwerk – Ergebnisse einer Umfrage bei Handwerksbetrieben im 1. Quartal 2001, Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH), Berlin.
- ZDH (Hrsg.) (2010a): Konjunkturbericht 1|2010: Handwerkskonjunktur bleibt auf Stabilisierungskurs, Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH), Mai 2010, Berlin.
- ZDH (Hrsg.) (2010b): Handlungsempfehlung zur Verbesserung der Finanzierungssituation im handwerklichen Mittelstand, Positionspapier des Zentralverbandes des deutschen Handwerks (ZDH), Juni 2010, Berlin.

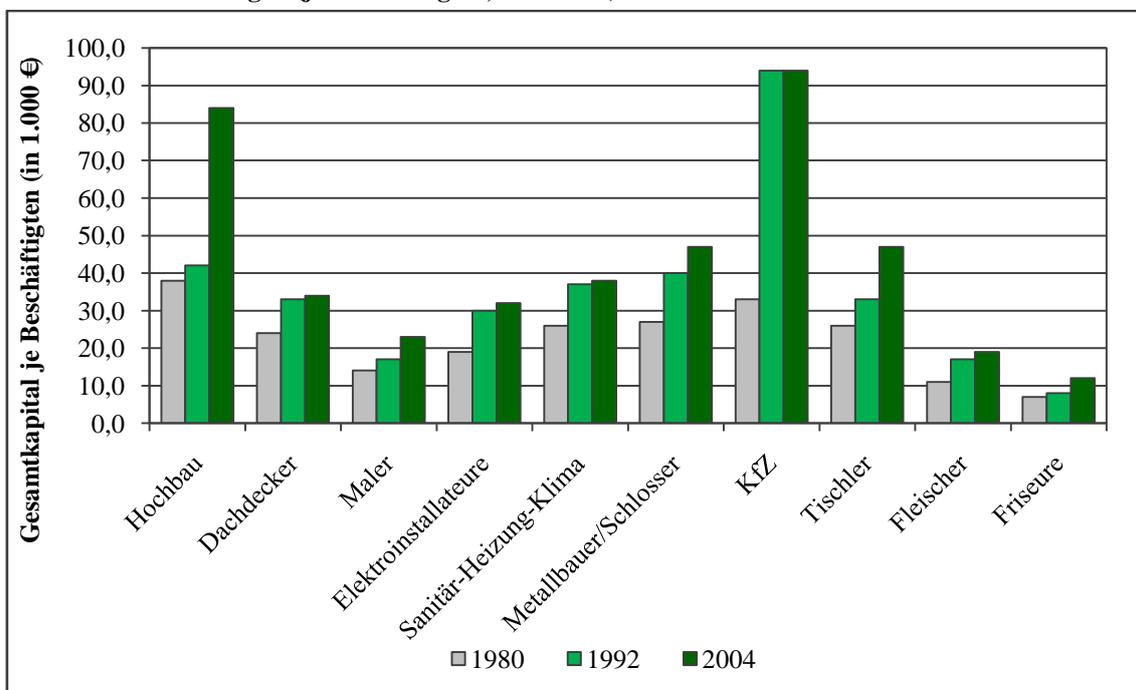
ANHANG

Abbildung 60: Langfristige Entwicklung des Deckungsgrades im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen



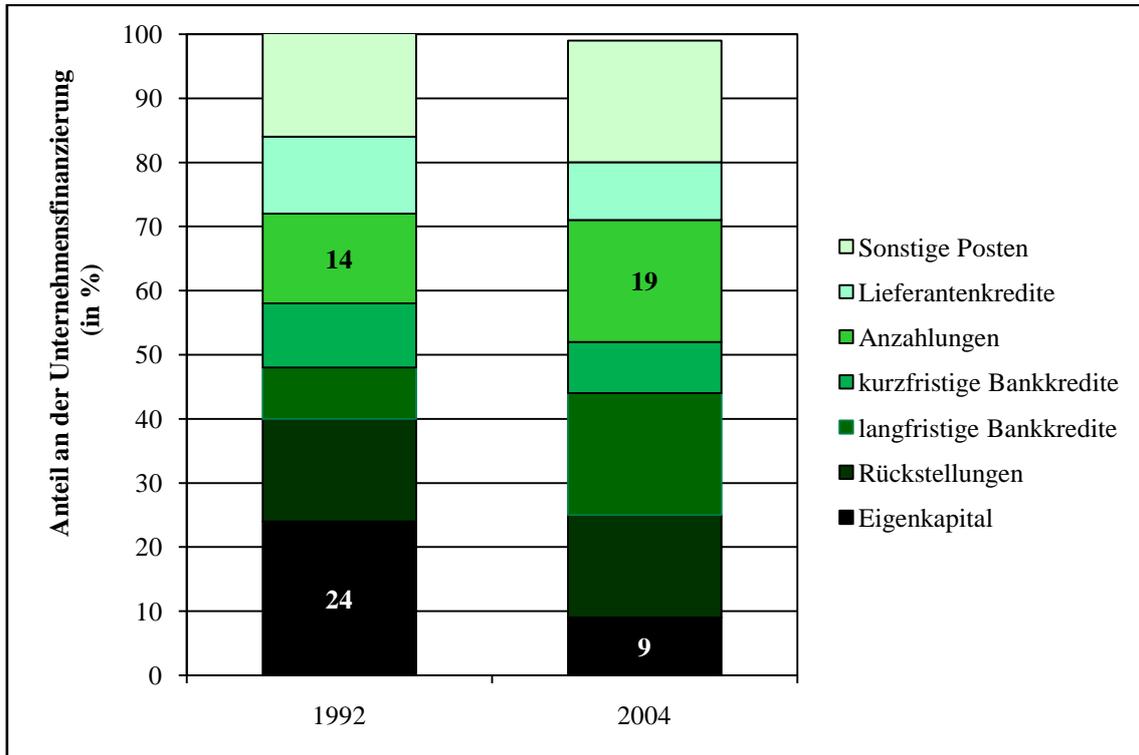
Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 61: Langfristige Entwicklung der Gesamtkapitalausstattung im deutschen Handwerk nach Handwerkszweigen (je Beschäftigten, in 1.000 €)



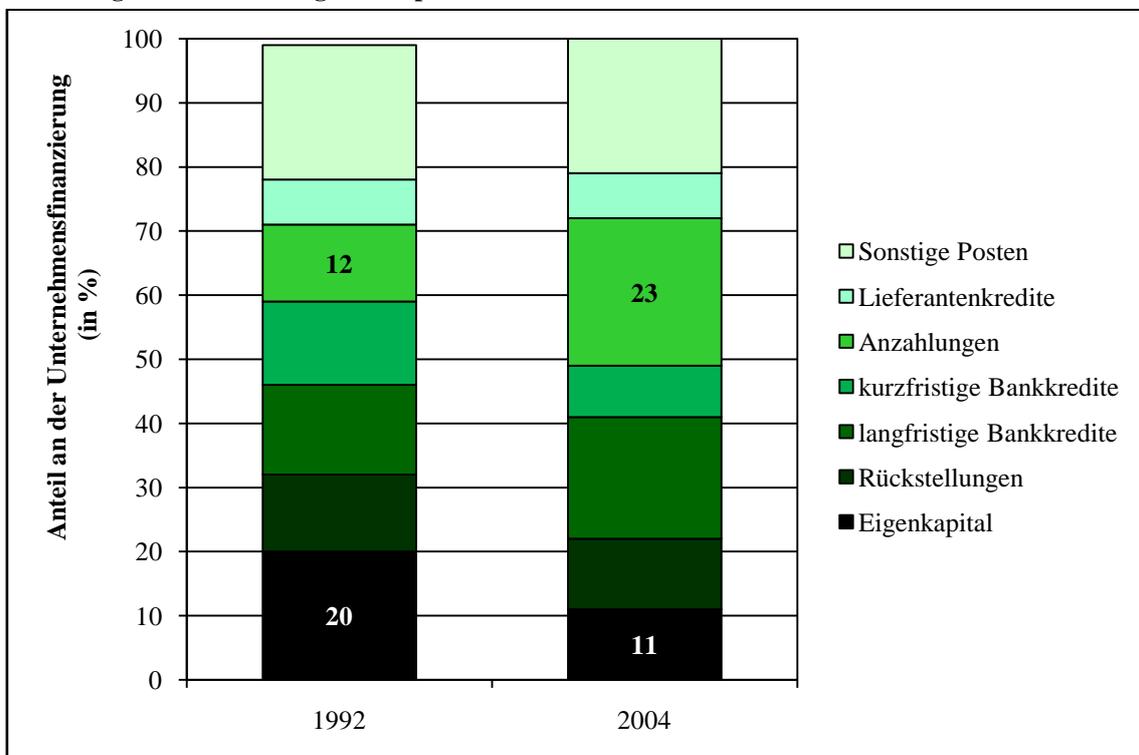
Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 62: Veränderung der Kapitalstruktur im Dachdeckerhandwerk zwischen 1992 und 2004



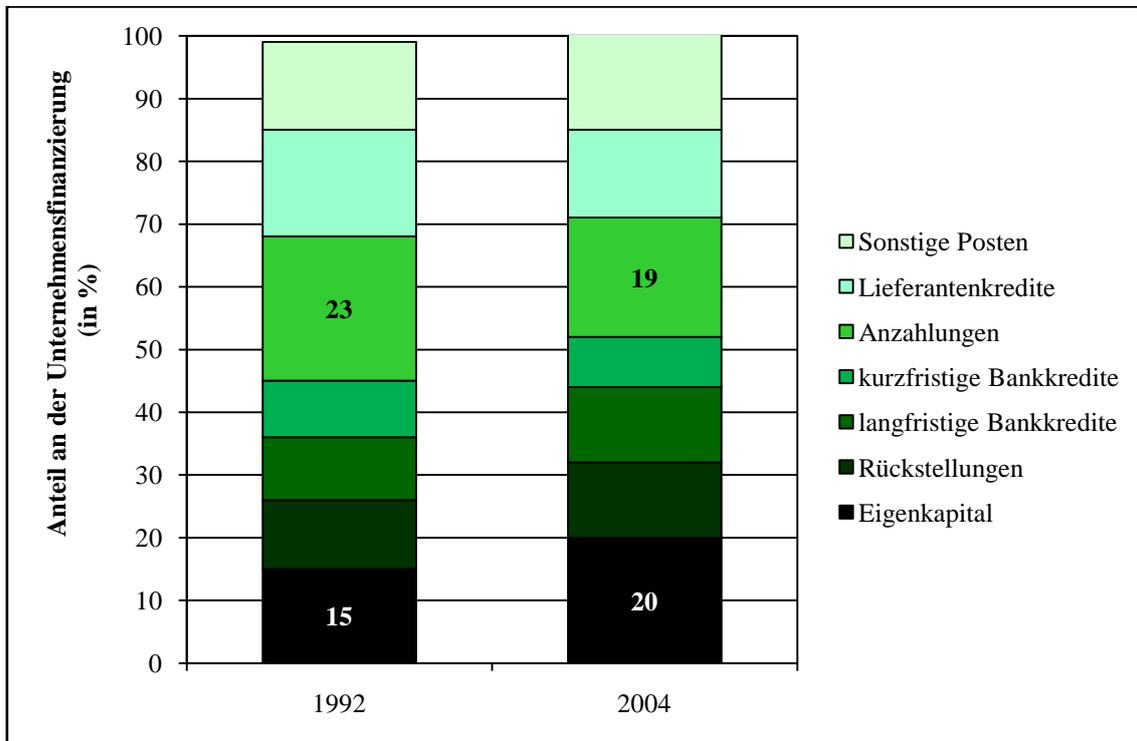
Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 63: Veränderung der Kapitalstruktur im Malerhandwerk zwischen 1992 und 2004



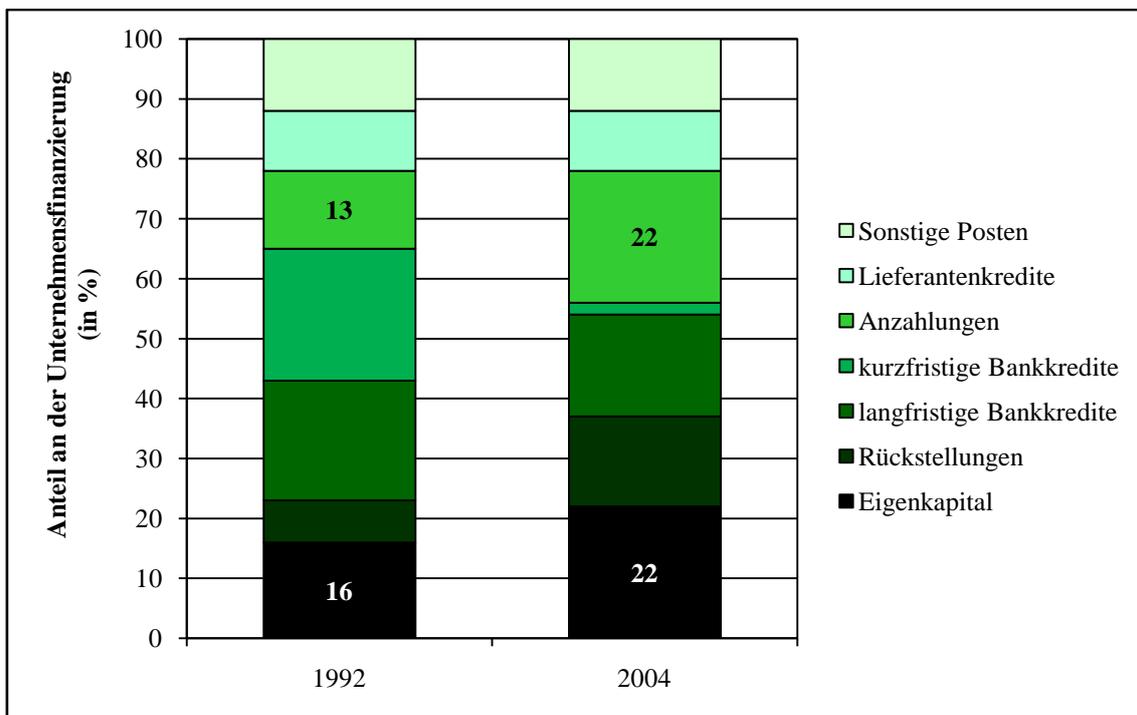
Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 64: Veränderung der Kapitalstruktur im Handwerkszweig Sanitär-Heizung-Klima zwischen 1992 und 2004



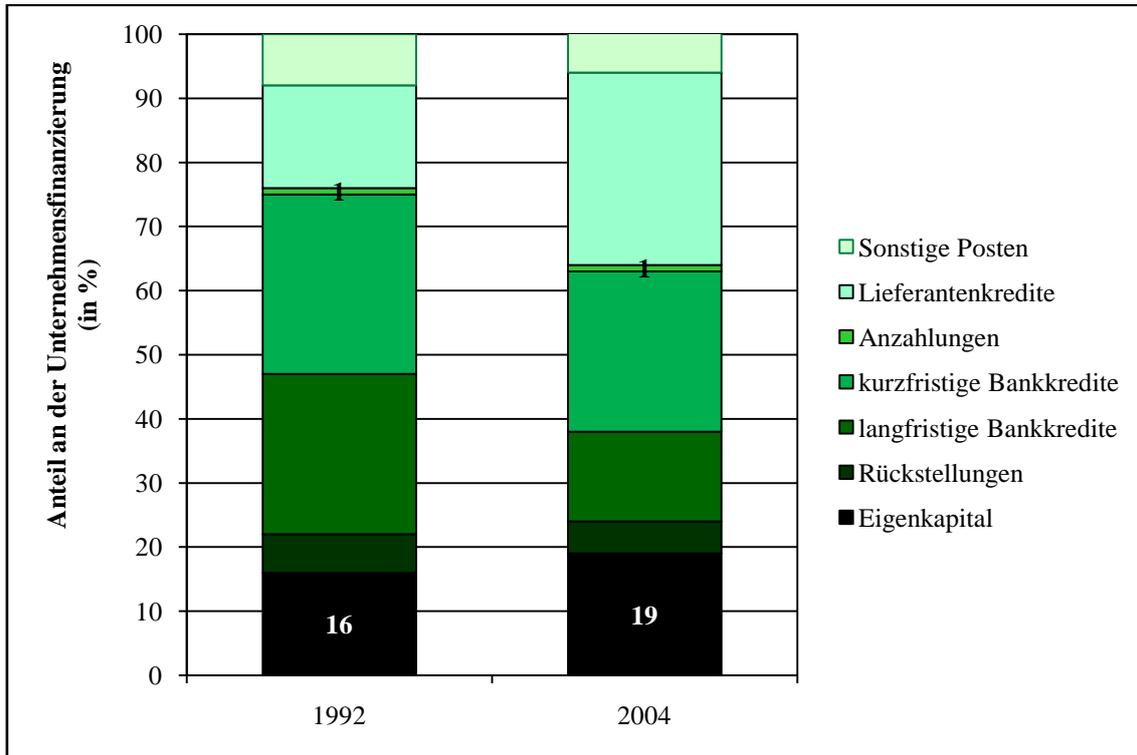
Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 65: Veränderung der Kapitalstruktur im Handwerkszweig Metallbau/Schlosser zwischen 1992 und 2004



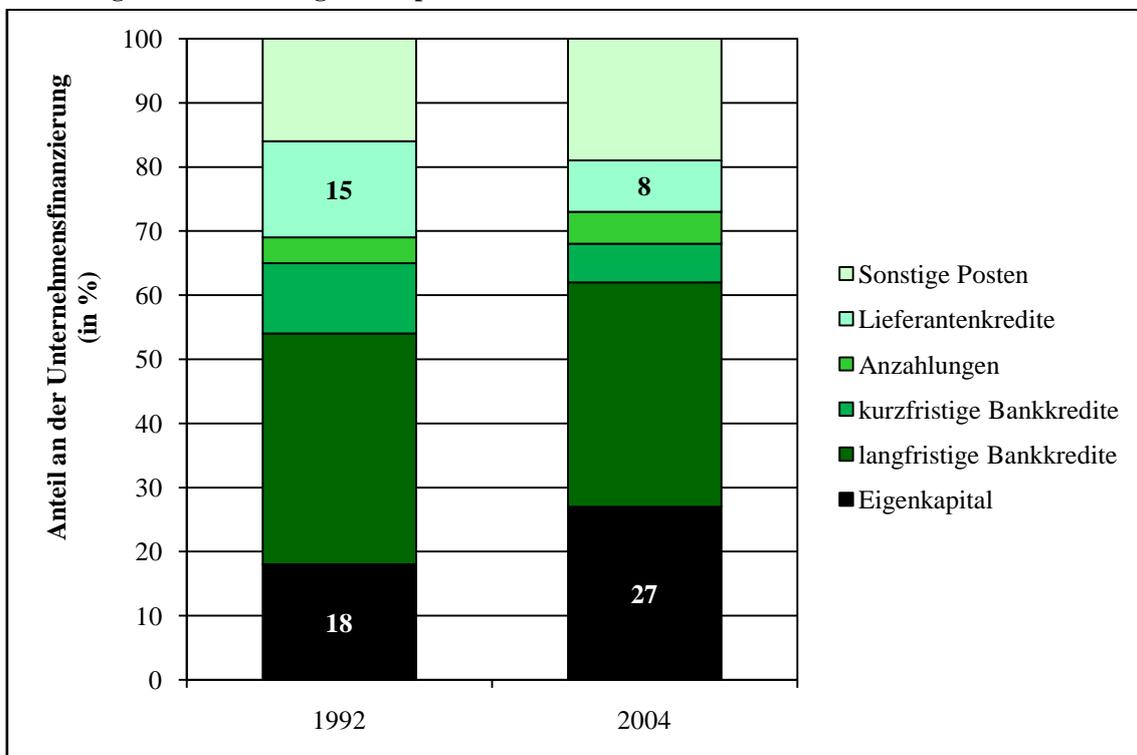
Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 66: Veränderung der Kapitalstruktur im Kfz-Handwerk zwischen 1992 und 2004



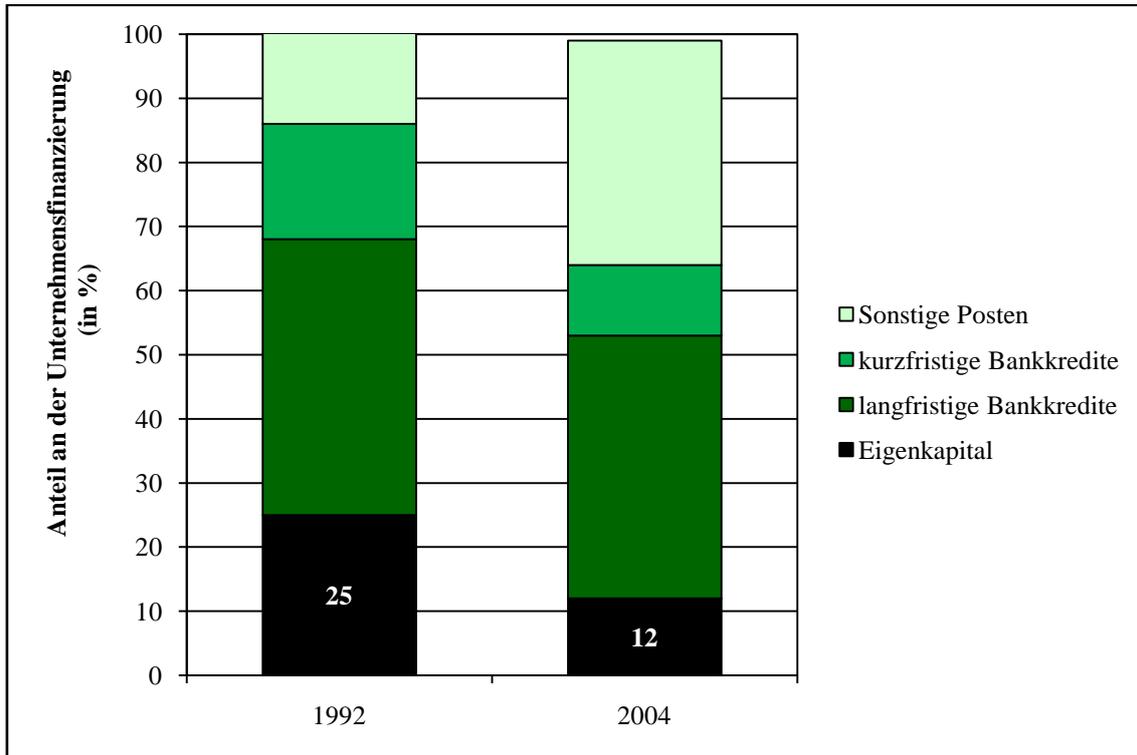
Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 67: Veränderung der Kapitalstruktur im Tischlerhandwerk zwischen 1992 und 2004



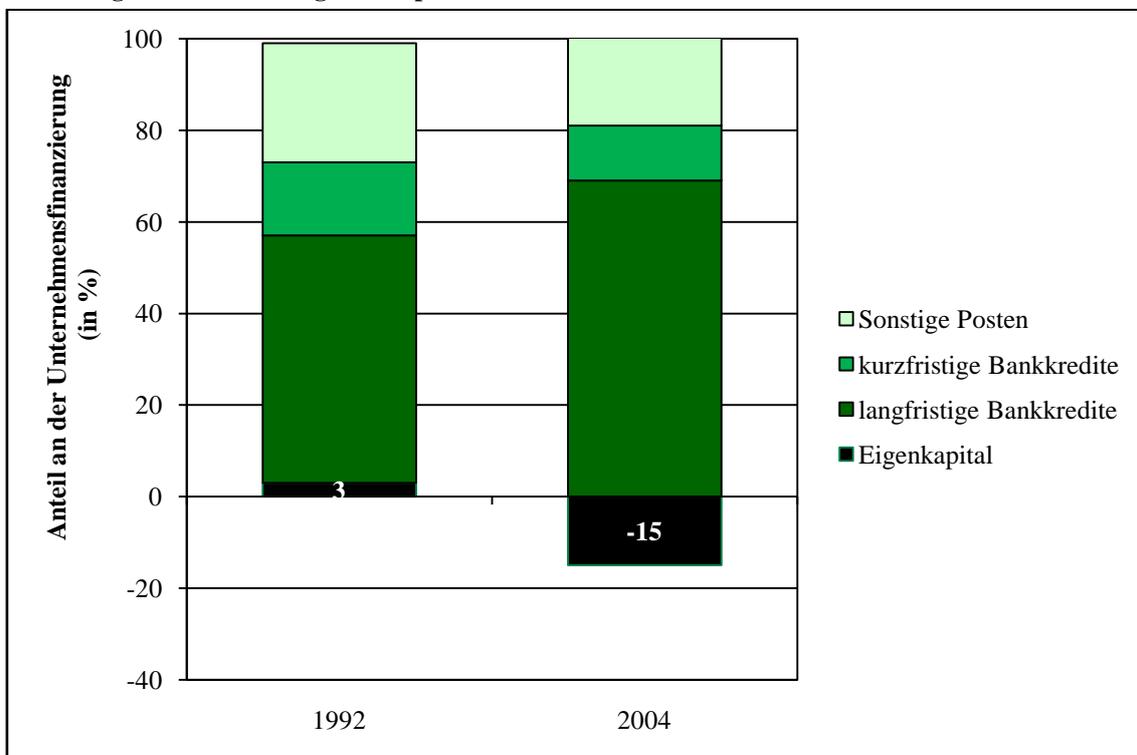
Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 68: Veränderung der Kapitalstruktur im Fleischerhandwerk zwischen 1992 und 2004



Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des IFO INSTITUTS.

Abbildung 69: Veränderung der Kapitalstruktur im Friseurhandwerk zwischen 1992 und 2004



Quellen: SCHEMP (2007), Darstellung des ifo Instituts.

Abbildung 70: Umfragebogen der ersten Unternehmensumfrage

1. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM UNTERNEHMEN

1.1. Unternehmenstätigkeit nach Branchenschlüssel (siehe beiliegende Gewerkeübersicht):

1.2. Anzahl der Mitarbeiter

Einzelbetrieb 2-5 Personen 6-10 Personen 11- 20 Personen

Mehr als 20 Personen

1.3. Wie und wann wurde Ihr Betrieb gegründet?

Neugründung innerhalb der letzten 2 Jahre Übernahme innerhalb der letzten 2 Jahre

Gründung vor 2-5 Jahren Übernahme vor 2-5 Jahren

Gründung vor mehr als 5 Jahren Übernahme vor mehr als 5 Jahren

1.4. Wo befindet sich der Hauptsitz Ihres Unternehmens?

Gemeinde bis 5.000 Einwohner Gemeinde von 5.001 - 20.000 Einwohner

Kleinstadt (20.000 – 100.000 Einwohner) Großstadt (ab 100.000 Einwohner)

1.5. Umsatz im Jahr 2009

bis 50.000 € 50.001 – 100.000 € 100.001 – 250.000 €

250.001€ - 500.000 € 500.001 – 1.000.000 € 1.000.000 – 5.000.000 €

mehr als 5.000.000 €

1.6. Wie hat sich Ihr Umsatz in den vergangenen 12 Monaten verändert?

1	Gestiegen	
2	Nicht verändert	
3	Gesunken	

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

1.7. Rechtsform

Einzelunternehmung Personengesellschaft Kapitalgesellschaft

Sonstige (bitte nennen): _____

1

2. FINANZIERUNGSSITUATION DES UNTERNEHMENS

2.1. Welchen prozentualen Anteil haben folgende Finanzierungsarten ungefähr an der Gesamtfinanzierung Ihres Unternehmens?

1	Eigenkapital	%
2	Fremdkapital	%

Bitte Prozentzahlen in die grau markierten Feldern eintragen.

2.2. Wie setzt sich Ihr Eigenkapital ungefähr zusammen?

1	Eigenes Vermögen	%
2	Beteiligungskapital	%
3	Privateinlagen Dritter	%

Bitte Prozentzahlen in die grau markierten Feldern eintragen.

2.3. Wie setzt sich Ihr Fremdkapital ungefähr zusammen??

1	Kurzfristige Darlehen (Kontokorrentkredit, Darlehen bis 5 Jahre Laufzeit)	%
2	Langfristige Darlehen (Darlehen ab 5 Jahre Laufzeit)	%

Bitte Prozentzahlen in die grau markierten Feldern eintragen.

2.4. Welchen prozentualen Anteil an Ihrem gesamten Fremdkapital / Verbindlichkeiten haben die folgenden Finanzierungsarten ungefähr?

1	Hausbankkredit	%
2	Öffentlich geförderte Kredite (z.B. KfW, SAB)	%
3	Lieferantenkredit	%
4	Kundenvorauszahlung (Anzahlung)	%
5	Leasing / Mietkauf	%
6	Sonstige (z. B. Avale, Eventualverbindlichkeiten etc.; bitte nennen)	%

Bitte Prozentzahlen in die grau markierten Feldern eintragen.

2.5. Haben Sie Ihr Fremdkapital extern besichert? Wenn ja wie?

1	Ja, durch (z.B. öffentlich geförderte Bürgschaften; bitte nennen):	
2	Nein	

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

2.6. Wenn sie Lieferantenkredite in Anspruch nehmen, wie lange gewähren Ihnen Ihre Lieferanten im Durchschnitt Kredit (Zahlungsziel)?

1	bis 3 Wochen		4	3 bis 6 Monate	
2	3 bis 6 Wochen		5	mehr als 6 Monate	
3	6 Wochen bis 3 Monate		6	Meine Lieferanten räumen mir kein Zahlungsziel ein.	

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

2.7. Das Finanzierungsumfeld für mein Unternehmen hat sich in den vergangenen drei Jahren

1	Verschlechtert	
2	Nicht verändert	
3	Verbessert	

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

2.8. Wurden in den vergangenen 12 Monaten Kreditanträge bzw. Finanzierungsvorhaben für Ihr Unternehmen von der Hausbank abgelehnt?

1	Ja	
2	Nein	

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

2.9. Falls in den vergangenen 12 Monaten Kreditanträge bzw. Finanzierungsvorhaben für Ihr Unternehmen abgelehnt wurden, wie lautete die Begründung?

1.	Unzureichende Sicherheiten		2.	Zu geringes Eigenkapital	
3.	Keine Zukunftsperspektiven		4.	Generell keine Kredite für meine Branche	
5.	Unzureichende Ertragskraft		6.	Eingereichte Unterlagen unzureichend	
7.	Kredithöhe zu gering		8.	Kapitaldienst nicht gesichert	
9.	Unternehmensnachfolge ungeklärt		10.	Keine Begründung	
11.	Sonstige (z.B. schlechtes Rating; <i>bitte nennen</i>):				

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

Mehrfachnennungen möglich.

2.10. Verhindert das gegenwärtige Finanzierungsumfeld Investitionen in Ihrem Unternehmen, die Sie in den nächsten 12 Monaten tätigen wollen? Wenn ja, in welcher Höhe?

1	Ja, in Höhe von (bitte ungefähren Betrag in Euro nennen):	
2	Nein	
3	Keine Investitionen geplant	

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

2.11. Haben Sie sich schon einmal über öffentlich geförderte Finanzierungsmöglichkeiten beraten lassen? Falls Sie sich bereits über Fördermöglichkeiten beraten lassen haben, durch wen? Falls Sie sich noch nicht beraten lassen haben, warum?

Ja, Beratung durch:			Nein, keine Beratung da:		
1	Hausbank		1	Kein Interesse	
2	öffentliche Institution, z.B. Handwerkskammer (bitte nennen):		2	Ich wusste nicht, dass es solche Angebote gibt	
3	Sonstige Berater (bitte nennen):		3	Sonstige Gründe (bitte nennen):	

*Zutreffende Antworten bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.
Mehrfachnennungen möglich.*

2.12. Haben Sie schon einmal eine öffentlich geförderte Finanzierung in Anspruch genommen, bzw. nehmen Sie aktuell eine in Anspruch?

1	Ja	
2	Nein	

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

2.13. Wenn Sie bereits öffentlich geförderte Finanzierungsangebote genutzt haben, bei welchem Fördergeber?

1	KfW-Mittel	
2	Fördermittel des Bundes (ohne KfW)	
3	Mittel der Bundesländer (SAB)	
4	Bürgschaftsbank Sachsen	
5	Sonstiges (z.B. MBG Sachsen; bitte nennen):	

*Zutreffende Antworten bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.
Mehrfachnennungen möglich.*

3. FINANZIERUNGSPARTNER DES UNTERNEHMENS

3.1 Zu welcher Bank(engruppe) unterhalten Sie Ihre Hauptgeschäftsverbindung (Hausbank)?

1	Volks- / Raiffeisenbank	
2	Sparkasse	
3	Privatbank (Deutsche Bank, Commerzbank, etc.)	

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

3.2 Haben Sie mit Ihrer Hausbank in den vergangenen 12 Monaten über Leistungen und Produkte verhandelt? Wenn ja über welche Produkte wurde verhandelt? Handelte es sich dabei um die Fortführung bestehender oder um neue Verträge? Wie fiel die Entscheidung der Hausbank aus?

		Verhandelt über Neuver- trag	Verhandelt über bestehen- den Vertrag	Antrag	
				bewilligt	abgelehnt
1	Kontokorrentkredit / kurz- fristiges Darlehen				
2	Mittelfristiges Darlehen (2-4 Jahre)				
3	Langfristiges Darlehen				
4	Umschuldung				
5	Öffentliche Finanzierungshil- fen				
6	Gewährleistungsbürgschaften				
7	Liquiditätshilfekredit / Über- brückungskredit				
8	Bürgschaft einer Bürg- schaftsbank				
9	Sonstiges (bitte nennen):				

*Zutreffende Antworten bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.
Mehrfachnennungen möglich.*

3.3 Wie bewerten Sie die Leistungen Ihrer Hausbank im Zusammenhang mit Ihrer Unternehmensfinanzierung (1=sehr gut, 5=mangelhaft)?

1	Note 1		2	Note 2		3	Note 3	
4	Note 4		5	Note 5				

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

3.4 Wie zufrieden sind Sie mit der Kommunikation durch Ihre Hausbank im Zusammenhang mit Ihrer Unternehmensfinanzierung (1=sehr gut, 5=mangelhaft)?

1	Note 1		2	Note 2		3	Note 3	
4	Note 4		5	Note 5				

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

3.5 Haben sich die Kreditvergabe-kriterien für Ihr Unternehmen in den letzten 12 Monaten verschlechtert?

1	Nein	
2	Ja	

Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.

3.6 Falls sich die Kreditvergabekriterien für Ihr Unternehmen in den letzten 12 Monaten verschlechtert haben, woran merken Sie dies?

1	Höhere Sicherheiten verlangt	
2	Schlechtere Finanzierungsbedingungen	
3	Unflexiblere Reaktion auf finanzielle Engpässe	
4	Sonstige (bitte nennen):	

*Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.
Mehrfachnennungen möglich.*

3.7 Haben Sie schon einmal über alternative Finanzierungsinstrumente, z. B. eine private Beteiligung bzw. Privateinlagen Dritter, nachgedacht?

1	Ja, ich habe Mitarbeiter an meinem Betrieb beteiligt, bzw. beabsichtige Mitarbeiter an meinem Betrieb zu beteiligen.	
2	Ja, ich habe aus meinem privaten Umfeld Beteiligungskapital für mein Unternehmen erschlossen, bzw. beabsichtige dies zu tun.	
3	Ja, ich habe einen privatwirtschaftlichen Investor (z.B. Beteiligungsgesellschaft) für mein Unternehmen gewonnen, bzw. beabsichtige dies zu tun.	
4	Ja, aber eine private Beteiligung eignet sich letztendlich nicht zur Finanzierung meines Unternehmens	
5	Nein	

*Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.
Mehrfachnennungen möglich.*

3.8 Wer hat Sie zu alternativen Finanzierungsinstrumenten beraten, bzw. von wem würden Sie sich zu diesen Fragen beraten lassen?

1	Bank	
2	Steuerberater	
3	Handwerkskammer	
4	Freie Berater / Unternehmensberater	
5	Sonstige (bitte nennen):	

*Zutreffende Antwort bitte in den grau markierten Feldern ankreuzen.
Mehrfachnennungen möglich.*

Tabelle 19: Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung - Zuschussförderung

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) (2007-2013)	EFRE	Bund	Die Antragsberechtigung richtet sich nach den nationalen und regionalen Programmen, auf deren Grundlage die Mittel des EFRE ausgereicht werden	Programme in den Bereichen Regionalentwicklung, wirtschaftlicher Wandel, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung und territoriale Zusammenarbeit	Maximal zwischen 50 % und 85 % der zuschussfähigen Ausgaben
2	Förderung von Modellvorhaben zur Bekämpfung arbeitsbedingter Erkrankungen	BAuA	Bund	Institutionen bzw. Personen, die entsprechende Modellvorhaben durchführen können, insbesondere wissenschaftliche Einrichtungen, Innungen, Kreishandwerkerschaften, Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern sowie Fachverbände	Modellvorhaben, die dazu beitragen, in Produktion, Handwerk und im Dienstleistungssektor arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren und Erkrankungen zu verringern und Arbeitgeber bei der Umsetzung des Arbeitsschutzes in der Praxis zu unterstützen	Bis zu 70 % der zuwendungsfähigen Gesamtausgaben
3	Förderung der Sicherheit und der Umwelt in Unternehmen des Güterkraftverkehrs mit schweren Nutzfahrzeugen	BMVBS	Bund	Unternehmen, die Güterkraftverkehr im Sinne des Güterkraftverkehrsgesetzes durchführen und Eigentümer oder Halter von zugelassenen schweren Nutzfahrzeugen	Sicherheit und Umwelt in Unternehmen des Güterkraftverkehrs mit schweren Nutzfahrzeugen	Jährlich maximal 33.000 €
4	Betrieblich unterstützte Kinderbetreuung	BMFSFJ, ESF	Bund	Träger betrieblich unterstützter Betreuungseinrichtungen	Schaffung zusätzlicher Kinderbetreuungsplätze durch Unternehmen, Körperschaften, Stiftungen und Anstalten des öffentlichen und privaten Rechts	Max. 50 % der zuwendungsfähigen Betriebskosten und zwischen 3.000 € und max. 6.000 € pro Platz und Jahr (bis zu 2 Jahre)
5	Investitionszulagengesetz 2010 (InvZulG 2010)	Bund	Neue Bundesländer und Berlin	Betriebe des verarbeitenden Gewerbes, der produktionsnahen Dienstleistungen und des Beherbergungsgewerbes	Erstinvestitionsvorhaben	i. d. R. 10 %, bei Ausrüstungsinvestitionen von KMU 20 % Von 2010 bis 2013 2,3 Mrd. € geplant
6	BMWi-Vermarktungshilfeprogramm	BMWi	Neue Bundesländer und Berlin	KMU der gewerblichen Wirtschaft mit weniger als 250 Personen, wirtschaftsnahe Freiberufler	Außenwirtschaftliche Aktivitäten zur Erschließung neuer Absatzmärkte	k. A.
7	Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" (GRW)	SAB	Sachsen	Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und des Tourismus	Investitionen der gewerblichen Wirtschaft (einschließlich Tourismus)	Max. 50 % bei kleinen Unternehmen, 40 % bei mittleren Unternehmen und 30 % bei sonstigen Unternehmen
8	Mittelstandsförderung - Kooperation	SAB	Sachsen	KMU	Vorbereitung, Organisation (Aufbau, Stabilisierung und Ausbau) und das Marketing von	Grundförderung beträgt bis zu 40 % der förderfähigen Ausgaben

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
					Beschaffungs-, Produktions-, Entwicklungs- und Vertriebskooperationen	
9	Mittelstandsförderung – Produktdesignförderung	SAB	Sachsen	KMU	Frühzeitige Einbeziehung der Möglichkeiten von Design in die Produktentwicklung	30 % der förderfähigen Ausgaben
10	Integrierte Ländliche Entwicklung (ILE)	Freistaat Sachsen	Sachsen	Gebietskörperschaften (Gemeinden, Gemeindeverbände, kommunale Zusammenschlüsse), Körperschaften des öffentlichen Rechts, Teilnehmergeinschaften und deren Zusammenschlüsse, Wasser- und Bodenverbände, nichtgewerbliche Zusammenschlüsse, natürliche Personen, rechtsfähige Vereine, Stiftungen des öffentlichen und privaten Rechts, KMU	Projekte zur Förderung von Stärkung der Arbeits- und Lebensverhältnisse in den ländlichen Räumen und Schaffung günstigerer Entwicklungsmöglichkeiten für junge Menschen	Höhe der Förderung richtet sich nach der Art des Vorhabens und des Antragstellers
11	Grenzübergreifende Zusammenarbeit Sachsen – Polen	Freistaat Sachsen, Republik Polen	Sachsen	KMU	Projekte zur Entwicklung von grenzübergreifenden wirtschaftlichen, kulturellen, sozialen und ökologischen Tätigkeiten	Bis zu 85 % der förderfähigen Ausgaben
12	Grenzübergreifende Zusammenarbeit Sachsen – Tschechien (Ziel 3/Cíl 3)	Sachsen, EFRE	Sachsen	KMU	Grenzübergreifende Zusammenarbeit zwischen dem Freistaat Sachsen und der Tschechischen Republik	Bis zu 85 % der förderfähigen Ausgaben

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 20: Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung - Förderdarlehen

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	ERP-Regionalförderprogramm	KfW	Bund, GRW-Gebiete	In- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, Angehörige der Freien Berufe, Existenzgründer	Langfristige Finanzierung von Investitionen in deutschen Regionalfördergebieten	Bis zu 50 % der förderfähigen Investitionskosten in den Regionalfördergebieten der alten Länder, bis zu 85 % der förderfähigen Investitionskosten in den neuen Ländern und in Berlin
2	KfW-Unternehmerkredit	KfW	Bund	In- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, Freiberufler, Existenzgründer	Mittel- und langfristige Finanzierung von Investitionen im In- und Ausland, Betriebsmittel	Bis zu 100 % der förderfähigen Investitionskosten bzw. Betriebsmittel max. 10 Mill. € pro Vorhaben, für Investitionen max. 4 Mill. €
3	Mikrokreditfonds Deutschland	EU	Bund	Natürliche Personen sowie Klein- und Kleinunternehmen	Finanzierung von Gründungen und Kleinunternehmen	Bis zu 20.000 € bei einer Laufzeit von bis zu drei Jahren geplantes Volumen: 100 Mill. €
4	Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung	KfW	Bund	Natürliche Personen, die ein Unternehmen oder eine freiberufliche Existenz gründen oder Festigungsmaßnahmen durchführen (innerhalb von 3 Jahren nach Aufnahme der Tätigkeit)	Gründungs- und Festigungsvorhaben im Bereich der mittelständischen Wirtschaft	Bis zu 500.000 € je Antragsteller
5						
6	Darlehen der Europäischen Investitionsbank (EIB)	EIB	Bund	KMU	Langfristige Finanzierungen für spezifische Investitionsvorhaben	Maximal 50 % der Investitionskosten (durchschnittlich 30 %)
7	Kommunal Investieren	KfW	Bund, GRW-Gebiete	Unternehmen, Öffentliche Einrichtungen	Langfristige Finanzierung kommunaler Infrastrukturmaßnahmen	Max. 25 Mill. € pro Vorhaben
8						
9	Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW-Programm)	SAB, BBS, SMWA, KfW	Sachsen	Natürliche Personen, KMU der gewerblichen Wirtschaft, Freiberufler	Existenzgründungen, Festigungsvorhaben sowie Finanzierung von Betriebsmitteln	Bis zu 100 % der förderfähigen Investitionen i. d. R. bis zu 2,5 Mill. €
10	Zuwendungen an KMU nach erfolgreicher Krisenüberwindung	SAB	Sachsen	KMU	Existenzfestigung des Unternehmens und Stabilisierung der Wettbewerbsfähigkeit	Bis zu 80 % des förderfähigen Finanzbedarfs, zwischen 25.000 und 1 Mill. €
11	KfW-Gründerkredit-StartGeld	KfW	Bund	Existenzgründer; Unternehmen	Formen der Existenzgründung, also Errichtung, Übernahme eines Unternehmens und Erwerb einer tätigen Beteiligung sowie Festigungsmaßnahmen innerhalb von 3 Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit.	Bis zu 100 % des Gesamtfremdfinanzierungsbedarfs max. 100.000 € davon Betriebsmittel max. 30.000 € Laufzeit: maximal 10 Jahre, davon höchstens 2 Jahre tilgungsfrei

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
12	KfW-Gründerkredit-Universell	KfW	Bund	Existenzgründer; Unternehmen	Formen der Existenzgründung, also Errichtung, Übernahme eines Unternehmens und Erwerb einer tätigen Beteiligung sowie Festigungsmaßnahmen innerhalb von 3 Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit.	Bis zu 100 % des Gesamtfremdfinanzierungsbedarfs max. 10 Mill. e, Laufzeit: max. 20 Jahre, davon höchstens 3 Jahre tilgungsfrei
13	ERP-Innovationsprogramm	KfW	Bund	Unternehmen	Dient der langfristigen Finanzierung marktnaher Forschung und der Entwicklung neuer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen (Programmteil 1) sowie ihrer Markteinführung (Programmteil 2).	Teil 1: FuE-Phase; bis 100 %, max. 5 Mill. € pro Vorhaben. Teil 2: Markteinführungsphase; bis zu 50 % (Alte Bundesländer) bzw. 80 % (Neue Bundesländer und Berlin), max. 1 Mill. € bzw. 2,5 Mill. € pro Vorhaben. Im KU-Fenster gelten besonders günstige Konditionen.

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 21: Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung – Bürgschaften

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	Bürgschaften des Bundes und der Länder	Bund, Länder	Bund	Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft	Besicherung von Krediten an gewerbliche Unternehmen mit tragfähigem Konzept, bei denen bankfähige Sicherheiten nicht im erforderlichen Maß zur Verfügung stehen	i. d. R. 80 % des Ausfallrisikos
2	Bürgschaften der Bürgschaftsbank Sachsen – BBS Standard	BBS	Sachsen	KMU	Finanzierung von Maschinen, Anlagen und selbstgenutzten gewerblichen Immobilien, Unternehmensnachfolgen, tätigen Beteiligungen, Warenlager, Betriebsmittel	Bis zu 80 % des Kreditbetrages, max. 1 Mill. €
3	Bürgschaften der Bürgschaftsbank Sachsen – BBS BoB	BBS	Sachsen	Existenzgründer, KMU	Finanzierung von Maschinen, Anlagen und selbstgenutzten gewerblichen Immobilien, Unternehmensnachfolgen, tätigen Beteiligungen, Warenlager, Betriebsmittel	Bis zu 80 % des Kreditbetrages, max. 160.000 €
4	Bürgschaften der Bürgschaftsbank Sachsen – BBS GuW	BBS	Sachsen	Existenzgründer, KMU	Finanzierung von Maschinen, Anlagen und selbstgenutzten gewerblichen Immobilien, Unternehmensnachfolgen, tätigen Beteiligungen, Warenlager, Betriebsmittel	Bis zu 60 % des Kreditbetrages, max. 750.000 €
5	Bürgschaften der Bürgschaftsbank Sachsen – BBS Leasing	BBS	Sachsen	Existenzgründer, KMU	Leasingverträge oder Mietkaufverträge	Bis zu 80 % des Kreditbetrages max. 1 Mill. €
6	Bürgschaften der Sächsischen Aufbaubank	SAB	Sachsen	Gewerbliche Unternehmen und sonstige Einrichtungen der Wirtschaft, Freiberufler	Avale, Kredite für Investitionen, zur Beschaffung von Betriebsmitteln und ggf. Umstrukturierungsmaßnahmen	Zwischen 750.000 € und 2,5 Mill. €. i. d. R. 50-60 % der Kreditvolumina max. 80 %
7	Bürgschaften des Freistaates Sachsen für die gewerbliche Wirtschaft und die freien Berufe	Freistaat Sachsen (via PwC)	Sachsen	Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Freiberufler	Avale und Kredite	i. d. R. max. 80 % des Kreditbetrages, Mindesthöhe 2,5 Mill. €

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 22: Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung – Garantien

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
8	Bundesgarantien für Direktinvestitionen im Ausland	Bund (via PwC)	Bund	Unternehmen und Unternehmer mit Sitz bzw. Wohnsitz in Deutschland	Direktinvestitionen im Ausland durch die Übernahme von Garantien zur Absicherung gegen politische Risiken	Keine betragsmäßigen Begrenzungen je Anlageland oder Projekt

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 23: Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung - Beteiligungen

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	ERP-Beteiligungsprogramm	KfW	Bund	KMU, mit einem Gruppenumsatz bis zu 50 Mill. €	Kooperationen, Innovationen, Umstellungen bei Strukturwandel sowie Errichtung, Erweiterung, grundlegende Rationalisierung oder Umstellung, Existenzgründungen	i. d. R. bis zu 1 Mill. € ggf. bis zu 2,5 Mill. €
2	Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen - MBG Direkt	MBG	Sachsen	KMU	Übernahme von Geschäftsanteilen, Investitionen, Warenlager und Markterschließung	Bis maximal 49 % der Geschäftsanteile
3	Beteiligungen der Mittelständischen MBG Exist	MBG	Sachsen	KMU in der Existenzgründungsphase während der ersten 3 Jahren	Mitfinanzierung der im Rahmen der Existenzgründung bzw. -festigung entstehenden Kosten, Wachstum, Investitionen und Warenlager	Zwischen 50.000 € und 2,5 Mill. €
4	Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen – MBG Generation	MBG	Sachsen	KMU, die ihre Nachfolge regeln, Betriebsanteile ausgliedern oder Unternehmen übernehmen wollen	Mitfinanzierung der Übernahmekosten	Zwischen 50.000 € und 2,5 Mill. €
5	Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen - MBG Genuss	MBG	Sachsen	KMU, die seit mindestens 3 Jahren bestehen und mit einem Gruppenumsatz von mindestens 5 Mill. € und maximal 150 Mill. €	Mitfinanzierung von Wachstum und Investitionen	Zwischen 500.000 € und 2 Mill. €
6	Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen - MBG Klassik	MBG	Sachsen	KMU, die seit mindestens 3 Jahren bestehen	Mitfinanzierung von Wachstum, Investitionen und Warenlagern	Zwischen 200.000 € und 2,5 Mill. €
7	Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen - MBG Kompakt	MBG	Sachsen	KMU, die seit mindestens 3 Jahren bestehen	Mitfinanzierung von Wachstum, Investitionen und Warenlagern	Zwischen 50.000 € und 200.000 €
8	Beteiligungen der SBG - Sächsische Beteiligungsgesellschaft mbH	SBG	Sachsen	KMU	Wachstums- und Turnaroundfinanzierung und besondere Finanzierungsanlässe (MBO/MBI, Unternehmensnachfolge, Bridge-Finanzierung, Spin-Off, Replacement)	i. d. R. bis zu 1 Mill. € max 2,8 Mill. €

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 24: Ausgewählte Förderprogramme: Wirtschaft & Finanzierung – Zuschuss/Darlehen

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	Rettung und Umstrukturierung von KMU	SAB	Sachsen	KMU, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden	Eine vorübergehende Stützung der Liquidität, die Wiederherstellung der langfristigen Rentabilität und der Erhalt von Arbeitsplätzen	i. d. R. bis zu 1 Mill. €

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 25: Ausgewählte Förderprogramme: Innovation & Neue Technologien – Zuschuss

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) – Spezifisches Programm „Intelligente Energie – Europa II“	EU	Bund	Öffentliche und private Organisationen	Marktverbreitung (Promotion, Best Practice Maßnahmen) und Durchsetzung von bereits marktfähigen und erprobten Techniken	Bis zu 95 % der förderfähigen Kosten
2	KMU-innovativ: Produktionsforschung	BMBF	Bund	KMU	Industrielle Forschungs- und vorwettbewerbliche Entwicklungsvorhaben aus dem Bereich der Produktionssysteme und -technologien	Bis zu 50 % der zuzwendungsfähigen Kosten
3	SIGNO Unternehmen - KMU-Patentaktion	BMWi	Bund	Existenzgründer sowie KMU, landwirtschaftliche Betriebe sowie Angehörige der naturwissenschaftlich-technischen Freien Berufe und Unternehmen des produzierenden Gewerbes	Recherche zum Stand der Technik, Kosten-Nutzen-Analyse, Patent- oder Gebrauchsmusteranmeldung für Deutschland, Vorbereitung für die Verwertung einer Erfindung, Patent- oder Gebrauchsmusteranmeldung für das Ausland (Schriftart)	Bis zu 2.700 €
4	Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM)	BMWi	Bund	KMU	Einzel-, Kooperations- und Netzwerkprojekte	Bis zu 350.000 €
5	Maßnahmen zur Nutzung erneuerbarer Energien im Wärmemarkt (Marktanreizprogramm)	BAFA, KfW	Bund	Privatpersonen, Angehörige der Freien Berufe, KMU, Kommunen, kommunale Gebietskörperschaften, kommunale Zweckverbände und gemeinnützige Investoren	Erzeugung und Nutzung erneuerbarer Energien im Wärmemarkt	Investitionszuschüsse (BAFA), Finanzierung und Tilgungszuschüsse der KfW bis zu 100 % der förderfähigen Nettoinvestitionskosten, i. d. R. max. 10 Mill. € pro Vorhaben
6	Klimaschutzinitiative - Maßnahmen an gewerblichen Kälteanlagen	BMU	Bund	Gewerbliche Unternehmen	Maßnahmen in der gewerblichen Kältetechnik	Für Status-Check 75 % der in Rechnung gestellten Kosten, für Basisförderung 15 % - 25 % der Nettoinvestitionskosten, für Bonusförderung 25 % der Nettoinvestitionskosten
7	Energieeffizienzberatungen im Rahmen des Sonderfonds Energieeffizienz in KMU	KfW, BMWi	Bund	KMU der gewerblichen Wirtschaft	Initialberatungen, die energetische Schwachstellen untersuchen sowie Detailberatungen, die eine vertiefende Energieanalyse zum Zwecke der Erarbeitung eines konkreten Maßnahmenplans durchführen	Das maximal förderfähige Tageshonorar bei Initial- und Detailberatung beträgt 800 €

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
8	Mittelstandsförderung – Elektronischer Geschäftsverkehr (E-Business)	SAB	Sachsen	KMU mit mehr als 7 Personen, Unternehmensverbände mit mehr als 25 Mitarbeitern	Einführung des elektronischen Geschäftsverkehrs (E-Business)	Bis zu 40 % für einzelne Unternehmen und bis zu 50 % für Unternehmensverbände
9	Technologietransferförderung	SAB	Sachsen	KMU	Vorhaben zur Übertragung bereits entwickelter Produkt oder Verfahrensinnovationen vorrangig im Bereich der Zukunftstechnologien	Pro Jahr und Antragsteller werden max. 500.000 € gefördert
10	Innovationsprämien für kleine und mittlere Unternehmen (InnoPrämie)	SAB	Sachsen	KMU, Handwerksbetriebe, Ingenieurdienstleister, Existenzgründer	Inanspruchnahme externer FuE-Dienstleistungen für die Planung und Entwicklung neuer Produkte, Verfahren und Dienstleistungen, die wesentliche Verbesserung bestehender Produkte, Verfahren und Dienstleistungen sowie die technische Unterstützung in der Umsetzungsphase	Bis zu 50 % der zuwendungsfähigen Ausgaben (insgesamt max. 10.000 €)
11	Energieeffizienz und Klimaschutz	SAB	Sachsen	Natürliche Personen sowie juristische Personen des öffentlichen oder privaten Rechts, z. B. Unternehmen der öffentlichen Hand, gewerbliche Unternehmen gemäß KMU-Definition der EU, Nahverkehrsunternehmen sowie Hochschulen und gemeinnützige Forschungseinrichtungen	Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz, zur Nutzung erneuerbarer Energien, zur Entwicklung innovativer Energietechniken, zur Minderung verkehrsbedingter Immissionen und zur Verbesserung der Umweltverträglichkeit von Anlagen	Max. 75 % der zuwendungsfähigen Ausgaben

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 26: Ausgewählte Förderprogramme: Innovation & Neue Technologien – Förderdarlehen

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	Fündigkeitsrisiko Tiefengeothermie	KfW, Münchner Rückversicherungs-Gesellschaft AG	Bund	Träger von Investitionsmaßnahmen in Deutschland, (z. B. Unternehmen, Kommunen, kommunale Gebietskörperschaften, kommunale Zweckverbände und gemeinnützige Investoren)	Gefördert werden Investitionen in hydrothermale Tiefbohrungen mit Darlehen und einer Haftungsfreistellung für den Fall der Nicht-Fündigkeit	Bis zu 80 % der förderfähigen Bohrkosten inklusive der geplanten Investitionskosten für Stimulationsmaßnahmen, i. d. R. max. 16 Mill. €pro Bohrprojekt
2	KfW-Programm Erneuerbare Energien	KfW	Bund	Unternehmen; Kommune; Öffentliche Einrichtung; Privatperson; Verband/Vereinigung	– „Standard“: Förderung von Anlagen zur Strom- bzw. zur Strom- und Wärmezeugung in KWK aus Erneuerbaren Energien – „Premium“: Förderung von Anlagen zur Verfeuerung fester Biomasse, der Tiefengeothermie, von Wärmenetzen, großen Solarkollektoranlagen, großen Wärmespeichern, Anlagen zur Aufbereitung von Biogas auf Erdgasqualität und Biogasleitungen für unaufbereitetes Biogas.	bis 100 % der förderfähigen Investitionskosten, i. d. R. max. 10 Mill. €pro Vorhaben. Im KU-Fenster gelten besonders günstige Konditionen. Im Programmteil „Premium“ werden zusätzlich Tilgungszuschüsse aus Bundesmitteln gewährt. Die Höhe der Förderung richtet sich nach der Art der Maßnahme.
3	ERP-Umwelt-und Energieeffizienzprogramm	KfW	Bund	Unternehmen	–Teil A – Allgemeine Umweltschutzmaßnahmen –Teil B – Energieeffizienzmaßnahmen KMU Für kleine Unternehmen besteht bei Energieeffizienzmaßnahmen ein KU-Fenster mit einem zusätzlich vergünstigten Zinssatz.	bis zu 100 % – allgemeine Umweltschutzmaßnahmen i. d. R. 2 Mill. €pro Vorhaben – Energieeffizienzmaßnahmen maximal 10 Mill. €pro Vorhaben

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 27: Ausgewählte Förderprogramme: Innovation & Neue Technologien – Beteiligungen

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	ERP-Beteiligungsprogramm	KfW	Bund	KMU, mit einem Gruppenumsatz bis zu 50 Mill. €	Kooperationen, Innovationen, Umstellungen bei Strukturwandel sowie Errichtung, Erweiterung, grundlegende Rationalisierung oder Umstellung, Existenzgründungen	i. d. R. bis zu 1 Mill. € ggf. bis zu 2,5 Mill. €
2	Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen - MBG Idee	MBG	Sachsen	KMU, die bereits am Markt etabliert sind	Mitfinanzierung von marktreifen innovativen Produktentwicklungen, für Vertriebsaufbau, Markterschließung und Investitionen	Zwischen 50.000 EUR und 300.000 EUR

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 28: Ausgewählte Förderprogramme: Innovation & Neue Technologien – Mischformen: Bürgschaft/Beteiligung/Garantie

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) - Spezifisches Programm "Unternehmerische Initiative und Innovation (EIP)"	EIF	Bund	KMU (sind jedoch nicht direkt antragsberechtigt)	Anreize zur Fremdfinanzierung für KMU, inklusive Mikrokredite und Mezzaninfinanzierung	Von 2007 bis 2013 2,17 Mrd. €geplant
2	Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) – Fazilität für wachstumsintensive und innovative KMU (GIF)	EIF	Bund	KMU (sind jedoch nicht direkt antragsberechtigt)	Zugang zu Beteiligungs- bzw. Risikokapital	Bis zu 50 % der gesamten Mittel des intermediären Venture-Kapital-Fonds Von 2007 bis 2013 550 Mill. €geplant
3	Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) (2007-2013)	EIF	Bund	KMU	Wettbewerbsfähigkeit und Innovation	Von 2007 bis 2013 2,176 Mrd. €geplant

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 29: Ausgewählte Förderprogramme: Innovation & Neue Technologien – Mischformen: Zuschuss/Darlehen

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	BMU-Umwelt-innovationsprogramm	BMU	Bund	In- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie sonstige natürliche und juristische Personen des privaten Rechts, Gemeinden, Kreise, Gemeindeverbände, Zweckverbände, sonstige Körperschaften und Anstalten des öffentlichen Rechts sowie Eigengesellschaften kommunaler Gebietskörperschaften	Großtechnische Erstanwendungen bei Produktionsverfahren und Produkten, um die Umwelt auf möglichst wirtschaftliche Weise nachhaltig zu entlasten	Zinszuschuss bis zu 70 % der förderfähigen Kosten, bei Investitionszuschüssen erfolgt eine Anteilfinanzierung von bis zu 30 %
2	BMU-Umwelt-innovationsprogramm - Zuschüsse	BMU	Bund	In- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie sonstige natürliche und juristische Personen des privaten Rechts, Gemeinden, Kreise, Gemeindeverbände, Zweckverbände, sonstige Körperschaften und Anstalten des öffentlichen Rechts sowie Eigengesellschaften kommunaler Gebietskörperschaften	Großtechnische Erstanwendungen bei Produktionsverfahren und Produkten, um die Umwelt auf möglichst wirtschaftliche Weise nachhaltig zu entlasten	Zinszuschuss bis zu 70 % der förderfähigen Kosten, bei Investitionszuschüssen erfolgt eine Anteilfinanzierung von bis zu 30 %

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 30: Ausgewählte Förderprogramme: Aus- & Weiterbildung – Zuschuss

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	Ausbildungsbonus	BA	Bund	Arbeitgeber, die förderungsbedürftige Auszubildende einstellen	Zusätzliche betriebliche Ausbildungsverhältnisse	Max. 6.000 €
2	Beschäftigungszuschuss (JobPerspektive)	BA	Bund	Arbeitgeber, die förderungsbedürftige Auszubildende einstellen	Zusätzliche betriebliche Ausbildungsverhältnisse für langzeitarbeitslose erwerbsfähige Hilfebedürftige mit schweren Vermittlungshemmnissen	Bis zu 75 % des gezahlten tariflichen bzw. ortsüblichen Bruttoentgelts
3	Eingliederungszuschüsse	BA	Bund	Arbeitgeber, die förderungsbedürftige Arbeitnehmer einstellen	Förderung der Arbeits- und Beschäftigungsfähigkeit	Max. 50 % des berücksichtigungsfähigen Arbeitsentgelts
4	Einstiegsqualifizierung Jugendlicher	BA	Bund	Arbeitgeber, die Ausbildungsbewerbern mit aus individuellen Gründen eingeschränkten Vermittlungschancen eine Einstiegsqualifikation anbieten	Betriebliche Einstiegsqualifizierung von Jugendlichen	Bis zu 216 € monatlich zuzüglich eines pauschalierten Anteils am Gesamtsozialversicherungsbeitrag
5	Job 4000 - Programm zur besseren beruflichen Integration besonders betroffener schwer behinderter Menschen	BMAS, ESF	Bund	Arbeitgeber und Integrationsfachdienste	Berufliche Integration schwerbehinderter Menschen	Schaffung eines neuen Arbeitsplatzes bis zu 600 € monatlich. Pro Ausbildungsplatz bis zu 3.000 € zu Beginn und bis zu 5.000 € bei Abschluss und Übernahme
6	Demografischer Wandel als betriebliche Herausforderung - Veränderungen frühzeitig erkennen und erfolgreich gestalten	BMAS	Bund	KMU mit weniger als 250 Personen, Vereinigungen, Gewerkschaften, Interessengemeinschaften, Forschungseinrichtungen, Verbände, Stiftungen sowie Bildungseinrichtungen	Erhalt und Förderung der Arbeits- und Beschäftigungsfähigkeit	Maximal 70% der zwendungsfähigen Gesamtausgaben des Vorhabens
7	Förderung der Aus- und Weiterbildung, der Qualifizierung und Beschäftigung in Unternehmen des Güterkraftverkehrs mit schweren Nutzfahrzeugen	BMVBS	Bund	Unternehmen, die Güterkraftverkehr im Sinne des Güterkraftverkehrsgesetzes durchführen und Eigentümer oder Halter von zugelassenen schweren Nutzfahrzeugen	Aus- und Weiterbildung, Qualifizierung und Beschäftigung in Unternehmen des Güterkraftverkehrs	Maximal 2 Mill. €
8	ESF-mitfinanzierte Qualifizierungsangebote für Bezieher von Kurzarbeitergeld	BMAS, ESF	Bund	Arbeitgeber, in deren Betrieben Kurzarbeitergeld nach Sozialgesetzbuch (SGB III) geleistet wird	Allgemeine und spezifische Qualifizierungsmaßnahmen für Personen, die Kurzarbeitergeld nach dem SGB III beziehen und bei denen keine Notwendigkeit einer Weiterbildung im Sinne des SGB III vorliegt	Für allgemeine Qualifizierungsmaßnahmen bis zu 60 % und für spezifische Qualifizierungsmaßnahmen bis zu 25 % der als angemessen geltenden Lehrgangskosten

Anhang

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
9	Qualifizierungsangebote für Bezieher von Transferkurzarbeitergeld	BMAS, ESF	Bund	Arbeitgeber des zu restrukturierenden oder entlassenden Betriebs	Teilnahme von Beziehern von Transferkurzarbeitergeld an beruflichen Qualifizierungsmaßnahmen	Finanziert werden die als angemessen festgestellten Lehrgangskosten
10	Förderung der beruflichen Weiterbildung von Beschäftigten (Sozialpartner-richtlinie)	BMAS, ESF	Bund	Tarifvertragspartner, Sozialpartner und Unternehmen, die in den Regelungsbereich eines Qualifizierungstarifvertrages oder anderer Vereinbarungen der jeweils zuständigen Sozialpartner fallen	Vorhaben zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für betriebliche Weiterbildung sowie Weiterbildungsmaßnahmen in Betrieben	Bis zu 80 % der zuwendungsfähigen Gesamtausgaben Von 2009 bis 2013 140 Mill. €geplant
11	Weiterbildung Geringqualifizierter und beschäftigter älterer Arbeitnehmer in Unternehmen (WeGebAU)	BA	Bund	Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern	Weiterbildungen	Die Förderung erfolgt in Form eines Zuschusses zum Arbeitsentgelt für Geringqualifizierte oder durch Erstattung der Weiterbildungskosten
12	Beschäftigung von Innovationsassistenten und von hoch qualifiziertem Personal	SAB	Sachsen	KMU der gewerblichen Wirtschaft	Beschäftigung von Absolventen von Universitäten, Fachhochschulen, technischen Fachschulen und Berufsakademien und die Beschäftigung von jungen Wissenschaftlern aus Universitäten und Forschungseinrichtungen in KMU der gewerblichen Wirtschaft	Bei Innovationsassistenten für 24 Monate bis zu 50 % und für weitere zwölf Monate bis zu 25 % der Personalausgaben, bei hoch qualifiziertem Personal für bis zu 36 Monate bis zu 50 % der Personalausgaben
13	ESF-Richtlinie Berufliche Bildung	SAB, ESF	Sachsen	Unternehmen sowie Bildungsträger, Kammern, Verbände und sonstige Organisationen der Wirtschaft ohne Erwerbscharakter, die als Projektträger im Interesse der endbegünstigten Unternehmen oder natürlichen Personen handeln	Beschäftigungspolitische Projekte	k. A.
14	ESF-Richtlinie Beschäftigungschancen	SAB, ESF	Sachsen	Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit bedrohte Arbeitnehmer, Träger (natürliche Personen, Personenvereinigungen oder juristische Personen) oder bedrohte Unternehmen	Beschäftigungspolitische Projekte	k. A.

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.

Tabelle 31: Ausgewählte Förderprogramme: Sonstige – Zuschuss

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
1	Förderung der Beratungen von Handwerksunternehmen durch Kammern und Fachverbände	BMWi	Bund	KMU, natürliche Personen vor der Existenzgründung	Konzeptionelle Beratungen bestehender Unternehmen, Gruppenberatungen sowie Existenzgründungsberatungen	Max. 50 % der Beratungskosten, Zuschuss beträgt für jedes Beratungstagewerk 200 € Jährlich rund 100.000 Beratungen geplant
2	BMWi-Innovationsgutscheine	BMWi	Bund	KMU der gewerblichen Wirtschaft und des Handwerks (sind jedoch nicht direkt antragsberechtigt - Antrag erfolgt durch BMWi autorisierte Beratungsunternehmen)	Managementleistungen, die die Anforderungen an die Leistungsstufen bzw. die Initialberatung erfüllen	50 % der vorhabenbezogenen Ausgaben
3	Bürgschaften der Bürgschaftsbank Sachsen – BBS Plus	BBS, Gründercoaching Deutschland	Sachsen	Existenzgründer und junge Unternehmen, die eines der BBS-Produkte in Anspruch nehmen	Unterstützung von Existenzgründern und jungen Unternehmen durch Beratungsleistungen	Richtet sich nach dem jeweiligen BBS-Produkt, Gründercoaching in Form eines Zuschusses (max. 75 % des Beraterhonorars)
4	Runder Tisch – Beratung von Unternehmen in Schwierigkeiten	KfW, BMWi	Bund	KMU in Schwierigkeiten	Betreuungs- und Beratungsangebote	Maximal 10 Tagewerke à 8 h, in Höhe von 160 € pro Einsatztag Bis zu 5,9 Mill. € geplant
5	Turn Around Beratung	KfW, ESF	Bund	KMU	Beratungsmaßnahmen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen von Unternehmen, die sich in einer wirtschaftlich schwierigen Situation befinden	Max. Nettoberaterhonorar 8.000 € Von 2009 bis 2013 bis zu 30 Mill. € geplant
6	Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freie Berufe	BAFA, ESF	Bund	KMU	Allgemeine Beratungen zu allen wirtschaftlichen, technischen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung, zum Umweltschutz, Arbeitsschutz und zur Arbeitssicherheit, Beratungen zur Unternehmensführung durch Unternehmerinnen und Migranten, zur Einführung familienfreundlicher Maßnahmen in Unternehmen sowie spezielle Beratungen	Maximal 75 % der in Rechnung gestellten Beratungskosten (ohne Mehrwertsteuer) bzw. 1.500 € je Beratung
7	Mittelstandsförderung – Intensivberatung / Coaching, Außenwirtschaftsberatung	SAB	Sachsen	KMU	Beratungen zu Fragen der Unternehmensführung, insbesondere zu betriebswirtschaftlichen, finanziellen, personellen, techni-	Max. 800 € (netto) je Tagewerk, bis zu 60 Tagewerke pro Jahr und innerhalb von 3 Jahren max. 100 Tagewerke

Anhang

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
					schen und organisatorischen Problemen sowie zu Fragen, die in der Erschließung ausländischer Märkte im Zusammenhang stehen	
8	Mittelstandsförderung - Kurzberatung	SAB	Sachsen	KMU (sind jedoch nicht direkt antragsberechtigt - Antrag erfolgt durch Kammern, Verbände, sonstige Organisationen der Wirtschaft ohne Erwerbscharakter)	Kurzberatungen	Maximal 50 % der förderfähigen Personalausgaben i. d. R. maximal 5 Tagewerke pro Jahr
9	Verbesserung der Materialeffizienz (VerMat)	BMWi	Bund	KMU	Fachliche Beratung um die Materialeffizienz in den Unternehmen zu verbessern	Gesamtbetrag der Zuwendungen für Erst- und Vertiefungsberatungen ist auf 100.000 € beschränkt
10	Vor-Ort-Beratung	BAFA	Bund	Natürliche Personen, KMU, juristische Personen, und sonstige Einrichtungen, sofern diese gemeinnützige, mildtätige oder kirchliche Zwecke verfolgen	Beratungen, die sich umfassend auf den baulichen Wärmeschutz sowie die Wärmeerzeugung und -verteilung unter Einschluss der Warmwasserbereitung und der Nutzung erneuerbarer Energien beziehen	Maximal 360 Euro
11	Informations- und Schulungsveranstaltungen sowie Workshops	BAFA, ESF	Bund	Begünstigte der Förderung sind die Teilnehmer an den Informations- und Schulungsveranstaltungen sowie Workshops - Antrag erfolgt über Veranstalter	Informations- und Schulungsveranstaltungen sowie Workshops, um die Bereitschaft zur Existenzgründung zu stärken, die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit von KMU und Freiberuflern zu verbessern und die Anpassung an veränderte wirtschaftliche Bedingungen zu erleichtern	Für Workshops maximal 300 €/je Teilnehmer für Veranstaltungen 50 €/Stunde, maximal jedoch 24 Stunden mit 1.200 €
12	Teilnahme junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmesen in Deutschland	BMWi	Bund	Innovative KMU, die jünger als 10 Jahre sind	Teilnahme von jungen innovativen Unternehmen an Gemeinschaftsständen auf internationalen Leitmesen in Deutschland	Pro Messe und Aussteller zwischen 500 € und 7.500 €
13	Auslandsmesseprogramm	BMWi, BMELV	Bund	Deutsche Unternehmen, die deutsche Produkte ausstellen	Firmengemeinschaftsausstellungen, Sonderschauen, Informationsstände, Informationszentren, Sonderveranstaltungen der deutschen Wirtschaft	Bundesförderungen kommt den Firmen indirekt zugute - durch die Förderung ergeben sich für die Aussteller aus Deutschland oder deren örtliche Vertreter beachtliche Kostenersparnisse Von 2009 bis 2013 jeweils 3 Mill. € geplant

#	Förderzweck	Träger	Fördergebiet	Zielgruppe	Förderung	Volumen
14	Energieeffizienzberatungen im Rahmen des Sonderfonds Energieeffizienz in KMU	KfW, BMWi	Bund	KMU der gewerblichen Wirtschaft	Initialberatungen, die energetische Schwachstellen untersuchen sowie Detailberatungen, die eine vertiefende Energieanalyse zum Zwecke der Erarbeitung eines konkreten Maßnahmenplans durchführen	Das maximal förderfähige Tageshonorar bei Initial- und Detailberatung beträgt 800 €
15	Erasmus für Jungunternehmer	EU	Bund	Existenzgründer und erfahrene Unternehmer in KMU	Förderung des Erfahrungsaustauschs, des gegenseitigen Lernens und der Vernetzung von Unternehmern über die Grenzen der einzelnen Mitgliedsstaaten hinweg	Zuschüsse zu den Reisekosten und den Unterhaltskosten
16	Mittelstandsförderung – Messen, Produktpräsentationen und weitere Maßnahmen	Freistaat Sachsen	Sachsen	KMU	Teilnahme von KMU an Auslandsmessen und internationalen Messen in Deutschland, die Teilnahme an Gemeinschaftsaktionen kleiner Unternehmen zur Darstellung ihrer Produkte bei regionalen Messen, die Teilnahme von KMU an Produktpräsentationen, die von Kommunen, Landkreisen, Kammern, Verbänden oder sonstigen Organisationen der Wirtschaft ohne Erwerbscharakter organisiert werden sowie die Teilnahme von KMU an Symposien, die der Erschließung ausländischer Märkte dienen	Bis zu 50 % der förderfähigen Ausgaben, bei kleinen Unternehmen bis zu 65 % der förderfähigen Ausgaben
17	Mittelstandsförderung – Umweltmanagement	Freistaat Sachsen	Sachsen	KMU	Beratungen, Workshops und Prüfungen, die im Zusammenhang mit der Einführung von Umweltsystemen stehen	Maximal 26.000 €

Quellen: Förderdatenbank des Bundes, www.foerderdatenbank.de (Stand April 2011), Darstellung des ifo Instituts.