

Kornhardt, Ullrich; Kucera, Gustav

**Book**

## Investitionsverhalten im Handwerk - Ursachen für die Investitionsschwäche des Handwerks seit Mitte der 90er Jahre

Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, No. 68

**Provided in Cooperation with:**

Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen (ifh)

*Suggested Citation:* Kornhardt, Ullrich; Kucera, Gustav (2003) : Investitionsverhalten im Handwerk - Ursachen für die Investitionsschwäche des Handwerks seit Mitte der 90er Jahre, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, No. 68, ISBN 3-936617-11-2, Mecke Druck und Verlag, Duderstadt

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/191860>

**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.*

# DHI

DEUTSCHES HANDWERKSINSTITUT

Ullrich Kornhardt und Gustav Kucera

## Investitionsverhalten im Handwerk

- Ursachen für die Investitionsschwäche  
im Handwerk seit Mitte der 90er Jahre -

68

Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien

Seminar für Handwerkswesen  
an der Universität Göttingen

**sfh**

Ullrich Kornhardt und Gustav Kucera  
unter Mitarbeit von Jörg Stosberg  
Investitionsverhalten im Handwerk  
– Ursachen für die Investitionsschwäche im Handwerk  
seit Mitte der 90er Jahre –

GÖTTINGER HANDWERKSWIRTSCHAFTLICHE STUDIEN

---

Herausgegeben von Prof. Dr. Wolfgang König  
und Prof. Dr. Gustav Kucera

BAND 68

VERLAG MECKE DRUCK • DUDERSTADT • 2003

# **Investitionsverhalten im Handwerk**

**– Ursachen für die Investitionsschwäche im Handwerk  
seit Mitte der 90er Jahre –**

von

Ullrich Kornhardt und Gustav Kucera  
unter Mitarbeit von Jörg Stosberg

VERLAG MECKE DRUCK • DUDERSTADT • 2003

Gedruckt als Veröffentlichung  
des Seminars für Handwerkswesen an der Universität Göttingen  
Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut e.V.

Die Untersuchung ist von der Handwerkskammer Kassel,  
der Kasseler Sparkasse, dem Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen  
und der Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale finanziell gefördert worden

---

Bibliografische Informationen Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie;  
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über

<http://dnb.ddb.de>

abrufbar.

---

ISBN 3-936617-11-2

Alle Rechte vorbehalten

Mecke Druck und Verlag • Christian-Blank-Straße 3 • 37115 Duderstadt

Tel. 05527/98 19 22 • Fax 05527/98 19 39

eMail: [verlag@meckedruck.de](mailto:verlag@meckedruck.de)

Internet: [www.meckedruck.de/buchprogramm](http://www.meckedruck.de/buchprogramm)

Gesamtherstellung: Mecke Druck und Verlag • 37115 Duderstadt

## Vorwort

Investitionen sind in wachsenden Volkswirtschaften von besonderer Bedeutung. Für den einzelnen Betrieb stellen sie die Basis seiner Existenz dar. Auf makroökonomischer Ebene werden sie zur Voraussetzung für den Wohlstand einer Volkswirtschaft, weil Wachstum und internationale Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft entscheidend von einer ausreichenden Investitionstätigkeit abhängen. Auch für den Wirtschaftsbereich Handwerk ist ein hohes und stetiges Maß an Investitionsaktivitäten die Grundlage für die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

Aus diesem Grund muss es Besorgnis erregen, dass die Investitionen der Handwerksbetriebe seit Jahren rückläufig sind. Es ist zu befürchten, dass die nun schon seit Mitte der 90er Jahre anhaltende Investitionsschwäche dem Handwerk mittel- und langfristig Wachstumspotenziale entzieht und die Bewältigung des Strukturwandels in den Betrieben gefährdet. Eine länger andauernde Investitionszurückhaltung im Handwerk hätte zudem fatale Folgen für die Beschäftigung sowie das Angebot an Ausbildungsplätzen und damit für die Bildung von Humankapital in Deutschland.

Vor diesem Hintergrund hat die Handwerkskammer Kassel das Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen beauftragt zu untersuchen, worin die Ursachen für die rückläufige Investitionstätigkeit im Handwerk liegen und von welchen Faktoren das Investitionsverhalten der Handwerksbetriebe abhängt. Ziel ist es herauszufinden, wo geeignete Ansatzpunkte für wirtschaftspolitische Maßnahmen liegen, mit denen eine nachhaltige Verbesserung der Produktions- und Investitionsentwicklung im Handwerk erreicht werden kann.

Die Untersuchung zeigt, dass die Investitionsschwäche im Handwerk zum einen maßgeblich in der geringen Dynamik der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung in Deutschland seit Mitte der 90er Jahre, vor allem im Bereich der Bauwirtschaft, begründet liegt. Zum anderen hängt die Investitionsschwäche auch mit langfristigen Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung zusammen, denen das Handwerk durch seine Stellung in der Gesamtwirtschaft ausgesetzt ist. Charakteristische Merkmale hierfür in den letzten zweieinhalb Jahrzehnten sind abnehmende durchschnittliche Wachstumsraten, tendenziell zunehmende Arbeitslosigkeit, eine schwache Binnennachfrage und zunehmender Preiswettbewerb auf vielen Absatzmärkten. Die Untersuchung macht deutlich, dass der Wirt-

schaftsbereich Handwerk aufgrund seiner hohen Arbeitsintensität und kleinbetrieblichen Struktur durch die Verschärfung des Preiswettbewerbs besonders betroffen wird, was sich in einem Verlust von Umsatz- und Wertschöpfungsanteilen niederschlägt. So ergeben sich Ansatzpunkte für wirtschaftspolitische Maßnahmen nicht nur aus lang- und mittelfristigen Entwicklungstendenzen der Wirtschaft, sondern auch aus den konkreten Problemen, denen sich die Handwerksbetriebe bei ihrer Wettbewerbsführung gegenübersehen.

Die vorliegende Untersuchung wurde zu einem erheblichen Teil durch Mittel der Handwerkskammer Kassel ermöglicht, die ihrerseits die Kasseler Sparkasse, den Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen sowie die Landesbank Hessen-Thüringen als Sponsoren für das Projekt gewinnen konnte. Besonderer Dank gilt vor allem dem erst vor kurzem in den Ruhestand getretenen ehemaligen Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Kassel, Herrn Dipl. Volkswirt Klaus Schuchardt, der die Untersuchung initiiert und sich nachdrücklich für das Zustandekommen der Arbeit eingesetzt hat. Auch den an der Untersuchung beteiligten Mitarbeitern der hessischen und thüringer Handwerkskammern und nicht zuletzt den Handwerksbetrieben, die sich an der Befragung beteiligt haben, sei an dieser Stelle noch einmal herzlicher Dank für ihre Hilfe und Unterstützung ausgesprochen.

Göttingen/Kassel, im Mai 2003

*Prof. Dr. Gustav Kucera*

Direktor des Seminars für Handwerkswesen  
an der Universität Göttingen

*Gerhard Repp*

Präsident der Handwerkskammer  
Kassel

# Inhaltsverzeichnis

	Seite
<b>1. Einführung</b>	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung	1
1.2 Datengrundlage und methodische Vorgehensweise	2
1.3 Aufbau der Arbeit	3
<b>2. Grundlagen der Untersuchung</b>	5
2.1 Allgemeiner theoretischer und empirischer Hintergrund	5
2.1.1 Wirtschaftswachstum als Funktionsbedingung moderner Marktwirtschaften	5
2.1.2 Die Bedeutung des technischen Fortschritts in Prozess- und Produktinnovationen für anhaltendes Wirtschaftswachstum	8
2.1.3 Der Einfluss der Investitionstätigkeit auf Schwankungen im Wirtschaftswachstum	10
2.1.4 Die Lage des Handwerks in der wirtschaftlichen Entwicklung	14
2.1.5 Gesamtwirtschaftlicher Hintergrund der Untersuchung	16
2.2 Bestimmungsgründe der Investitionstätigkeit	20
2.2.1 Investitionsbegriff und Investitionskategorien	20
2.2.2 Investitionskosten und Finanzierung	28
2.2.2.1 Zinsabhängigkeit von Investitionen	28
2.2.2.2 Finanzierungsbedingungen	30
2.2.3 Änderungen der Nachfrage und des Nachfrageverhaltens	34
2.2.3.1 Nachfrageabhängigkeit von Investitionen	34
2.2.3.2 Der Einfluss von Unsicherheit auf das Investitionsverhalten	38
2.2.4 Technischer Fortschritt und Innovationen	43
2.2.4.1 Innovationen und Investitionen	43
2.2.4.2 Der Unternehmer als Innovator	46
2.2.5 Institutionelle und wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	48
2.3 Zusammenfassender Überblick über die gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen der Investitionstätigkeit im Handwerk während der letzten Jahre	52

<b>3. Empirische Analyse des Investitionsverhaltens im Handwerk in den 90er Jahren</b>	<b>61</b>
3.1 Vorbemerkungen	61
3.2 Gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung	62
3.2.1 Brutto- und Nettoinvestitionen	62
3.2.2 Anlageinvestitionen	66
3.2.2.1 Bauinvestitionen	66
3.2.2.2 Ausrüstungsinvestitionen	69
3.3 Entwicklung der Investitionstätigkeit im Handwerk	74
3.3.1 Investitionsindikator des Handwerks	74
3.3.2 Handwerk in den Förderstatistiken der Kreditanstalt für Wiederaufbau und der Deutschen Ausgleichsbank	77
3.3.3 Kreditnachfrage und –struktur des Handwerks	83
3.4 Zusammenhang zwischen Investitionsaktivitäten im Handwerk und gesamtwirtschaftlichen Größen	88
3.4.1 Investitionsaktivitäten im Handwerk und gesamtwirtschaftliches Wachstum seit 1990	90
3.4.1.1 Die Entwicklung in der ersten Hälfte der 90er Jahre	90
3.4.1.2 Die Entwicklung in der zweiten Hälfte der 90er Jahre	93
3.4.2 Investitionsaktivitäten im Handwerk und Kapitalmarktzinsen	100
3.4.2.1 Allgemeine Betrachtungen über die Zusammenhänge von Kapitalmarktzinsen und Investitionstätigkeit	100
3.4.2.2 Die Entwicklung von Kapitalmarktzinsen, Bruttoanlageinvestitionen und Investitionsaktivitäten im Handwerk in den 90er Jahren	103
3.5 Besondere Aspekte der geringen Investitionsdynamik im Handwerk in den 90er Jahren	108
3.5.1 Die Bedeutung der handwerklichen Wirtschaftszweigstruktur für die Investitionsdynamik	108
3.5.2 Außenwirtschaftliche Aspekte der Investitionsschwäche im Handwerk	115
3.5.3 Konjunkturentwicklung, Unsicherheit und psychologische Aspekte der Investitionsschwäche im Handwerk	118

<b>4. Investitionsverhalten im Handwerk</b>	128
- Ergebnisse einer schriftlichen Befragung im hessischen und thüringer Handwerk -	
4.1 Untersuchungsdesign und Repräsentanz der Befragung	128
4.2 Investitionsmotive im Handwerk	130
4.3 Investitionszweck im Handwerk	138
4.4 Determinanten des Investitionsverhaltens im Handwerk	144
4.5 Durchschnittliche Investitionssumme und Investitionsvolumen im Handwerk	148
4.6 Investitionsprobleme im Handwerk	152
4.7 Anlaufstellen der Handwerksbetriebe in Finanzierungsfragen	156
4.8 Investitionsplanung im Handwerk	160
4.9 Zusammenfassung der wichtigsten Befragungsergebnisse	162
<b>5. Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Ansatzpunkte</b>	169
5.1 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse	169
5.2 Ansatzpunkte für die Handwerkspolitik	184
<b>Anhang</b>	191
Anhang A:	192
Tabellen	192
Anhang B:	214
Fragebogen	215
Befragung Gesamtergebnis	217
Befragung Hessen	233
Befragung Thüringen	249
Anhang C:	264
Literaturverzeichnis	264

## Verzeichnis der Tabellen

2.1.1: Reale Wachstumsraten im Konjunkturaufschwung 1996 - 2000	18
2.3.1: Export- und Importanteile am Bruttoinlandsprodukt in Deutschland von 1991 - 2002	55
2.3.2: Entwicklung der Bauwirtschaft in Deutschland von 1991 – 2001	56
3.2.1: Anteile der Brutto- und Nettoinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt	64
3.2.2: Langfristige Entwicklung der Wirtschaftssektoren	71
3.2.3: Entwicklung der Investitionen in neue Ausrüstungen und "sonstige Anlagen" in Deutschland während der 90er Jahre nach Wirtschaftssektoren	72
3.3.1: Kreditzusagen der KfW in den KMU-Programmen von 1998 bis 2001	79
3.3.2: Die Bedeutung des Handwerks in den KMU-Programmen der KfW	80
3.4.1a: Anteil des Handwerks an der Bruttowertschöpfung der Unternehmen	89
3.4.1b: Anteil des Handwerks an der Bruttowertschöpfung der Unternehmen	89
3.4.2: Entwicklung des Handwerksumsatzes und des Bruttoinlandsprodukts von 1990 - 2001	91
3.4.3: Wertschöpfung und Umsatz des Handwerks im Konjunkturaufschwung 1996 - 2000 in Deutschland	94
3.4.4: Konjunkturindikatoren im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	95
3.5.1: Umsatz des Handwerks nach Wirtschaftszweigen	108
3.5.2: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen von 1991 - 2001	110
3.5.3: Entwicklung der Beschäftigten und des Umsatzes im Handwerk von 1998 - 2001	114

## Verzeichnis der Abbildungen

2.2.1:	Bestimmungsgründe der Investitionskategorien	24
2.2.2:	Entwicklung von Bruttoinlandsprodukt und Bruttoanlageinvestitionen in Deutschland von 1992 – 2002	32
2.2.3:	Entwicklung von Bruttoinlandsprodukt ohne Bauinvestitionen und Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland von 1992 - 2002	37
3.2.1:	Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts und der Nettoinvestitionen in Deutschland von 1992 – 2001	63
3.2.2:	Entwicklung der Bau- und Ausrüstungsinvestitionen von 1992 – 2002	67
3.3.1:	Entwicklung des Investitionsindikators im hessischen Handwerk von 1990 – 2000	75
3.3.2:	Entwicklung des Investitionsindikators im thüringer Handwerk von 1994 – 2000	76
3.3.3:	Anteile des Handwerks am DtA-Darlehensvolumen für Gründungs- und Wachstumsfinanzierung	80
3.3.4:	Entwicklung der Kreditnachfrage bei der DtA-Gründungsfinanzierung in Westdeutschland	81
3.3.5:	Entwicklung der Kreditnachfrage bei der DtA-Wachstumsfinanzierung in Westdeutschland	82
3.3.6:	Entwicklung der Kreditnachfrage nach Wirtschaftssektoren von 1991 – 2000	84
3.3.7:	Entwicklung der Kapitalmarktzinsen und der Kreditnachfrage des Handwerks	85
3.3.8:	Entwicklung des Handwerksumsatzes und der Kreditnachfrage des Handwerks	86
3.3.9:	Fristigkeit der Bankkredite an das Handwerk	87
3.4.1:	Entwicklung des Bruttoinlandprodukts und des Handwerksumsatzes	96
3.4.2:	Entwicklung des Bruttoinlandprodukts und der Bruttoanlageinvestitionen in Deutschland sowie des Umsatzes und der Investitionen im hessischen Handwerk	97

3.4.3:	Absatzerwartungen und geplante Investitionen im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	98
3.4.4:	Geschäftsaussichten und geplante Investitionen im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	99
3.4.5:	Entwicklung der Kapitalmarktzinsen und der Bruttoanlageinvestitionen von 1992 - 2001 (nominelle Werte)	104
3.4.6:	Entwicklung der Kapitalmarktzinsen und der Bruttoanlageinvestitionen von 1992 - 2002 (reale Werte)	105
3.4.7:	Entwicklung der realen Kapitalmarktzinsen und des Investitionsindikators im hessischen Handwerk von 1991 - 2001	106
3.5.1:	Entwicklung der realen Bauinvestitionen in Deutschland von 1991 - 2001	109
3.5.2:	Entwicklung der Bauinvestitionen und des Umsatzes im Bauhandwerk von 1996 - 2001	111
3.5.3:	Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen und des Umsatzes im Verarbeitenden Handwerk von 1996 - 2001	113
3.5.4:	Entwicklung der Inlands- und Auslandsnachfrage und des Handwerksumsatzes von 1995 - 2001	116
3.5.5:	Entwicklung der Auslandsnachfrage und des Umsatzes im Verarbeitenden Handwerk von 1996 - 2001	117
3.5.6:	Entwicklung von Umsatz und Auftragseingang im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	119
3.5.7:	Entwicklung von Betriebsauslastung und Investitionsneigung im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	120
3.5.8:	Entwicklung von Betriebsauslastung und Auftragsbestand im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	121
3.5.9:	Entwicklung von Umsatz, Auftragsbestand und Geschäftsklima im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	122
3.5.10:	Entwicklung der tatsächlichen und geplanten Investitionen im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	124
3.5.11:	Umsatzentwicklung und Umsatzerwartung im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	125
4.2.1:	Investitionsmotive im Handwerk	131
4.2.2:	Erweiterung als Investitionsanlass im Handwerk nach Branchen	133

4.2.3: Rationalisierung als Investitionsanlass im Handwerk nach Branchen	135
4.2.4: Investitionsmotive im Handwerk nach Betriebsgröße	136
4.2.5: Investitionsmotive im Handwerk nach Umsatzentwicklung	138
4.3.1: Investitionszweck im Handwerk	139
4.3.2: Zweck der größten Investition im Handwerk in den letzten fünf Jahren nach Branchen	140
4.3.3: Zweck der größten Investition im Handwerk in den letzten fünf Jahren nach Betriebsgröße	141
4.3.4: Zweck der größten Investition im Handwerk in den letzten fünf Jahren nach Umsatzentwicklung	142
4.3.5: Investitionsart im Handwerk nach Branchen	143
4.4.1: Maßgebliche Einflussfaktoren für Investitionen im Handwerk	144
4.4.2: Maßgebliche Einflussfaktoren für Investitionen im Handwerk nach Branchen	146
4.4.3: Günstige wirtschaftspolitische Rahmen- und Finanzierungsbedingungen als maßgebliche Einflussfaktoren für Investitionen im Handwerk nach Betriebsgröße	147
4.5.1: Durchschnittliche jährliche Investitionssumme im Handwerk nach Branchen	148
4.5.2: Durchschnittliche jährliche Investitionssumme im Handwerk nach Betriebsgröße	149
4.5.3: Investitionsvolumen im Handwerk	150
4.5.4: Investitionsvolumen im Handwerk nach Umsatzentwicklung	151
4.6.1: Investitionsprobleme im Handwerk	152
4.6.2: Finanzierungsprobleme von Investitionen im Handwerk	154
4.6.3: Finanzierungsprobleme von Investitionen im Handwerk nach Betriebsgröße	155
4.6.4: Finanzierungsprobleme von Investitionen im Handwerk nach Gewinnentwicklung	156
4.7.1: Anlaufstellen der Handwerksbetriebe für Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten	157

4.7.2:	Informationsstand über staatliche Finanzierungshilfen im Handwerk	159
4.8.1:	Langfristige Investitionsplanung im Handwerk nach Branchen	160
4.8.2:	Langfristige Investitionsplanung im Handwerk nach Betriebsgröße	161

## **Tabellen im Anhang**

### **Anhang A**

A1:	Zuordnung der befragten Handwerkszweige zu den Branchen	192
A2:	Repräsentanz der Befragung zum Investitionsverhalten im hessischen und thüringer Handwerk	193
A3:	Sektorale Struktur der befragten Handwerksbetriebe in Hessen und Thüringen	194
A4:	Betriebsgrößenstruktur der befragten Handwerksbetriebe in Hessen und Thüringen	195
A5:	Entwicklung des Investitionsverhaltens im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	196
A6:	Tatsächliches Investitionsverhalten und geplante Investitionen im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	198
A7:	Entwicklung des Investitionsverhaltens im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Erfurt von 1993 - 2000	200
A8:	Tatsächliches Investitionsverhalten und geplante Investitionen im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Erfurt von 1993 - 2000	201
A9:	Entwicklung des Investitionsverhaltens im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Ostthüringen von 1995 - 2000	202
A10:	Tatsächliches Investitionsverhalten und geplante Investitionen im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Ostthüringen von 1995 - 2000	203
A11:	Entwicklung des Investitionsverhaltens im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Südthüringen von 1994 - 2000	204
A12:	Tatsächliches Investitionsverhalten und geplante Investitionen im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Südthüringen von 1994 - 2000	205

A13:	Entwicklung der Eigenkapitalquote im Handwerk	206
A14:	Entwicklung der Bankkredite an inländische Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen von 1991 - 2002	207
A15:	Entwicklung der Kapitalmarktzinsen in Deutschland von 1991 - 2000	208
A16:	Entwicklung der Bruttoanlageinvestitionen von 1991 - 2001	209
A17:	Entwicklung von Bruttoinlandsprodukt, Ausfuhr, Inlandsnachfrage und Privaten Konsumausgaben von 1991 - 2001	210
A18:	Konjunkturindikatoren im hessischen Handwerk von 1990 - 2000	211
<b>Anhang B</b>		214
<i>Fragebogen:</i> Fragebogen zum Investitionsverhalten im Handwerk		215
<i>Tabellen Befragung Gesamt:</i>		
G1:	Umsatz- und Gewinnentwicklung der befragten Handwerksbetriebe	217
G2:	Investitionsmotive im Handwerk	218
G3:	Schwierigkeiten der Handwerksbetriebe bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben	220
G4:	Ansprechpartner bzw. Informationsstellen in Finanzierungsfragen im Handwerk	221
G5:	Informationsstand über staatliche Finanzierungshilfen im Handwerk	222
G6:	Art der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	223
G7:	Investitionsvolumen der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	224
G8:	Investitionszweck der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	225
G9:	Ausschlaggebender Anlass für die größte Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	227
G10:	Finanzierungsschwierigkeiten bei der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	229

G11:	Langfristige Investitionsplanung im Handwerk	230
G12:	Jahr der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	231
G13:	Durchschnittliche Investitionssumme pro Jahr im Handwerk	232

### ***Tabellen Befragung Hessen***

H1:	Umsatz- und Gewinnentwicklung der befragten Handwerksbetriebe in Hessen	233
H2:	Investitionsmotive im hessischen Handwerk	234
H3:	Schwierigkeiten der Handwerksbetriebe in Hessen bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben	236
H4:	Ansprechpartner bzw. Informationsstellen in Finanzierungsfragen im hessischen Handwerk	237
H5:	Informationsstand über staatliche Finanzierungshilfen im hessischen Handwerk	238
H6:	Art der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	239
H7:	Investitionsvolumen der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	240
H8:	Investitionszweck der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	241
H9:	Ausschlaggebender Anlass für die größte Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	243
H10:	Finanzierungsschwierigkeiten bei der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	245
H11:	Langfristige Investitionsplanung im hessischen Handwerk	246
H12:	Jahr der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	247
H13:	Durchschnittliche Investitionssumme pro Jahr im hessischen Handwerk	248

***Tabellen Befragung Thüringen***

T1:	Umsatz- und Gewinnentwicklung der befragten Handwerksbetriebe in Thüringen	249
T2:	Investitionsmotive im thüringer Handwerk	250
T3:	Schwierigkeiten der Handwerksbetriebe in Thüringen bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben	252
T4:	Ansprechpartner bzw. Informationsstellen in Finanzierungsfragen im thüringer Handwerk	253
T5:	Informationsstand über staatliche Finanzierungshilfen im thüringer Handwerk	254
T6:	Art der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	255
T7:	Investitionsvolumen der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	256
T8:	Investitionszweck der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	257
T9:	Ausschlaggebender Anlass für die größte Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	259
T10:	Finanzierungsschwierigkeiten bei der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	261
T11:	Langfristige Investitionsplanung im thüringer Handwerk	262
T12:	Jahr der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 – 2000	263



# 1. Einführung

## 1.1 Problemstellung und Zielsetzung

Investitionen sind sowohl einzelbetrieblich als auch gesamtwirtschaftlich von großem Interesse. Für den einzelnen Betrieb stellt die Investitionstätigkeit die Basis seiner Existenz dar. Betrachtet man die einzelwirtschaftlichen Investitionen auf aggregierter Ebene, werden sie zu einem wichtigen Faktor für die Wohlfahrt einer Volkswirtschaft, weil das wirtschaftliche Wachstum sowie die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft entscheidend von einer ausreichenden Investitionstätigkeit abhängen. Auch für den Wirtschaftsbereich Handwerk ist ein hohes und stetiges Maß an Investitionsaktivitäten unabdingbare Voraussetzung dafür, dass die Handwerksbetriebe ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber ihren Konkurrenten sichern und vorhandene Wachstumspotenziale ausschöpfen können.

Um so mehr muss es als Alarmsignal angesehen werden, dass die Investitionstätigkeit der überwiegend kleinbetrieblich strukturierten Handwerksbetriebe den regelmäßig durchgeführten Konjunkturumfragen der Handwerkskammern zufolge in den letzten Jahren zurückgegangen ist. Diese Tendenz wird auch von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) bestätigt, die beide eine stark rückläufige Kreditinanspruchnahme des Handwerks bei den einschlägigen Mittelstandsförderungsprogrammen in den letzten Jahren festgestellt haben. Diese nun schon seit längerem anhaltende Investitionszurückhaltung der Handwerksbetriebe entzieht dem Handwerk mittel- und langfristig Wachstumspotenziale und gefährdet die Bewältigung des Strukturwandels in den Betrieben. Denn gerade der arbeitsintensive Wirtschaftsbereich Handwerk ist darauf angewiesen, durch kontinuierliche Investitionen nicht nur die sich bietenden vergleichsweise engen Rationalisierungsspielräume konsequent auszunutzen, sondern auch durch Investitionen in innovative Produktbereiche seine Marktstellung zu behaupten und weiter auszubauen. Eine länger andauernde Investitionszurückhaltung im Handwerk, insbesondere bei den Erweiterungsinvestitionen, hätte zudem fatale Folgen für die Beschäftigung sowie das Angebot an Ausbildungsplätzen und damit für die Bildung von Humankapital in Deutschland. In diesem Zusammenhang stellt sich insbesondere die Frage, inwieweit die Investitionsschwäche des Handwerks überwiegend konjunkturell und damit kurzfristig bedingt ist und inwieweit hierbei langfristig wirkende strukturelle Veränderungen beteiligt sind.

Vor diesem Hintergrund hat die Handwerkskammer Kassel das Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen beauftragt zu untersuchen, worin die Ursachen für die rückläufige Investitionstätigkeit im Handwerk liegen und von welchen Faktoren das Investitionsverhalten der Handwerksbetriebe abhängt. Ziel ist es herauszufinden, ob sich eine Art Grundmuster des Investitionsverhaltens im Handwerk herauskristallisieren lässt, das es möglicherweise erlaubt, durch geeignete Maßnahmen der Investitionsschwäche im Handwerk entgegenzuwirken und dadurch die Investitionstätigkeit der Betriebe positiv zu beeinflussen. Im Einzelnen geht die Untersuchung vor allem folgenden Fragen nach:

- Wie hat sich die Investitionstätigkeit des Handwerks in den 90er Jahren im Vergleich zur Gesamtwirtschaft bzw. anderen Wirtschaftsbereichen entwickelt?
- Worin liegen ggf. die Ursachen für die Investitionsschwäche des Handwerks in den letzten Jahren?
- Welche Einflussfaktoren sind für das Investitionsverhalten im Handwerk maßgeblich?
- Lassen sich Ansatzpunkte ableiten, die Investitionsschwäche des Handwerks durch geeignete Maßnahmen nachhaltig zu überwinden und so die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsbereichs Handwerk zu stärken?

## **1.2 Datengrundlage und methodische Vorgehensweise**

Der Untersuchungszeitraum der vorliegenden Arbeit erstreckt sich auf die 90er Jahre (1990 bis 2000). Soweit Zahlen vorlagen und dies zweckmäßig war, werden auch die ersten beiden Jahre des neuen Jahrzehnts berücksichtigt (2001, 2002).

Eine große Schwierigkeit bei der Untersuchung besteht darin, dass weder amtliche noch verbandseigene Statistiken über die Investitionstätigkeit im Handwerk existieren. Das dürfte auch der Grund dafür sein, dass es bislang keine Untersuchung über das Investitionsverhalten im Handwerk gibt. Deshalb stützt sich die vorliegende Untersuchung im Wesentlichen auf drei Datenquellen:

Zum einen sind die quartalsweise bzw. halbjährlich durchgeführten Konjunkturumfragen im Handwerk in den beiden Bundesländern Hessen und Thüringen ausgewertet worden. In der Konjunkturumfrage werden

neben Fragen zu einschlägigen konjunkturrelevanten Größen wie beispielsweise Auftrags- und Geschäftslage auch Fragen zur Investitionstätigkeit in der jüngsten Zeit und den geplanten Investitionen gestellt. Daraus ist ein sogenannter Investitionsindikator errechnet worden, der Auskunft über die Investitionsaktivitäten der Handwerksbetriebe im Zeitvergleich gibt. Mangels direkter Daten über die Investitionen im Handwerk, ist dieser Indikator ersatzweise mit einschlägigen gesamtwirtschaftlichen Größen korreliert worden, um so mögliche Zusammenhänge bzw. Abhängigkeiten festzustellen. Da die Konjunkturumfragen bei den Handwerksbetrieben in Thüringen erst seit 1994 bzw. 1995 durchgeführt werden, somit also hier nur Daten für einen sehr kurzen Zeitraum vorliegen, und gleichzeitig die Investitionsaktivitäten der Handwerksbetriebe in den neuen Bundesländern bzw. in Thüringen nach der Wiedervereinigung durch zahlreiche Sonderfaktoren gekennzeichnet sind, wurden für den Investitionsindikator nur die Zahlen aus Hessen herangezogen.

Daneben wurde in den beiden Bundesländern Hessen und Thüringen im Dezember 2000 bzw. März 2001 eine repräsentative Befragung von Handwerksbetrieben durchgeführt. Insgesamt wurden 7.261 Betriebe angeschrieben (Hessen: 2.761 und Thüringen: 4.500). Die Befragung diente in erster Linie dazu, einige grundlegende Informationen zum Investitionsverhalten der Handwerksbetriebe zu erhalten und Aufschluss darüber zu gewinnen, welche Einflussfaktoren für das Investitionsverhalten der Betriebe in den letzten Jahren maßgeblich waren. Die Fragen bezogen sich auf den Zeitraum von 1996 bis 2000.

Schließlich sind die einschlägigen für das Thema relevanten Primär- und Sekundärstatistiken im Hinblick auf mögliche Zusammenhänge zwischen Investitionsaktivitäten im Handwerk und makroökonomischen Größen ausgewertet bzw. analysiert worden. Darüber hinaus sind die Förderstatistiken der beiden im Bereich der Mittelstandsförderung wichtigsten Institute, der Kreditanstalt für Wiederaufbau und der Deutschen Ausgleichsbank, ausgewertet worden, um über das Kreditnachfrageverhalten der Handwerksbetriebe auf die Investitionsaktivitäten rückzuschließen.

### **1.3 Aufbau der Arbeit**

Im Anschluss an das Einführungskapitel beschäftigt sich das Kapitel 2 mit den theoretischen Grundlagen der Untersuchung. Im Mittelpunkt

steht zum einen der enge Zusammenhang zwischen Investitionen und Wirtschaftswachstum sowie die Lage des Handwerks in der wirtschaftlichen Entwicklung. Zum anderen werden die wichtigsten Bestimmungsgründe für Investitionen dargelegt.

Daran schließt sich in Kapitel 3 eine empirische Analyse des Investitionsverhaltens im Handwerk in den 90er Jahren an. Zunächst wird die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung in diesem Zeitraum dargestellt und in diesem Kontext die überragende Bedeutung der Bauinvestitionen für das Handwerk herausgestellt. Danach wird die Entwicklung der Investitionstätigkeit im Handwerk im zurückliegenden Jahrzehnt untersucht. Es folgt eine Analyse über den Zusammenhang zwischen Investitionsaktivitäten im Handwerk und einschlägigen gesamtwirtschaftlichen Größen. Der anschließende Abschnitt widmet sich der Frage, welche Bedeutung die Handwerkszweigstruktur sowie außenwirtschaftliche und psychologische Aspekte für die geringe Investitionsdynamik im Handwerk in den 90er Jahren spielen.

In Kapitel 4 werden die Ergebnisse der schriftlichen Befragung zum Investitionsverhalten der Betriebe im hessischen und thüringer Handwerk in der zweiten Hälfte der 90er Jahre dargestellt. Im Mittelpunkt stehen hier die Investitionsmotive und der Investitionszweck sowie die Determinanten des Investitionsverhaltens im Handwerk. Von besonderem Interesse in diesem Kapitel ist die Ost-West- sowie die sektorale Differenzierung der Ergebnisse und die Unterscheidung nach Betriebsgrößen.

Im Kapitel 5 werden die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung noch einmal zusammengefasst und Hinweise auf wirtschaftspolitische Ansatzpunkte im Hinblick auf eine Überwindung der Investitionsschwäche im Handwerk gegeben.

## **2. Grundlagen der Untersuchung**

### **2.1 Allgemeiner theoretischer und empirischer Hintergrund**

#### **2.1.1 Wirtschaftswachstum als Funktionsbedingung moderner Marktwirtschaften**

Erfolgreiche moderne Volkswirtschaften, die eine hohe wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und Stabilität aufweisen, sind vor allem durch zwei Sachverhalte charakterisiert: durch eine weitgehende private Verfügungsgewalt über die Produktionsfaktoren und durch eine marktwirtschaftliche Ordnung. Sie werden daher zuweilen auch kapitalistische Marktwirtschaften genannt. Ihr Wirtschaftsstil setzte sich seit etwa zwei Jahrhunderten immer stärker durch und ist zur Zeit weltweit ohne Konkurrenz. Die entscheidende Rolle spielen in ihnen das Unternehmertum und der wirtschaftliche Wettbewerb zwischen den Unternehmen.

Der moderne Unternehmer oder, entpersönlicht ausgedrückt, das moderne Unternehmen ist dadurch gekennzeichnet, dass es über Geldkapital verfügt bzw. dieses zur Verfügung gestellt bekommt, und es einsetzt, um Sachgüter oder Dienstleistungen zu produzieren. Diese Produkte verkauft es auf Märkten im Wettbewerb mit anderen Unternehmen um die volkswirtschaftlichen Geldströme. Daher kann ein Unternehmen auf die Dauer nur überleben, wenn es ihm gelingt, durch den Verkauf seiner Produkte mehr Geld zu Erlösen, als er für deren Produktion aufwenden musste. Der Einsatz des aufgewendeten Geldkapitals bezieht sich insbesondere auf die Beschaffung von Produktionsfaktoren (Arbeit, Sachkapital etc.) und Vorleistungen (Rohstoffe, Halbwaren, Energie etc).

Einem erfolgreichen Unternehmen muss es also gelingen, auf den Produktmärkten größere Erlöse zu erzielen, als es Geldkapital für die Herstellung der Produkte eingesetzt hat; es muss also Gewinne machen. Dies ist in einer modernen Marktwirtschaft deswegen von großer Bedeutung, weil hier ein starker Wettbewerb auch um das Geldkapital herrscht, der dazu führt, dass dieses sich jenen Verwendungen zuwendet, die es entsprechend stark vermehren, in denen also die Gewinne relativ hoch sind. Unternehmen, die nicht in der Lage sind, das eingesetzte Geldkapital durch ausreichende Gewinne zu vermehren, werden im Wettbewerb um das knappe Geldkapital unterliegen und aus den Märkten scheiden.

Die Funktionsfähigkeit einer solchen Volkswirtschaft hängt daher vor allem davon ab, ob die Unternehmen in ihrer Gesamtheit Gewinne machen. Dies ist ihnen auf lange Sicht nur möglich, wenn die Wirtschaft langfristig wächst, denn nur dann können sie ihre Gewinne nicht nur auf Kosten anderer Unternehmen machen, sondern insgesamt entsprechend dem eingesetzten Geldkapital vermehren. Eine wachsende Wirtschaft stellt daher ein Positivsummenspiel dar.

Wäre die Wirtschaft dagegen ein Nullsummenspiel oder gar ein Negativsummenspiel, dann könnten die Unternehmen Gewinne nur auf Kosten anderer Unternehmen machen, und das eingesetzte Geldkapital würde sich auf die Dauer insgesamt nicht vermehren lassen. Das würde bedeuten, dass die sogenannten Profitraten, das ist das Verhältnis der Gewinne zum eingesetzten Geldkapital, gesamtwirtschaftlich gesehen tendenziell abnehmen. Abnehmende Profitraten würden aber die Neigung der Unternehmer, Geldkapital einzusetzen, um zu produzieren, zunehmend verringern, weil die Gewinnerwartungen sinken und der Aufwand als nicht mehr lohnend empfunden werden würde. Stabilitätsprobleme würden zu einer Transformation der Wirtschaftsordnung in eine andere führen.

Im übrigen ist in der Wirtschaftstheorie seit zweihundert Jahren immer wieder auf die Gefährdung der kapitalistischen Marktwirtschaftsordnung durch abnehmende Profitraten hingewiesen worden, von Ricardo über Marx bis in die Gegenwart.<sup>1</sup> Wie die Geschichte jedoch lehrte, konnten die damit verbundenen Stabilitäts- und Existenzprobleme im Großen und Ganzen immer wieder gelöst werden.

Moderne kapitalistische Marktwirtschaften wuchsen daher langfristig beachtlich, sie stellten ein Positivsummenspiel dar, so dass die Profitraten über längere Perioden hinweg angemessen hoch bleiben konnten und die Neigung der Unternehmer, Geldkapital einzusetzen, um zu produzieren, nicht erlahmte. Die Entwicklung von Volkswirtschaften mit solchen Wirtschaftsordnungen weist aus diesem Grunde seit etwa zwei Jahrhunderten ein Wirtschaftswachstum – auch pro Kopf – auf, das in der Menschheitsgeschichte ohne Beispiel ist, verbunden mit bis dahin ungeahnten technischen, zivilisatorischen und sozialen Fortschritten.

Traditionelle Marktwirtschaften konnten und könnten auch heute eine solche Dynamik nicht entfalten, da ihnen die Unternehmer im modernen Sinne fehlen. Ihre Wirtschaftstreibenden sind arbeitsteilig spezialisiert, deren Produktion dient dazu, auf den Märkten Güter zu tauschen, die sie

---

<sup>1</sup> Vgl. Kucera, G. (2003), S. 43ff.

wegen ihrer Spezialisierung im Rahmen der Arbeitsteilung selbst nicht produzieren können. Ihr Anliegen ist daher primär nicht die Vermehrung des eingesetzten Geldkapitals, sie fühlen sich nicht im Wettbewerb um einen möglichst großen Anteil an den volkswirtschaftlichen Geldströmen und eine möglichst hohe Profitrate, sondern ihr Anliegen ist eine angemessene Versorgung mit den physisch und kulturell notwendigen Gütern. Wettbewerb war übrigens in traditionellen Marktwirtschaften sogar verpönt, er galt in den meisten Bereichen als nicht standesgemäß. Handwerker oder Bauern hielten sich sicherlich nicht für Unternehmer im modernen Sinne. Zwar gab es auch in früheren Jahrhunderten große Unternehmerpersönlichkeiten, sie waren aber auf enge Bereiche beschränkt und durchdrangen nicht – wie in der modernen Zeit - die gesamte Wirtschaft. Ständiges Wirtschaftswachstum war und ist somit für traditionelle Marktwirtschaften keine Überlebensbedingung der Wirtschaftsordnung und gehört daher nicht zu ihren wesentlichen Charakteristika.

Moderne Marktwirtschaften dagegen sind Wachstumswirtschaften, weil ihre Funktionsfähigkeit auf erfolgreicher Unternehmertätigkeit beruht, die durch entsprechende Vermehrung des zur Produktion von Sachgütern und Dienstleistungen eingesetzten Geldkapitals charakterisiert ist. Da es sich dabei auf die Dauer verständlicherweise nicht nur um eine Aufblähung der Geldmenge oder der Aktienkurse handeln kann, ist reales Wirtschaftswachstum, insbesondere auch pro Kopf, eine wesentliche Grundvoraussetzung für Funktionsfähigkeit und Stabilität moderner marktwirtschaftlicher durch Unternehmer geprägter Ordnungen.

Dauerhaft wachsende Volkswirtschaften müssen unter anderem zwei wesentliche Bedingungen erfüllen:

Zum einen müssen sie in der Lage sein, die Produktivität der eingesetzten Produktionsfaktoren zu steigern, da eine dauernde mengenmäßige Vermehrung der Faktoren nicht erwartet werden kann und zu Stagnationstendenzen von der Produktionsfaktorensseite her führen würde. Im Falle des Produktionsfaktors Arbeit würde es nicht zur Erhöhung des Pro-Kopf-Einkommens kommen können. Die starke Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens ist aber ein besonderes Charakteristikum kapitalistischer Marktwirtschaften und der eigentliche Grund für den historischen Erfolg und die gegenwärtig weltweite Akzeptanz dieser Wirtschaftsordnung.

Zum anderen müssen wachsende Wirtschaften in der Lage sein, die Sättigungstendenzen im Konsum zu überwinden, die bei zunehmendem Pro-Kopf-Einkommen und nur mengenmäßiger Vermehrung der vorhande-

nen Konsumgüter erwartet werden müssen. Ein rein mengenmäßiges Wachstum der Wirtschaft wäre deshalb von der Konsumseite her nicht möglich und würde in die Stagnation führen. Eine anhaltend wachsende Wirtschaft ist daher stets mit qualitativem Wachstum verbunden.

Sowohl die Steigerung der Produktivität der Produktionsfaktoren als auch die Überwindung von Sättigungstendenzen im Konsum durch qualitatives Wachstum sind auf lange Sicht nur durch technischen Fortschritt möglich. Daher ist auch anhaltendes Wirtschaftswachstum, die Existenzbedingung für kapitalistische Marktwirtschaften, ohne technischen Fortschritt nicht vorstellbar.

### **2.1.2 Die Bedeutung des technischen Fortschritts in Prozess- und Produktinnovationen für anhaltendes Wirtschaftswachstum**

Der technische Fortschritt, der seinen Ursprung in Erfindungen (Inventionen) unterschiedlicher Art hat, wird umgesetzt in ökonomisch relevante Sachverhalte durch sogenannte Innovationen. Diese wirtschaftlichen Neuerungen können zum einen den Produktionsprozess betreffen; man spricht dann von *Prozessinnovationen*. Mit ihrer Hilfe gelingt es, die Produktivität der Produktionsfaktoren durch Neuerungen im Produktionsverfahren zu erhöhen und Stagnationstendenzen von Seiten der Produktionsfaktoren her zu verhindern. Neuerungen können zum anderen aber auch die produzierten Konsumgüter betreffen; man spricht dann von *Produktinnovationen*. Mit ihrer Hilfe gelingt es, bisher noch schlummernde Bedürfnisse zu wecken und Sättigungstendenzen im Konsum zu überwinden, so dass von der Konsumseite keine Stagnationstendenzen mehr ausgehen.

Sowohl Prozess- als auch Produktinnovationen können inkremental oder radikal sein. Inkrementale Innovationen ändern den Produktionsprozess oder das Konsumgut nicht wesentlich, ihre Wirkung auf Produktivität und Nachfrage ist daher nicht außergewöhnlich. Radikale Innovationen dagegen sind die Folge der Anwendung neuer Technologien und ändern die Produktionsprozesse und die Konsumgüter grundlegend und nachhaltig. Sie sind es letztlich, die ein langfristiges Wirtschaftswachstum ermöglichen und die Stabilität moderner kapitalistischer Marktwirtschaften gewährleisten.

Die wirtschaftliche Anwendung des technischen Fortschritts in Prozess- und Produktinnovationen ist eng verbunden mit Investitionen in das Realkapital, also in Ausrüstungen, Maschinen etc. und Bauten. Die Investi-

tionen in dieses sogenannte Anlagekapital stehen im Mittelpunkt dieser Untersuchung. Zwar werden in Theorie und Praxis die Wörter Investition und Kapital in vielfältiger Bedeutung verwendet, zum Beispiel Investitionen in Humankapital (Ausbildung etc.) oder Investitionen in Geldanlagen; die vorliegende Untersuchung betrachtet jedoch nur Investitionen im Sinne der Volkseinkommensrechnung, also im Wesentlichen Investitionen in das Anlagekapital (Ausrüstungen und Bauten). Die in der Volkseinkommensrechnung innerhalb der Bruttoinvestition ebenfalls ausgewiesenen Lagerinvestitionen und sonstigen Anlagen wie immaterielle Anlageinvestitionen (u.a. Computer-Software, Urheberrechte) sowie Nutztiere und Nutzpflanzen sind ebenso wie Wertänderungen allerdings nicht Gegenstand dieser Untersuchung.

Die enge Beziehung zwischen Wirtschaftswachstum, Innovation und Investition zeigt sich unter anderem auch im kurz- und langfristigen Verlauf entsprechender Zeitreihen, die diese Sachverhalte abbilden. Von Zufallseinflüssen abgesehen, erfolgt das Wirtschaftswachstum nicht gleichmäßig, sondern in mehr oder weniger regelmäßigen Schwankungen unterschiedlicher Länge: Man unterscheidet insbesondere die Konjunkturschwankungen von durchschnittlich 8-10 Jahren Dauer und die langen Wellen, nach ihrem Entdecker auch Kondratieff-Zyklen genannt, von etwa 60 Jahren Dauer.

Dabei ist zu beobachten, dass sich die Wachstumsraten der Gesamtwirtschaft, also des Bruttoinlandsprodukts, und die Wachstumsraten der Investitionen im großen und ganzen ähnlich verhalten. In der Konjunktur schwanken die Investitionen zwar im gleichen Rhythmus wie das Bruttoinlandsprodukt, allerdings stärker, mit größeren Ausschlägen nach oben und unten. Diese Tatsache ist seit langem als *Akzeleratorphänomen* bekannt. In der langen Welle entsprechen die durchschnittlichen Wachstumsraten der beiden Größen einander im Wesentlichen sowohl im Aufschwung als auch im Abschwung.

Diese enge Beziehung zwischen Wirtschaftswachstum und Investitions-wachstum ergibt sich daraus, dass die Investitionen eine wesentliche Voraussetzung für eine wachsende Produktion sind, da ohne Einsatz von Sachkapital eine moderne Produktion nicht vorstellbar ist. Die Investitionen betreffen dabei zum einen Prozessinnovationen, um das Wachstum von der Angebotsseite her zu ermöglichen, und zum anderen Produktinnovationen, um das Wachstum von der Nachfrageseite her zu gewährleisten. Deshalb ist die Wachstumsentwicklung der Investitionen so eng an die Wachstumsentwicklung der Gesamtwirtschaft nicht nur kurzfris-

tig, sondern auch langfristig gebunden, und deshalb spielen die Investitionen in der kurz- und langfristigen Wirtschaftsentwicklung auch die entscheidende Rolle.

Um die Bedeutung der Investitionen in den verschiedenen Phasen der Wirtschaftsentwicklung besser verstehen zu können, ist es zweckmäßig, die Konjunkturschwankungen und langen Wellen ökonomisch zu interpretieren.

### **2.1.3 Der Einfluss der Investitionstätigkeit auf Schwankungen im Wirtschaftswachstum**

**Konjunkturschwankungen** sind dadurch charakterisiert, dass das geplante Gesamtangebot und die geplante Gesamtnachfrage in der Volkswirtschaft mengenmäßig nicht übereinstimmen: Im Konjunkturaufschwung überwiegt die Gesamtnachfrage das Gesamtangebot, daher planen die Unternehmen höhere Wachstumsraten ihrer Produktion, und die Wirtschaft wächst stärker. Im Konjunkturabschwung ist es umgekehrt, das Gesamtangebot überwiegt die Gesamtnachfrage, daher planen die Unternehmen niedrigere Wachstumsraten oder sogar die Verringerung ihrer Produktion; infolgedessen wächst die Wirtschaft schwächer, stagniert oder schrumpft sogar.

In einer einfachen Erklärung dieses in der Wirtschaftsentwicklung regelmäßig zu beobachtenden Phänomens spielen die Investitionen die entscheidende Rolle. Die Investitionen haben nämlich unter anderem zwei Effekte: den Kapazitätseffekt und den Einkommenseffekt.

Der *Kapazitätseffekt* betrifft die Erhaltung oder Erweiterung der Produktionskapazität durch eine Investition. Dies ist von Standpunkt des Unternehmens aus der eigentliche Zweck der Investition. Durch den Kapazitätseffekt wird der Produktionsumfang aufrecht erhalten (bei der Ersatzinvestition) oder vergrößert (bei der Neuinvestition); dieser Effekt betrifft also das volkswirtschaftliche Gesamtangebot.

Der *Einkommenseffekt* der Investitionen betrifft dagegen die volkswirtschaftliche Gesamtnachfrage. Denn eine Investition stellt nicht nur eine Nachfrage nach Investitionsgütern dar, sondern führt unmittelbar zu Einkommen bei den Wirtschaftssubjekten, die an der Produktion dieser Investitionsgüter beteiligt sind, und hat deshalb zusätzliche Nachfrage auf Grund der erzielten Einkommen zur Folge, die wieder zu zusätzlichen Einkommen und zusätzlicher Nachfrage führt (Multiplikatoreffekt).

Der Einkommenseffekt wirkt schneller als der Kapazitätseffekt. Im Konjunkturaufschwung, mit zunehmender Investitionstätigkeit, scheint daher die Nachfrage stärker zu steigen als das Angebot. Dieser Nachfrageüberhang, der vorübergehend wegen der Verzögerung des Kapazitätseffekts entsteht, veranlasst die Unternehmen, ihre Investitionstätigkeit weiter zu erhöhen, und führt über den Einkommenseffekt zur Fortsetzung der Nachfrageerhöhung. Erst wenn der Kapazitätseffekt voll zum Tragen kommt, zeigt sich, dass der Nachfrageüberhang nur scheinbar so groß war und die Unternehmen insgesamt tatsächlich überinvestiert haben.

Als Folge davon schränken sie ihre Investitionstätigkeit wieder ein, was zum Konjunkturabschwung führt. Nunmehr wirken Einkommens- und Kapazitätseffekt in die umgekehrte Richtung: Es herrscht eine Zeit lang Angebotsüberschuss, der die Investitionstätigkeit der Unternehmen weiter hemmt und niedrige Wachstumsraten verursacht. Nachdem die volle Wirkung des Kapazitätseffekts das Angebotswachstum entsprechend verringert hat und die Unternehmen keinen Angebotsüberschuss mehr befürchten, werden sie wieder mehr investieren und einen neuen Konjunkturaufschwung einleiten.

So gesehen sind die Konjunkturschwankungen eine gesamtwirtschaftliche Erscheinung, die auf zwei voneinander unabhängige Effekte der Investitionstätigkeit der Unternehmen zurückgeführt werden kann, die sich im Auseinanderfallen von geplantem Gesamtangebot und geplanter Gesamtnachfrage manifestieren.

Die **langen Wellen** dagegen betreffen nicht das Auseinanderfallen von Gesamtangebot und Gesamtnachfrage, sie sind primär kein quantitatives Problem, sondern ein strukturelles. Sie ergeben sich nämlich daraus, dass das Wachstum im Rahmen der tatsächlichen Angebotsstruktur, nämlich des von den Unternehmen auf den Märkten angebotenen Sachgüter- und Dienstleistungsspektrums, nicht mit dem Wachstum im Rahmen der potenziellen Nachfragestruktur, also des letztlich von den Konsumenten in Zukunft gewünschten Sachgüter- und Dienstleistungsspektrums übereinstimmt. Es handelt sich dabei um ein langfristiges Phänomen, das seine Ursache in der Umsetzung neuer Technologien in Prozess- und Produktinnovationen hat.

Mit Hilfe von radikalen Produktinnovationen (grundlegend neuen Konsumgütern) werden Sättigungstendenzen im Konsum im langfristigen Wirtschaftswachstum überwunden, da durch diese neuen Güter potenzielle, noch schlummernde Nachfrage in aktuelle, auf den Märkten tat-

sächlich auftretende Nachfrage umgesetzt werden kann. Mit Hilfe von radikalen Prozessinnovationen (grundlegend neuen Produktionsgütern bzw. Produktionsprozessen) und den damit verbundenen Produktivitätssteigerungen wird das Wirtschaftswachstum von der Produktionsseite her langfristig aufrechterhalten.

Die Umsetzung neuer Technologien in Produkt- und Prozessinnovationen erfordert längere Zeiträume, die weit über die Dauer von Konjunkturzyklen hinausgehen. Dabei zeigte sich, dass die beiden Arten von Innovationen bzw. deren Auswirkungen auf die Nachfrage- und Angebotsstruktur nicht synchron erfolgen.

Im Aufschwung einer langen Welle überwiegen die Auswirkungen auf die Nachfrage. Die neuen Konsumgüter, die mit Hilfe einer neuen Technologie die Märkte erobern, ermöglichen von der Nachfrageseite her ein starkes Wachstum. Das wachstumsbegrenzende Element sind die Produktionskapazitäten für die neuen Güter. Die Unternehmen richten ihr Hauptaugenmerk auf die Eroberung der neuen Märkte. In ihrer Wettbewerbsstrategie dominiert daher der Produktneuerungswettbewerb mittels radikaler Produktinnovationen und nicht der Preiswettbewerb mittels radikaler Prozessinnovationen für die alten Produkte, den sie nicht bestehen würden, weil die Konsumenten ihr Interesse nunmehr den neuen Gütern zuwenden. Die Investitionstätigkeit der Unternehmen ist deshalb überwiegend auf die Realisierung radikaler Produktinnovationen ausgerichtet.

Erst wenn sich für die neuen Güter Sättigungstendenzen in der Nachfrage zeigen, verstärkt sich wieder der Preiswettbewerb um die nunmehr knapper werdende Nachfrage, so dass die radikalen Prozessinnovationen zunehmend in den Vordergrund treten und die Investitionstätigkeit sich mehr auf sie konzentriert. Da diese aber wenig Einfluss auf die Nachfragestruktur haben, werden die Sättigungstendenzen im Konsum nicht überwunden, und die Wirtschaft befindet sich im Abschwung einer langen Welle mit niedrigen Wachstumsraten. Hier ist das wachstumsbegrenzende Element die Sättigung infolge der inzwischen alt gewordenen Konsumstruktur.

Von der Produktionsstruktur und den Prozessinnovationen her gesehen, wäre ein viel stärkeres Wachstum möglich. Es kann allerdings erst wieder erreicht werden, wenn die Unternehmen zunehmend vom Preiswettbewerb zum Produktneuerungswettbewerb mit Hilfe neuer Technologien wechseln und dadurch schlummernde Nachfrage wecken, also eine zunächst nur potenziell vorhandene neue Konsumstruktur durch radikale

Produktinnovationen aktualisieren und dadurch von der Nachfrageseite her die Voraussetzung schaffen, um in einen neuen Aufschwung einer langen Welle einzutreten.

Wie bei den Konjunkturschwankungen spielen auch bei den langen Wellen die Investitionen die entscheidende Rolle, allerdings nicht im Hinblick auf ihren Einkommens- und Kapazitätseffekt, sondern im Hinblick auf ihre Wirkung in Bezug auf die Weckung potenzieller Nachfrage durch radikale Produktinnovationen und in Bezug auf die Produktivitätssteigerung durch radikale Prozessinnovationen. Während der Konjunkturzyklus eine Folge der Schwankungen in der Stärke der Investitionen ist, bedingt durch das zeitliche Auseinanderfallen des Einkommens- und Kapazitätseffekts der Investitionen, ergeben sich die langen Wellen aus Schwankungen in der Struktur der Investitionen, nämlich bezogen auf ihre jeweils überwiegende Ausrichtung im Hinblick auf Nachfrageschaffung oder Kostensenkung, also Produktneuerungswettbewerb oder Preiswettbewerb.

Etwas überspitzt ausgedrückt kann man die Phasen der langen Welle folgendermaßen charakterisieren: Im Aufschwung dominiert der Produktneuerungswettbewerb, der von den Unternehmen mit Hilfe von radikalen Produktinnovationen durch Umsetzung einer neuen Technologie in neue Konsumgüter auf stark wachsenden Märkten geführt wird. Im Abschwung dagegen dominiert der Preiswettbewerb, der von den Unternehmen mit Hilfe von radikalen Prozessinnovationen unter Anwendung einer neuen Technologie in den Produktionsprozessen für die bisherigen (alten) Produkte auf nur mehr wenig wachsenden oder stagnierenden Märkten geführt wird.

Der Grund für die Tatsache, dass jeweils nur eine Art von Innovationen dominiert und dass Produkt- und Prozessinnovationen nicht jeweils gleichstark von den Unternehmen eingesetzt werden, hängt offenbar damit zusammen, dass neue Technologien zunächst in Prozessinnovationen Anwendung finden, weil dort das Risiko ihres Einsatzes geringer ist, da es nur die Funktionsfähigkeit der Technik und nicht die ökonomische Nützlichkeit des neuen Produktionsprozesses, die ja nicht schwer abzuschätzen ist, betrifft. Bei radikalen Produktinnovationen kommt zum technischen Risiko noch das zusätzliche Risiko der Akzeptanz des neuen Konsumgutes durch die Konsumenten hinzu. Erst wenn diese beiden Risiken kalkulierbar erscheinen und die Prozessinnovationen bei der Produktion alter Güter weitgehend ausgereizt sind, wenden sich die Unter-

nehmen wieder verstärkt den Produktinnovationen bei ihrer Wettbewerbsführung zu und ein neuer Kondratieff-Aufschwung beginnt.

Neben den Konjunkturzyklen und den langen Wellen wurden immer wieder weitere "Zyklen" unterschiedlicher Länge "entdeckt". So haben etwa auch die ersten beiden Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften, Ragnar Frisch und Jan Tinbergen, schon vor vielen Jahrzehnten weitere unterschiedlich lange Wellen beobachtet.

Ragnar Frisch war in den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts der Meinung, dass es neben den "primären" Konjunkturzyklen, deren durchschnittliche Länge er mit 8,57 Jahren errechnete, noch kürzere "sekundäre" und "tertiäre" Zyklen gibt. Übrigens entspricht die durchschnittliche Länge der deutschen Konjunkturzyklen seit der Rezession 1958 bis zur Rezession 2002 mit 8,8 Jahren ziemlich genau den für frühere Jahrzehnte und andere Volkswirtschaften festgestellten Werten von Frisch, was für die langfristige Stabilität des Konjunkturmusters spricht.

Jan Tinbergen hat etwa vor mehr als 50 Jahren auf Grund von amerikanischen Daten einen Bauzyklus von ca. 18 Jahren Dauer festgestellt. Tatsächlich lässt sich die Bauwirtschaft auch heute nicht in den üblichen Konjunkturzyklus einordnen, sondern ist aus verschiedenen Gründen als Beispiel für Sonderentwicklungen zu betrachten, die die Konjunkturzyklen und langen Wellen zuweilen überlagern.

#### **2.1.4 Die Lage des Handwerks in der wirtschaftlichen Entwicklung**

In der vorliegenden Untersuchung, die sich auf den Wirtschaftsbereich Handwerk bezieht, verdient die Sonderentwicklung in der Bauwirtschaft eine besondere Beachtung, weil das Baugewerbe in diesem Wirtschaftsbereich eine große Bedeutung hat und die wirtschaftliche Lage im Handwerk wesentlich mitbestimmt. Eine Analyse der Auswirkungen von volkswirtschaftlichen Stabilitätsproblemen auf das Handwerk muss daher stets auch die Sonderentwicklungen am Bau ausdrücklich mit berücksichtigen.

Selbstverständlich schlagen sich auch Konjunkturschwankungen und lange Wellen in der Entwicklung der Handwerksunternehmen nieder. Wegen der Heterogenität der einzelnen Betriebe ist es schwierig, fundierte Aussagen darüber zu machen, wie sich Konjunktur und lange Wellen auf das Handwerk auswirken. Dennoch kann man folgendes feststellen:

Die meisten Handwerkszweige stellen im Konjunkturverlauf ein stabilisierendes Element dar. Dies zeigte sich in den letzten Jahrzehnten unter anderem darin, dass die Beschäftigungsentwicklung im Handwerk geringeren Schwankungen ausgesetzt war als in anderen Wirtschaftsbereichen und dass der Anteil der Insolvenzen an der Zahl der Unternehmen im Handwerk deutlich niedriger war als in der übrigen Wirtschaft (Unternehmen und Freie Berufe). Daher wird auch in der wirtschaftspolitischen Diskussion in der Öffentlichkeit immer wieder die positive Bedeutung des Handwerks für die konjunkturelle Stabilität der Wirtschaft betont. Nichtsdestoweniger werden aber die einzelnen Handwerksbetriebe durchaus von den Konjunkturschwankungen in vielfältiger Weise nachdrücklich berührt.

In Bezug auf die lange Welle lässt sich sagen, dass das Handwerk im Abschwung seine relative Position in der Gesamtwirtschaft eher verschlechtert als verbessert; es verliert Anteile an der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung und an den Umsätzen. Der Abschwung der langen Welle ist nämlich durch einen starken und tendenziell zunehmenden Preiswettbewerb gekennzeichnet, in dem das Handwerk aus verschiedenen Gründen nicht seine besonderen Stärken hat.

Das liegt zum Beispiel daran, dass die Arbeitslosigkeit langfristig steigt, was wegen dadurch zunehmender Finanzierungsprobleme der sozialen Sicherungssysteme zu höheren Personalzusatzkosten führt, die einen im Durchschnitt relativ arbeitsintensiven Wirtschaftsbereich, wie es das Handwerk nun einmal ist, bei der Führung eines Preiswettbewerbs stark beeinträchtigen. Denn dem Preisdruck auf der Absatzseite steht ein Kostendruck auf der Produktionsfaktorseite gegenüber, dem die Handwerksbetriebe wegen der großen Bedeutung, die der Produktionsfaktor Arbeit für sie hat, weniger gut Paroli bieten können als Betriebe in anderen Wirtschaftsbereichen.

Bis zu einem gewissen Grad mag in diesem Zusammenhang auch die Handwerkstradition eine Rolle spielen, denn in der Handwerkskultur stand der Preiswettbewerb nie im Zentrum, sondern Qualität und solide Arbeit. Die Führung eines scharfen Preiswettbewerbs widersprach geradezu über lange Zeit hinweg dem Standesbewusstsein der Handwerker.

Darüber hinaus kann der Verlust von Wertschöpfungsanteilen im Abschwung einer langen Welle auch dadurch erfolgen, dass die Chancen, die die neuen Technologien im Bereich der Produktinnovationen bereits bieten, nicht schnell und nachdrücklich genug wahrgenommen werden, dass also der Produktneuerungswettbewerb mit Hilfe der neuen Tech-

nologien nicht frühzeitig und energisch genug einsetzt. So hat etwa der Wirtschaftsbereich Handwerk die Chancen, Wertschöpfungsanteile zurückzugewinnen, die sich auf dem Gebiet der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien (Personalcomputer, Handy etc.) ergeben haben, sicherlich nicht voll ausgenutzt. Offensichtlich ist man noch zu sehr auf die Schwierigkeiten, einen Preiswettbewerb zu führen, und die dazu notwendigen Kostensenkungen konzentriert und weniger auf das Realisieren neuer Marktpotenziale durch neue Produkte im Konsumgüterbereich.

Wenn der Aufschwung einer neuen langen Welle voll einsetzt, in dem der Produktneuerungswettbewerb dominiert, dann bieten sich dem Handwerk viele Möglichkeiten, seine Produktpalette (Waren und Dienstleistungen) den neuen Nachfragetrends anzupassen und als wirksamen Wettbewerbsparameter einzusetzen. Eine entsprechende Rolle spielt dabei das Humankapital, über das das Handwerk verfügt, denn es muss in der Lage sein, die neuen Technologien in entsprechend neue von der Nachfrage gewünschte Produkte umzusetzen. Dabei gilt es, schlummernde Nachfragepotenziale zu entdecken und die betreffenden Güter in einwandfreier Qualität bereitzustellen. Da es sich hierbei um das Beschreiten neuer Wege, also um ein Entdeckungsverfahren handelt, hat der humankapitalintensive, durch eine Vielzahl von unterschiedlichen Betrieben sehr differenzierte Wirtschaftsbereich Handwerk gute Chancen, verlorene Marktanteile zurückzugewinnen. Übrigens hat auch im letzten Aufschwung einer langen Welle in den 50er, 60er und ersten 70er Jahren der Handwerksanteil an der Wertschöpfung aller Unternehmen zugenommen.<sup>2</sup>

### **2.1.5 Gesamtwirtschaftlicher Hintergrund der Untersuchung**

Die Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland befindet sich seit Mitte der 70er Jahre im Abschwung einer langen Welle mit abnehmenden durchschnittlichen Wachstumsraten und tendenziell zunehmender Arbeitslosigkeit. In den 90er Jahren lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts unter eineinhalb Prozent, und die Arbeitslosenquoten (bezogen auf die abhängigen zivilen Erwerbspersonen) lagen deutlich über 10 Prozent. Die trotz diverser beschäftigungspolitischer Maßnahmen nach wie vor hohe Arbeitslosigkeit ist zu einem Großteil die Folge des geringen Wachstums, sie ist daher ein Bei-

---

<sup>2</sup> Vgl. dazu auch den Beginn des Kapitelabschnitts 3.4.

spiel für eine sogenannte Wachstumsdefizitarbeitslosigkeit, die dadurch entsteht, dass die Wirtschaft weniger stark wächst, als es auf Grund steigender Arbeitsproduktivität mit dem verfügbaren Arbeitskräftepotenzial möglich wäre.

Der Grund für das geringe Wirtschaftswachstum liegt vor allem in der Schwäche der Binnennachfrage, die nur wenig zunimmt, da nur wenige radikale Produktinnovationen auf die Märkte kommen. Im Zusammenhang mit der ständig fortschreitenden Europäisierung und Globalisierung der Wirtschaft versuchten die Unternehmen, neue Märkte im internationalen Bereich zu finden. Solche Export-push-Aktivitäten sollen dazu dienen, inländische Nachfrageschwächen auszugleichen und neue Märkte nicht durch neue Produkte, sondern durch neue Absatzräume zu erschließen.

Da ein Mangel an Produktinnovationen im Abschwung einer langen Welle kein spezifisch deutsches Phänomen ist, sondern in den meisten Industriestaaten ebenfalls beobachtet werden kann, was zu Export-push-Aktivitäten auch in diesen Ländern führt, kam es in den letzten Jahren nicht nur zu einer starken Ausweitung der deutschen Exporte, sondern auch der Importe. So stieg in Deutschland in der Zeit von 1993 bis 2002 der Exportanteil am Bruttoinlandsprodukt von 23 % auf 35 % und der Importanteil an der Inländischen Verwendung (Inländische Verwendung = Bruttoinlandsprodukt minus Exporte plus Importe von Waren und Dienstleistungen) von 23 % auf 33 %.

Die stark zunehmende Bedeutung der Außenwirtschaft für gesamtwirtschaftliches Angebot und Nachfrage in Deutschland während des Abschwungs der gegenwärtigen langen Welle hat die Lage des Handwerks sicherlich nicht positiv beeinflusst. Denn der Wirtschaftsbereich Handwerk beteiligt sich bisher nur in relativ geringem Umfang unmittelbar am Export, so dass er die Chancen, die sich aus der Exportoffensive der letzten Jahre ergeben haben, in großen Teilen nur mittelbar, wenn überhaupt, wahrnehmen konnte. Andererseits wird auf ihn durch die Importoffensive der Wettbewerbsdruck auf den Binnenmärkten in vielfältiger Weise verschärft, da es sich dabei mangels radikaler Produktinnovationen insbesondere um eine Intensivierung des Preiswettbewerbs handelt, in dem das Handwerk – wie bereits erwähnt – komparative Nachteile hat.

Im Abschwung einer langen Welle weisen Konjunkturaufschwungsjahre in der Regel nur bescheidene Wachstumsraten auf. Die fünf Jahre des Befragungszeitraums der vorliegenden Untersuchung (1996-2000) kön-

nen einem Konjunkturaufschwung zugerechnet werden, denn der Abschwung in Richtung Rezession setzte erst im Jahre 2001 ein; im Jahre 2000 wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt noch um 2,9 %. Die durchschnittliche reale Wachstumsrate der Jahre 1996-2000 betrug allerdings nur 1,8 % (vgl. Tabelle 2.1.1).

**Tabelle 2.1.1: Reale Wachstumsraten im Konjunkturaufschwung 1996-2000**  
- zu Preisen von 1995 -

Jahr	BIP	Bruttoanlage- investitionen	Ausrüstungs- investitionen	Bau- investitionen
1996	0,8	- 0,8	1,7	- 2,9
1997	1,4	0,6	3,7	- 1,5
1998	2,0	3,0	9,2	- 1,0
1999	2,0	4,2	7,2	1,4
2000	2,9	2,5	9,5	- 2,6
Durchschnitt	1,8	1,9	6,3	- 1,3

*SfH Göttingen*

Quelle: Sachverständigenrat (2002); eigene Berechnungen

Für Konjunkturaufschwünge ist es wegen der Wirksamkeit des Akzelerationsprinzips charakteristisch, dass die Ausrüstungsinvestitionen stärker wachsen als das Bruttoinlandsprodukt. Das war auch in Deutschland während des Befragungszeitraums der Fall: In den fünf Jahren wuchsen die realen Ausrüstungsinvestitionen um durchschnittlich 6,3 %.

Die Bauinvestitionen dagegen, die 1994 noch doppelt so hoch waren wie die Ausrüstungsinvestitionen, sanken im Befragungszeitraum real im Durchschnitt um jährlich 1,3 %, insbesondere weil die Wiedervereinigung Anfang der 90er Jahre zu einem beachtlichen Bauboom geführt hat, der die Rezession 1993 ohne wesentliche Beeinträchtigung überstanden hat und bis 1994 anhielt, der aber zu Überkapazitäten führte und seit 1995 eine ernste bis heute anhaltende Krise im Baugewerbe zur Folge hatte. Sein Anteil an der Bruttowertschöpfung des gesamten Produzierenden Gewerbes betrug 1994 21,3 % und sank bis 2001 auf 16,3 %. 1980 betrug dieser Anteil in Westdeutschland zu jeweiligen Preisen 16,9 % und 1970 16,6 %; es gab aber auch Jahre, in denen er deutlich niedriger lag (z.B. 1986: 13,7 %). Während der fünf Jahre des

Befragungszeitraums sank er nominell von 21,0 % (1995) auf 17,4 % (2000).

Diese Entwicklung erweist sich für den Wirtschaftsbereich Handwerk deshalb als problematisch, weil ein großer Teil der Wertschöpfung des Baugewerbes von Handwerksbetrieben erbracht wird und weil ein großer Teil der Wertschöpfung des Wirtschaftsbereichs Handwerk von Betrieben des Bauhandwerks erbracht wird. Eine Analyse der wirtschaftlichen Situation im Handwerk hat daher stets die Entwicklungen im Baugewerbe besonders zu beachten.

Während sich somit die Bauwirtschaft aus nichtkonjunkturellen Gründen bereits seit Mitte der 90er Jahre – also über den gesamten Befragungszeitraum hinweg – in einer krisenhaften Entwicklung befindet, setzte die allgemeine konjunkturelle Krise erst nach dem Befragungszeitraum im Jahre 2001 ein.

Der gesamtwirtschaftliche Hintergrund des Befragungszeitraums der vorliegenden Untersuchung kann demgemäß im Wesentlichen durch folgende Sachverhalte charakterisiert werden:

- Abschwung einer langen Welle, in dem der Preiswettbewerb dominiert, den die Unternehmen vor allem mit Prozessinnovationen, aber auch mit anderen Kostensenkungsstrategien sowie mit verstärktem internationalen Engagement zu führen versuchen.
- Internationalisierung der Wirtschaft, mit der neue regionale Märkte und damit Wachstumschancen für bisherige Produkte erschlossen werden sollen. Der für den Aufschwung einer neuen langen Welle notwendige aber risikoreiche Produktneuerungswettbewerb mit Hilfe von radikalen Produktinnovationen, mit dem neue Märkte für neue Produkte erschlossen werden sollen, bleibt dagegen im Hintergrund.
- Konjunktureller Aufschwung vor dem Einsetzen einer Rezession mit relativ geringen Wachstumsraten, da sich die Wirtschaft bereits seit längerer Zeit im Abschwung einer langen Welle befindet.
- Krisenhafte Sonderentwicklung im Baugewerbe als Folge der Bildung von Überkapazitäten im Zusammenhang mit den Erwartungen einer besonders regen und lang anhaltenden Bautätigkeit nach der Wiedervereinigung. Diese Erwartungen konnten jedoch wegen des noch andauernden Abschwungs der langen Welle nicht erfüllt werden.

Von besonderer Bedeutung für die Interpretation der Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung ist die Tatsache, dass der Befragungszeitraum in das erste Jahrzehnt nach der Wiedervereinigung fällt, durch die zwei große Gebiete mit sehr unterschiedlichen Wirtschaftsordnungen zu einer Volkswirtschaft zusammengefasst wurden. In der Wirtschaftsgeschichte findet man für diese Situation kein passendes Beispiel. Dennoch ist anzunehmen, dass dieser Hintergrund vielfachen Einfluss auf die Entscheidungen, insbesondere auch auf die Investitionsentscheidungen der Wirtschaftssubjekte gehabt hat. Interessant könnten dabei die regionalen Unterschiede sein; daher wurden zwei Länder mit unterschiedlicher Vergangenheit ihrer Wirtschaftsordnungen, nämlich Hessen und Thüringen, untersucht. Im Übrigen war das Handwerk wahrscheinlich der erste Wirtschaftsbereich, dem es gelang, in den neuen Bundesländern ähnliche Strukturen aufzubauen, wie sie in den alten Bundesländern bestanden haben.

## **2.2 Bestimmungsgründe der Investitionstätigkeit**

### **2.2.1 Investitionsbegriff und Investitionskategorien**

Investitionen sind sowohl einzelbetrieblich als auch gesamtwirtschaftlich von großem Interesse. Für den einzelnen Betrieb stellt die Investitionstätigkeit die Basis seiner Existenz dar. Betrachtet man die einzelwirtschaftlichen Investitionen auf aggregierter Ebene, werden sie zu einem wichtigen Faktor für die Wohlfahrt einer Volkswirtschaft, weil das wirtschaftliche Wachstum sowie die nationale und internationale Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft entscheidend von einer ausreichenden Investitionstätigkeit abhängen.

Eine Untersuchung über die Investitionstätigkeit und das Investitionsverhalten im Handwerk setzt voraus, dass man den Untersuchungsgegenstand begrifflich klärt. In der ökonomischen Literatur existieren unterschiedliche Definitionen des Investitionsbegriffs.<sup>3</sup> Insbesondere sind die volkswirtschaftliche und die betriebswirtschaftliche Sichtweise zu unterscheiden.

Investieren heißt aus *volkswirtschaftlicher Sicht*, auf den Konsum von Gütern in der Periode zu verzichten, in der sie erzeugt werden, um in späteren Perioden mehr Güter konsumieren zu können, als ohne Investi-

---

<sup>3</sup> Ein Überblick findet sich bei Perridon, L. u. Steiner, M. (1995), S. 25f.

tion. Investieren besteht daher in der Verwendung von Gütern zum Auf- und Ausbau (Erweiterung), zur Erhaltung und zur Umgestaltung des volkswirtschaftlichen Produktionsapparates.<sup>4</sup>

Investieren heißt aus *betriebswirtschaftlicher Sicht*, finanzielle Mittel in Objekte materieller oder immaterieller Art anzulegen, deren Verwertung längerfristig Einzahlungen erwarten lässt, die den Wert der Auszahlungen übersteigen. Investitionen haben demnach einen spekulativen Charakter. Während die Höhe der Auszahlung für ein Investitionsgut i.d.R. bekannt sein dürfte, sind die Höhe und die zeitliche Dauer der zukünftigen Einzahlungen unsicher. Da eine Quantifizierung wesentlicher Zahlungsströme einer Investition bis zu einem gewissen Grad von den subjektiven Einschätzungen der objektiven Bedingungen durch einen Investor abhängt, werden seine individuellen Erwartungen und seine Risikoneigung ebenfalls zu Determinanten des Investitionsverhaltens.

Der betriebswirtschaftliche Investitionsbegriff ist weiter als der volkswirtschaftliche, weil er im finanzwirtschaftlichen Sinne jede Art von Geldkapitalverwendung als Investition ansieht. So fallen beispielsweise auch Beteiligungen an anderen Unternehmen oder die Anlage liquider Mittel (Finanzinvestitionen) unter den betriebswirtschaftlichen Investitionsbegriff. Ferner umfasst im Sinne dieser Definition die Verwendung finanzieller Mittel nicht nur materielle Güter. Auch Ausgaben für Forschung und Entwicklung oder die Weiterqualifikation von Mitarbeitern zählen unter betriebswirtschaftlichen Aspekten zu Investitionen. Dasselbe gilt für die Anmietung von Gütern (Leasing) oder den Erwerb von Nutzungsrechten (z.B. Lizenzen).

Im Rahmen dieser Untersuchung soll im Folgenden unter einer *Investition im engeren Sinne* der zielgerichtete Einsatz finanzieller Mittel zur Beschaffung von dauerhaften Gütern des Anlagevermögens (Anlageinvestitionen) verstanden werden.<sup>5</sup> Die Anlageinvestitionen umfassen im wesentlichen Ausrüstungen (Maschinen, Geräte, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Fahrzeuge) und Bauten (Gebäude etc.).

In direktem Zusammenhang mit dem Investitionsbegriff steht die Unternehmensfinanzierung, da in aller Regel die Unternehmen nicht über ausreichende Eigenmittel verfügen, um die gewünschten Investitionsgüter zu beschaffen. In einer Analyse der Investitionstätigkeit bzw. des Investitionsverhaltens der Unternehmen ist also stets die enge Interdependenz

---

<sup>4</sup> Vgl. z.B. Kromphardt, J. (1978), S. 246ff.

<sup>5</sup> Vgl. Perridon, L. u. Steiner, M. (1995), S. 27.

zur Finanzierungsproblematik zu beachten. Deshalb wird im Rahmen der vorliegenden Analyse versucht, soweit möglich auf die mit der Realisierung von Investitionen verbundene Finanzierungsproblematik einzugehen.

Auf der mikroökonomischen Ebene hängt die Entscheidung über die Realisierung einer Investition und die konkrete Investitionsdurchführung vom hierfür verantwortlichen Unternehmer bzw. dem verantwortlichen Management ab. Die Investitionsentscheidung wird damit u.a. maßgeblich von persönlichkeitsbedingten Merkmalen (Bedürfnisse, Einstellungen, Fähigkeiten, Reaktionsweisen) des Investors bestimmt. Daneben kann auch die Organisationsstruktur, in die die Entscheidungsträger von Investitionen eingebunden sind (Regelung der Entscheidungsabläufe, betriebliche Aufgabenverteilung, Rollenerwartungen), erheblichen Einfluss auf das Investitionsverhalten haben. Grundsätzlich stellt die Zielsetzung des Investors das Entscheidungskriterium dar. D.h. der Investor wird potenzielle Investitionsvorhaben daraufhin überprüfen, ob sie geeignet sind, einen Beitrag zur Erreichung der jeweiligen Zielsetzung zu leisten.

Die betriebswirtschaftliche Investitionsforschung abstrahiert zumeist von den verhaltenstheoretischen Ansätzen hinsichtlich des Investitionsverhaltens und sucht eher nach Möglichkeiten einer rationalen Entscheidungsfindung unter einer bestimmten Zielsetzung. Entscheidungskriterium für die Vornahme einer Investition aus Sicht des Unternehmers ist mithin in erster Linie der Erfolgsbeitrag der geplanten Maßnahme für die unternehmerische Zielsetzung.<sup>6</sup>

Mikroökonomische Investitionstheorien gehen davon aus, dass die Unternehmer in Verfolgung ihrer Ziele einen Kapitalstock für ihr Unternehmen anstreben, dessen Höhe und Zusammensetzung sie nach gewissen Bestimmungsgründen festlegen. Anlageinvestitionen erfolgen danach zum einen dann, wenn der vorhandene Kapitalstock noch nicht oder nicht mehr dem angestrebten Kapitalstock entspricht. Zum anderen werden Anlageinvestitionen dann ausgelöst, wenn sich der angestrebte Kapitalstock in Höhe oder Zusammensetzung ändert, weil bei den Bestimmungsgründen oder bei den Zielen der Investoren oder bei den Investoren selbst Änderungen eingetreten sind, die als Auslösekriterien für Investitionen fungieren.

---

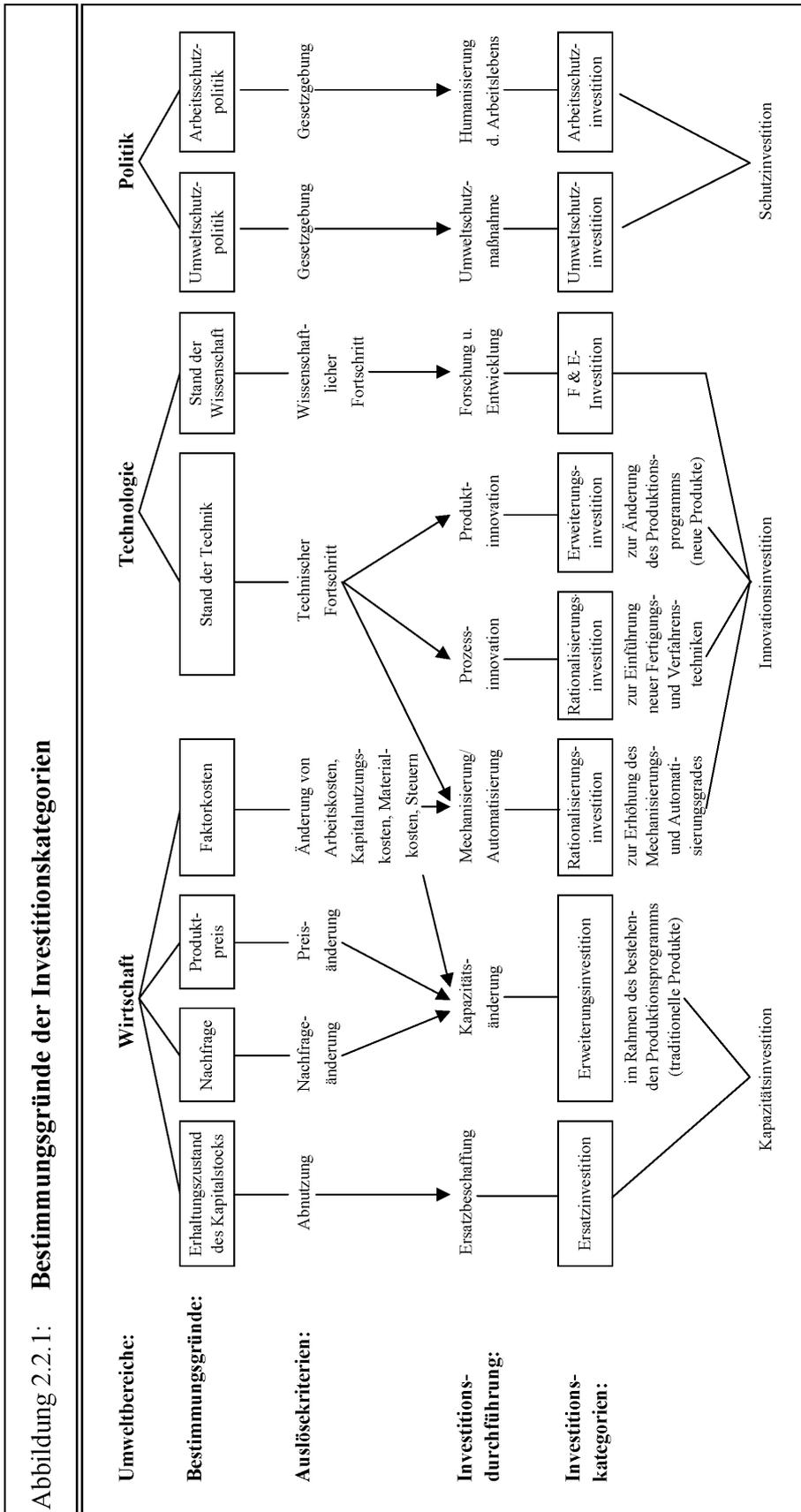
<sup>6</sup> Vgl. Perridon, L. u. Steiner, M. (1995), S. 28f.

Der erste Fall betrifft den zeitlichen Ablauf der Investitionsdurchführung, also den in der Zeit ablaufenden Vorgang der Annäherung des gerade vorhandenen Kapitalstocks an die beabsichtigte Größe und Zusammensetzung. Nach Erreichen dieser Zielgröße werden annahmegemäß nur noch Investitionen zum Ersatz von Anlagegütern durchgeführt, die im Produktionsprozess verschlissen wurden. Bestimmungsgrund der Investitionen ist hierbei der Erhaltungszustand des Kapitalstocks. Auslösekriterium für Investitionen ist also die Abnutzung der Anlagegüter. Man spricht hier von *Ersatzinvestitionen*.

Praktisch und theoretisch bedeutsamer ist der zweite Fall der Investitionen, wo eine Änderung des angestrebten Kapitalstocks aufgrund von Änderungen bei den Investoren selbst, bei ihren Zielen oder bei den Bestimmungsgründen der Investitionsentscheidung erfolgt. In der vorliegenden Untersuchung soll vor allem dieser Fall betrachtet werden. Je nachdem, welche Bestimmungsgründe sich ändern, welche Auslösekriterien also wirken, sind unterschiedliche Investitionskategorien zu unterscheiden, in die sich die konkreten Investitionsobjekte einteilen lassen (vgl. Abbildung 2.2.1).

Es werden drei Umweltbereiche, also wirtschaftliche, technische und politische Rahmenbedingungen der Investoren unterschieden, denen sich die Bestimmungsgründe der Investitionsentscheidung zuordnen lassen: Wirtschaft, Technologie und Politik. Diese drei Gruppen von Bestimmungsgründen lassen sich weiter untergliedern.

Unter den wirtschaftlichen Bestimmungsgründen sind aus Sicht des Unternehmers neben dem Erhaltungszustand des Kapitalstocks die Nachfrage nach den Produkten des Unternehmens, der Preis der Produkte sowie die Kosten der zur Erzeugung dieser Produkte erforderlichen Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital, Material) zu nennen. Als Auslösekriterien für Investitionsentscheidungen fungieren neben der Abnutzung des vorhandenen Kapitalstocks die Änderungen der genannten Größen. Die Investoren können auf diese Sachverhalte mit Ersatzinvestitionen oder mit einer Änderung ihrer Produktionskapazität, also mit Erweiterungsinvestitionen (im Rahmen ihres bestehenden Produktionsprogramms) reagieren.



Soweit die Auslösekriterien Änderungen im Preisverhältnis der Produktionsfaktoren zueinander betreffen – im praktisch wichtigsten Fall also die Verteuerung des Faktors Arbeit durch Lohnsteigerungen und Personalausatzkosten gegenüber dem Preis für die Nutzung des Faktors Kapital – können die Unternehmen auch versuchen, den teureren Faktor durch den billigeren zu ersetzen, also Rationalisierungsmaßnahmen in Form von Modernisierung und Automatisierung der Produktionsvorgänge durchzuführen. Die entsprechende Erhöhung des Kapitalstocks stellt dann eine *Rationalisierungsinvestition* dar.

Der Stand der im Produktionsapparat bereits realisierten Technik und der Stand der Wissenschaft von den Eigenschaften und Einsatzbedingungen der in diesem Produktionsapparat noch nicht realisierten Techniken stellen die beiden technologischen Bestimmungsgründe der Investitionsentscheidung dar. Wenn aufgrund des technischen Fortschritts eine Verbesserung der realisierten Technik möglich wird oder wenn aufgrund des wissenschaftlichen Fortschritts neue Forschungs- und Entwicklungsaufgaben erkennbar werden, können Investitionsentscheidungen ausgelöst werden. Dabei sind von den Unternehmern die Abschreibungskosten der alten Technik zu beachten.

Der technische Fortschritt wird, wie oben bereits erwähnt, in einer *Prozessinnovation* (Umstellung des Produktionsapparates auf neue oder verbesserte Fertigungs- und Verfahrenstechniken) oder in einer *Produktinnovation* (Umstellung des Produktionsapparates auf neue oder verbesserte Produkte) realisiert. Eine Prozessinnovation ist in ihren wirtschaftlichen Auswirkungen mit Mechanisierungs- und Automatisierungsmaßnahmen vergleichbar, da sie ebenfalls mittels einer Effizienzsteigerung des Produktionsapparates auf eine Kostensenkung abzielt. Deshalb werden Prozessinnovationen ebenfalls als Rationalisierungsinvestitionen bezeichnet. Produktinnovationen dagegen führen zu einer Änderung des Produktionsprogramms. Die hierfür getätigten Investitionen lassen sich insoweit als Erweiterungsinvestitionen begreifen, da sie das Produktionspotenzial auf neue oder verbesserte Produkte ausdehnen.

Der wissenschaftliche Fortschritt erfolgt durch Forschung und Entwicklung. Die Investitionen in Forschung und Entwicklung werden dementsprechend als *F+E-Investitionen* bezeichnet. Durch diese Investitionskategorie werden neue Möglichkeiten für künftige konkrete Umgestaltungen des Produktionsapparates eröffnet. F+E-Investitionen dienen deshalb der qualitativen Umgestaltung des Produktionsapparates.

Ersatzinvestitionen und Erweiterungsinvestitionen im Rahmen des bestehenden Produktionsprogramms bewirken eine Aufrechterhaltung oder Erweiterung der Größe des Produktionsapparates und damit eine Erhaltung bzw. einen quantitativen Ausbau der Produktionskapazität zur Herstellung der bisherigen, also traditionellen Produkte. Sie können deshalb unter dem Oberbegriff *Kapazitätsinvestitionen* zusammengefasst werden.

Im Gegensatz dazu können Rationalisierungsinvestitionen und Investitionen zur Änderung des Produktionsprogramms als *Innovationsinvestitionen* bezeichnet werden. Die Unterscheidung orientiert sich daran, ob durch die Investition das Produktionsprogramm inhaltlich geändert bzw. die angewandte Produktionstechnik durch eine neue Einsatzkombination von Kapitalgütern und Arbeit geändert wird oder nicht. Innovationsinvestitionen dienen also der Durchsetzung neuer Kombinationen im Schumpeterschen Sinne. Außer der Anwendung einer neuen Technik zählen auch Investitionen zur Schaffung einer neuen Technik, also die F+E-Investitionen zu den Innovationsinvestitionen und zwar auf beiden Gebieten Produkt- und Prozessinnovationen.

Als dritter Umweltbereich lässt sich der Politikbereich abgrenzen. Die Politik kann durch entsprechende Gesetzgebung Investitionen erzwingen. Solche "Zwangsinvestitionen" werden vor allem auf zwei Gebieten durchgesetzt. Zum einen im Umweltschutz, also dem Schutz der Bevölkerung und der natürlichen Umwelt vor dem bei der Produktion auftretenden und aus dem Betrieb nach außen dringenden Belastungen (Emissionen, Ressourcenverbrauch etc.). Zum anderen auf dem Gebiet des Arbeitsschutzes, also dem Schutz der Arbeitskräfte im Betrieb vor gesundheitsgefährdenden Belastungen und vor Unfällen. Diese "Humanisierung des Arbeitslebens" im weitesten Sinne und die Umweltschutzmaßnahmen konkretisieren sich in Umweltschutz- bzw. Arbeitsschutzinvestitionen. Neben Kapazitäts- und Innovationsinvestitionen lassen sich deshalb als dritte Kategorie *Schutzinvestitionen* unterscheiden. Schutzinvestitionen, die freiwillig, d.h. ohne gesetzgeberischen Zwang vorgenommen werden, stehen den Zwangsinvestitionen von der Zweckbestimmung her gleich, sind demnach ebenfalls in diese Kategorie einzuordnen.

Die übrigen Einflussnahmen der Politik auf den Investitionsablauf geschehen nicht direkt, legen also nicht die Investitionskategorie zwingend fest. Vielmehr können z.B. durch Steuer- und Subventionspolitik die für die Investoren relevanten ökonomischen Bestimmungsgründe verändert werden. Entsprechend sind diese mittelbaren Einflussnahmen der Politik

auf die Investoren bei den Faktorkosten und Produktpreisen in Form zusätzlicher Kosten und Erlöse zu berücksichtigen.

Es ist offensichtlich, dass die oben vorgenommene Unterscheidung der verschiedenen Investitionskategorien bzw. von Kapazitätsinvestitionen, Innovationsinvestitionen und Schutzinvestitionen nur analytisch erfolgen kann. Denn genauso wie in der Realität zumeist verschiedene Auslösekriterien von Investitionen in einer Zeitperiode zusammen auftreten, haben einzelne Investitionsobjekte in der Regel auch mehrere Effekte. So sind beispielsweise mit Rationalisierungsmaßnahmen vielfach gleichzeitig Kapazitätserweiterungen verbunden, bei Ersatzbeschaffungen für abgenutzte Anlagen werden nach Möglichkeit neue bzw. verbesserte Anlagen angeschafft, mit Umweltschutzinvestitionen werden häufig Automatisierungsmaßnahmen verbunden usw. Zwischen den einzelnen Investitionskategorien kommt es also hinsichtlich der Effekte in der Realität vielfach zu Überschneidungen. Das bedeutet, dass man aus diesem Grund praktisch die Anlageinvestitionen nur entsprechend ihrem vorherrschenden Effekt bzw. dem für diese Investition dominierenden Bestimmungsgrund unterscheiden kann. In empirischen Untersuchungen kann die hier theoretisch vorgenommene Unterscheidung von Investitionskategorien deshalb nicht trennscharf vorgenommen werden, gleichwohl ist sie für Analysezwecke unverzichtbar.

Die oben vorgenommene Zuordnung von Bestimmungsgründen und Investitionskategorien ist unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten erfolgt. Für Entscheidungen über konkrete Investitionsprojekte gelten jedoch Bestimmungsgründe, denen die betriebswirtschaftliche Investitionstheorie nachgeht, insbesondere unter dem Aspekt der Investitionsrechnung, also der Beurteilung der Vorteilhaftigkeit der einzelnen Investitionsprojekte. Die skizzierten Bestimmungsgründe finden in diesen Investitionsrechnungen indirekt Berücksichtigung, soweit sie in monetären Größen wie Einzahlungen, Auszahlungen, Kapitalwerten, Deckungsbeiträgen usw. zum Ausdruck kommen können. Die konkrete Festlegung dieser Größen ist allerdings von den betreffenden Investitionsgütern abhängig. Deshalb können solche Investitionsrechnungen nicht auf volkswirtschaftlicher Ebene angestellt werden. Auf volkswirtschaftlicher Ebene lassen sich nur die hinter diesen monetären Größen stehenden allgemeinen Bestimmungsgründe aufzeigen.

## 2.2.2 Investitionskosten und Finanzierung

### 2.2.2.1 Zinsabhängigkeit von Investitionen

Zwischen Investition und Finanzierung besteht ein direkter Zusammenhang. Geht man davon aus, dass ein Unternehmen in der Regel nicht in der Lage ist, seine Investitionsausgaben durch eigene liquide Mittel vollständig zu finanzieren, so ergibt sich die Notwendigkeit, einen Kredit aufzunehmen oder die benötigte Summe am Kapitalmarkt aufzubringen. Mithin wird der Zins, der für die Beschaffung des Kapitals zu zahlen ist, zu einem wichtigen Bestimmungsfaktor der Investitionsnachfrage. Selbst wenn dem Unternehmer die liquiden Mittel zur Durchführung einer Investition tatsächlich zur Verfügung stehen, ergibt sich trotz alledem eine Abhängigkeit seiner Entscheidung vom Zins. Der Grund liegt darin, dass der Unternehmer grundsätzlich die Wahl hat, die geplante Investition durchzuführen oder seine verfügbaren Finanzmittel anderweitig zinsbringend anzulegen. Demnach ergibt sich für den Unternehmer durch die alternative Finanzanlage eine Opportunität (Möglichkeit, Gelegenheit) zur Investition in Sachkapital. Nur wenn die Realisierung der Investition einen höheren Ertrag einbringt als die Finanzanlage wird der Unternehmer das geplante Vorhaben tatsächlich realisieren.<sup>7</sup> Der entgangene Gewinn (z.B. Zinserträge) der alternativen Finanzanlage stellt nämlich für den Unternehmer Kosten – sogenannte Opportunitätskosten – dar; mit ihnen muss er die Erträge der Investitionen in das eigene Sachkapital vergleichen.

Hier stellt sich die Frage, wie sich eine Zinsänderung auf die Investitionsentscheidung des Unternehmers auswirkt. Steigt der Zins an, erhöht sich die Attraktivität einer Finanzanlage des Investors, was eine relative Verschlechterung der Opportunität eines eigenen Investitionsprojekts bedingt. Das bedeutet, dass bei steigendem Zins die relative Vorteilhaftigkeit von geplanten Investitionen in das eigene Sachkapital tendenziell gegenüber alternativen Finanzanlagen abnimmt und damit weniger Investitionsvorhaben realisiert werden. Daher ist mit einem Anstieg des

---

<sup>7</sup> Eine gängige Methode für eine Vorteilhaftigkeitsanalyse ist die Kapitalwertmethode, die die relative Vorteilhaftigkeit einer Sachanlage gegenüber einer Finanzanlage zum gültigen Kalkulationszins misst. Einen Überblick über diese und verwandte Methoden liefern Adam, D. (1994), Götze, U. u. Bloech, J. (1993) oder Blohm, H. u. Lüder, K. (1991).

Zinses in ökonomischen Modellen typischerweise eine Reduktion der Investitionsnachfrage verbunden.<sup>8</sup>

Daraus folgt eine weitverbreitete Ansicht über die in der Volkswirtschaft herrschende Investitionsfunktion. Eine Investitionsfunktion zeigt an, von welchem Sachverhalten die Größe einer Investition abhängt. Nach dieser Meinung werden Investitionsentscheidungen der Unternehmer vor allem durch den Zins bestimmt, genau genommen durch den Realzins, da Preisveränderungen berücksichtigt werden müssen. Bei Gültigkeit einer solchen Investitionsfunktion führt ein Anstieg der Realzinsen zu einem Rückgang der Investitionsnachfrage und ein Sinken der Realzinsen zu einer Zunahme der Investitionstätigkeit. Dieser Kausalzusammenhang betrifft jedoch nicht alle Unternehmen in gleicher Weise.

Kleine und mittlere Unternehmen sind von Zinserhöhungen und damit Kapitalverteuerungen i.d.R. erheblich stärker betroffen als Großunternehmen. Während letztere bei der Wahl ihrer Finanzierungsformen vielfältige Möglichkeiten haben – so steht ihnen etwa auch der Kapitalmarkt zu Verfügung –, steht Kleinunternehmen bzw. Handwerksunternehmen meist nur die Finanzierung von Investitionsvorhaben über langfristige Bankkredite oder die Finanzierung aus Eigenmitteln offen.<sup>9</sup> So haben kleine Unternehmen nicht die Möglichkeit, sich etwa über die Ausgabe von Aktien oder Anleihen Kapital direkt am Kapitalmarkt zu beschaffen. Gleichzeitig sind auch die Möglichkeiten der Beteiligungsfinanzierung von Kleinunternehmen eingeschränkt, da wegen der mangelnden Handelbarkeit und schwierigen individuellen Beurteilung des Risikos für Kapitalanleger nur ein geringer Anreiz besteht, Beteiligungen von außerbörslichen Unternehmen zu erwerben.

Da die Möglichkeiten zur Eigenkapitalfinanzierung von Investitionsvorhaben bei Kleinunternehmen nur in den seltensten Fällen ausreichen dürften, geplante Projekte zu realisieren, und ihnen der Zugang zum Kapitalmarkt versperrt ist, sind die überwiegend kleinbetrieblich strukturierten Handwerksbetriebe wesentlich zinsabhängiger als etwa Großunternehmen. Empirische Studien in den USA zeigen denn auch, dass Kleinunternehmen mit ihrer Investitionsnachfrage sensibler auf geldpolitische Maßnahmen reagieren als Großunternehmen. Darüber hinaus ist in kleinen Unternehmen das Potenzial für Selbstfinanzierung eine wich-

---

<sup>8</sup> Dieses Ergebnis ergibt sich sowohl in der klassischen als auch in der keynesianischen Theorie. Vgl. Krelle, W. (1980).

<sup>9</sup> Für einen Überblick über die möglichen unternehmerischen Finanzierungsformen vgl. Perridon, L. u. Steiner, M. (1995).

tige Determinante der Investitionsnachfrage.<sup>10</sup> Auf diese Weise bestimmen nicht nur die Erwartungen über die zukünftigen Entwicklungen sondern auch die momentane Situation bzw. Ertragsstärke des Betriebes das Investitionsverhalten der Unternehmer.

Im Preis für die langfristige Überlassung von Kapital durch die Kreditinstitute lässt sich demnach gerade für Handwerksbetriebe eine wichtige Investitionsdeterminante ausmachen. Aus der großen Bedeutung, die der Kreditfinanzierung im Handwerk zukommt und der daraus resultierenden Abhängigkeit von den Kreditinstituten ergeben sich aber über die Zinsempfindlichkeit hinaus noch eine Reihe weiterer Probleme, die im folgenden Kapitelabschnitt näher erläutert werden sollen.

### 2.2.2.2 Finanzierungsbedingungen

Oben wurde bereits darauf hingewiesen, dass die Handwerksunternehmen wegen ihrer geringen Größe direkt auf die Kreditvergabe durch die Kreditinstitute angewiesen sind, weil sonstige Quellen der Kapitalbeschaffung für sie kaum zur Verfügung stehen. Langfristige Kredite werden i.d.R. jedoch nur dann gewährt, wenn die kreditsuchenden Unternehmen ausreichende Sicherheiten beibringen können.<sup>11</sup> Diese Voraussetzungen können kleine Unternehmen wie Handwerksbetriebe jedoch oft nicht erfüllen. In diesem Zusammenhang wurde während der letzten Jahre oft von einer "Kreditklemme" für kleinere Unternehmen gesprochen.<sup>12</sup>

Die Forderung nach ausreichenden Sicherheiten ist aus Sicht der Kreditinstitute verständlich, wenn man bedenkt, dass die Informationen auf dem Markt für Kredite asymmetrisch verteilt sind. So ist es durchaus plausibel anzunehmen, dass die kreditsuchenden Unternehmen mehr Informationen über ihr geplantes Projekt besitzen als die Kreditinstitute. Dazu kommt, dass das Kreditinstitut im allgemeinen nicht in der Lage ist, die wirtschaftliche Situation des kreditnachfragenden Unternehmens vollständig zu erkennen und dessen Handlungen zu kontrollieren.<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup> Vgl. hierzu Gertler, M. u. Gilchrist, S. (1994).

<sup>11</sup> Vgl. Lindner-Lehmann, M., Lehmann, E.E. u. Neuberger, D. (1998), S.17f.

<sup>12</sup> Vgl. Perridon, L. u. Steiner, M. (1995), S. 369.

<sup>13</sup> Diese Annahme ist eine Anwendung des Principle-Agent-Ansatzes, der zur Analyse der Beziehungen zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer verwendet wird. Vgl. dazu einleitend Schäfer (1999) S. 409f. Eine umfassende Darstellung des Principle-Agent-Ansatzes findet sich bei Richter, R. u. Furubotn, E. (1999), S. 201f.

Aus dieser Informationssituation resultieren zwei wesentliche Ergebnisse:

Einerseits besteht für das Unternehmen, das aufgrund seiner Insiderstellung besser informiert ist, der Anreiz, die wirkliche Situation vor Vertragsabschluss zu verschleiern, um seinen eigenen Vorteil zu steigern. Den Kreditinstituten ist es im Falle notwendiger Kreditrationierungen dadurch nicht möglich, die Qualität der Schuldner genau einzuschätzen.<sup>14</sup> In einer solchen Situation deuten empirische Schätzungen darauf hin, dass kleinere Unternehmen von der vorgenommenen Rationierung stärker betroffen sind als Großunternehmen. Ein plausibler Grund für diese Beobachtung ist, dass Kleinunternehmen eine geringere Reputation als Großunternehmen besitzen und daher bei einer Rationierung durch die Kreditinstitute die Leidtragenden sind.<sup>15</sup>

Andererseits ist es möglich, dass sich der Kreditnehmer nach Vertragsabschluss opportunistisch verhält und beispielsweise wegen der mangelnden Kontrollmöglichkeiten der Bank das Risiko des geplanten Investitionsprojektes zu Lasten des Kreditinstitutes erhöht. Versucht der Kreditgeber, durch Vertragsgestaltung oder die Vereinbarung von besonderen Sicherheiten opportunistisches Verhalten des Kreditnehmers zu verhindern, entstehen für die Bank zusätzliche Kosten. Man zählt diese Art von Kosten zu einer Unterkategorie der sogenannten Transaktionskosten, die man als Agency-Kosten bezeichnet.<sup>16</sup> Geht man davon aus, dass ein großer Teil dieser Kosten nicht von der Höhe des zu vergebenden Kreditbetrages abhängt, sondern unabhängig vom Kreditbetrag ist, ergibt sich ein wichtiges Ergebnis für die Finanzierungsmöglichkeiten kleinerer Unternehmen. Denn wenn die Kosten, die für das Kreditinstitut bei der Vergabe von langfristigen Krediten durch eine umfassende Bonitätsprüfung und nachträgliche Kontrolle des Schuldners entstehen, von der Größe des zu vergebenden Kredites unabhängig sind, besteht für die Banken nur ein geringer Anreiz, kleine Kredite zu vergeben.<sup>17</sup> Dagegen besteht für die Banken aus Rentabilitätsüberlegungen heraus ein Anreiz, möglichst große Unternehmen mit hohem Finanzierungsbedarf zu finan-

---

<sup>14</sup> Vgl. Stiglitz, J.E. u. Weiss, A. (1981).

<sup>15</sup> Vgl. Dornbusch, R. u. Fischer, S. (1995), S. 422f.; Oelschläger, J. (2002), S. 241ff.

<sup>16</sup> Diese sogenannten Agency-Kosten lassen sich nach Jensen; Meckling in Bonding Costs, Monitoring Costs und einen Residual Loss einteilen. Vgl. dazu einfürend Schäfer, H. (1999) oder Richter, R. u. Furubotn, E. (1999), S. 201f.

<sup>17</sup> Vgl. dazu Lindner-Lehmann, M., Lehmann, E.E. u. Neuberger, D. (1998), S. 6.

zieren.<sup>18</sup> Je höher die Transaktionskosten der Kreditvergabe sind und je mehr sie den Charakter von Fixkosten haben, umso höher ist auch der Anreiz für die Finanzinstitute, Großunternehmen bei der Kreditvergabe zu bevorzugen. Hinzu kommt die für die Großbanken teure Unterhaltung eines dichten Filialnetzes, das für das Geschäft mit Kleinkunden und kleinen Unternehmen unerlässlich ist.

Vor diesem Hintergrund lässt sich in den letzten Jahren eine maßgebliche Veränderung des Bankgeschäfts und des Verhaltens der Kreditinstitute beobachten. So ist das in Deutschland lange vorherrschende Modell der engen kreditären Beziehungen zwischen den Banken und den Unternehmen durch einen Prozess der Disintermediation abgelöst worden. Viele Großunternehmen suchen anstatt einer Kreditfinanzierung durch Kreditinstitute den direkten Zugang zu den Kapitalmärkten durch die Ausgabe von Aktien oder Anleihen und schwächen auf diese Weise die traditionelle Rolle der Finanzintermediäre. In weitaus stärkerem Maße als früher sind allerdings auch die Banken bemüht, die Risiken des Kreditausfalls dadurch zu vermeiden, dass sie nur als Mittler der Finanzierung agieren. So plazieren sie Anleihen oder Aktien von Unternehmen auf dem Kapitalmarkt und können so als Finanzierungsmittler agieren, ohne nennenswerte Risiken zu tragen.

Vornehmlich die Großbanken haben sich in der zweiten Hälfte der 90er Jahre zunehmend auf diesen Bereich des Bankgeschäfts konzentriert, weil sie sich davon eine Rentabilitätssteigerung versprechen. Diese Trends deuten auf eine Verschärfung der Finanzierungsprobleme von kleineren Unternehmen wie etwa solchen des Handwerks in der nahen Zukunft hin.<sup>19</sup> So dürften Handwerksbetriebe, die nicht wie etwa nicht-handwerkliche kleinere Unternehmen im Technologiesektor ein überdurchschnittliches hohes Wachstumspotenzial aufweisen, auch nicht in größerem Umfang von Venture Capital Gesellschaften finanziert werden. Auf diese Weise wird das Geschäft mit kleinen Unternehmen noch weit mehr als vorher den Landesbanken, Sparkassen und Volksbanken zufallen, die in diesem Zusammenhang als Kreditinstitute mit öffentlichem Auftrag eine entscheidende Rolle spielen.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Vgl. Kritikos, A. u. Wießner, F. (2000), S. 357f.

<sup>19</sup> Vgl. die Umfrage des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (2001), die diesen Trend bestätigt.

<sup>20</sup> Vgl. Lindner-Lehmann, M., Lehmann, E.E. u. Neuberger, D. (1998), S. 17f. und S. 86f.

Darüber hinaus ergeben sich aus der vom Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht geplanten Änderung des Bankenaufsichtsrechts (Basel II) für die kleinen Unternehmen weitere Probleme. Im Rahmen dieser voraussichtlich 2006 in Kraft tretenden Reform sollen die Risiken vergebener Kredite anhand einer externen Bewertung durch sogenannte Ratingagenturen transparenter werden.<sup>21</sup> Die vorgesehene strengere Differenzierung der Eigenkapitalunterlegung von Krediten in Abhängigkeit der spezifischen Unternehmensrisiken kann für eigenkapitalschwache Unternehmen tendenziell eine Verteuerung der Kredite bedeuten. Während Unternehmen mit hoher Bonität von niedrigen Zinsen profitieren werden, ist zu erwarten, dass die eigenkapitalschwachen kleinen und mittleren Unternehmen höhere Zinssätze in Kauf nehmen müssen. Die zur Ermittlung des tatsächlichen Risikos geplanten internen und externen Beurteilungssysteme (Ratings) können insbesondere für die kleinen und mittleren Unternehmen des Bausektors zu einer Verschlechterung der Finanzierungsmöglichkeiten führen, die häufig eine besonders niedrige Eigenkapitalquote haben.<sup>22</sup> Einen guten Einblick in die zu erwartenden Auswirkungen von Basel II auf Handwerksunternehmen gibt Bökenkamp in seiner Abhandlung "Basel II und der deutsche Mittelstand".<sup>23</sup>

Neben dem Problem der Verfügbarkeit von Finanzierungsmitteln dürfte bei nicht wenigen Handwerksbetrieben auch ein Kompetenzproblem hinzukommen. Häufig sind Inhaber von Handwerksbetrieben im Umgang mit Banken nicht ausreichend erfahren, um die ohnehin eingeschränkten Finanzierungsmöglichkeiten wahrnehmen zu können. So haben vor allem Inhaber kleinerer Handwerksbetriebe oft keine aktive Unterstützung bei der Bewältigung ihrer Finanzierungsplanung durch entsprechend kaufmännisch ausgebildetes Personal, wie es in großen oder auch mittleren Unternehmen selbstverständlich ist.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die privaten Kreditinstitute, insbesondere die Großbanken, nur einen geringen Anreiz haben, Kleinunternehmen zu finanzieren. Daher kommt den Sparkassen und Landesbanken als öffentlich-rechtliche Kreditinstitute sowie den genossenschaftlich organisierten Volksbanken eine überragende Bedeutung für die Finanzierung des Handwerks zu. Daneben werden die Finanzie-

---

<sup>21</sup> Für einen Überblick über die geplante Reform vgl. Deutsche Bundesbank (2001), S. 15f.

<sup>22</sup> Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung (2001).

<sup>23</sup> Vgl. Bökenkamp, J. (2002).

rungsbedingungen des Handwerks maßgeblich durch die staatlichen Finanzhilfen des Bundes und der Länder geprägt.

### **2.2.3 Änderungen der Nachfrage und des Nachfrageverhaltens**

#### 2.2.3.1 Nachfrageabhängigkeit von Investitionen

Ein Blick auf die Entwicklung der privaten Investitionen der Volkswirtschaften im Zeitablauf lässt erhebliche Schwankungen dieser Größe erkennen. Die meisten privaten Investitionen weisen eine hohe Konjunktur reagibilität auf. Auch die langen Wellen der Wirtschaftsentwicklung spiegeln sich in der Investitionstätigkeit wider. Manche Wirtschaftszweige, wie etwa die Bauwirtschaft, die im Handwerk eine besondere Rolle spielt, weisen Sonderentwicklungen auf.

Der intuitive Zusammenhang zwischen einer Veränderung des wirtschaftlichen Outputs einer Volkswirtschaft und einer Änderung der Investitionsnachfrage ist einfach. Zunächst ist in einer makroökonomischen Gleichgewichtssituation der volkswirtschaftliche Output gleich der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage einer Volkswirtschaft. Kommt es nun zu einer Variation der Nachfrage und in der Folge davon des Outputs, wird ein Anpassungsprozeß in Gang gesetzt. Weil der Kapitalstock nicht ohne zeitliche Verzögerung angepasst werden kann, steigt der Marktwert des existierenden Kapitalstocks an. So entsteht für die Unternehmen ein Anreiz vermehrt zu investieren, um die höhere Kapitalverzinsung auszunutzen. Die gesteigerten Investitionen reduzieren letztlich aber wieder die Kapitalverzinsung auf den Normalwert, so dass die Investitionen wieder sinken werden.<sup>24</sup>

Die Unternehmen werden also dann neues Sachkapital installieren, wenn sie dies zur Mehrproduktion für die Befriedigung einer gestiegenen Nachfrage benötigen. Demzufolge reagieren die Investitionen der Unternehmen auf Veränderungen des Outputs. Da ihre Reaktion in der Regel relativ stärker ausfällt als die Veränderung des Outputs, da sie also stärker schwanken, als der Output, gleichsam beschleunigt auf Zu- oder Abnahmen der Nachfrage bzw. des Outputs reagieren, bezeichnet man diesen Zusammenhang als Akzelerationsphänomen. Dieses sogenannte Akzeleratormodell der Investitionen geht davon aus, dass sich die Investitionsausgaben in Abhängigkeit von der Veränderung des Outputs ent-

---

<sup>24</sup> Vgl. dazu die Ausführungen von Romer, D. (2001), S. 380f.

wickeln.<sup>25</sup> Dabei kann es sich um die tatsächliche, bereits erfolgte oder in Zukunft erwartete Veränderung der Nachfrage bzw. des Outputs handeln, so dass von vornherein nicht feststeht, ob die Schwankungen der beiden Zeitreihen zeitlich zusammenfallen oder die eine der anderen vorangeht oder nachfolgt.

Das Akzeleratorphänomen folgt aus der technischen Beziehung, die zwischen der Produktion (Output) und dem dafür notwendigen Kapitalstock besteht, also aus einer Beziehung zwischen einer Strömungsgröße und einer Bestandsgröße; man bezeichnet das Verhältnis von Kapitalstock durch Output als Kapitalkoeffizient. Die Vermehrung des Kapitalstocks wird als Netto- oder Neuinvestition bezeichnet, seine Erhaltung in Höhe der Abschreibungen als Ersatzinvestition. Die Beziehung zwischen Outputänderung und der Änderung der Nettoinvestitionen ist daher eine Beziehung zwischen einer Veränderung und der Änderung einer Veränderung, da die Investitionsänderung die Änderung der Veränderung des Kapitalstocks ist. Dadurch ergeben sich Akzelerationserscheinungen, weil die Outputänderungen, welche proportionale Kapitalstockänderungen (Nettoinvestitionen) zur Folge haben, in der Realität relativ – das heißt in Veränderungsraten ausgedrückt – geringer sind als die Veränderungsraten der Kapitalstockänderungen (Wachstumsraten der Investitionen), so dass die Prozentveränderungen des Outputs (Wachstumsraten des Outputs) bei gleichbleibendem Kapitalkoeffizienten wesentlich stärkere Prozentveränderungen der Investitionen induzieren. Die Veränderungen des Outputs und die Investitionen (Veränderungen des Kapitalstocks) verhalten sich bei vollkommener Information der Unternehmer also proportional; die relativen Veränderungen der Investitionen (Wachstumsraten der Investitionen) verhalten sich allerdings überproportional.

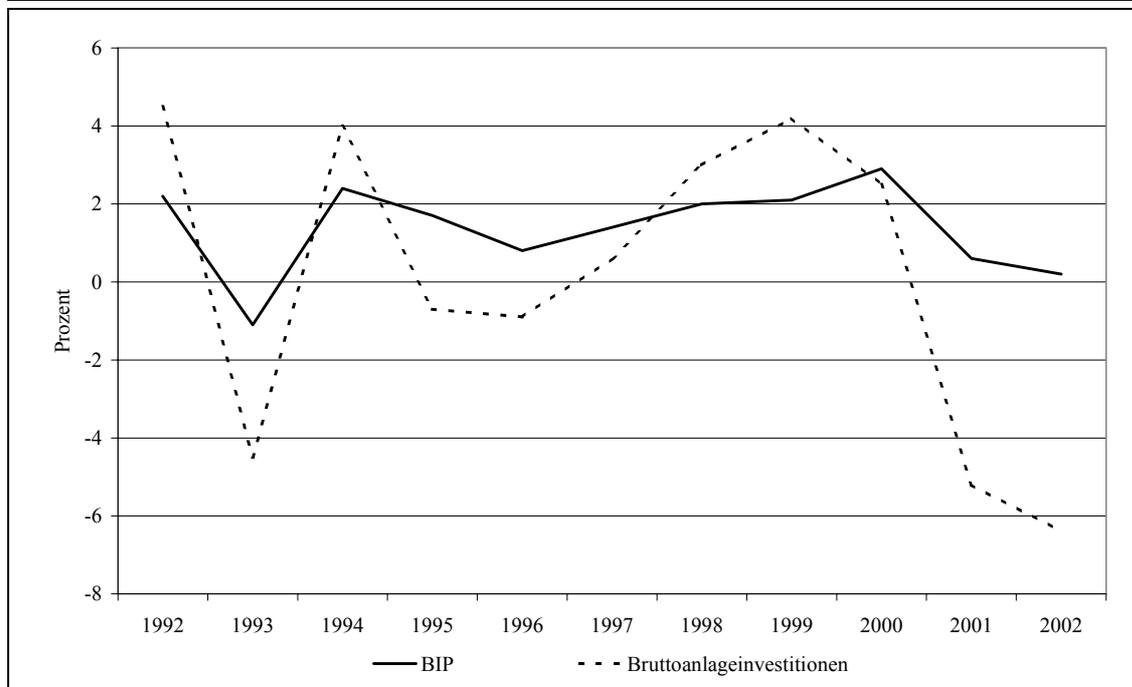
Unter Berücksichtigung von Abschreibungen und Ersatzinvestitionen modifiziert sich die Akzelerationswirkung bei der Investitionstätigkeit, die Investitionen verhalten sich nicht mehr proportional zur Veränderung des Outputs, weil zu der durch Outputveränderung induzierten Nettoinvestition noch die Ersatzinvestitionen gezählt werden müssen, die einerseits unabhängig von der aktuellen Absatzentwicklung getätigt werden, andererseits in besonderen Situationen des Absatzrückgangs auch unterlassen werden können.

---

<sup>25</sup> Vgl. Dornbusch, R. u. Fischer, S. (1995), S. 422f. sowie Dieckheuer, G. (1993), S. 412.

Eine Akzelerationswirkung bei Investitionen kann auch dadurch entstehen, dass die Unternehmer im Konjunkturaufschwung den Nachfrageüberhang überschätzen, weil der Einkommenseffekt der Investitionen schneller wirkt als der Kapazitätseffekt; sie investieren dann überproportional zur tatsächlichen Nachfrageerhöhung. Wenn sich nach Wirksamwerden des Kapazitätseffekts zeigt, dass sie überinvestiert haben, tritt die umgekehrte Entwicklung ein (vgl. Abbildung 2.2.2).<sup>26</sup>

**Abbildung 2.2.2: Entwicklung von Bruttoinlandsprodukt und Bruttoanlageninvestitionen in Deutschland von 1992-2002**  
- Veränderung geg. Vorjahr in %; Preisbasis 1995 -



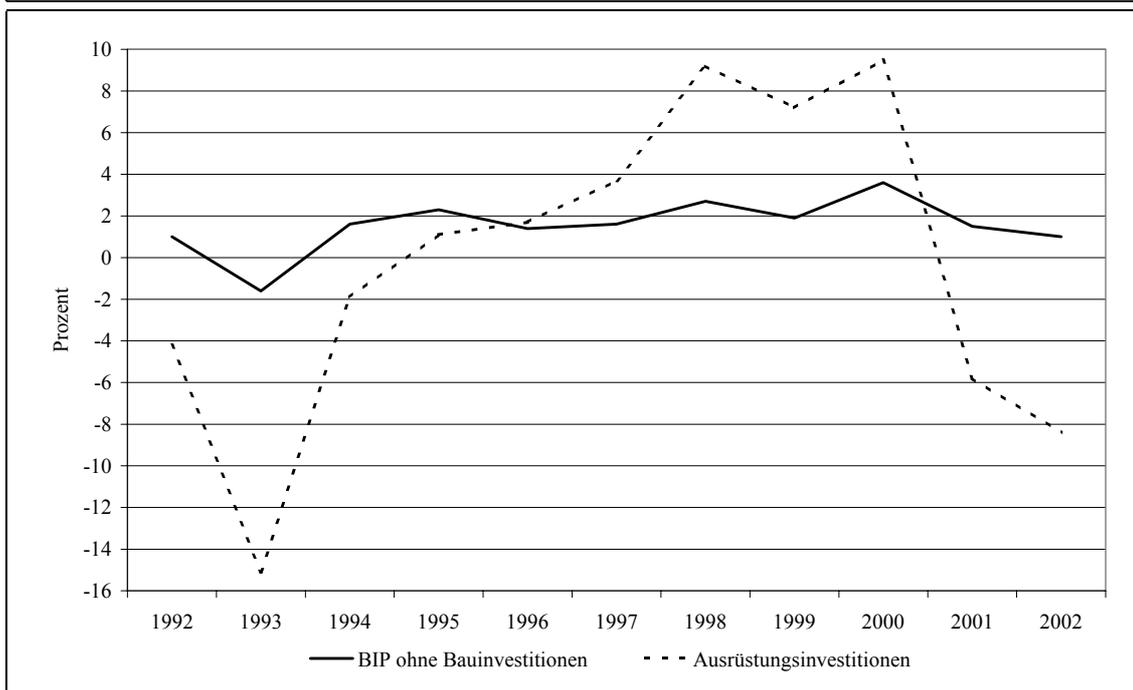
*SfH Göttingen*

Die deutsche Wirtschaftsentwicklung der 90er Jahre zeigt daher auch deutlich das Akzelerationsphänomen, wenn man die Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts mit denen der realen Bruttoanlageinvestitionen vergleicht. In Aufschwungsphasen wachsen die Investitionen wesentlich stärker als das Bruttoinlandsprodukt, in Abschwungsphasen wesentlich geringer bzw. gehen sogar stark zurück. Besonders ausgeprägt zeigt sich der Konjunkturzyklus der 90er Jahre und das Akzelerationsphänomen.

<sup>26</sup> Vgl. hierzu Kapitelabschnitt 2.1.3.

tionsphänomen in den Wachstumsraten der realen Ausrüstungsinvestitionen im Vergleich mit dem Bruttoinlandsprodukt ohne Bauinvestitionen (vgl. Abbildung 2.2.3).

**Abbildung 2.2.3: Entwicklung von Bruttoinlandsprodukt ohne Bauinvestitionen und Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland von 1992 - 2002**  
- Veränderung geg. Vorjahr in %; Preisbasis 1995 -



*SfH Göttingen*

Aus dem Akzelerationsphänomen folgen Implikationen auch für Handwerksunternehmen. Wie andere Unternehmen sind natürlich auch die kleinbetrieblich strukturierten Handwerksbetriebe nicht unabhängig von der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung der Volkswirtschaft. So werden auch Handwerksbetriebe ihre Waren und Dienstleistungen nur dann vermehrt anbieten, wenn eine ausreichende Nachfrage besteht. Eine schlechtere Konjunkturlage macht sich bei den Betrieben schnell durch einen sinkenden Auftragsbestand und einen geringeren Auslastungsgrad bemerkbar und beeinflusst auf diese Weise die Investitionsneigung der Unternehmer. Daher kann man festhalten, dass auch die Investitionen des Handwerks mit der allgemeinen Entwicklung der Nachfrage bzw. des Sozialprodukts variieren.

Zuweilen wird für Handwerksunternehmen aufgrund ihrer Konzentration auf nationale Märkte sogar eine besondere Konjunkturabhängigkeit angenommen.<sup>27</sup> Anders als große Unternehmen, die auf internationalen Märkten vertreten sind und daher von inländischen Konjunkturschwankungen weniger betroffen sind, ergibt sich bei den Betrieben des Handwerks eine starke Abhängigkeit von der Binnenkonjunktur. Trotzdem lehrte die Erfahrung vor allem im Aufschwung der langen Welle, dass das Handwerk im Ganzen in der Konjunktur eher ein stabilisierendes Element darstellte.<sup>28</sup>

Darüber hinaus werden Handwerksbetriebe zum Teil auch von Sonderentwicklungen besonders stark betroffen, wie etwa in den letzten Jahren im Bereich der Bauwirtschaft, die für das Handwerk sehr wichtig ist und in der die Aufträge seit 1994 rückläufig sind, weil die volkswirtschaftlichen Bauinvestitionen seither stark abgenommen haben. So ist es plausibel, dass sich auch in der inländischen Sozialproduktentwicklung eine entscheidende Determinante der handwerklichen Investitionen ausmachen lässt.

#### 2.2.3.2 Der Einfluss von Unsicherheit auf das Investitionsverhalten

Grundsätzlich ist ein Investitionsprojekt nur dann vorteilhaft, wenn der erwartete Erlös der Investition ihre Kosten übersteigt. Wird die Investition getätigt, führt dies zu zusätzlichen Erträgen. Der damit verbundene zusätzliche Erlös ist aus Sicht des Investors gegen die Kosten abzuwägen, die ihm dadurch entstehen, dass die eingesetzten Mittel nunmehr in dem Unternehmen für geraume Zeit gebunden sind und nicht einer alternativen Verwendung zugeführt werden können.

Plant der Unternehmer eine Investition, so muss er sich im Zeitpunkt seiner Investition ein Bild von der zukünftigen wirtschaftlichen Lage machen. Er muss einschätzen, welche Entwicklungen zu erwarten sind und wie diese sein Investitionsprojekt und sein Unternehmen insgesamt beeinflussen. Hierbei ist das Wissen über zukünftige Entwicklungen stets lückenhaft bzw. unvollkommen. Investitionen verlangen daher eine Auseinandersetzung mit dem Phänomen der Unsicherheit.<sup>29</sup> Insofern können Investitionen mit einer "Wette auf die Zukunft" verglichen werden.

---

<sup>27</sup> Vgl. Lindner-Lehmann, M., Lehmann, E.E. u. Neuberger, D. (1998), S. 3.

<sup>28</sup> Vgl. Kornhardt, U. u. Kucera, G. (1991a), S. 21ff.

<sup>29</sup> Eine Diskussion des Begriffes der Unsicherheit findet sich bei Adam, D. (1996). Im Allgemeinen meint man mit diesem Begriff, dass dem Planer nicht bekannt

Erweisen sich die Erwartungen des Investors als falsch, so muss er bei einer ungünstigen Absatz- oder Kostenentwicklung die wirtschaftlichen Folgen tragen. Auf der anderen Seite kommen ihm die Früchte eines unerwartet günstigen Marktverlaufs zugute. Der Investor bindet also seinen wirtschaftlichen Erfolg eng an Umstände, die er selbst sehr unvollkommen durchschaut. Dies ist der Kern seines unternehmerischen Risikos, und ohne die Bereitschaft, ein derartiges Risiko einzugehen, also gleichsam die "Wette auf die Zukunft" anzunehmen, würde jede auf Dauer angelegte wirtschaftliche Tätigkeit erlöschen. Zwar ist es nicht von vornherein ausgemacht, dass eine erhöhte Unsicherheit bzw. ein erhöhtes Risiko per se der Investitionstätigkeit schadet, jedoch spricht für einen negativen Zusammenhang zwischen Unsicherheit und Investitionsverhalten eine Reihe wichtiger Gründe.<sup>30</sup>

- Die meisten Unternehmer und nicht zuletzt Handwerksunternehmer dürften ihrem Wesen nach eher risikoscheu veranlagt sein. Daher wird ein höheres Risiko in Folge großer Unsicherheit im Allgemeinen auch nur dann akzeptiert, wenn Aussicht auf einen entsprechend höheren Ertrag in Form einer zusätzlichen Risikoprämie besteht. Dieser zusätzliche Ertrag wird um so höher sein müssen, je größer die Unsicherheiten bzw. je ungenauer die Informationen über die Zukunft sind (*Risikoaversion*).
- Die Finanzierung riskanter Vorhaben kann sich als äußerst schwierig herausstellen, da die Kapitalgeber bestrebt sein werden, sich gegen das erhöhte Risiko – im schlimmsten Fall den Totalausfall der Kreditsumme in Folge eines Scheiterns des Unternehmers – durch höhere Prämien entsprechend abzusichern. Dabei besteht i.d.R. eine Informationsasymmetrie zwischen Unternehmer und dem externen Kapitalgeber. Diese ist besonders groß, wenn die Chancen eines Investitionsprojektes von außen schlecht einzuschätzen sind. Neben zusätzlichen Risikoprämien oder einer mengenmäßigen Beschränkung der Kreditvergabe durch die Banken kann dies unter Umständen zur Folge haben, dass eine Finanzierung für aussichtsreiche Projekte nicht zustande kommt (*Informationsasymmetrie*).

---

ist, welche von mehreren möglichen Datensituationen eintritt. Über die Anzahl und Art der Entscheidungsalternativen besteht dagegen Sicherheit. Wenn Art und Anzahl der Entscheidungsalternativen unbekannt sind, spricht man von Ungewissheit. Vgl. Adam, D. (1996), S. 215f.

<sup>30</sup> In den neueren investitionstheoretischen Ansätzen wird verstärkt der Versuch unternommen, bei der Erklärung des Investitionsverhaltens der Unternehmen die Unsicherheit mit einzubeziehen. Vgl. hierzu Dixit, A.K. u. Pindyck, R.S. (1994).

- Die Ausgaben für ein Investitionsprojekt sind in hohem Maße irreversibel. Ist eine Investition erst einmal vorgenommen, sind die dadurch entstandenen Aufwendungen im Wesentlichen verloren, weil ein Verkauf – wenn überhaupt – oft nur weit unter dem Einstandspreis möglich ist. Dies gilt um so mehr, je firmenspezifischer das betreffende Investitionsprojekt ist (*Irreversibilität*).

Besonders für kleine Unternehmen ist das Risiko der irreversiblen Investitionen von großer Bedeutung, da kleine Betriebe in der Regel keine anderen Produktparten besitzen, in denen beschaffte Vermögensteile alternativ genutzt oder eingestelltes Personal anderweitig eingesetzt werden könnten. Zudem ergibt sich durch die geringen Diversifizierungsmöglichkeiten der Kleinunternehmen eine erhebliche Abhängigkeit von korrekten Einschätzungen der zukünftigen Lage in ihrer Produktparte. So besteht bei Großunternehmen die Chance, schlechte Unternehmensergebnisse einer Sparte durch die positive Entwicklung in anderen Sparten auszugleichen. Da in kleinen Unternehmen diese zusätzliche Sicherheit nicht gegeben ist, ist das Problem der "versunkenen" Kosten für sie größer.<sup>31</sup>

Wenn es sich nicht gerade um eine für die Aufrechterhaltung der Produktion unabdingbare Ersatzinvestition handelt, hat der Unternehmer im allgemeinen die Möglichkeit, die Investitionsentscheidung zeitlich zu verschieben. Dadurch besteht die Möglichkeit, den Informationsstand zu verbessern und damit die Entscheidung besser zu fundieren.

Bei hoher Unsicherheit erscheint es für den Unternehmer oftmals ratsam, sich die Option, die Investitionsentscheidung erst zu einem späteren Zeitpunkt auf der Grundlage dann möglicherweise besserer Informationen zu treffen, offen zu halten und damit auch die Möglichkeit, sich der noch undurchsichtigen wirtschaftlichen Entwicklung anzupassen.<sup>32</sup> Eine längere Phase erhöhter Unsicherheit kann so leicht zu einem Investitionsattentismus führen.

Für die Handwerksbetriebe ist die Option, ein geplantes Investitionsprojekt zunächst aufzuschieben, von besonderer Bedeutung. Da kleine Unternehmen bzw. Handwerksbetriebe weniger Möglichkeiten zur Diversifizierung des Risikos besitzen als größere Unternehmen, besteht die Ge-

---

<sup>31</sup> Vgl. Lindner-Lehmann, M., Lehmann, E.E. u. Neuberger, D. (1998), S. 3f.

<sup>32</sup> Der zusätzliche Wert dieser Option des Wartens lässt sich, wie Dixit. und Pindyck zeigen, analog zu einer Aktienoption bewerten und damit in das Investitionskalkül integrieren. Vgl. Dixit, A.K. u. Pindyck, R.S. (1994).

fahr, dass nicht ertragreiche Investitionsprojekte nicht nur den Gewinn des Betriebes schmälern, sondern auch unmittelbar dessen Existenz bedrohen. Handwerksbetriebe dürften demnach sensibler auf bestehende Unsicherheiten reagieren als größere Unternehmen. Der Anreiz, ein risikoreiches Investitionsprojekt einzugehen, ist somit für den Kleinunternehmer geringer als für die produktionstechnisch international diversifizierten Großunternehmen. Hinzu kommt, dass große Unternehmen durch den Unterhalt großer Stabsabteilungen in der Lage sind, bessere Prognosen über die zukünftige Entwicklung zu erstellen. Handwerksbetriebe jedoch, zumal wenn der Inhaber selbst im Betrieb mitarbeitet und kaum Zeit für entsprechende Überlegungen hat, haben diese Möglichkeit i.d.R. nicht. Man kann also davon ausgehen, dass sich Unsicherheit über die künftige wirtschaftliche Entwicklung erheblich auf das Investitionsverhalten im Handwerk auswirkt und zu einer Reduktion der Investitionsausgaben führt. Damit stellt das Phänomen der Unsicherheit aus theoretischer Sicht eine wichtige Determinante der Investitionsnachfrage dar. Dies betrifft insbesondere Investitionen, mit denen Produktinnovationen realisiert werden sollen.

Eine erhöhte Unsicherheit ist jedoch nicht nur mit zusätzlichen Risiken, sondern auch mit zusätzlichen Chancen, vor allem im Hinblick auf Produktinnovationen, verbunden. Wer in Zeiten erhöhter Unsicherheit in seinen Kapitalstock investiert, erwirbt damit gleichzeitig neue Handlungsmöglichkeiten und Absatzperspektiven, die dem Wartenden verschlossen bleiben.<sup>33</sup>

Aus den bisherigen Überlegungen wird deutlich, dass die Wirkung von Unsicherheit auf das Investitionsverhalten von der jeweiligen Bedingungskonstellation abhängt, die der Unternehmer vorfindet. Je nach Art des Investitionsvorhabens, der Produktionstechnik des Unternehmens, seiner Marktstellung und der Art der Unsicherheit, kann das Phänomen Unsicherheit unternehmerische Investitionen verhindern oder anlocken.<sup>34</sup>

In einer Untersuchung der Deutschen Bundesbank ist auf der Basis von über 6.000 Einzelbilanzen von Unternehmen der Einfluss von Unsicherheit auf das Investitionsverhalten der Unternehmer analysiert worden.<sup>35</sup> Die Untersuchung ergab, dass Unsicherheit als eindeutig belastender Faktor für die Investitionsnachfrage einzustufen ist. Dabei haben Unsi-

---

<sup>33</sup> Vgl. Schäfer, H. (1999), S. 10f.

<sup>34</sup> Vgl. Dixit, A.K. u. Pindyck, R.S. (1994), Kapitel 6 und 11.

<sup>35</sup> Vgl. Kalckreuth, U. v. (2000) sowie Deutsche Bundesbank (2001b). Vgl. hierzu auch Seppelfricke, P. (1996) und Mailand, W. (1997), S. 296ff.

cherheit hinsichtlich der Erlöse und der Kosten in etwa gleich große Bedeutung. Allerdings erlaubt die Diagnose eines negativen Wirkungszusammenhangs bzw. negativen Effekts keinen Rückschluss darauf, welche der drei möglichen Ursachenkomplexe – Risikoaversion, Informationsasymmetrie oder Irreversibilität – hierbei die entscheidende Rolle spielt.

Das bedeutet unter wirtschaftspolitischen Aspekten, dass die Unternehmer ihre "Wette auf die Zukunft" um so leichter eingehen, je mehr sie in ihrem ökonomischen Umfeld wissen, woran sie sind. Das kann und soll allerdings nicht heißen, dass der Staat den Unternehmen das unternehmerische Risiko abnehmen soll. Der Staat hat jedoch die Möglichkeit, durch entsprechende Rahmenbedingungen, die Unsicherheit der Unternehmer ein Stück weit zu verringern und damit zu einer gewissen Planungssicherheit im Unternehmensbereich beizutragen.

Von besonderer volkswirtschaftlicher Bedeutung ist die unternehmerische Unsicherheit im Abschwung einer langen Welle, denn sie ist in dieser Phase im Zusammenhang mit Produktinnovationen, insbesondere radikalen Produktinnovationen besonders groß.

Im Abschwung einer langen Welle, in dem sich die deutsche Wirtschaft seit zweieinhalb Jahrzehnten befindet, ist das Risiko, in Produktinnovationen zu investieren, wesentlich größer als im Aufschwung, in dem die neuen Konsumgüter aufgrund neuer Technologien bereits auf den Märkten etabliert sind. Im Abschwung ist das Risiko bei der Einführung radikal neuer Güter deswegen so groß, weil von den Unternehmern nicht abzuschätzen ist, wie die Konsumenten auf das neue Angebot reagieren werden.

Daher dominieren weniger risikoreiche Investitionen, mit denen Prozessinnovationen realisiert werden sollen, die jedoch wenig Einfluss auf die Nachfrageausweitung haben. Im Aufschwung der langen Welle dagegen führen Produktinnovationen zu einem starken Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und damit zu einer wesentlich intensiveren Investitionstätigkeit, die sich als verhältnismäßig wenig risikoreich erweist.

So waren in der Bundesrepublik Deutschland in den 60er Jahren die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts doppelt so hoch und der realen Bruttoinvestitionen mehr als doppelt so hoch wie in den 80er Jahren, in denen der Abschwung der langen Welle bereits Wirkung zeigte. In den 90er Jahren ging in Ge-

samtdeutschland die durchschnittliche reale Wachstumsrate noch weiter zurück, sie sank beim Bruttoinlandsprodukt auf unter eineinhalb Prozent, und die Bruttoinvestitionen wuchsen wegen der Baukrise fast gar nicht mehr; aber auch die durchschnittliche reale Wachstumsrate der Ausrüstungsinvestitionen war sehr gering und lag im letzten Jahrzehnt deutlich unter einem Prozent.

Erfolgreiche Investitionen im Hinblick auf radikale Produktinnovationen, mit deren Hilfe neue, potenzielle Nachfrage geweckt werden könnte und durch die ein neuer Aufschwung einer langen Welle eingeleitet werden würde, sind wegen der hohen Investitionsrisiken, die mit ihnen verbunden sind, offenbar weitgehend unterblieben.

Somit zeigt sich deutlich die große Bedeutung von Unsicherheit und Risiko im Zusammenhang mit der unternehmerischen Investitionstätigkeit für die langfristige Stabilität der Wirtschaft. In den fünf Jahren des Befragungszeitraums dieser Untersuchung (1996-2000) betrug allerdings die durchschnittlichen jährlichen realen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts 1,8 % und der Ausrüstungsinvestitionen sogar 6,3 % (vgl. Tabelle 2.1.1). Dabei handelt es sich jedoch nur um einen konjunkturellen Aufschwung, mit dem das typische Akzelerationsphänomen in Bezug auf die Investitionen verbunden ist, das im vorigen Abschnitt besprochen wurde.

## 2.2.4 Technischer Fortschritt und Innovationen

### 2.2.4.1 Innovationen und Investitionen

Unter einer Innovation versteht man eine mit technischem, sozialem und wirtschaftlichem Wandel einhergehende ökonomische Anwendung einer Neuerung, die man als Invention (Erfindung) verstehen könnte. Bei der Innovation geht es daher nicht um die Neuerung schlechthin, sondern um deren ökonomische Durchsetzung.<sup>36</sup> Entscheidend ist also, wie ein neues Produkt verkauft oder ein neues Verfahren angewendet werden kann.<sup>37</sup> Es lassen sich grob Produkt- und Prozessinnovationen unterscheiden. Bei einer *Produktinnovation* ergibt sich als Ergebnis ein neues oder zumindest verändertes Produkt, das den Abnehmern einen höheren Nutzen bietet. Dagegen versteht man unter *Prozessinnovationen* Neuerungen in

---

<sup>36</sup> Vgl. Grupp, H. (1998), S. 13.

<sup>37</sup> Vgl. Bessau, D. u. Lenk, Th. (1999), S. 5.

der Herstellung bzw. Fertigung von Gütern.<sup>38</sup> Darüber hinaus unterscheidet man, wie weiter oben bereits erwähnt, ob die Innovationen radikal, also grundsätzlich neu, oder nur inkremental, also lediglich modifizierend sind.

Der theoretische Zusammenhang zwischen Innovationen und Investitionen ist bereits von Schumpeter thematisiert worden. Ursprung seiner theoretischen Überlegungen ist die Vorstellung, dass innovative Unternehmen technische Neuerungen kreieren, um so daraus resultierende Vorsprungsgewinne zu erzielen. Dieses dynamische Unternehmerverhalten führt in einem Prozess der schöpferischen Zerstörung, in dem ältere Produkte und Verfahren verdrängt werden, zu einer maßgeblichen Triebkraft der wirtschaftlichen Entwicklung. Da eine Innovation oft mit verbesserten Produkten einhergeht, kann eine erhöhte Nachfrage die Unternehmen zu einer Ausweitung der Kapazität veranlassen. Weiterhin sind zur Herstellung neuer Produkte und zur Verbesserung der Herstellung alter Produkte oftmals neue Verfahren nötig, was ebenfalls einen Einfluss auf die Investitionsnachfrage hat. Investitionen sind daher sowohl Voraussetzung als auch Folge von Innovationen.

Die Frage ist nun, welche Implikationen sich aus Innovationen für das Investitionsverhalten von kleinen Unternehmen, insbesondere aus dem Handwerkssektor, ergeben. Folgt man den Hypothesen Schumpeters, existiert ein positiver Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Innovationsverhalten. Demnach wären Großunternehmen innovativer als Kleinunternehmen, weil sie größere Spielräume zur Forcierung ihrer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten besitzen. Andererseits wird bei kleinen oder mittelständischen Unternehmen aufgrund ihrer Flexibilität ein großes Innovationspotenzial vermutet.<sup>39</sup>

Es ist davon auszugehen, dass das Handwerk eine Vielzahl von Innovationen hervorbringt, die positive Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit der Betriebe haben. Allerdings dürften diese Innovationen nur in wenigen Fällen das Ergebnis einer zielgerichteten Suche nach neuen Produkten und/oder Verfahren sein, wie das etwa in vielen größeren Unternehmen mit eigenen Forschungsabteilungen der Fall ist. Das Potenzial, das im Handwerk für eigene Forschungsanstrengungen zur Verfügung steht, dürfte eher gering zu veranschlagen sein. Vielmehr ist für das Handwerk charakteristisch, dass die Betriebe aufgrund ihrer Kun-

---

<sup>38</sup> Vgl. Bessau D. u. Lenk, Th. (1999), S. 11f.

<sup>39</sup> Vgl. Bessau, D. u. Lenk, Th. (1999), S. 31f.

dennähe Wege zur Lösung praktischer Probleme erkennen, aus denen dann häufig Innovationen resultieren.

Darüber hinaus ergibt sich im Handwerk aber ein weiterer bedeutsamer Zusammenhang zwischen Innovationen und Investitionen. Betrachtet man die einzelnen Phasen des Innovationsprozesses genauer, so besteht dieser keineswegs nur aus der technischen Entwicklung bzw. Erfindung eines neuen Produktes oder Verfahrens. Vielmehr sind ebenfalls die Umsetzung der neuen Idee in ein marktfähiges Produkt sowie die Verbreitung der Innovation (Diffusion) dem Innovationsprozess zuzuordnen.<sup>40</sup> So erfolgt erst in der sogenannten Diffusionsphase, d.h. in der Verbreitung der Neuerung auch durch andere Unternehmen, die volle Entfaltung der gesamtwirtschaftlichen Dynamik einer Innovation.<sup>41</sup>

Zunächst soll die Rolle des Handwerks bei der Diffusion von Prozessinnovationen betrachtet werden. Wenn die Handwerksbetriebe sich technischen Neuerungen gegenübersehen, die eine effizientere Produktion erlauben, kann das zusätzliche Investitionen in die neuen Produktionstechniken induzieren. Die daraus möglicherweise resultierenden Qualitätsverbesserungen der handwerklichen Produkte können gleichzeitig nachfragebedingt weitere Investitionen nach sich ziehen und auf diese Weise eine Stimulation der Investitionsausgaben bewirken. So ist es durchaus plausibel anzunehmen, dass neue Entwicklungen, die sich produktivitätserhöhend auswirken, von den betroffenen Unternehmen schnell übernommen werden. Dies dürfte insbesondere dann der Fall sein, wenn sich die Unternehmen starken Konkurrenten gegenübersehen, die ihrerseits durch die Implementation neuer Produktionsverfahren einen Wettbewerbsvorsprung gewinnen wollen. Derartiges Konkurrenzverhalten zwingt auch "innovationsmüde" Unternehmen schnell zur Anwendung der neuen Verfahren.

Dieser Zwang der Unternehmer zu Prozessinnovationen ist vor allem im Abschwung einer langen Welle ausgeprägt, in dem die Unternehmer unter starken, tendenziell zunehmendem Preiswettbewerbsdruck stehen. Daher konzentrieren sich ihre Investitionen bei mäßigem Nachfragewachstum vor allem auf Produktivitätssteigerung.

Bei einer Produktinnovation kommt es entscheidend darauf an, dass sich das Produkt am Markt durchsetzt, das Produkt also zum Endverbraucher gelangt. Hier kommt dem Handwerk die wichtige Rolle eines Diffusi-

---

<sup>40</sup> Vgl. Grupp, H. (1998), S. 18f.

<sup>41</sup> Vgl. Schneeweis, Th. (2000), S. 9f.

onsförderers zu, da er durch die Aufnahme der Neuerung in seine Angebotspalette dafür sorgt, dass der Kunde von der Neuerung Kenntnis erlangt. Aufgrund seiner Kundennähe ist das Handwerk hierfür geradezu prädestiniert. Gedacht sei hier beispielsweise an neue Methoden der Schall- und Wärmedämmung bzw. Energieeinsparung im Eigenheimbau. In diesem Fall nehmen die handwerklichen Bauunternehmen diese Neuerungen in ihre Leistungspalette auf und bieten sie ihren Kunden an. Auf diese Weise spielen die Handwerksbetriebe eine bedeutende Rolle für den Diffusionsprozess von Produktinnovationen. Dabei ist es plausibel anzunehmen, dass das Angebot neuer Produkte für den Handwerksbetrieb spezifische Investitionen nötig macht, ohne die die Neuerungen nicht angeboten werden können. Dadurch kann es zu einer nachhaltigen Stimulierung der Investitionsausgaben im Handwerk kommen.

In der Wirtschaftsgeschichte hat das Handwerk immer wieder seine Produktpalette radikal erneuert. Der Zwang der Unternehmer zu Produktinnovationen ist vor allem im Aufschwung einer langen Welle ausgeprägt, in dem ein Produktneuerungswettbewerb vorherrscht. Daher konzentrieren sich in einer solchen Wettbewerbssituation die Investitionen insbesondere auf Produktinnovationen und die damit verbundenen Kapazitätsprobleme.

#### 2.2.4.2 Der Unternehmer als Innovator

Es war ebenfalls Schumpeter, der die zentrale Rolle des Unternehmers für den langfristigen Erfolg und die dynamische Entwicklung eines Unternehmens und einer Volkswirtschaft besonders herausgestellt hat. Durch seinen persönlichen Einsatz und seine Innovationskraft prägt der Unternehmer durch einen Prozess der schöpferischen Zerstörung entscheidend die Entwicklung des eigenen Unternehmens und auf aggregierter Ebene die einer Volkswirtschaft. Entsprechend sieht Schumpeter die Durchsetzung von Innovationen als zentrale Aufgabe des Unternehmers.<sup>42</sup>

Da sich die Märkte in der Realität nicht im Gleichgewicht befinden, wird als zentrales Merkmal des Unternehmers seine Fähigkeit gesehen, bislang ungenutzte Gelegenheiten zu entdecken und in seiner Wettbewerbsstrategie zu berücksichtigen. Die Findigkeit des Unternehmers, d.h. seine Fähigkeiten, solche Gelegenheiten zu nutzen, bestimmen entscheidend den unternehmerischen Erfolg und den Erfolg einer Volkswirtschaft im

---

<sup>42</sup> Vgl. Behrend, Ch. (1998), S. 31.

Marktprozess.<sup>43</sup> Die schöpferische Persönlichkeit des Unternehmers ist mithin eine wichtige Größe für eine stabile Entwicklung einer Marktwirtschaft.

Gerade im Handwerk kommt der Person des Unternehmers eine zentrale Bedeutung zu. So arbeitet der Inhaber in den meisten Handwerksbetrieben nicht nur selber mit, sondern trifft auch einen Großteil der betrieblich relevanten Entscheidungen. Auch die Entscheidung über die Realisierung von Investitionen, die in großen Unternehmen vom Management gemeinsam getroffen werden, liegen in Handwerksbetrieben oftmals beim Unternehmer allein.

Dementsprechend werden in kleinen Unternehmen betriebliche Entscheidungen in stärkerem Umfang durch persönliche Merkmale bestimmt als in größeren Unternehmen. Insofern wird auch das Investitionsverhalten eines Handwerksbetriebes entscheidend durch die Unternehmerpersönlichkeit des Inhabers geprägt.<sup>44</sup> Handelt es sich beim Unternehmer etwa um eine dynamische Persönlichkeit, welche die sich bietenden Chancen nutzt und entsprechend bereit ist, hierfür gewisse Risiken einzugehen, wird sich das positiv auf die Investitionsneigung des Unternehmens auswirken. Die Fähigkeit, unausgeschöpfte Potenziale zu erkennen und so im eigentlichen Sinne unternehmerisch tätig zu werden, kennzeichnet einen im Sinne Schumpeters "dynamischen Unternehmer".

Ist der Unternehmensinhaber dagegen eine eher passive und zögerliche Persönlichkeit, die nur ungern Risiken auf sich nimmt, ist davon auszugehen, dass etliche – auch erfolgversprechende – Investitionsprojekte nicht realisiert werden. So verhindert der Unternehmer unter Umständen eine dynamische Orientierung des Unternehmens, weil er etwa eine ausgeprägte Präferenz für Sicherheit bzw. eine ausgeprägte Risikoaversion hat. Man könnte in diesem Fall davon sprechen, dass dem Unternehmer die nötige Findigkeit fehlt, um bestehende, bisher nicht genutzte Chancen im Marktprozess zu erkennen bzw. zu ergreifen. Im Abschwung einer langen Welle führt ein solches Verhalten nicht selten zum Ruin eines Unternehmens.

Ebenfalls denkbar ist allerdings der Fall, dass Unternehmer aus Prestige-Gründen Investitionsprojekte realisieren, die aus betriebswirtschaftlicher Sicht nicht vorteilhaft sind, dem Unternehmer aber aus persönlichen Gründen erstrebenswert erscheinen. Besonders bei kleinen Unternehmen

---

<sup>43</sup> Vgl. Behrend, Ch. (1998), S. 36f.

<sup>44</sup> Vgl. Siebecke, D. (1998), S. 60f.

sind häufiger Verhaltensweisen zu beobachten, die von dem üblichen, in der betriebswirtschaftlichen Literatur postulierten rationalen Verhalten abweichen. Das Modell des Unternehmers, der seine Entscheidungen ausschließlich an der Erreichung unternehmensspezifischer, betriebswirtschaftlicher Ziele ausrichtet, scheint demnach für kleine Unternehmer weniger zutreffend zu sein als für große.<sup>45</sup> In einem solchen Kontext hängen die Entscheidungen des Unternehmers von seinen kognitiven Fähigkeiten und der Struktur seiner Problemlösungsheuristiken ab. Hier gewinnen dann persönliche Charakteristika des Unternehmers wie Ausbildung, Erfahrung und die Fähigkeit zur Problemerkennung und -lösung entscheidenden Einfluss auf die zu treffenden Entscheidungen.<sup>46</sup> Für Handwerksbetriebe dürfte somit entscheidend sein, in welchem Maße der Eigentümer neben fachlichen Kenntnissen in seinem Handwerk auch unternehmerische Talente besitzt.

Trotz der vermutlich großen Bedeutung der Unternehmerpersönlichkeit für das Investitionsverhalten von kleinen Unternehmen bzw. Handwerksbetrieben, lassen sich die Auswirkungen dieser wichtigen Investitionsdeterminante praktisch nicht erfassen. Aufgrund der Vielzahl der Persönlichkeitsmerkmale, die in diesem Zusammenhang eine Rolle spielen, und fehlender Daten hierzu ist eine Aggregation von Einzelbetrachtungen und damit eine Abbildung der gesamtwirtschaftlichen Folgen nicht möglich.<sup>47</sup>

### **2.2.5 Institutionelle und wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen**

Neben persönlichen, wirtschaftlichen und technologisch bedingten Bestimmungsgründen wird die Investitionstätigkeit der Unternehmen maßgeblich von den Rahmenbedingungen beeinflusst, die von der Politik gesetzt werden. Am deutlichsten kommt dies in den Investitionen im Bereich des Arbeits- und Umweltschutzes zum Ausdruck, die die Unternehmen aufgrund gesetzlicher Bestimmungen und Auflagen durchführen müssen, wenn sie weiter produzieren wollen. Man spricht hier von sogenannten *Schutzinvestitionen*, bei denen der Unternehmer keine Entscheidungsfreiheit hat. Von Auflagen des Gesetzgebers im Arbeits- und

---

<sup>45</sup> Vgl. Siebecke, D. (1998), S. 60f.

<sup>46</sup> Vgl. Mettler, D. (1988), S. 137f.

<sup>47</sup> Vgl. hierzu Heyden, M. (2002).

Umweltschutzbereich sind innerhalb des Handwerks vor allem die Betriebe des Kfz- und Nahrungsmittelhandwerks betroffen.<sup>48</sup>

Darüber hinaus beeinflusst der institutionelle Rahmen der Volkswirtschaft aber auch die Investitionen, bei denen grundsätzlich Entscheidungsfreiheit gegeben ist. Bestehende Regelungen der Steuergesetzgebung, Gesetze über Kündigungsschutz, Fragen der Mitbestimmung u.a. bilden für den Unternehmer einen Rahmen, der seine Investitionsentscheidung wesentlich mitbestimmt. So können sich institutionelle Rahmenbedingungen einerseits positiv oder negativ auf die Rentabilität einer Investition auswirken, andererseits aber – wie etwa der Kündigungsschutz – Kosten verursachen, die den Anteil der versunkenen Kosten an einer Investition erhöhen.<sup>49</sup>

Die Implikationen der Rahmenbedingungen sind vielfältig und können an dieser Stelle nicht im einzelnen dargestellt werden. Daher sollen im Folgenden exemplarisch einige besonders wichtige Rahmenbedingungen herausgegriffen werden, deren Bedeutung sich aus den spezifischen Charakteristika des Wirtschaftsbereichs Handwerk ergeben.

Ein charakteristisches Merkmal des Handwerks ist seine relativ hohe Arbeitsintensität bei der Leistungserstellung.<sup>50</sup> Entsprechend sind Ausweitungen der Kapazität durch Investitionen oftmals zwangsläufig mit Neueinstellungen verbunden. Daher können sich gesetzgeberische Eingriffe in den Arbeitsmarkt für kleine Unternehmen besonders gravierend auswirken. Besteht beispielsweise per Gesetz ein hoher Kündigungsschutz, wird der Unternehmer eine geplante Erweiterungsinvestition wegen der ex-post Inflexibilität hinsichtlich der damit verbundenen Personalausweitung vermutlich kritischer betrachten, als wenn Entlassungen einfacher möglich sind. So besteht etwa in Deutschland lediglich für Unternehmen bis 5 Beschäftigte eine Freistellung von den Regelungen des Kündigungsschutzes.<sup>51</sup> Da kleine Unternehmen sich in der Regel in wirtschaftlichen Notzeiten nur über betriebsbedingte Kündigungen und nicht wie Großunternehmen über betriebliche Umsetzungen an die veränderte

---

<sup>48</sup> ZDH (1999).

<sup>49</sup> Vgl. Kapitelabschnitt 2.2.2.

<sup>50</sup> Vgl. Kornhardt, U. u. Kucera, G. (1991a), S. 16ff.

<sup>51</sup> Nach der letzten Handwerkszählung von 1995 haben rund 54 % der Handwerksbetriebe weniger als 5 Beschäftigte.

Marktlage anpassen können, sind sie von dieser Regelung besonders in ihrer Flexibilität eingeschränkt.<sup>52</sup>

In vielen Bereichen des Handwerks, insbesondere im Baugewerbe, sind die Anforderungen an die Flexibilität der Unternehmen angesichts der starken saisonalen und konjunkturellen Schwankungen sehr hoch. Aufgrund der durch die Kündigungsschutzregelungen verbliebenen geringen Flexibilität bei Personalentscheidungen besteht folglich für die Unternehmer ein Anreiz, solche Investitionen, die Neueinstellungen nach sich ziehen, zugunsten einer höheren Flexibilität in der Zukunft zu unterlassen. Durch die institutionellen Rahmenbedingungen werden hier Irreversibilitäten geschaffen, die dazu führen können, dass die Investitionsbereitschaft der Unternehmer abnimmt.<sup>53</sup> Wenn zudem Verunsicherung bei den Unternehmen über die künftige Ausgestaltung wichtiger institutioneller Regelungen besteht, kann dies die Investitionsneigung der Unternehmer zusätzlich schwächen.

Unmittelbar mit dem Problem der Neueinstellung von Arbeitskräften verbunden ist die relativ hohe Abgabenbelastung des Faktors Arbeit, die vor allem arbeitsintensive Unternehmen wie die Handwerksbetriebe beeinträchtigt. Während 1970 "erst" 45 % der Steuern und Abgaben in Deutschland den Faktor Arbeit betrafen, betrug der Anteil im Jahr 2000 bereits knapp zwei Drittel.<sup>54</sup> Die große Belastung für arbeitsintensive Unternehmen resultiert dabei vor allem aus den hohen Personalzusatzkosten, die in den letzten 30 Jahren absolut und relativ stark angestiegen sind.<sup>55</sup> Im Bereich der sozialen Sicherheit wird der Faktor Arbeit zudem mittlerweile in beträchtlichem Umfang mit Kosten belastet, die ihm nicht zuzurechnen sind, weil es sich hierbei um Aufgaben im gesamtgesellschaftlichen Interesse handelt, obwohl beachtliche Mittel aus dem allgemeinen Steueraufkommen für die soziale Sicherheit verwendet werden.<sup>56</sup>

Zusammen mit den vergleichsweise hohen Löhnen in Deutschland ergibt sich auf diese Weise eine erhebliche Belastung für die Handwerksbe-

---

<sup>52</sup> Vgl. Berthold, N. (2000), S. 237f.

<sup>53</sup> Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitelabschnitt 2.2.3.2.

<sup>54</sup> Vgl. Kornhardt, U. (1999), S. 1ff. Der dort für 1997 ausgewiesene Abgabenanteil für den Produktionsfaktor Arbeit ist nach Berechnungen des Seminars für Handwerkswesen leicht von 65 % auf 63 % im Jahr 2000 gesunken.

<sup>55</sup> Vgl. Hettich, F. u. Schmidt, C. (2001), S. 53f.

<sup>56</sup> Zu den Auswirkungen der sogenannten versicherungsfremden Leistungen in den Sozialversicherungssystemen auf die Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks vgl. Kornhardt, U. u. Kucera, G. (1991b), S. 165ff.

triebe. Dadurch steigen die Kosten vor allem bei denjenigen Investitionsvorhaben, die nicht Arbeitsplätze wegrationalisieren, sondern die direkt mit Neueinstellungen verbunden sind. Gerade diese Investitionen sind aber im Abschwung einer langen Welle besonders wichtig, weil sie die Arbeitslosigkeit verringern helfen und das Wachstum der Wirtschaft erhöhen.

Ein weiterer zentraler Einflussfaktor für betriebliche Investitionen sind die steuerlichen Rahmenbedingungen für die Unternehmen. Während die intuitive Betrachtung des Einflusses von Steuern auf die Investitionsneigung leicht fällt, ist eine tatsächliche theoretische Wirkungsanalyse von Steuern auf das Investitionsverhalten sehr anspruchsvoll. So müssen die unterschiedlichen Arten von Steuern nach ihren Charakteristika getrennt für die Analyse der Vorteilhaftigkeit von Investitionen berücksichtigt werden. Relativ einfach zu beurteilen sind die sogenannten Kostensteuern (z.B. Vermögensteuer, Gewerbesteuer), die auf das betriebliche Vermögen, also auf den Produktionsfaktor Kapital zu zahlen sind. Diese führen zu einer direkten Minderung der Periodenüberschüsse und können zur Folge haben, dass Investitionen, die ohne Steuern vorteilhaft wären, unvorteilhaft werden.

Weniger eindeutig ist die Wirkung von Ertragssteuern, da diese nicht einfach die Periodenüberschüsse mindern, sondern in ihrer Wirkung von der allgemeinen Ertragslage sowie der Finanzierungsstruktur und der Abschreibungspolitik des Unternehmens abhängen. Die isolierte Betrachtung einzelner Investitionsprojekte ohne Einordnung in den gesamtbetrieblichen Kontext ist auf diese Weise unmöglich.<sup>57</sup>

Trotz dieser Ambivalenz kann man davon ausgehen, dass hohe Steuersätze auch bei den Ertragssteuern die Investitionsanreize tendenziell senken. Hinzu kommt, dass die Unternehmensbesteuerung zunehmend intransparenter wird.<sup>58</sup> Um die vielen Befreiungen und Sonderregelungen ausnutzen zu können, bedarf es einer hohen Detailkenntnis, die kleine Unternehmen in der Regel überfordert oder ihnen zusätzliche Kosten für eine kompetente Beratung aufbürdet. Besteht zudem Unsicherheit über den künftigen Kurs in der Steuerpolitik, kann dies unter Umständen die Investitionsneigung weiter absinken lassen.

Schließlich sei noch auf Kosten verwiesen, welche mit bürokratischen Vorschriften zusammenhängen, die mit Investitionen verbunden sind.

---

<sup>57</sup> Vgl. Adam, D. (1994), S. 144f.

<sup>58</sup> Vgl. hierzu auch Hettich, F. u. Schmidt, C. (2001).

Solche Transaktionskosten können relativ hoch sein, insbesondere für kleinere Unternehmen, weil sie Fixkostencharakter haben, und können deshalb auch ein Grund sein, eine Investition nicht durchzuführen.

Diese wenigen Beispiele mögen genügen, um den relativ starken Einfluss der bestehenden Rahmenbedingungen auf das betriebliche Investitionsverhalten zu verdeutlichen. Staatliche Regelungen beeinflussen demnach auf vielfältige Weise das Entscheidungskalkül privater Unternehmer und können in starkem Maße deren Investitionstätigkeit bestimmen. Diese Rahmenbedingungen sind für die Unternehmer letztlich Kosten, und die Bedeutung der Kosten für die Investition ist je nach wirtschaftlicher Lage verschieden. Im Abschwung einer langen Welle gewinnen solche Kosten zunehmend an Bedeutung, weil die Nachfrage nur wenig zunimmt und der Preiswettbewerb einen hohen Kostensenkungsdruck mit sich bringt, dem Handwerksbetriebe nicht ohne weiteres entgehen können. Ihre Investitionstätigkeit ist daher auch aus diesem Grunde in der letzten Zeit stark beeinträchtigt.

### **2.3 Zusammenfassender Überblick über die gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen der Investitionstätigkeit im Handwerk während der letzten Jahre**

Die gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen der Investitionstätigkeit im Handwerk im letzten Jahrzehnt lassen sich im Hinblick auf den empirischen Hintergrund und seine theoretische Interpretation in einem kurzen Überblick folgendermaßen zusammenfassen:

- 1) Die deutsche Wirtschaft befindet sich im bereits fortgeschrittenen Abschwung einer langen Welle, der etwa Mitte der 70er Jahre begann und bis heute andauert. Viele hochentwickelte Industrieländer sehen sich in einer ähnlichen Situation. Dieser Abschwung ist gekennzeichnet durch niedrige Wachstumsraten der Produktion und der Investitionen sowie durch relativ starken Preiswettbewerb und relativ schwachen Produktneuerungswettbewerb. Da radikale Produktinnovationen zur Zeit noch wegen ihres hohen Risikos fehlen, ist das Wirtschaftswachstum von der Konsumseite her begrenzt, und die Unternehmen konzentrieren sich auf den Preiswettbewerb mit Hilfe von Prozessinnovationen. Das führt zu langanhaltender tendenziell zunehmender Arbeitslosigkeit.

Durch schwaches Wirtschaftswachstum und hohe Arbeitslosigkeit werden die Möglichkeiten der staatlichen Wirtschaftspolitik von der

Haushaltsseite her immer mehr eingeschränkt. Die Staatshaushalte sind zu einer langfristigen Stützung der Nachfrage nicht imstande, da die wachsende Staatsschuld ihre Möglichkeiten begrenzt.

Was folgt daraus für die in der Volkswirtschaft vorherrschende Investitionsfunktion?

Auf den ersten Blick scheint es naheliegend, dass in Zeiten scharfen Preiswettbewerbs die Investitionskosten der wesentliche Bestimmungsfaktor für Investitionen sind. Tatsächlich halten Unternehmer Zinskosten, Transaktionskosten etc. für wichtige Sachverhalte im Zusammenhang mit ihren Investitionsentscheidungen. Welches Gewicht aber diese Kosten bei den konkreten Investitionsentscheidungen letztlich haben, hängt von den erwarteten Erlösen aus der Investitionstätigkeit ab. Da im Abschwung einer langen Welle der Preiswettbewerb kaum ein Positivsummenspiel, sondern eher ein Nullsummenspiel ist, so dass auch niedrige Investitionskosten die Nachfrage nicht vergrößern und betriebliche Vorteile nur auf Kosten anderer Unternehmen erzielt werden können, ist die entscheidende Komponente für die volkswirtschaftliche Investitionstätigkeit in ihrer Gesamtheit die Erwartung in Bezug auf das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Da das Nachfragewachstum wegen nicht ausreichender radikaler Produktinnovationen infolge zu geringen Produktneuerungswettbewerbs nur schwach ist, sind auch die Investitionen selbst bei niedrigen Zinsen und Transaktionskosten nur gering. Darüber hinausgehende Erwartungen der Unternehmer würden enttäuscht werden. So betrug die durchschnittlichen jährlichen realen Wachstumsraten der Ausrüstungsinnovationen während der neun Jahre des letzten Konjunkturzyklus von 1993 bis 2002 nicht einmal 0,2 % und der Anlageinvestitionen nur knapp über 0,1 %.

Niedrige Investitionskosten würden nur dann zu einer langfristigen Investitionserhöhung führen, wenn durch diese Investitionen radikale Produktinnovationen realisiert würden, durch die die volkswirtschaftliche Nachfrage nachdrücklich und dauerhaft erhöht werden könnte und das dadurch induzierte Produktionswachstum entsprechende Investitionen erforderlich machte. Es ist aber nicht ohne Weiteres zu erwarten, dass niedrigere Investitionskosten verstärkt zu Produktinnovationen und nicht zu Prozessinnovationen führen würden. Daher ist insbesondere im Abschwung einer langen Welle davon auszugehen, dass die Investitionen primär von der Nachfrageentwicklung be-

stimmt werden und nicht umgekehrt. Die Nachfrage aber wächst nur langsam.

Der Wirtschaftsbereich Handwerk ist durch den im Abschwung einer langen Welle zunehmenden Preiswettbewerb besonders betroffen und verliert tendenziell Umsatz- und Wertschöpfungsanteile; denn er ist allein schon infolge der zunehmenden Kostenbelastung des für ihn wegen der hohen Arbeitsintensität so wichtigen Produktionsfaktors Arbeit durch rechtliche Regelungen (Lohnsteuer, Sozialversicherungsbeiträge, Sozialgesetzgebung etc.) im Preiswettbewerb gegenüber anderen Wirtschaftsbereichen und der Schattenwirtschaft unterlegen.

Anhaltende Ansätze für radikale Produktinnovationen und verstärkten Produktneuerungswettbewerb fehlen weitgehend, bereits bestehende Möglichkeiten etwa im Bereich der Telekommunikation wurden vom Handwerk nur zögerlich wahrgenommen. Unter diesen Aspekten sind die Anreize für eine lebhaftere Investitionstätigkeit allgemein gering.

- 2) In den letzten zehn Jahren konnte ein ganzer Konjunkturzyklus beobachtet werden, der seine beiden Tiefpunkte in den Jahren 1993 und 2002 hatte. Die Investitionstätigkeit in diesem Zyklus zeigt das gut ausgeprägte typische Muster des Akzelerationsphänomens: Die Schwankungen in den Wachstumsraten der Investitionen entsprechen im Wesentlichen den Schwankungen in den Wachstumsraten der Produktion, sind aber wesentlich stärker. Auch in der konjunkturellen Entwicklung zeigt sich somit die starke Abhängigkeit der Investitionstätigkeit von der Nachfrage bzw. Produktionsentwicklung.

Ein besonderes Charakteristikum dieses Konjunkturzyklus bestand in der starken Zunahme außenwirtschaftlicher Aktivitäten (vgl. Tabelle 2.3.1). Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen nahmen relativ zum Wirtschaftswachstum überproportional zu. Die Unternehmen konzentrierten sich verstärkt auf neue Märkte, allerdings nicht bezogen auf neue Produkte, wie es zur Überwindung des Abschwungs der langen Welle notwendig wäre, sondern bezogen auf neue Regionen. Von 1993 bis 2002 stieg der Exportanteil am Bruttoinlandsprodukt zu jeweiligen Preisen von 22,8 % auf 35,4 %. In den Abschwungjahren 2001 und 2002 stiegen die Exporte von Waren und Dienstleistungen im Vergleich zu den Importen besonders stark an; dieser Exportpush dämpfte den Abschwung, so dass das Bruttoinlandsprodukt nicht sank, sondern 2002 noch um 0,2 % stieg; die Inländische Verwendung (Bruttoinlandsprodukt minus Exporte plus

Importe von Waren und Dienstleistungen) jedoch ging in diesem Rezessionsjahr um 0,2 % zurück. Die in letzter Zeit stark zunehmende Globalisierung und Europäisierung der Wirtschaft konnte zwar bisher noch keinen neuen Aufschwung einer langen Welle einleiten, hat aber dazu beigetragen, den Verlauf der Konjunkturentwicklung stabiler zu gestalten.

Da der Wirtschaftsbereich Handwerk nur mit einem relativ geringen Anteil unmittelbar am Export beteiligt ist, ist davon auszugehen, dass die Vorteile der Exportoffensive dem Handwerk nur indirekt und daher nicht in vollem Umfang zugute kommen konnten. Das müsste auch Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit im Handwerk haben, die im Vergleich zur exportorientierten Wirtschaft nur unterdurchschnittlich erwartet werden kann.

**Tabelle 2.3.1: Export- und Importanteile<sup>1)</sup> am Bruttoinlandsprodukt in Deutschland von 1991-2002**  
- zu jeweiligen Preisen in % -

Jahr	Exporte	Importe
1991	26,3	26,5
1992	24,5	24,8
1993	22,8	22,6
1994	23,6	23,3
1995	24,5	23,8
1996	25,3	24,3
1997	28,0	26,5
1998	29,4	27,5
1999	29,7	28,8
2000	33,8	33,4
2001	35,1	33,2
2002	35,4	31,5

*SfH Göttingen*

1) Waren und Dienstleistungen

Quelle: Sachverständigenrat (2002); eigene Berechnungen

Vor diesem konjunkturellen Hintergrund ist zu beachten, dass der Befragungszeitraum der vorliegenden Untersuchung die Jahre von 1995 bis 2000 umfasst. Dieser Zeitraum liegt einerseits im Abschwung einer langen Welle und andererseits im Aufschwung eines Konjunktur-

zyklus, was für die Interpretation der Untersuchungsergebnisse bedeutsam ist. Darüber hinaus muss die Sonderentwicklung in der Bauwirtschaft berücksichtigt werden, die den Abschwung der langen Welle und den Konjunkturzyklus überlagert.

- 3) Die Sonderentwicklung in der Bauwirtschaft geht auf eine besonders lebhafte Bautätigkeit im Zusammenhang mit der Wiedervereinigung zurück. In den drei Jahren von 1991 bis 1994 nahm die Bruttowertschöpfung im Baugewerbe real um 13,1 % zu, in der Gesamtwirtschaft stieg sie in diesen Zeitraum ebenso wie das Bruttoinlandsprodukt nur um 3,5 %. Ab 1995 nahm die Wertschöpfung der Bauwirtschaft mit Ausnahme von 1999 real ständig ab; daran änderte auch der in der zweiten Hälfte der 90er Jahre beobachtete Konjunkturaufschwung nur wenig (vgl. Tabelle 2.3.2).

**Tabelle 2.3.2: Entwicklung der Bauwirtschaft in Deutschland von 1991 - 2001**  
- zu jeweiligen Preisen -

Jahr	Wachstumsrate der Bauinvestitionen in %	Anteil der Bauinvestitionen an den Bruttoinvestitionen in %	Anteil der Wohnungsbauinvestitionen an den Bruttoinvestitionen in %	Wachstumsrate der Wertschöpfung des Baugewerbes in %	Anteil des Baugewerbes an der Bruttowertschöpfung insgesamt in %	Anteil der Wertschöpfung des Baugewerbes an den Bauinvestitionen in %
1991		52,3	26,0		5,9	44,1
1992	17,1	58,2	28,8	18,8	6,6	44,7
1993	5,8	63,6	32,5	4,5	6,7	44,2
1994	9,1	64,2	34,4	8,8	7,0	44,0
1995	0,2	63,4	34,8	0,3	6,7	44,1
1996	-3,3	63,1	35,7	-4,5	6,3	43,5
1997	-1,7	61,2	35,4	-4,0	5,9	42,5
1998	-1,2	57,9	33,9	-3,7	5,6	41,5
1999	0,9	57,4	33,8	-0,3	5,5	41,0
2000	-2,1	54,1	31,7	-4,1	5,1	40,1
2001	-5,8	55,6	32,2	-4,9	4,7	40,5

*SfH Göttingen*

Quelle: Sachverständigenrat (2002); eigene Berechnungen

Ein wichtiger Grund für diese Entwicklung liegt in den zunehmenden Finanzierungsproblemen der öffentlichen Haushalte, die sich vor allem auf die Investitionsausgaben und insbesondere die Bauinvestitionen negativ auswirken. So stiegen die Gesamtausgaben von Bund, Ländern und Gemeinden von 1995 bis 2000 nominell nur um 2,8 %, die Ausgaben, die darunter den Investitionen dienen, sanken sogar um 16,2 %. Der Anteil der Investitionsausgaben an den Gesamtausgaben der Gebietskörperschaften sank daher in diesen fünf Jahren von 14,4 % auf 11,7 %. Von diesem Rückgang waren vor allem auch die Bauinvestitionen stark betroffen. Der Anteil der Bauinvestitionen an den gesamten Bruttoinvestitionen sank von 63,4 % (1995) auf 54,1 % (2000), der Anteil der Wohnbauten an den Bruttoinvestitionen sank von 34,8 % (1995) auf 31,7 % (2000) (vgl. Tabelle 2.3.2). Der Konjunkturaufschwung, der im Abschwung einer langen Welle nur schwach ausfallen kann, konnte diesen Rückgang nicht ausgleichen.

Das absolute Sinken der Ausgaben für Bauinvestitionen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre betraf das deutsche Baugewerbe in zweierlei Hinsicht: Zum Einen gingen seine Aufträge stark zurück, zum Anderen kam es unter einen starken Wettbewerbsdruck von der Preisseite her. Die Verschärfung der Konkurrenz betraf das Baugewerbe anscheinend viel stärker als die anderen ebenfalls an den Bauinvestitionen beteiligten Wirtschaftszweige; das sieht man deutlich an dem Rückgang des Anteils der Wertschöpfung des Baugewerbes an den Bauinvestitionen nach 1995, er sank von damals 44 % auf 40 % im Jahr 2000. In diesen fünf Jahren sanken die Bauinvestitionen nominell um insgesamt 7,2 %, die Wertschöpfung des Baugewerbes sank allerdings mehr als doppelt so stark um 15,5 %. Der Deflator der Bauinvestitionen ging nämlich nur um 0,8 % zurück, der der Wertschöpfung des Baugewerbes jedoch um 6,1 %.

Nicht nur der Rückgang der Bauinvestitionen, sondern auch der damit verbundene Preiswettbewerbsdruck, der vor allem die Bauunternehmen traf, führte zu der besonders ausgeprägten Krise in der Bauwirtschaft. Ihre Wertschöpfung sank in dieser Zeit nominal pro Jahr um durchschnittlich 3,3 %. Auch in den folgenden Jahren (2001, 2002) zeichnete sich keine Verbesserung ab – im Gegenteil, die Wertschöpfung ging weiter stark zurück (2001 um fast 5 %).

Die Krise in der Bauwirtschaft ist für die Lage im Handwerk deshalb von großer Bedeutung, weil ein relativ großer Teil der Wertschöpfung im Handwerk vom Bauhandwerk erbracht wird. Daher ist für

das Verständnis der Entwicklung der Investitionstätigkeit im Handwerk die jeweilige Situation in der Bauwirtschaft besonders zu beachten.

- 4) Die deutsche Wirtschaft besteht seit der Wiedervereinigung aus zwei Teilen mit sehr unterschiedlichen wirtschaftlichen und wirtschaftsordnungspolitischen Ausgangslagen, die noch nicht ganz zusammengewachsen sind. Ihre Unterschiede können durchaus Einfluss haben auf die Investitionstätigkeit – auch des Handwerks – in diesen beiden Teilen und sind daher bei der Analyse und Interpretation der Untersuchungsergebnisse zu beachten. Sehr deutlich zeigt sich der Unterschied im Pro-Kopf-Einkommen und in der Arbeitslosigkeit.

In den neuen Bundesländern einschließlich Berlin beträgt das Bruttoinlandsprodukt je Einwohner nur zwei Drittel des Wertes in den alten Bundesländern, und die Arbeitslosenquote ist in den neuen Bundesländern mehr als doppelt so hoch wie in den alten. In den letzten Jahren zeigte sich auch keine Tendenz zur Verringerung dieses Abstandes. Im Gegenteil, in der Zeit von 1995-2000 sank der Anteil der neuen Länder am Bruttoinlandsprodukt je Einwohner der alten Länder von 66,4 % auf 65,3 % und die Arbeitslosenquote (bezogen auf abhängige zivile Erwerbspersonen), die in den neuen Ländern um knapp zwei Drittel höher war als in den alten Ländern, erhöhte ihren Abstand auf mehr als das Doppelte.

Diese auf den ersten Blick überraschende und für die neuen Länder sehr ungünstig erscheinende Entwicklung spiegelt nicht so sehr eine allgemeine Tendenz wider, sondern geht vor allem auf die Sonderentwicklung in der Bauwirtschaft zurück, die die neuen Bundesländer besonders stark betroffen hat. Die Bauwirtschaft hatte nämlich 1995 in den neuen Ländern ein dreimal so hohes Gewicht wie in den alten Ländern; ein Drittel der Nettoproduktion im Produzierenden Gewerbe entfiel auf sie, in den alten Ländern war es nur ein Zehntel, so dass sich der Rückgang der Produktion im Baugewerbe, der in den neuen Ländern noch dazu viel stärker war, hier besonders nachteilig auswirkte. Der Index der Nettoproduktion sank von 1995-2000 in den neuen Ländern im Baugewerbe von 100 auf 75,6 und in den alten Ländern nur halb so stark auf 87,5. Dagegen war die Entwicklung im Produzierenden Gewerbe ohne Bau in den neuen Bundesländern wesentlich günstiger als in den alten, denn der Index stieg dort in den fünf Jahren von 100 auf 143,3, in den alten Ländern dagegen nur auf 115,4. Da es sich in diesem Zeitraum um eine konjunkturelle Auf-

schwungsphase handelte, hatten entsprechend dem Akzeleratorphänomen die Investitionsgüterproduzenten die stärksten Zuwächse zu verzeichnen; ihr Index stieg bundesweit von 100 auf 131,0, in den neuen Ländern von 100 auf 153,3 und in den alten Ländern von 100 auf 130,0.

Man kann also im Großen und Ganzen feststellen, dass die Entwicklung im Produzierenden Gewerbe ohne Baugewerbe in den neuen Bundesländern günstiger verlief als in den alten, dass sich aber die Krise in der Bauwirtschaft in den neuen Ländern wesentlich ungünstiger auf die Gesamtentwicklung auswirkte als im früheren Bundesgebiet und das relativ gute Wachstum im Verarbeitenden Gewerbe zu einem großen Teil kompensierte.

Diese unterschiedliche Entwicklung in den neuen und alten Ländern spiegelt sich in gleicher Weise auch in den Indices der Auftragseingänge wider. Dabei zeigt sich, dass zwischen 1995 und 2000 die Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe aus dem Inland im früheren Bundesgebiet nur um weniger als 10 % wuchsen, in den neuen Ländern immerhin um 30 %, dass aber die Auftragseingänge aus dem Ausland in den alten Ländern um fast 60 % zunahmen und in den neuen Ländern sogar um mehr als 170 %. Auch danach stiegen sie noch stark an. Das ist ein weiteres Indiz für die große Bedeutung, die die Außenwirtschaft in der Konjunkturentwicklung in Deutschland und vor allem in den neuen Bundesländern in der letzten Zeit erhalten hat, was auch zu Konsequenzen für die Lage im Handwerk führt.

Um den besonderen Ausgangssituationen und Entwicklungstendenzen in den alten und neuen Bundesländern im Hinblick auf das Investitionsverhalten im Handwerk Rechnung tragen zu können, wurde neben Hessen, dem das Hauptaugenmerk der Untersuchung gilt, auch Thüringen in die Untersuchung einbezogen. Dabei ist zu beachten, dass der Wirtschaftsbereich Handwerk bereits kurz nach der Wiedervereinigung in den neuen Bundesländern eine sehr positive Entwicklung genommen hat. Dennoch blieben die ihn umgebenden gesamtwirtschaftlichen Bedingungen auch auf Länderebene von großer Bedeutung für seine jeweiligen Aktivitäten, nicht zuletzt auch im Bereich der Investitionstätigkeit.

Im Jahre 2001 war das Bruttoinlandsprodukt je Einwohner in Thüringen nur wenig mehr als halb so hoch und die Arbeitslosenquote weit mehr als doppelt so hoch wie in Hessen. Der Anteil Thüringens am

Bruttoinlandsprodukt der neuen Länder betrug 13 %, der Anteil Hessens am Bruttoinlandsprodukt der alten Länder 11 %. Der Anteil des Produzierenden Gewerbes ohne Bau an der Bruttowertschöpfung war in beiden Ländern etwa gleich hoch (Thüringen 22 %, Hessen 21 %), der Anteil des Baugewerbes lag in Thüringen mit 8 % doppelt so hoch wie in Hessen (4 %). Die Investitionsausgaben des Landes und der Gemeinden sanken von 1995 bis 2000 in Thüringen um 21 %, in Hessen um 17 %, wobei der Anteil der Investitionsausgaben an den Gesamtausgaben im Jahr 2000 in Thüringen (22 %) doppelt so hoch war wie in Hessen (11 %). Daraus folgt, dass Baukrise und Finanzierungsprobleme der öffentlichen Haushalte auf die thüringer Wirtschaft einen relativ stärkeren negativen Einfluss ausgeübt haben als auf die hessische Wirtschaft.

Die Beachtung solcher gesamtwirtschaftlicher Zusammenhänge erleichtert das Verständnis des Geschehens in speziellen Teilbereichen der Wirtschaft, so etwa auch des Investitionsverhaltens im Handwerk.

### **3. Empirische Analyse des Investitionsverhaltens im Handwerk in den 90er Jahren**

#### **3.1 Vorbemerkungen**

In diesem Kapitel soll untersucht werden, wie sich die Investitionstätigkeit im Handwerk in den 90er Jahren im gesamtwirtschaftlichen Kontext entwickelt hat und von welchen Einflussfaktoren die Investitionstätigkeit des Handwerks abhängt. Zu diesem Zweck wird geprüft, ob und wieweit sich ein Zusammenhang mit anderen handwerklichen Eckdaten und anderen einschlägigen makroökonomischen Größen feststellen lässt.

Eine empirische Untersuchung über die Investitionsentwicklung im Handwerk sieht sich mit der Schwierigkeit konfrontiert, dass es keine originären statistischen Daten über die von Handwerksbetrieben getätigten Investitionen gibt. Zwar werden die Investitionen des Produzierenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors vom Statistischen Bundesamt erfasst, die Investitionen der darin jeweils enthaltenen Handwerksbetriebe jedoch nicht separat ausgewiesen. Deshalb wird für die Analyse in diesem Kapitel im Wesentlichen auf zwei Quellen zurückgegriffen, die zumindest Anhaltspunkte über die Investitionsaktivitäten des Handwerks seit Anfang der 90er Jahre geben:

Die eine Quelle sind die Förderstatistiken der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und der Deutschen Ausgleichsbank (DtA), über die der größte Teil der Mittelstands- bzw. Handwerksförderprogramme abgewickelt wird und denen vor allem im Bereich der Gründungsfinanzierung eine große Bedeutung im Handwerk zukommt. Der Grad der Inanspruchnahme der Förderprogramme durch die Handwerksbetriebe, insbesondere im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen, lässt gewisse Rückschlüsse auf die Investitionstätigkeit und Investitionsbereitschaft im Handwerk zu. Zum anderen weist die Deutsche Bundesbank in ihren Monatsberichten die Kredite des Bankensektors an das Handwerk aus, allerdings nur global für den gesamten Wirtschaftsbereich. Die Kreditvergabe an das Handwerk kann als indirekter Indikator für die Investitionstätigkeit dieses Wirtschaftsbereiches angesehen werden.

Die zweite Quelle sind die im viertel- bzw. halbjährlichen Turnus durchgeführten Konjunkturumfragen der Handwerkskammern in Hessen und Thüringen, in denen die Betriebe unter anderem nach der Entwicklung

ihrer im letzten Quartal bzw. Halbjahr getätigten Investitionen gefragt werden.<sup>59</sup> Auch wenn die Antworten nichts über die absolute Höhe der getätigten Investitionen aussagen, sind sie doch ein Indiz für die Investitionsbereitschaft im Handwerk und lassen im Zeitreihenvergleich Tendenzaussagen über die Investitionsentwicklung zu.

Zunächst wird im Rahmen dieses Kapitels die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung seit Anfang der 90er Jahre dargestellt. Danach wird untersucht, wie sich die handwerklichen Investitionen in diesem Kontext entwickelt haben. Anschließend wird überprüft, ob und ggf. inwieweit sich ein Zusammenhang mit anderen einschlägigen Größen feststellen lässt. Schließlich werden mögliche Ursachen für die geringe Investitionsdynamik im Handwerk diskutiert.

## 3.2 Gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung

### 3.2.1 Brutto- und Nettoinvestitionen

Die Investitionen in das sogenannte Sachkapital sind für das Wirtschaftswachstum von entscheidender Bedeutung. Allein schon um das Produktionsniveau zu halten, müssen abgenutzte oder sonst wie obsolet gewordene Teile des Kapitalstocks abgeschrieben und ersetzt werden. Daher bezeichnet man jenen Teil der Bruttoinvestition, der der Erhaltung des Kapitalstocks dient und der der jeweiligen Höhe der Abschreibungen entspricht, als *Ersatzinvestition*. In einer wachsenden Wirtschaft mit wachsendem Kapitalstock nehmen daher auch die Ersatzinvestitionen ständig zu. Das Wirtschaftswachstum selbst wird durch die *Netto-* oder *Neuinvestition* bewirkt, also durch die Vergrößerung des Kapitalstocks.<sup>60</sup>

Im letzten Jahrzehnt von 1991 bis 2001 wuchs die deutsche Wirtschaft nur wenig: Das reale Bruttoinlandsprodukt stieg pro Jahr im Durchschnitt nur um knapp 1,5 %. Das durchschnittliche jährliche Wachstum der realen Bruttoinvestition war noch wesentlich geringer und betrug nur 0,2 %. Da die Abschreibungen und damit auch die Ersatzinvestitionen in einer langfristig wachsenden Wirtschaft ständig zunehmen – in den letzten 10 Jahren waren es im Durchschnitt jährlich 3,2 % – war es die Net-

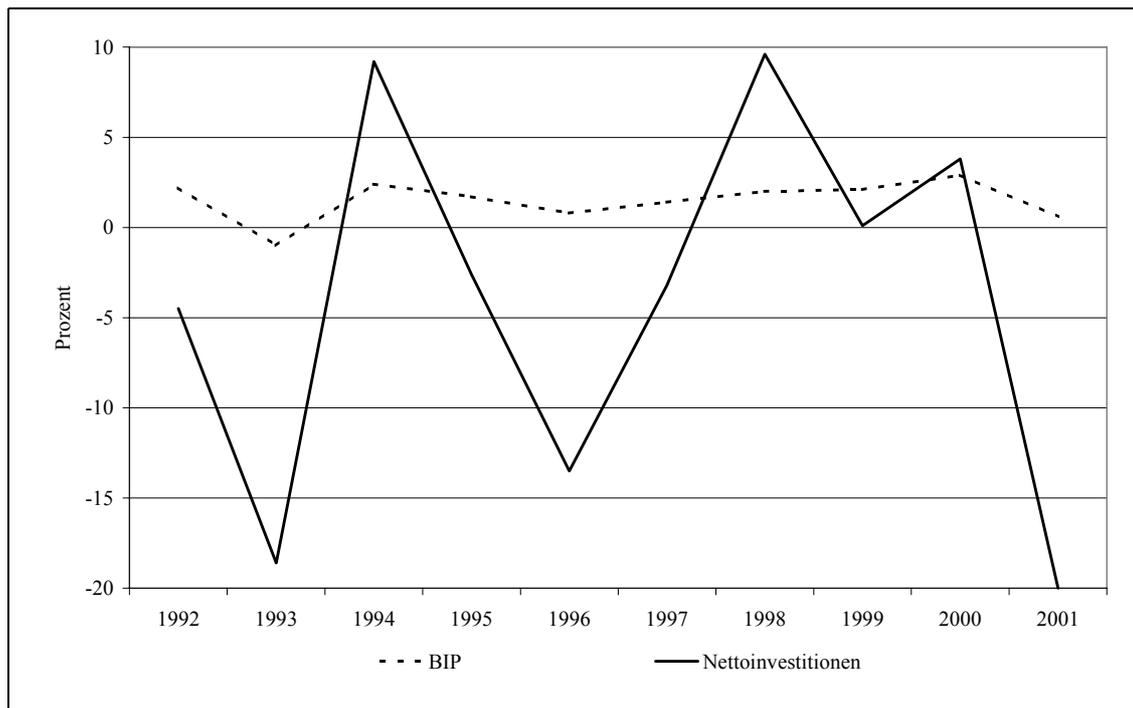
---

<sup>59</sup> Die Frage lautet: "Sind Ihre Investitionen in den letzten drei Monaten gestiegen, gleich geblieben oder gesunken?"

<sup>60</sup> Von längerfristigen Änderungen der Kapitalproduktivität bzw. ihres reziproken Wertes, des Kapitalkoeffizienten, sei hier abgesehen.

toinvestition, die dramatisch zurückging. Sie sank im Durchschnitt real um jährlich 5,3 %. Geringere Nettoinvestitionen und geringeres Wirtschaftswachstum bedingen einander.

Abbildung 3.2.1: **Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts und der Nettoinvestitionen in Deutschland von 1992-2001**  
- Veränderung geg. Vorjahr in %; Preisbasis 1995 -



*SfH Göttingen*

Die Nettoinvestitionen reagieren sehr intensiv auf Absatzerwartungen und schwanken daher besonders stark im Konjunkturverlauf; ihre Veränderungsrate zeigen ein besonders ausgeprägtes Akzelerationsverhalten, so auch in den 90er Jahren (vgl. Abbildung 3.2.1); die negativen Werte überwiegen jedoch an Zahl und Höhe, was den Rückgang dieser Art von Investition bedeutet. Diese Investitionsschwäche ist die Folge der Wachstumsschwäche im Zusammenhang mit dem Abschwung der langen Welle, was sich auch im tendenziell abnehmenden Anteil der Nettoinvestitionen an den Bruttoinvestitionen ausdrückt. Während er im Aufschwung der langen Welle in den 50er und 60er Jahren in der früheren Bundesrepublik Deutschland deutlich über dem Anteil der Ersatzinvestitionen lag, verbunden mit hohen Wachstumsraten des realen Bruttoinlandsprodukts, sank er mit der Rezession 1975 unter 50 % und fiel in den 80er Jahren auf etwas mehr als ein Drittel. Seit Einsetzen des

Abschwungs der langen Welle sind daher die Neuinvestitionen deutlich niedriger als die Ersatzinvestitionen. Ihr Anteil an den Bruttoinvestitionen nahm weiter ab. In den zehn Jahren von 1980 - 1989 betrug er im Durchschnitt 34,4 % und war mit einer jährlichen Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts von knapp 1,9 % verbunden (vgl. Tabelle 3.2.1).

**Tabelle 3.2.1: Anteile der Brutto- und Nettoinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt**

- zu Preisen von 1995 -

Jahr	Anteil der Nettoinvestitionen am BIP in %	Anteil der Nettoinvestitionen an den Bruttoinvestitionen in %	Anteil der Bruttoinvestitionen am BIP in %	Wachstumsrate BIP in %
1991	10,0	42,8	23,4	
1992	9,3	40,4	23,1	2,2
1993	7,7	34,6	22,2	-1,0
1994	8,2	35,9	22,9	2,4
1995	7,9	34,7	22,7	1,7
1996	6,8	30,9	21,8	0,8
1997	6,4	29,8	21,7	1,4
1998	6,9	31,2	22,2	1,96
1999	6,8	30,6	22,2	2,05
2000	6,9	30,7	22,3	2,9
2001	4,5	22,3	20,4	0,6

*SfH Göttingen*

Quelle: Sachverständigenrat (2002); eigene Berechnungen

In dem Zehnjahreszeitraum von 1992 - 2001 sank er in Gesamtdeutschland tendenziell weiter und betrug im Durchschnitt nur noch 32,1 %; im Jahre 1992 betrug er noch 40,4 %, und im Rezessionsjahr 2001 sank er gar auf 22,3 %. Die durchschnittlichen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts gingen ebenfalls auf knapp 1,5 % weiter zurück.

Somit zeigt sich deutlich auch über längere Zeit hinweg der enge Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Nettoinvestition. Im Abschwung einer langen Welle ist davon auszugehen, dass das geringe

Wirtschaftswachstum die Investitionsschwäche bedingt und nicht umgekehrt, da die Investitionen nur wenig auf radikale Produktinnovationen hin ausgerichtet sind und daher auch nur wenig zur Weckung neuer, noch schlummernder potenzieller Nachfrage beitragen.

Im Verhältnis zu den relativ geringen absoluten Zuwächsen des realen Bruttoinlandsprodukts während des letzten Jahrzehnts waren die Nettoinvestitionen sogar verhältnismäßig hoch. Während sich das Bruttoinlandsprodukt von 1991 bis 2001 real zu Preisen von 1995 um 270 Mrd. Euro erhöhte, wurden in diesen zehn Jahren rund 1.310 Mrd. Euro Nettoinvestitionen getätigt. Dieses Verhältnis von Nettoinvestitionen zu Produktionszuwachs, das hier knapp 5 beträgt, war in früheren Jahrzehnten deutlich niedriger und damit günstiger, nämlich nur etwa 3. Diese im Verhältnis zum Wirtschaftswachstum hohen Nettoinvestitionen hängen sicherlich zum Teil mit den investitionsfördernden Maßnahmen, nicht zuletzt im Baubereich, unmittelbar nach der Wiedervereinigung durch die öffentliche Hand zusammen. Dieses Beispiel ist ein Indiz dafür, dass im Abschwung einer langen Welle auch massive Investitionsförderungen nicht unbedingt zu hohen Wachstumsraten führen müssen, weil je nach Art der Investitionen oft nur der marginale Kapitalkoeffizient zunimmt und das Wirtschaftswachstum gering bleibt. So lange sich die Investitionstätigkeit nicht mit größerem Nachdruck radikalen Produktinnovationen zuwendet, wird das Wirtschaftswachstum wie bisher nur gering bleiben.

Der Anteil der Bruttoinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt betrug im Durchschnitt der zehn Jahre 1992 bis 2001 bewertet zu Preisen 1995 22,1 %. Da die Nettoinvestitionen in Abhängigkeit von den Wachstumsraten der Produktion sehr stark schwanken, spiegeln sich diese Schwankungen auch – allerdings sehr gedämpft – in der Bruttoinvestitionsquote wider. 1992 lag ihr Anteil noch über 23 %, er sank in der Rezession 1993 nur wenig, weil die Bauinvestitionen vereinigungsbedingt bis 1994 stark zunahmen. Ab 1995 nahmen die Bauinvestitionen jedes Jahr (mit Ausnahme von 1999) stark ab, so dass die Quote in den Jahren 1996 und 1997 unter 22 % lag, obwohl die Ausrüstungsinvestitionen seit 1995 wieder wuchsen. Im Konjunkturaufschwung bis 2000 stieg sie wieder auf über 22 %, ging dann jedoch in der Rezession deutlich zurück, weil sowohl Ausrüstungs- als auch Bauinvestitionen stark sanken.

Während des Abschwungs der langen Welle war die Bruttoinvestitionsquote in der früheren Bundesrepublik Deutschland ähnlich hoch wie in den 90er Jahren im Gesamtdeutschland; im Durchschnitt der zehn Jahre

von 1980-1989 betrug sie 21,2 %. Im Aufschwung der langen Welle dagegen war sie wesentlich höher; in den 60er Jahren von 1960 bis 1969 betrug sie durchschnittlich 27,3 %. Dieser um etwa ein Viertel höhere Investitionsanteil geht auf die guten Wachstumschancen in der damaligen Wirtschaft zurück; in diesen zehn Jahren betrug die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts 4,8 %, war also mehr als zweieinhalb bzw. dreimal so groß wie in den 80er bzw. 90er Jahren. Das wegen des damals dominierenden Produktneuerungswettbewerbs stark wachsende Nachfragepotenzial veranlasste die Unternehmer, besonders die Nettoinvestitionen zu forcieren. Nur dadurch konnte das potenziell mögliche Wachstum auch realisiert werden. In den 60er Jahren war daher der durchschnittliche Anteil der Nettoinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt mit 18,1 % etwa zweieinhalb mal so groß wie in den 80er (7,3 %) und 90er (7,1 %) Jahren.

### **3.2.2 Anlageinvestitionen**

Die Bruttoinvestitionen werden üblicherweise unterteilt in Anlageinvestitionen sowie Vorratsveränderungen und Nettozugang an Wertsachen. Die Anlageinvestitionen setzen sich wiederum zusammen aus Bauinvestitionen, Ausrüstungsinvestitionen und sonstigen Anlagen (im wesentlichen Computersoftware, Nutztiere und Nutzpflanzungen). In Deutschland spielten die Bauinvestitionen wertmäßig immer die größte Rolle; sie machten stets weit mehr als die Hälfte der Bruttoanlageinvestitionen aus.

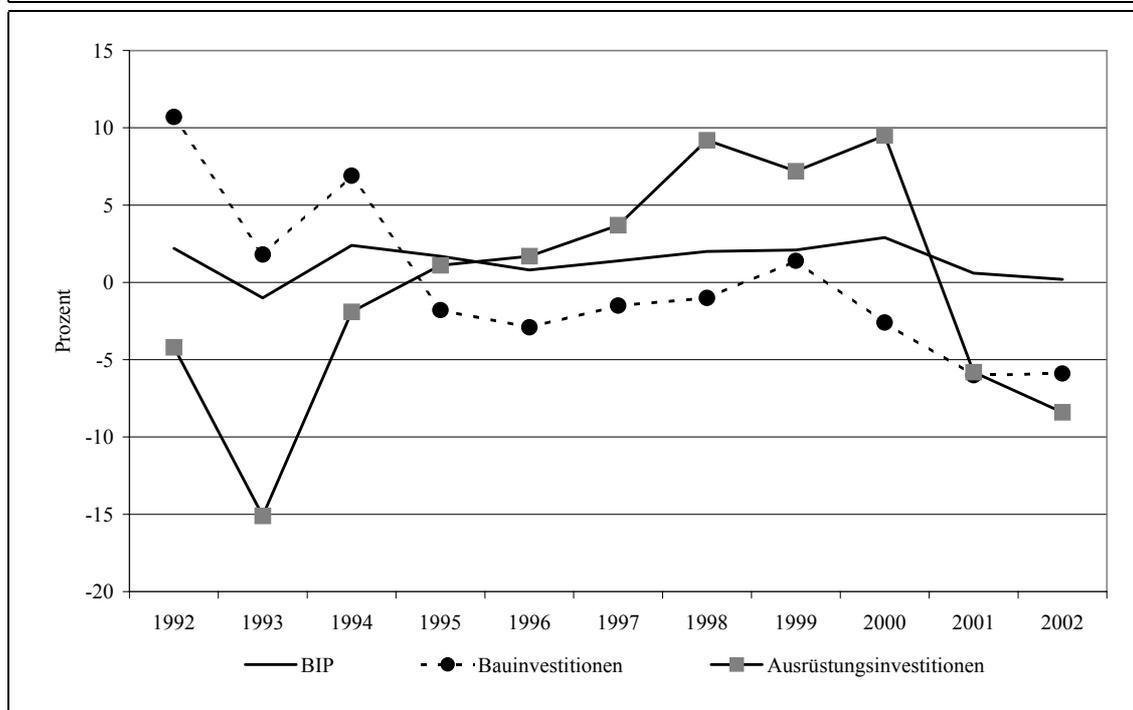
#### **3.2.2.1 Bauinvestitionen**

Die Bauinvestitionen zeigten insofern eine Sonderentwicklung, als sie nach der Wiedervereinigung real stark zunahmen, selbst im Rezessionsjahr 1993 mit fast 2 % weiterwuchsen und im Jahre 1994 mit einer Wachstumsrate von fast 7 % ihren Höhepunkt hatten. In diesem Jahr betrug ihr Anteil an den Bruttoanlageinvestitionen fast zwei Drittel und am Bruttoinlandsprodukt fast 15 %. Damit wurden beinahe Werte erreicht, wie sie in Bauboomphasen im Aufschwung der langen Welle bis Anfang der 70er Jahre beobachtet werden konnten.

Es wird zuweilen die Meinung vertreten, dass Bauinvestitionen wegen ihres hohen Multiplikatoreffekts eine besonders anregende Wirkung auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage haben. Ihr Einkommenseffekt sei groß und wirke schnell, ihr Kapazitätseffekt komme in der Regel erst in späteren Perioden voll zum Tragen. Sie führten so zu einem Nachfrage-

überhang und seien daher zur Konjunkturankurbelung besonders geeignet. Diese Meinung wird allerdings durch die deutsche Wirtschaftsentwicklung in den 90er Jahren nicht bestätigt. Im Gegenteil, der Bauboom griff nicht auf die allgemeine konjunkturelle Entwicklung über. Obwohl die Bauinvestitionen bis 1994 sehr stark stiegen, gingen die Ausrüstungsinvestitionen bereits ab 1992 drei Jahre lang zurück, und das Bruttoinlandsprodukt sank im Jahre 1993 ebenfalls (vgl. Abbildung 3.2.2).

Abbildung 3.2.2: **Entwicklung der Bau- und Ausrüstungsinvestitionen von 1992 - 2002**  
- Veränderung geg. Vorjahr in %; Preisbasis 1995 -



*SfH Göttingen*

Der Bauboom kurbelte die übrige Wirtschaft nicht nur nicht an, sondern das nur geringe Wirtschaftswachstum in den folgenden Jahren wirkte sich sogar umgekehrt äußerst negativ auf die Bauinvestitionen aus, die seit 1995 mit Ausnahme von 1999 ständig abnahmen. Für das Baugewerbe bedeutete dies einen bis heute andauernden Abbau seiner Produktionskapazitäten. Bis zum Jahre 2002 sank der Anteil der Bauinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt zu jeweiligen Preisen auf 10 %, 1994 betrug er noch knapp 15 %. Die Ausrüstungsinvestitionen dagegen nahmen ab 1995 bis 2000 ständig zu und begleiteten damit den Konjunkturaufschwung in der zweiten Hälfte der 90er Jahre, der allerdings nur

schwach ausfiel und kaum Wachstumsimpulse für die Bauwirtschaft brachte.

Diese Entwicklung zeigt, dass selbst eine starke Zunahme von Bauinvestitionen durchaus keine nachhaltige Wirkung in Richtung auf einen konjunkturellen Aufschwung wegen der ihnen zugeschriebenen Multiplikatoreffekte haben muss; insbesondere dann nicht, wenn sich die Wirtschaft schon seit längerer Zeit im Abschwung einer langen Welle befindet. Denn mangels einer ausreichenden Zahl neuer, attraktiver Konsumgüter (radikaler Produktinnovationen) und den damit verbundenen Sättigungstendenzen, verpuffen gleichsam die Nachfrageimpulse und die Multiplikatorwirkung bleibt äußerst gering. So lässt sich erklären, warum die Sonderentwicklung bei den Bauinvestitionen keine wesentlichen Auswirkungen auf die Wachstumsentwicklung hatte. Viel verständlicher wird dadurch der umgekehrte Zusammenhang: Die mangels intensiven Produktneuerungswettbewerb nur langsam steigende Nachfrage erzwingt geradezu – auch bei den Bauten – eine bescheidende Investitionstätigkeit, die sich nichtsdestoweniger in ihren Veränderungs-raten dem Konjunkturmuster offensichtlich weitgehend anpasst.

In den 90er Jahren haben die Bauinvestitionen jedenfalls nicht die Funktion einer Konjunkturlokomotive erfüllt. Der Wirtschaftsbereich Handwerk ist durch diesen anhaltenden Rückgang in den Bauinvestitionen besonders betroffen, da ein großer Teil seiner Wertschöpfung mit Aktivitäten im Baugewerbe und damit auch mit Bauinvestitionen zusammenhängt. Dieser Rückgang an neuen Bauten konnte vor allem in den Bereichen des Produzierenden Gewerbes beobachtet werden; er machte hier real etwa ein Drittel aus. In den Dienstleistungsbereichen dagegen war der Rückgang mit 13 % relativ gering; absolut betrachtet war er hier allerdings besonders hoch, da mehr als 90 % der Bauten auf diesen Sektor entfallen. Zu Preisen des Jahres 1995 sank das Volumen der neuen Bauten von 240 Mrd. Euro (1994) auf 209 Mrd. Euro (2001). Ein besonderes Gewicht hatten dabei die Wohnbauten, deren Volumen allerdings erst ab 2000 stark zurückging, sowie die Bauten für öffentliche und private Dienstleister, in die von 1994 bis 2001 um ein Fünftel weniger investiert wurde.

### 3.2.2.2 Ausrüstungsinvestitionen

Während die Bauinvestitionen bei längerfristiger Betrachtung in den 90er Jahren tendenziell eine Sonderentwicklung verzeichneten, aber dennoch in ihren Veränderungsraten die allgemeine Konjunkturlaufentwicklung weitgehend widerspiegeln, zeigt sich bei den Ausrüstungsinvestitionen über den gesamten Konjunkturzyklus hinweg das Akzelerationsphänomen in besonders ausgeprägter Form. Betrachtet man die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts ohne Bauinvestitionen, dann wird dieser Zusammenhang noch deutlicher. Veränderungen in den Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts ohne Bauinvestitionen sind mit relativ stärkeren Veränderungen in den Wachstumsraten der Ausrüstungsinvestitionen verbunden. Daraus kann man auf eine starke Abhängigkeit der Investitionstätigkeit von den Wachstumserwartungen im Hinblick auf die Produktion schließen.

Der ebenfalls mögliche umgekehrte Schluss, dass die Produktionsentwicklung durch die Investitionstätigkeit über Multiplikator- und Kapazitätseffekte induziert wird, dass also eine stärkere Investitionstätigkeit zu stärkerem Wirtschaftswachstum führen würde, ist im Abschwung einer langen Welle weniger angemessen, weil dieser Schluss nur gezogen werden kann, wenn eine entsprechend hohe potenzielle Nachfrage vorhanden ist, die mit Hilfe der Investitionen aktualisiert werden kann. Im Abschwung einer langen Welle fehlt diese potenzielle Nachfrage wegen der Sättigungstendenzen im Konsum, so dass ein starkes Investitionswachstum im Bereich von Erweiterungs- oder Rationalisierungsinvestitionen weniger ein starkes Konsum- und Produktionswachstum zur Folge hätte, sondern vielmehr nur zu unausgelasteten Überkapazitäten führen würde. Die Investitionen müssten sich daher auf Produktinnovationen konzentrieren, wenn von ihnen stärkere Impulse auf die Nachfrageentwicklung ausgehen sollen.

Die Möglichkeiten, Wachstumspotenziale durch Produktinnovationen zu erschließen, sind nicht in allen Wirtschaftssektoren in gleicher Weise gegeben. Die neuere Wirtschaftsgeschichte zeigt diesbezüglich säkulare Tendenzen, die eine Umschichtung der Produktionsschwerpunkte von der Landwirtschaft über den gewerblich-industriellen Bereich, dessen Anteil zunächst noch steigt, dann aber sinkt, hin zum Dienstleistungssektor, dessen Bedeutung ständig zunimmt, zur Folge hatten. Diese sehr langfristigen Entwicklungstendenzen wurden bisher von langen Wellen und Konjunkturschwankungen nur überlagert, jedoch in ihren Hauptrichtungen nicht geändert. Auch die deutsche Wirtschaft ist dafür ein

gutes Beispiel, wie die letzten Jahrzehnte zeigen. Dabei setzt sich die Entwicklung, die im früheren Bundesgebiet beobachtet werden konnte, gleichsam nahtlos nach der Wiedervereinigung in Gesamtdeutschland fort; sie ist zu ersehen aus den Anteilen, die die einzelnen Sektoren an der jeweiligen Bruttowertschöpfung hatten (vgl. Tabelle 3.2.2).

Der sogenannte Primäre Sektor, das ist Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei, verringerte seinen Anteil an der Bruttowertschöpfung, bewertet zu jeweiligen Preisen von 5,8 % im Jahre 1960 kontinuierlich auf 1,2 % im Jahre 2001. Der Sekundäre Sektor, das ist das Produzierende Gewerbe, dessen Anteil bis in die 60er Jahre wuchs und das 1960 noch mehr als die Hälfte (53,2 %) zur Wertschöpfung beitrug, verringerte bis 2001 seinen Anteil auf weit weniger als ein Drittel (29,1 %). Der Tertiäre Sektor, das sind die Dienstleistungsbereiche, erhöhte dagegen seinen Anteil von 41,0 % (1960) auf 69,7 % (2001).

Betrachtet man die Sektoren etwas differenzierter, dann stellt man fest, dass der Rückgang des Anteils des Produzierenden Gewerbes vor allem im Verarbeitenden Gewerbe erfolgt ist. Im Baugewerbe ist ein langfristiger Trend nicht zu erkennen; zwar ist der Anteil im Jahr 2001 mit 4,7 % wegen der Baukrise sehr gering, 1994 betrug er allerdings noch 7 %, im Jahr 1987 nur 5,3% und 1975 6,4%. Das bedeutet, dass die Bauwirtschaft bisher am Wachstum der Wirtschaft mit einem langfristigen durchschnittlichen Anteil von 6 % bis 7 % partizipiert hat und wahrscheinlich auch in Zukunft partizipieren kann. Das Verarbeitende Gewerbe dagegen kann mit dem allgemeinen Wachstum nicht Schritt halten.

Im Tertiären Sektor geht die Zunahme des Anteils um etwa 20 Prozentpunkte während der letzten drei Jahrzehnte vor allem auf den Teilsektor Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister zurück, der seinen Anteil in dieser Zeit mehr als verdoppelte. Die öffentlichen und privaten Dienstleister, das sind insbesondere der Staat und die privaten Organisationen ohne Erwerbszweck, konnten seit Mitte der 70er Jahre ihren Anteil behaupten, ja sogar ein wenig ausbauen.

Die Investitionstätigkeit reagiert auf diese säkularen Strukturveränderungen. Auch in den Ausrüstungsinvestitionen der 90er Jahre spiegeln sich diese langfristigen Tendenzen bei der Wertschöpfungsentwicklung in den verschiedenen Wirtschaftssektoren sehr deutlich wider. In den Jahren von 1991 bis 2000, die eine Rezession und einen leichten Konjunkturaufschwung umfasst haben, veränderten sich die Anteile der Investitionen in neue Ausrüstungen und "sonstige Anlagen" der einzelnen

Jahr	Primärer Sektor	Sekundärer Sektor			Tertiärer Sektor			
	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	Produzierendes Gewerbe	darunter Verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Dienstleistungsbereiche	davon Handel, Gastgewerbe, Verkehr	Finanzierung, Vermietung, Unternehmensdienstleister	Öffentl. und private Dienstleister
1950	10,4	49,6	38,9	5,2	40,0			
1960	5,8	53,2	40,3	7,7	41,0			
1970	3,3	48,4	36,6	8,0	48,3	19,2	13,9	15,2
1980	2,0	41,5	31,2	7,0	56,5	18,2	18,5	19,8
1990	1,5	37,7	29,3	5,6	60,8	17,3	24,1	19,4
1991	1,4	36,4	27,4	5,9	62,2	17,7	24,2	20,3
1995	1,3	32,1	22,6	6,7	66,6	17,7	27,3	21,6
2000	1,2	29,4	22,2	5,1	69,5	18,5	29,7	21,3
2001	1,2	29,1	22,2	4,7	69,7	18,7	29,7	21,3

S/H Göttingen

\* bis 1990 früheres Bundesgebiet; ab 1991 Gesamtdeutschland

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistische Jahrbücher, versch. Jg.; eigene Berechnungen

**Tabelle 3.2.3: Entwicklung der Investitionen in neue Ausrüstungen und "sonstige Anlagen" in Deutschland während der 90er Jahre nach Wirtschaftssektoren**  
- Anteile zu jeweiligen Preisen in % -

Jahr	Primärer Sektor		Sekundärer Sektor			Tertiärer Sektor		
	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	Produzierendes Gewerbe	darunter Verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Dienstleistungsbereiche	davon Handel, Gastgewerbe, Verkehr	Finanzierung, Vermietung, Unternehmensdienstleister	Öffentl. und private Dienstleister
1991	2,7	44,2	35,0	4,0	53,1	19,9	21,1	12,1
1995	2,8	39,5	30,3	3,7	57,7	19,6	24,9	13,2
2000	2,3	35,3	28,4	2,3	62,3	21,1	28,2	13,0
2001	2,2	36,0	28,8	2,3	61,8	20,0	28,8	13,0

*S/H Göttingen*

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistische Jahrbücher, versch. Jg.; eigene Berechnungen

Wirtschaftsbereiche, wie man es entsprechend den langfristigen Entwicklungstendenzen erwarten musste (vgl. Tabelle 3.2.3).

Das Produzierende Gewerbe verringerte seinen Anteil an den gesamten Investitionen in neue Ausrüstungen und "sonstige Anlagen" zu jeweiligen Preisen von 44,2 % (1991) auf 35,3 % (2000); dieser Rückgang beruht vor allem auf der Entwicklung im Verarbeitenden Gewerbe, dessen Anteil von 35,0 % auf 28,4 % sank. Die Dienstleistungsbereiche erhöhten ihren Anteil kontinuierlich von 53,1 % auf 62,3 %, insbesondere wegen der relativ stark zunehmenden Investitionstätigkeit im Teilbereich Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister, dessen Anteil von 21,1 % auf 28,2% stieg. Die übrigen Dienstleistungsbereiche konnten ihre Investitionsanteile ebenso wie ihre Wertschöpfungsanteile gut behaupten. Bezogen auf die zukünftige Investitionstätigkeit folgt aus diesen Betrachtungen, dass vor allem im Dienstleistungsbereich Chancen bestehen, durch Produktinnovationen potenzielle Nachfrage zu wecken und dadurch Wachstumsimpulse zu erhalten. Im Verarbeitenden Gewerbe sind die Chancen weniger gut, es besteht aber auch hier die Möglichkeit, durch die sogenannte Tertiarisierung der Warenproduktion, die Dienstleistungsintensität der Produkte zu erhöhen und so dem Trend in Richtung auf Dienstleistungen hin Rechnung zu tragen; dies könnte übrigens auch dem Bau- und Ausbaugewerbe zusätzliche Marktchancen bieten.<sup>61</sup>

Der Wirtschaftsbereich Handwerk wird seine Anteile an der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung nur dann behalten bzw. wieder zurückgewinnen können, wenn er in seiner Investitionstätigkeit diesen offenbar vorgegebenen langfristigen strukturellen Entwicklungstrends weitgehend folgt.

**Fazit:**

*Die Investitionsentwicklung in den 90er Jahren war insbesondere durch folgende drei Sachverhalte gekennzeichnet:*

- 1) *Die Nettoinvestitionen nahmen tendenziell ab und zeigten ein ausgeprägtes Akzelerationsverhalten, denn die deutsche Wirtschaft befand sich im bereits fortgeschrittenen Abschwung einer langen Welle mit durchschnittlich niedrigen Wachstumsraten und durchlief einen ganzen Konjunkturzyklus.*

<sup>61</sup> Zur Tertiarisierung der Warenproduktion vgl. Mecke, J. (1999).

- 2) *Eine Sonderentwicklung in der Bauwirtschaft führte bis 1994 vereinigungsbedingt zu einem Bauboom mit relativ stark zunehmenden Bauinvestitionen, der die Rezession 1993 nur wenig zu spüren bekam, dem allerdings eine langanhaltende Baukrise folgte, die den Konjunkturaufschwung in der zweiten Hälfte der 90er Jahre überlagerte und von einem starken Rückgang der Bauinvestitionen begleitet war.*
- 3) *Die Ausrüstungsinvestitionen verhielten sich dagegen umgekehrt; sie sanken in der Rezessionsphase der Jahre 92 bis 94 und stiegen dann konjunkturell bedingt bis ins Jahr 2000 an. Dabei zeigte sich, dass sich die säkularen Tendenzen in der Entwicklung der Wirtschaftssektoren (Drei-Sektoren-Hypothese) auch im Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen wiederfinden.*

### **3.3 Entwicklung der Investitionstätigkeit im Handwerk**

#### **3.3.1 Investitionsindikator des Handwerks**

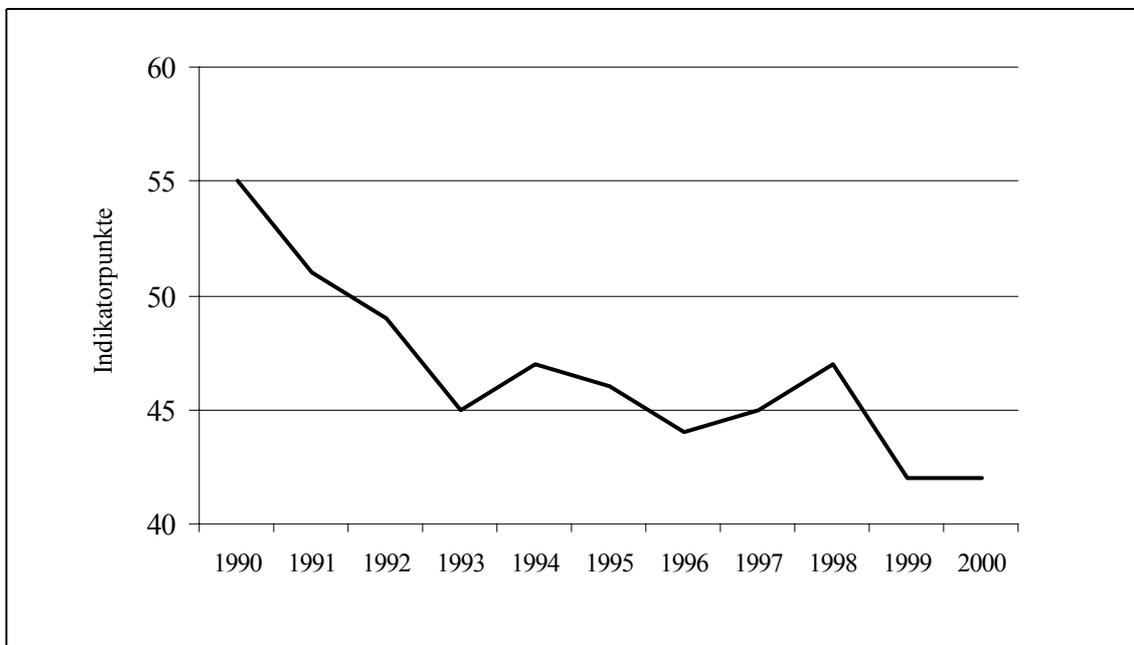
Wie bereits erwähnt, werden die Handwerksbetriebe im Rahmen der regelmäßig von den Handwerkskammern durchgeführten Konjunkturmfragen unter anderem danach gefragt,

- ob ihre im letzten Quartal (Halbjahr) getätigten Investitionen gestiegen, gleich geblieben oder gesunken sind,
- welches Volumen die getätigten Investitionen ggf. insgesamt hatten (absoluter Betrag),
- wieviel davon auf Baumaßnahmen entfiel (absoluter Betrag),
- und ob die für das nächste Quartal (Halbjahr) geplanten Investitionen voraussichtlich steigen, gleich bleiben oder sinken werden.

Die Antworten lassen gewisse Rückschlüsse auf die Investitionsbereitschaft der Handwerksbetriebe zum jeweiligen Befragungszeitpunkt zu und geben im Zeitreihenvergleich Auskunft über die tendenzielle Investitionsentwicklung im Handwerk. Ausgewertet wurden zum einen die quartalsweise durchgeführten Konjunkturmfragen der drei hessischen Handwerkskammern Kassel, Wiesbaden und Rhein-Main im Zeitraum von 1990 bis 2000, deren Ergebnisse auch aggregiert für ganz Hessen vorliegen. In den drei thüringer Handwerkskammern Erfurt, Ostthüringen und Südthüringen wurde die Konjunkturmfrage nach der Wieder-

vereinigung erst 1994 bzw. 1995 eingeführt, so dass sich hier der Untersuchungszeitraum auf die zweite Hälfte der 90er Jahre erstreckt. Die Konjunkturumfragen werden in den thüringer Handwerkskammern im halbjährlichen Turnus durchgeführt (jeweils Frühjahr und Herbst). Eine Ausnahme bilden die Jahre 1998 und 1999 im Kammerbezirk Erfurt, in denen die Konjunkturumfragen vierteljährlich stattfanden. Im Gegensatz zu Hessen werden die Ergebnisse für die einzelnen Handwerkskammerbezirke in Thüringen nicht zu einem Landesergebnis aggregiert.

Abbildung 3.3.1: **Entwicklung des Investitionsindikators im hessischen Handwerk von 1990 - 2000**



*SfH Göttingen*

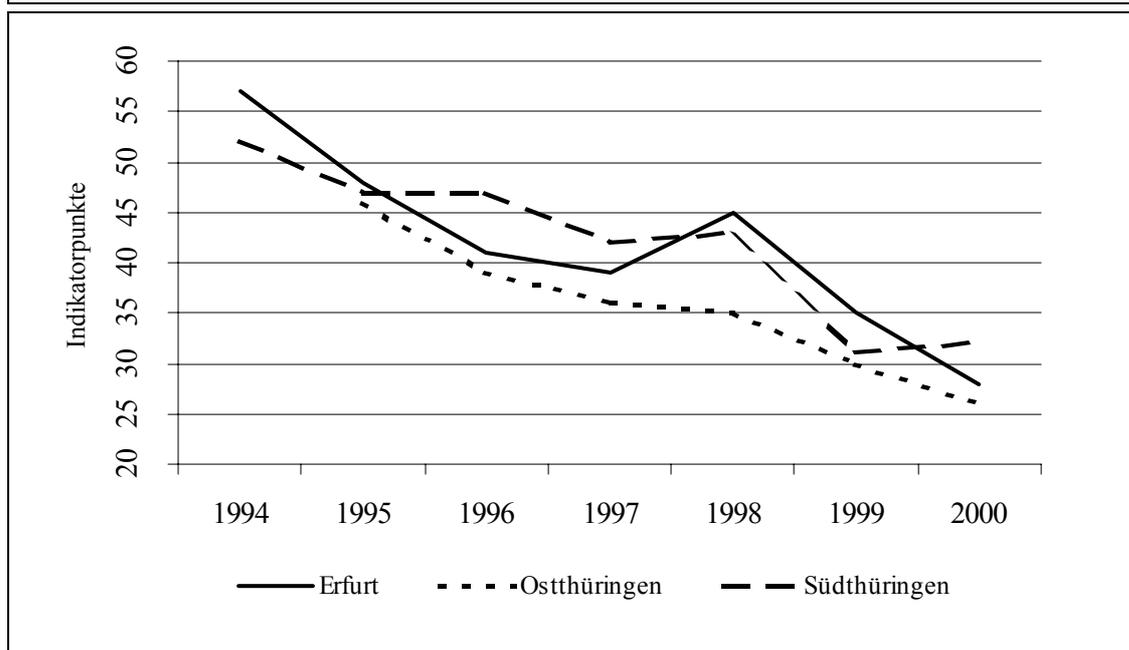
Der Abbildung 3.3.1 ist zu entnehmen, dass der Investitionsindikator im hessischen Handwerk im betrachteten Untersuchungszeitraum deutlich abgenommen hat.<sup>62</sup> Eine differenziertere Verlaufsbeobachtung zeigt, dass sich der Investitionsindikator insbesondere von 1990 bis 1993 und dann wieder ab 1998 relativ stark verschlechtert hat. Während des dazwischen liegenden Zeitraums unterlag er nur leichten Schwankungen, allerdings

<sup>62</sup> Der Investitionsindikator ist ein aus den Ergebnissen der Konjunkturumfrage errechneter Maßstab für die Investitionsbereitschaft des Handwerks zum jeweiligen Befragungszeitpunkt. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn bei *allen* Befragten die getätigten Investitionen in den letzten drei Monaten gestiegen sind. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn bei *allen* Befragten die Investitionen gesunken sind.

auf einem relativ unbefriedigenden Niveau. Mit Ausnahme des 4. Quartals 1998 war der Saldo von positiven ("gestiegen") und negativen ("gesunken") Investitionsmeldungen während der letzten sieben Jahre des Untersuchungszeitraumes durchweg negativ.<sup>63</sup>

Ein ähnliches Bild wie in Hessen zeigt sich auch in Thüringen. In allen drei Handwerkskammerbezirken hat der Investitionsindikator seit Beginn der Konjunkturumfragen 1994 bzw. 1995 kontinuierlich abgenommen (vgl. Abbildung 3.3.2). Am stärksten haben sich dabei im Untersuchungszeitraum die Investitionsaktivitäten der Handwerksbetriebe in Ostthüringen verschlechtert. Hier lag der Investitionsindikator im Jahr 2000 mit 26 auch absolut am niedrigsten von allen drei Handwerkskammerbezirken und betrug nur wenig mehr als die Hälfte des Ausgangswertes von 1995.

Abbildung 3.3.2: **Entwicklung des Investitionsindikators im thüringer Handwerk von 1994 - 2000**



*SfH Göttingen*

Ein Vergleich von Hessen und Thüringen lässt erkennen, dass der Investitionsindikator im Handwerk seit Mitte der 90er Jahre in Thüringen weitaus stärker eingebrochen ist als in Hessen. Dies kommt in den extrem hohen Negativsalden zwischen Handwerksbetrieben mit gestie-

<sup>63</sup> Vgl. Tabelle A5 im Anhang A.

genen und Handwerksbetrieben mit gesunkenen Investitionen zum Ausdruck: In den letzten beiden Jahren des Untersuchungszeitraums 1999 und 2000 war die Zahl der Negativmeldungen teilweise fünfmal so hoch wie die der Positivmeldungen.<sup>64</sup>

**Fazit:**

*Der Investitionsindikator im Handwerk als Maßstab für die Investitionsbereitschaft der Handwerksbetriebe ist in den 90er Jahren in Hessen deutlich zurückgegangen. Eine noch stärkere Verschlechterung des Investitionsklimas bei den Handwerksbetrieben ist ab Mitte der 90er Jahre in Thüringen festzustellen. Hier hat sich das Niveau des Investitionsindikators im Jahr 2000 um fast die Hälfte gegenüber dem Ausgangsniveau reduziert.*

### **3.3.2 Handwerk in den Förderstatistiken der Kreditanstalt für Wiederaufbau und der Deutschen Ausgleichsbank**

Um generell Investitionen durchführen zu können, müssen die notwendigen Finanzmittel entweder aus dem Eigenkapital bereitgestellt oder am Kapitalmarkt als Fremd- oder Beteiligungskapital aufgenommen werden. Im Handwerk spielt der klassische Firmenkredit bei der Finanzierung von Investitionen nach wie vor eine herausragende Rolle, während der Beteiligungsfinanzierung nur eine geringe Bedeutung zukommt.<sup>65</sup> Aufgrund der ausgeprägten Eigenkapitalschwäche hat der Stellenwert der Kreditfinanzierung im Handwerk in den letzten Jahren eher noch zugenommen.<sup>66</sup>

Der größte Teil der Förderkredite, den Handwerksbetriebe für Investitionszwecke in Anspruch nehmen, läuft über die KfW und die DtA. Inso-

---

<sup>64</sup> Vgl. Tabellen A7, A9 und A11 im Anhang A.

<sup>65</sup> Vgl. hierzu Lux, M.-O. (2000).

<sup>66</sup> Eine Auswertung von Bilanzahlen von Unternehmen durch die KfW für die Jahre 1994 bis 1997 ergab eine durchschnittliche Eigenkapitalquote für Handwerksbetriebe von 18,8 %, während diese für Nicht-Handwerksunternehmen 26,5 % betrug. Vgl. van den Busch, U. (2001), S. 38. Nach Untersuchungen von Creditreform hatten 2002 sogar 40 % aller Handwerksbetriebe in Deutschland eine Eigenkapitalquote von unter 10 % und ein weiteres Viertel der Betriebe zwischen 11 % und 20 %. Nur rund 14 % aller Handwerksbetriebe verfügte danach über eine Eigenkapitalquote von über 30 %. Vgl. Tabelle A13 im Anhang A.

fern ist die Inanspruchnahme von Krediten durch Handwerksbetriebe bei diesen beiden Instituten ein Indikator für die Investitionsaktivitäten im Handwerk. Bei der KfW sind vor allem das KfW-Mittelstandsprogramm sowie das ERP-Aufbau- und Regionalprogramm die klassischen Kreditfinanzierungsinstrumente, um Größennachteile kleiner und mittlerer Unternehmen durch günstige Konditionen zu kompensieren. Eine Auswertung der KfW-Förderstatistik ergab, dass die vereinigungsbedingt außergewöhnlich hohe Zahl der Kreditzusagen an Handwerksbetriebe Anfang der 90er Jahre sich bis 1992 wieder normalisierte und bis 1998 zwischen 6.000 bis 7.000 Zusagen jährlich schwankte.<sup>67</sup>

Die hohe Zahl der vom Handwerk zu Beginn der 90er Jahre nachgefragten Kredite ist vor allem auf die Wiedervereinigung zurückzuführen. Innerhalb sehr kurzer Zeit konnten in Ostdeutschland Traditionen und Strukturen des Handwerks reaktiviert werden, während z.B. für große Teile der Industrie die Privatisierung noch längst nicht abgeschlossen war. Dieser Vorsprung des Handwerks im Transformationsprozess schlug sich in einer entsprechend höheren Investitionstätigkeit nieder.

Einen starken Einbruch der Kreditnachfrage der Handwerksbetriebe gab es dann 1998 (vgl. Tabelle 3.3.1). Die Anzahl der Kreditzusagen ging in den darauf folgenden Jahren bis 2001 kontinuierlich um insgesamt fast 60 % zurück. Im Jahr 2001 wurden nur noch knapp 2.800 Kredite von der KfW an Handwerksbetriebe zugesagt. Auch das zugesagte Fördervolumen, das sich in den 90er Jahren im Schnitt in einer Größenordnung von gut 1 Mrd. Euro jährlich bewegte, ging in den Jahren 2000 und 2001 jeweils drastisch zurück und betrug zum Schluss gerade noch rund 465 Mio. Euro.

Die Zahlen der KfW belegen nicht nur einen absoluten Rückgang der Investitionstätigkeit der Handwerksbetriebe seit Mitte der 90er Jahre, sondern auch ein Auseinanderlaufen der Investitionstätigkeit von Handwerk und anderen Wirtschaftsbereichen. Die Kreditvergabe an Handwerksbetriebe ging seit 1998 sowohl der Zahl als auch dem Volumen nach wesentlich stärker zurück als beim Nicht-Handwerk (vgl. Tabelle 3.3.1). Die schwache Investitionsdynamik im Handwerk führte dazu, dass das Handwerk auch an relativer Bedeutung bei den KMU-Förderprogrammen der KfW verloren hat (vgl. Tabelle 3.3.2): Entfielen 1993 noch rund 29 % aller Kreditzusagen auf das Handwerk, sank der Anteil bis 2001 um fast zwei Drittel auf gut 10 %. Beim Kreditvolumen war der Anteils-

---

<sup>67</sup> Vgl. van den Busch, U. (2001), S. 35.

verlust des Handwerks zwar nicht ganz so ausgeprägt, aber auch hier ging sein Anteil um mehr als die Hälfte zurück (von 15,7 % in 1993 auf 7 % in 2001).

**Tabelle 3.3.1: Kreditzusagen der KfW in den KMU-Programmen von 1998 bis 2001**

	Alle Wirtschaftsbereiche	Handwerk	Alle Wirtschaftsbereiche Veränderung in %	Handwerk Veränderung in %
Anzahl der Zusagen				
1998	30.230	6.638		
1999	38.483	5.337	27,3	- 19,6
2000	26.043	3.578	- 32,3	- 33,0
2001	26.894	2.757	3,3	- 22,9
Zusagevolumen (in Mio. Euro)				
1998	9.927,0	1.257,1		
1999	12.230,4	1.242,0	23,2	- 1,2
2000	7.536,0	694,9	- 38,4	- 44,0
2001	6.629,3	465,4	- 12,0	- 33,0

*SfH Göttingen*

Quelle: KfW; eigene Berechnungen

Neben der KfW ist die DtA als Förderbank des Bundes bei der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung für Handwerksbetriebe von erheblicher Bedeutung. Nach eigenen Angaben hat die DtA im Zeitraum von 1990 bis 2001 rund 190.000 Handwerksbetriebe mit knapp 280.000 Darlehen über ca. 16 Mrd. Euro beim Auf- und Ausbau ihrer Unternehmen unterstützt.<sup>68</sup>

<sup>68</sup>. Vgl. Skambracks, D. u. Tchouvakhina, M. (2002), S. 5.

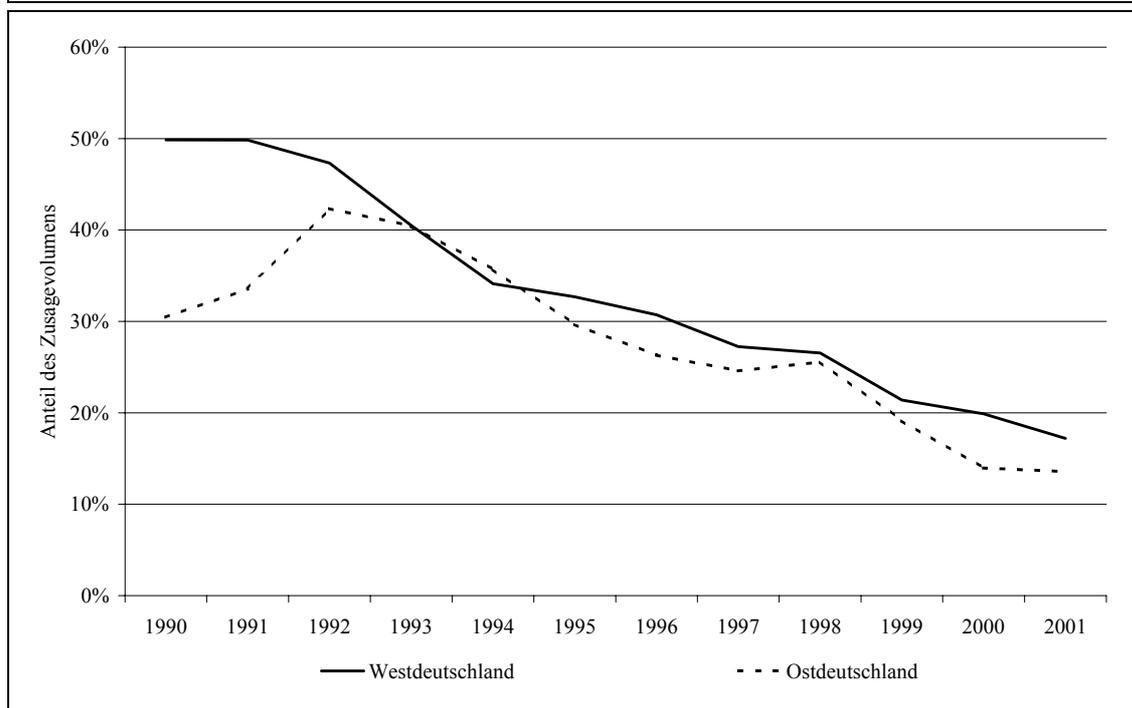
**Tabelle 3.3.2: Die Bedeutung des Handwerks in den KMU-Programmen der KfW**  
 - Anteile des Handwerks an allen Wirtschaftsbereichen in % -

	Kreditzusagen	
	Anzahl	Volumen
1993	28,9	15,7
1998	22,0	12,3
1999	13,9	10,2
2000	13,7	9,2
2001	10,3	7,0

*SfH Göttingen*

Quelle: KfW; eigene Berechnungen

**Abbildung 3.3.3: Anteile des Handwerks am DtA-Darlehensvolumen für Gründungs- und Wachstumsfinanzierung**



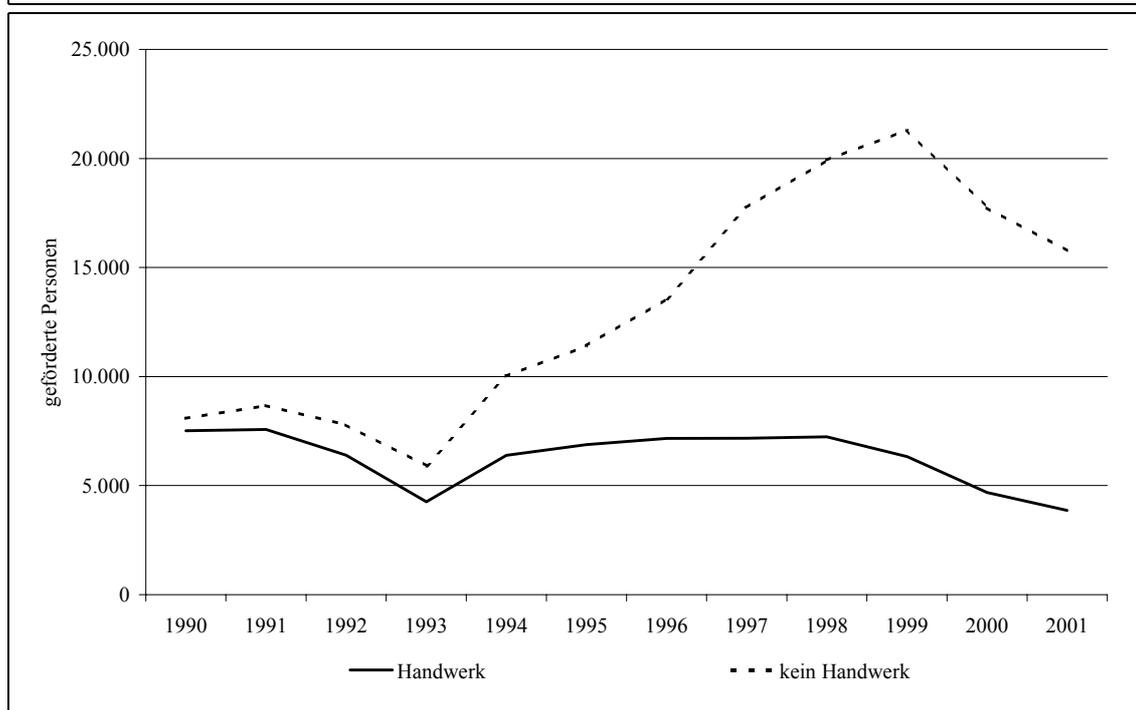
*SfH Göttingen*

Anfang der 90er Jahre gingen rund die Hälfte des DtA-Darlehensvolumens für Gründungen und Wachstum in Westdeutschland an Handwerksbetriebe (vgl. Abbildung 3.3.3). Dieser Anteil ging im Laufe der

90er Jahre kontinuierlich zurück. Mitte der 90er Jahre betrug der Anteil rund ein Drittel, Ende des Jahrzehnts lag er nur noch bei rund einem Fünftel.

Die beiden Abbildungen 3.3.4 und 3.3.5 legen den Schluss nahe, dass der Konjunkturaufschwung in Westdeutschland, der 1994 begann und 1999 seinen Höhepunkt erreichte, weitgehend am Handwerk vorbeiging. Sowohl bei der Gründungs- als auch bei der Wachstumsfinanzierung blieb die Zahl der geförderten Handwerksbetriebe weit hinter den Förderzahlen anderer Wirtschaftsbereiche zurück. Während sich die Anzahl der geförderten Gründungen außerhalb des Handwerks von 1993 bis 1999 fast verdreifachte, erzielten die Darlehen für Handwerksgründungen nicht einmal einen Zuwachs von 50 % (vgl. Abbildung 3.3.4). Noch stärker blieb die Zahl der Handwerksbetriebe, die ein DtA-Darlehen für den Ausbau ihres Unternehmens nutzten<sup>69</sup>, hinter der anderer Wirtschaftsbereiche zurück (vgl. Abbildung 3.3.5).

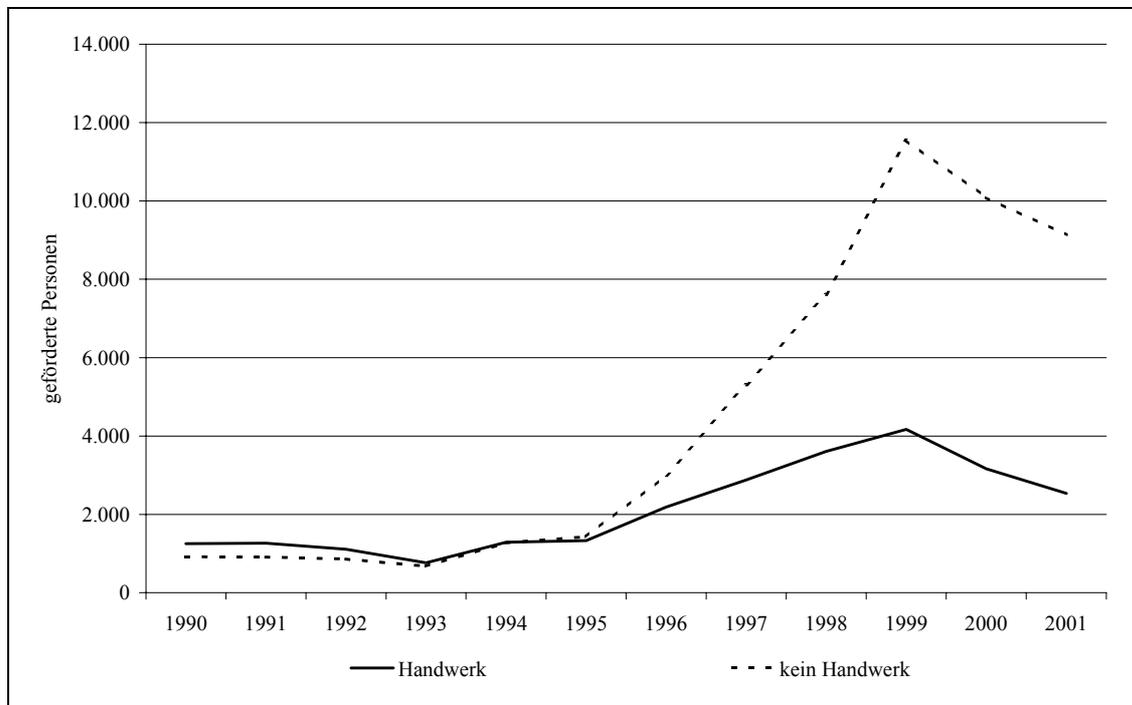
Abbildung 3.3.4: **Entwicklung der Kreditnachfrage bei der DtA-Gründungsfinanzierung in Westdeutschland**



*SfH Göttingen*

<sup>69</sup> Die Bedeutung der Wachstumsfinanzierung hat innerhalb des Förderspektrums der DtA in den 90er Jahren ständig zugenommen. Ihr Anteil an der Gründungs- und Wachstumsförderung für Handwerksbetriebe stieg auf rund 40 %.

**Abbildung 3.3.5: Entwicklung der Kreditnachfrage bei der DtA-Wachstumsfinanzierung in Westdeutschland**



*SfH Göttingen*

Nach Abklingen der Gründungswelle im ostdeutschen Handwerk von 1990 bis 1993, wo die Förderanteile des Handwerks auf etwa 40 % anstiegen, ist eine weitgehend parallele Entwicklung bei den DtA-Darlehen zwischen dem Handwerk in Ost- und Westdeutschland festzustellen (vgl. Abbildung 3.3.3). Allerdings verlief der Nachfragerückgang nach DtA-Darlehen im ostdeutschen Handwerk ab Mitte der 90er Jahre noch ausgeprägter als im westdeutschen Handwerk. Auffallend ist dabei die Verschärfung der Situation Ende der 90er Jahre: In den Jahren 1999 und 2000 verzeichnete die DtA die stärksten Rückgänge an Förderdarlehen an Handwerksbetriebe seit Beginn der Ostförderung.<sup>70</sup>

<sup>70</sup>. Vgl. Skambracks, D. u. Tchouvakhina, M. (2002), S. 9.

**Fazit:**

*In den Förderstatistiken der KfW und der DtA ist im Handwerk seit Mitte der 90er Jahre eine deutlich geringere Investitionsdynamik als in anderen Wirtschaftsbereichen festzustellen. Als Folge davon nahm die relative Bedeutung des Handwerks bei den KMU-Förderprogrammen in beiden Instituten kontinuierlich ab. Vor allem seit 1998 ging die Nachfrage von Handwerksbetrieben nach Förderkrediten sowohl bei der KfW als auch bei DtA auffallend stark zurück.*

**3.3.3 Kreditnachfrage und –struktur des Handwerks**

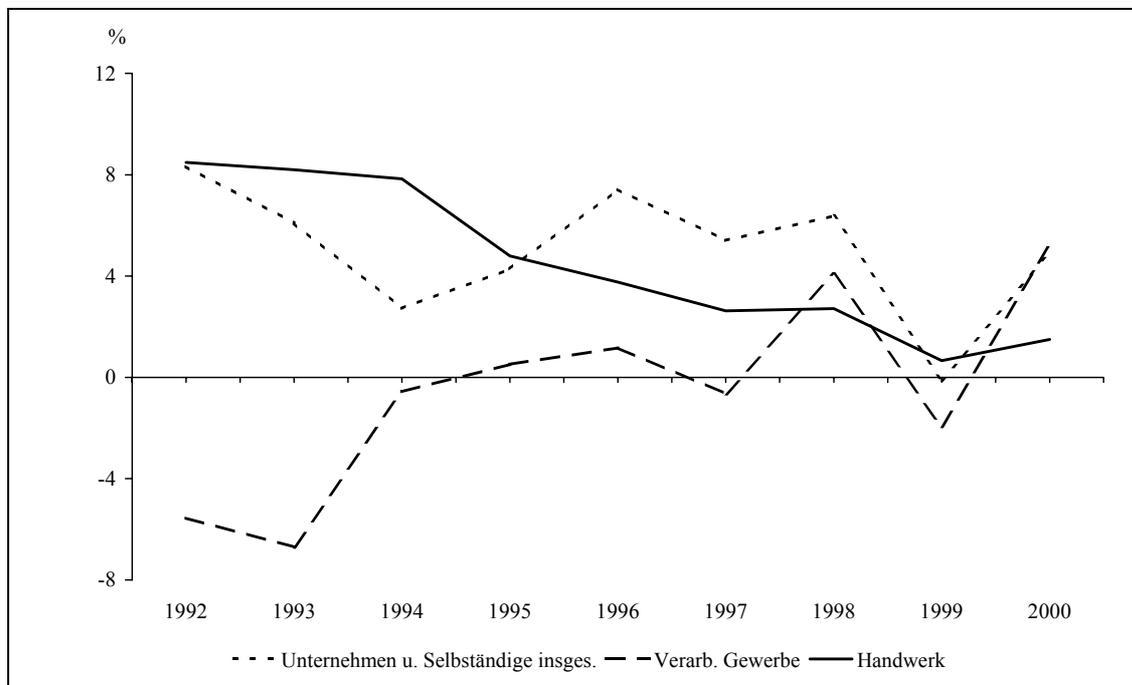
Die Deutsche Bundesbank weist in ihren Monatsberichten regelmäßig Kredite des Bankensektors an inländische Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen, darunter auch das Handwerk aus. Danach sind die Kredite an das Handwerk in den 90er Jahren von knapp 100 Mrd. DM kontinuierlich auf knapp 142 Mrd. DM angestiegen. Das entspricht einer Steigerung von 43 %. Allerdings nahmen die Zuwächse bei den Handwerkskrediten von Jahr zu Jahr ab (vgl. Abbildung 3.3.6): Wurden 1992 noch 8,5 % mehr Kredite an Handwerksbetriebe vergeben, lag die Zuwachsrate 1999 mit 0,7 % fast auf Vorjahreshöhe. In den letzten beiden Jahren 2001 und 2002 waren die Kredite an das Handwerk auch absolut rückläufig.<sup>71</sup>

Ein Vergleich mit dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Unternehmenssektor insgesamt lässt erkennen, dass das Handwerk nach dem vereinigungsbedingten Nachfragepush offenbar relativ wenig von dem Konjunkturaufschwung ab 1994 profitieren konnte. Während die Nachfrageimpulse in anderen Wirtschaftsbereichen bis 1998 einen verstärkten Kreditbedarf für Investitionsvorhaben auslöste, sank die zusätzliche Kreditnachfrage im Handwerk stetig. Gleichzeitig macht die Abbildung 3.3.6 deutlich, dass die Kreditnachfrage bzw. die Investitionstätigkeit des Handwerks wesentlich unempfindlicher auf Konjunkturschwankungen reagiert als dies bspw. im Verarbeitenden Gewerbe der Fall ist.

---

<sup>71</sup> Vgl. Tabelle A14 im Anhang A.

**Abbildung 3.3.6: Entwicklung der Kreditnachfrage nach Wirtschaftssectoren von 1991 - 2000**  
 - Veränderung geg. Vorjahr in % -



*SfH Göttingen*

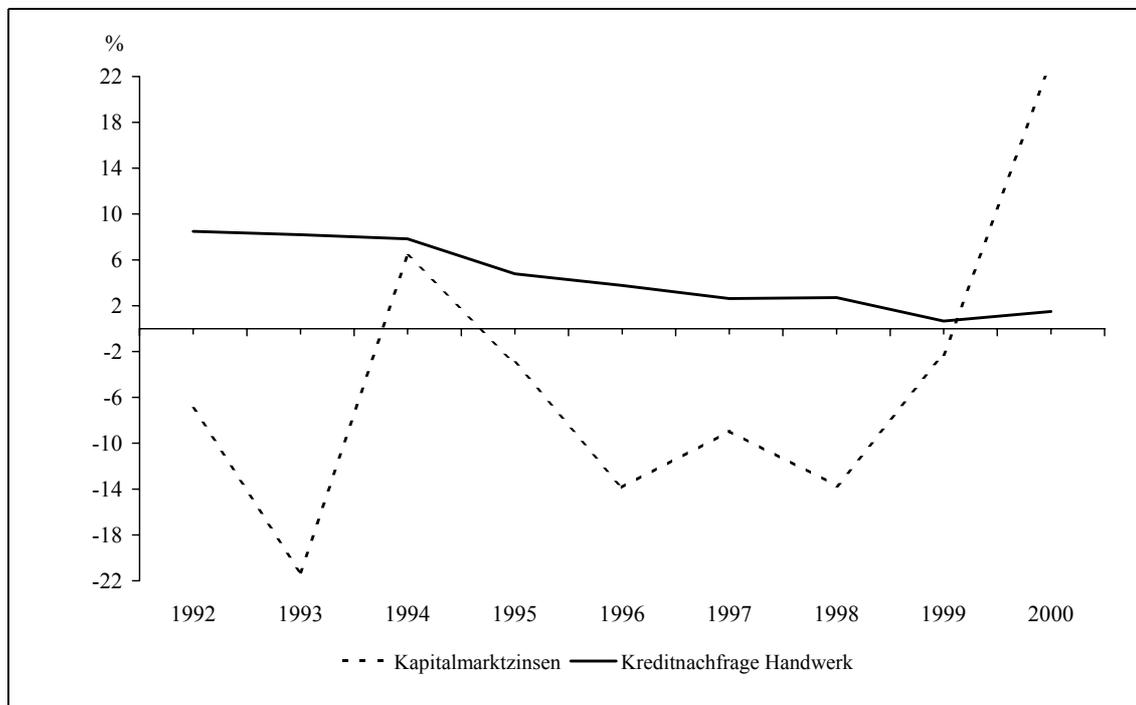
Es stellt sich die Frage, welchen Einfluss die Zinsen als Preis für die von den Banken zur Verfügung gestellten Kredite in den 90er Jahren auf die Kreditnachfrage des Handwerks gehabt haben.<sup>72</sup> Obwohl sich die Kapitalmarktzinsen<sup>73</sup> im Untersuchungszeitraum bis auf ein Jahr (1994) ständig verringerten und das Zinsniveau 1999 gegenüber 1990 um die Hälfte gesunken war (von 8,8 % auf 4,3 %) <sup>74</sup>, Kredite für die Unternehmen also deutlich billiger wurden, nahmen die Zuwachsraten der Kredite an das Handwerk in den 90er Jahren kontinuierlich ab (vgl. Abbildung 3.3.7). Ein signifikanter Zusammenhang zwischen Zinsentwicklung und Kreditnachfrage des Handwerks ist nicht festzustellen.

<sup>72</sup> Vgl. hierzu auch Kapitel 2.2.2.

<sup>73</sup> Hier repräsentiert durch die Umlaufrendite festverzinslicher Staatsschuldpapiere mit mindestens drei Jahren Restlaufzeit.

<sup>74</sup> Vgl. Tabelle A15 im Anhang A.

**Abbildung 3.3.7: Entwicklung der Kapitalmarktzinsen und der Kreditnachfrage des Handwerks**  
- Veränderung geg. Vorjahr in % -



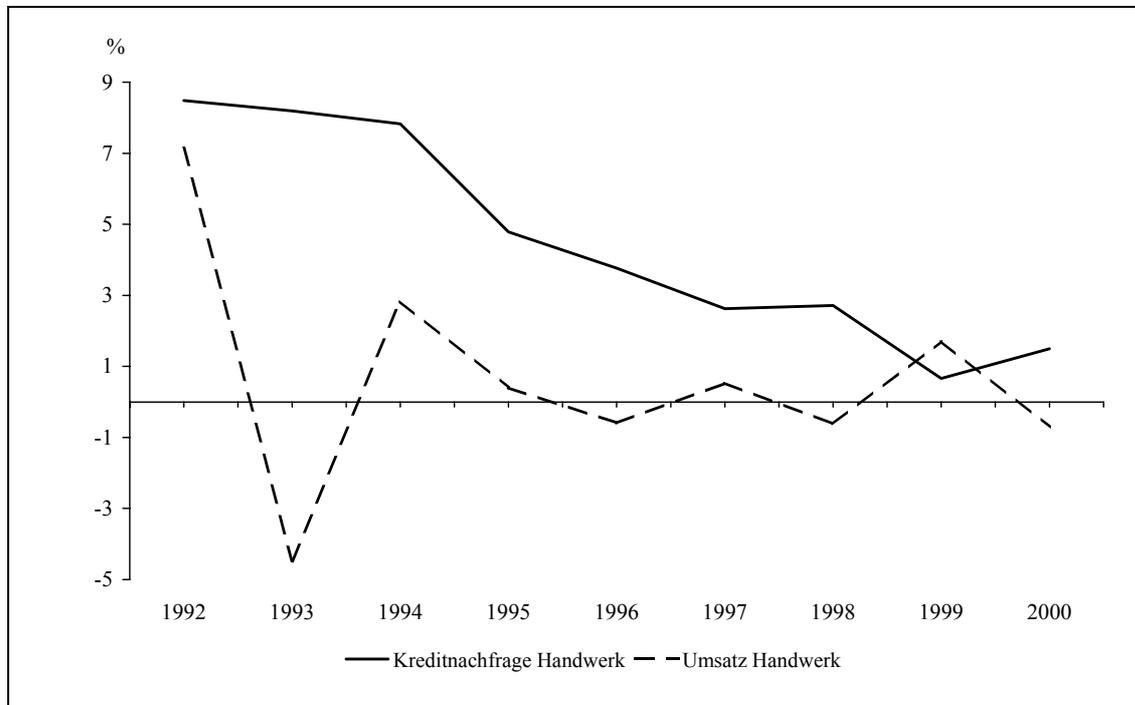
*SfH Göttingen*

Es ist naheliegend zu vermuten, dass die Kreditnachfrage des Handwerks relativ eng mit der Umsatzentwicklung der Handwerksbetriebe zusammenhängt. Danach müssten steigende Umsätze zu einer verstärkten Investitionstätigkeit und damit steigenden Kreditnachfrage der Betriebe führen und umgekehrt. Die Abbildung 3.3.8 zeigt, dass auch hier kein signifikanter, allenfalls ein loser Zusammenhang besteht. So führte bspw. weder die deutliche Umsatzsteigerung nach dem Rezessionsjahr 1993 noch der leichte Umsatzzuwachs 1999 zu einer entsprechenden Steigerung der Kreditnachfrage der Handwerksbetriebe.

Insgesamt gingen gut 6 % der von den Banken im Durchschnitt der 90er Jahre an Unternehmen und Selbstständige vergebenen Kredite an Handwerksbetriebe. Dieser Anteil wies im letzten Jahrzehnt nur geringe Schwankungen auf, hat aber aufgrund der rückläufigen Kreditnachfrage der Handwerksbetriebe im Jahr 2002 mit 5,7 % gleichwohl einen vorläufigen Tiefststand erreicht.<sup>75</sup>

<sup>75</sup> Vgl. Tabelle A14 im Anhang A.

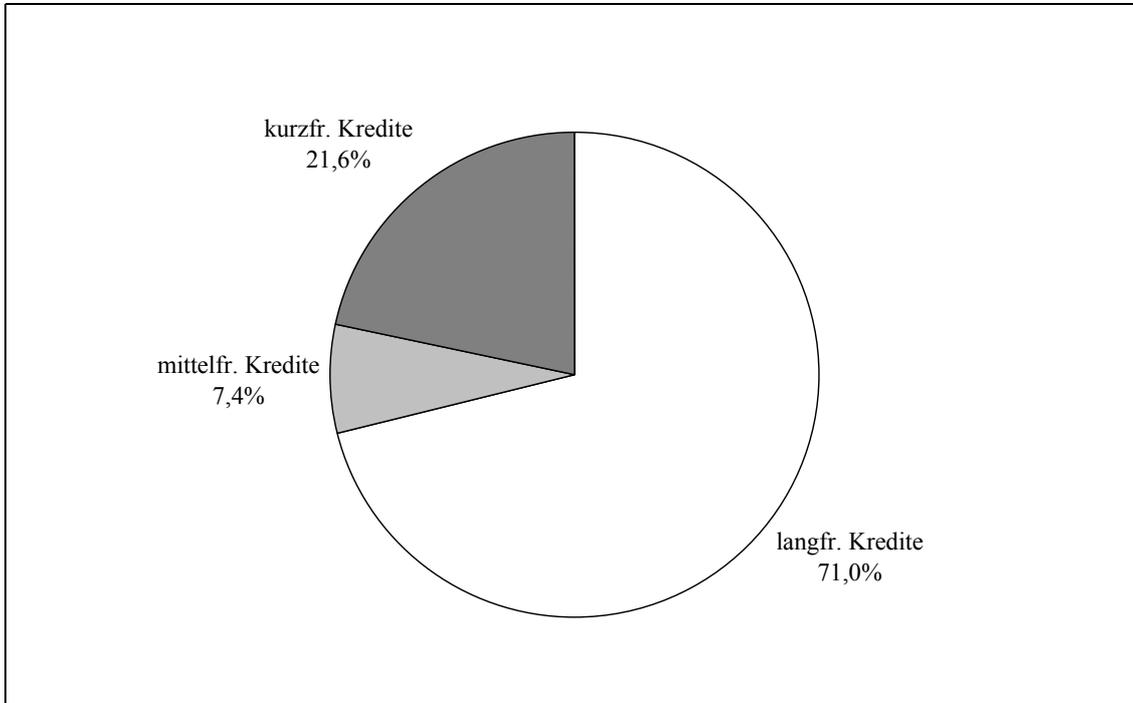
**Abbildung 3.3.8: Entwicklung des Handwerksumsatzes und der Kreditnachfrage des Handwerks**  
- Veränderung geg. Vorjahr in % -



*SfH Göttingen*

Von den Krediten, die im Jahr 2000 von den Banken an Handwerksbetriebe vergeben wurden, handelte es sich zu 71 % um langfristige Kredite (Laufzeit von über fünf Jahren). Der Rest entfiel auf Kredite mit einer mittelfristigen Laufzeit (ein bis fünf Jahre: 7,4 %) und kurzfristige Kredite (21,6 %) (vgl. Abbildung 3.3.9). Dabei haben im letzten Jahrzehnt die langfristigen Kredite kontinuierlich an Bedeutung gewonnen, während umgekehrt der Anteil der kurzfristigen Kredite im Untersuchungszeitraum um rund 9 Prozentpunkte gesunken ist.

**Abbildung 3.3.9: Fristigkeit der Bankkredite an das Handwerk**  
- Anteile in %; 2000 -



SfH Göttingen

**Fazit:**

*Die Vergabe von Krediten an Handwerksbetriebe durch inländische Banken ist in den 90er Jahren kontinuierlich angestiegen. Dabei waren allerdings von Jahr zu Jahr geringere Zuwächse der Kreditnachfrage der Handwerksbetriebe zu verzeichnen. In den letzten beiden Jahren 2001 und 2002 gingen die Kredite an das Handwerk sogar absolut zurück. Ein Vergleich mit der Zinsentwicklung auf dem Kapitalmarkt und dem Handwerksumsatz im Untersuchungszeitraum lässt erkennen, dass offenbar kein signifikanter Zusammenhang zwischen beiden Größen und der Kreditnachfrage der Handwerksbetriebe besteht.*

### **3.4 Zusammenhang zwischen Investitionsaktivitäten im Handwerk und gesamtwirtschaftlichen Größen**

In der langfristigen Entwicklung des Handwerks lassen sich bemerkenswerte Tendenzen im Hinblick auf die Bedeutung seiner Produktion im Verhältnis zur Produktion aller Unternehmen (ausgenommen Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und Wohnungsvermietung) beobachten; es handelt sich dabei um die Unternehmen jener Wirtschaftsbereiche, mit denen die Handwerksunternehmen mehr oder weniger stark im Wettbewerb um die volkswirtschaftlichen Geldströme stehen. Im Aufschwung der langen Welle in den 50er, 60er und ersten 70er Jahren nahm der Anteil der Handwerksproduktion zu, die relative Bedeutung des Handwerks stieg, die Wettbewerbsposition des Handwerks verbesserte sich anscheinend. Ab Mitte der 70er Jahre, mit Einsetzen des Abschwungs der langen Welle, nahm der Anteil ab, die relative Bedeutung des Handwerks sank, seine Wettbewerbsposition verschlechterte sich.

Diese Beobachtung betrifft die Anteile der Bruttowertschöpfung des Handwerks (zu jeweiligen Preisen) an der Bruttowertschöpfung aller sogenannter Produktionsunternehmen ohne Wohnungsvermietung (Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen gehören ebenfalls nicht dazu). Von 1955 bis 1993 wurden vom Statistischen Bundesamt Wertschöpfungs- bzw. Produktionszahlen für das Handwerk in den alten Bundesländern ausgewiesen; dabei kam es im Zusammenhang mit Revisionen und Änderungen in der Systematik der Volkseinkommensrechnung zu verschiedenen Werten für die einzelnen Jahre. Unter Berücksichtigung gleichbleibender Erhebungsmethoden zeigen diese Daten ein Ansteigen des Handwerksanteils von 1955 bis 1972 und 1973 um etwa 2 Prozentpunkte und danach bis 1993 ein Sinken um etwas mehr als 2 Prozentpunkte. In den folgenden Jahren setzte sich diese negative Tendenz fort, wie aus der Stagnation der Handwerksumsätze geschlossen werden kann (vgl. Tabelle 3.4.1a und b sowie 3.4.2).<sup>76</sup>

---

<sup>76</sup> Seit 1994 werden vom Statistischen Bundesamt keine Daten für die Wertschöpfung des Handwerks mehr veröffentlicht.

**Tabelle 3.4.1a: Anteil des Handwerks an der Bruttowertschöpfung der Unternehmen<sup>1)</sup>**

- Anteil in %; zu jeweiligen Preisen; früheres Bundesgebiet -

1955	11,4 <sup>2)</sup>
1958	11,5 <sup>2)</sup>
1960	12,2 <sup>2)</sup>
1960	14,0
1970	14,2
1980	13,8
1990	11,8
1992	12,1
1993	11,8

*SfH Göttingen*

1) ohne Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und Wohnungsvermietung

2) Anteil des Handwerks am BIP ohne Banken und Versicherungsgewerbe, Wohnungsvermietung und Staat

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1963 und 1996.

**Tabelle 3.4.1b: Anteil des Handwerks an der Bruttowertschöpfung der Unternehmen<sup>1)</sup>**

- Anteil in %; zu jeweiligen Preisen; früheres Bundesgebiet -

1970	14,7
1972	15,7
1973	15,5
1975	14,1

*SfH Göttingen*

1) ohne Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und Wohnungsvermietung

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1979.

Der Grund für diese Trendwende in Bezug auf die relative Bedeutung des Wirtschaftsbereichs Handwerk in der langfristigen Entwicklung etwa Mitte der 70er Jahre liegt offenbar in dem damals einsetzenden Abschwung einer langen Welle. Im vorangegangenen Jahrzehntelangen

Aufschwung der langen Welle, in dem Produktneuerungswettbewerb dominierte und Preiswettbewerb von geringerer Bedeutung war, konnte das Handwerk Marktanteile von anderen Unternehmensbereichen gewinnen. Im Abschwung dagegen, in dem der Preiswettbewerb immer schärfer wurde und der Produktneuerungswettbewerb in den Hintergrund trat, verlor das Handwerk kontinuierlich Marktanteile, allein schon wegen seiner relativ hohen Arbeitsintensität und der hohen langfristig zunehmenden Kostenbelastung des Produktionsfaktors Arbeit durch Steuern, Abgaben sowie arbeits- und sozialrechtlich bedingte Transaktionskosten.<sup>77</sup> Die geringe Anteilserhöhung im Wiedervereinigungsboom blieb nur eine äußerst kurzfristige Episode, die am Trend nichts änderte.

Vor diesem durch langfristige Entwicklungstendenzen bedingten Hintergrund sind die Investitionsaktivitäten des Handwerks in den 90er Jahren zu sehen.

### **3.4.1 Investitionsaktivitäten im Handwerk und gesamtwirtschaftliches Wachstum seit 1990**

Über die Produktion des Wirtschaftsbereichs Handwerk als Ganzes in Gesamtdeutschland liegen für die 90er Jahre keine Daten vor. Bis 1993 wurden für die alten Bundesländer Wertschöpfungsdaten im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung veröffentlicht. Daneben stehen für die alten Bundesländer bis 1994 Daten über die Handwerksumsätze aus der Handwerksberichterstattung zur Verfügung; ab 1995 liegen solche Daten auf Grundlage einer neuen Ausgangsbasis (Handwerkszählung 1995) für das Handwerk in Gesamtdeutschland vor, wobei allerdings nur noch Messzahlen und keine absoluten Daten mehr veröffentlicht werden.

#### **3.4.1.1 Die Entwicklung in der ersten Hälfte der 90er Jahre**

Nach den vorliegenden Daten stieg die Wertschöpfung im westdeutschen Handwerk zu jeweiligen Preisen von 1990 bis 1993 um 13,9 % (die Umsätze stiegen um 14,4%); die Wertschöpfung aller Produktionsunternehmen ohne Wohnungsvermietung stieg ebenfalls um 13,9%. Das nominelle Bruttoinlandsprodukt wuchs in den alten Bundesländern etwas stärker, um 17,3%. Das hängt damit zusammen, dass sich die Rezession

---

<sup>77</sup> Vgl. dazu auch Kap. 2.1.4 und Kap. 2.2.5.

des Jahres 1993 vor allem auf die Produktionsunternehmen, zu denen auch das Handwerk gehört, ausgewirkt hat, ihre Wertschöpfung nahm ab, im Handwerk sogar um 3,6% (die Umsätze sanken um 4,5%), während das Bruttoinlandsprodukt nominell auch 1993 zunahm (um 1,0%). In den Jahren des Wiedervereinigungsbooms 1990 bis 1992 stieg die Wertschöpfung des Handwerks um 18,2% (die Umsätze stiegen um 19,7%), also deutlich stärker als das Bruttoinlandsprodukt (16,0%) und die Wertschöpfung der Produktionsunternehmen ohne Wohnungsvermietung (15,2%). Daher erhöhte sich auch der Handwerksanteil an der westdeutschen Bruttowertschöpfung im Jahre 1992.

**Tabelle 3.4.2: Entwicklung des Handwerksumsatzes und des Bruttoinlandsprodukts von 1990 – 2001<sup>1)</sup>**  
 - Veränderung geg. Vorjahr in %; zu jeweiligen Preisen -

Jahr	Handwerk insgesamt	Verarbeitendes Handwerk	Bauhandwerk	Bruttoinlandsprodukt
1990	11,6	11,0	12,2	9,1
1991	11,8	10,1	12,0	9,1
1992	7,1	3,8	13,0	6,2
1993	-4,5	-5,0	-2,3	1,0
1994	2,8	1,1	5,9	4,3
1995	0,4	-	-	3,8
1996	-0,6	-	-	1,8
1997	0,5	1,0	-2,2	2,1
1998	-0,6	0,6	-4,0	3,1
1999	1,7	-0,6	1,0	2,6
2000	-0,7	2,1	-2,7	2,6
2001	-2,4			2,0

SfH Göttingen

1) bis 1994 früheres Bundesgebiet; ab 1995 Gesamtdeutschland

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Eine besondere Rolle spielte dabei das Bauhandwerk, dessen Umsätze von 1990 bis 1992 um 26,6% zunahmen; im Verarbeitenden Handwerk stiegen sie nur um 14,4%. Hier fiel auch die anschließende Rezession stärker aus als im Bauhandwerk: Während die Umsätze im Verarbeiten-

den Handwerk von 1992 bis 1994 um 3,9% sanken, stiegen sie im Bauhandwerk um 3,5% (vgl. Tabelle 3.4.2).

Auf Grund der vorliegenden Daten zeigte das Handwerk zu Beginn der 90er Jahre im Wiedervereinigungsboom eine relativ starke überdurchschnittliche expansive Entwicklung, die zu einem guten Teil vom Bauhandwerk getragen wurde und die sogar zu einer kurzfristigen Erhöhung seines Wertschöpfungsanteils im Jahre 1992 geführt hat. Von der anschließenden Rezession wurde es allerdings ebenfalls überdurchschnittlich betroffen und verringerte seinen Wertschöpfungsanteil wieder. 1994 nahmen die Handwerksumsätze - vor allem im Baugewerbe - wieder zu, allerdings nur wenig.

Die Wiedervereinigung führte in vielen Wirtschaftsbereichen und insbesondere auch im Handwerk zu einer geradezu euphorischen Stimmung über die zukünftigen Wachstumschancen, die jedoch nur verhältnismäßig kurze Zeit anhielt. Auch die Auswertung der vierteljährlichen Konjunkturumfragen im hessischen Handwerk zeigt dies deutlich (vgl. Tabelle 3.4.3).<sup>78</sup> Der im Rahmen dieser Untersuchung erstellte Indikator der Geschäftsaussichten weist für 1990 und 1991 außergewöhnlich hohe Werte auf; auch 1992 ist er noch weit überdurchschnittlich, insbesondere in den ersten drei Quartalen. Diesen guten Geschäftsaussichten entspricht auch die tatsächliche Umsatzentwicklung im hessischen Handwerk. Der Indikator der Umsatzentwicklung zeigt hohe Werte für 1990 und 1991 und ist auch 1992 noch überdurchschnittlich; erst in der Rezession 1993 sinkt er unter den Durchschnitt, 1994 steigt er wieder - allerdings nur leicht - an.

Die Wachstumsentwicklung im hessischen Handwerk in der ersten Hälfte der 90er Jahre entsprach somit im Großen und Ganzen der Entwicklung im westdeutschen Handwerk insgesamt.

Das Investitionsverhalten im hessischen Handwerk spiegelt diese Entwicklung auch wider, allerdings in moderater Form: Der Indikator für die tatsächlich getätigten Investitionen (Investitionsindikator) weist in den Jahren 1990 und 1991 Werte über 50 auf, das bedeutet, dass die Unternehmen, die in den jeweiligen Quartalen ihre Investitionen erhöht haben, gegenüber jenen, die sie gesenkt haben, in der Überzahl waren (vgl. Abbildung 3.3.1 und Tabelle A5 im Anhang A). 1990 betrug diese Differenz im Durchschnitt 11 Prozentpunkte, 1991 immerhin noch 2 Prozentpunkte. 1992 war der Saldo bereits negativ und blieb es bis ins

---

<sup>78</sup> Vgl. hierzu auch Tabelle A18 im Anhang A.

Jahr 2000.<sup>79</sup> Dem entsprechen auch die Werte für die Investitionsneigung, das ist der Prozentanteil der Handwerksbetriebe, die in den einzelnen Quartalen Investitionen durchgeführt haben, an der Gesamtzahl der befragten Betriebe. Diese Werte waren 1990 mit 38% und 1991 mit 37% so hoch wie in den folgenden Jahren nicht mehr. 1992 deutet sich bereits die Rezession an, die im Jahr darauf voll wirksam wurde. Bis dahin ging auch der Indikator für die Umsatzerwartungen stark zurück. 1994 verbesserten sich die Werte wieder, mit Ausnahme des Indikators für die Investitionsneigung, der weiterhin sank und erst wieder im später einsetzenden Konjunkturaufschwung allmählich anstieg. Diese Entwicklung weist auf die zunehmende Investitionsschwäche im Handwerk hin, durch die auch die Aufschwungjahre am Ende des Jahrzehnts gekennzeichnet sind.

#### 3.4.1.2 Die Entwicklung in der zweiten Hälfte der 90er Jahre

Für die zweite Hälfte der 90er Jahre liegen Umsatzzahlen für das Handwerk vor, die sich auf Gesamtdeutschland beziehen. Sie zeigen, dass das Handwerk insgesamt an dem leichten Konjunkturaufschwung nicht beteiligt war, denn die Umsätze stagnierten im Durchschnitt, im ersten Rezessionsjahr 2001 sanken sie sogar deutlich (vgl. Tabelle 3.4.2). Dagegen nahm das Bruttoinlandsprodukt zu jeweiligen Preisen pro Jahr um durchschnittlich etwa 2,5% zu. Da die Umsatzzahlen zu jeweiligen Preisen errechnet werden, ist es sinnvoll, auch beim Bruttoinlandsprodukt die nominellen Werte zu betrachten.

Obwohl man die beiden Zeitreihen nicht ohne Weiteres miteinander vergleichen kann, zeigen sie doch eindringlich die Fortsetzung der im Verhältnis zur Gesamtwirtschaft ungünstigeren Entwicklung im Handwerk, die tendenziell schon seit längerer Zeit im Abschwung der langen Welle beobachtet werden konnte. Absolut betrachtet war zwar der Umsatzrückgang im Bauhandwerk besonders stark, das nur 1999 einen Zuwachs hatte; er spiegelt nur die ungünstige Entwicklung im Baugewerbe insgesamt wider, allerdings anscheinend weniger stark ausgeprägt. Im Verarbeitenden Handwerk dagegen, dessen Umsätze im Konjunkturaufschwung zwar wuchsen, verlief die Entwicklung aber offenbar schlechter als im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt: In den vier Aufschwungjahren von 1996 bis 2000 wuchs das Bruttoinlandsprodukt nominell um 11%, die Handwerksumsätze wuchsen jedoch nicht einmal um 1%. Im

---

<sup>79</sup> Vgl. Tabelle A5 im Anhang A.

selben Zeitraum erhöhte sich die Bruttowertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe um 14%, die Umsätze im Verarbeitenden Handwerk stiegen jedoch nur um 3%; die Bruttowertschöpfung im Baugewerbe sank um 12%, und die Umsätze im Bauhandwerk sanken um 8 % (vgl. Tabelle 3.4.3).

**Tabelle 3.4.3: Wertschöpfung und Umsatz des Handwerks im Konjunkturaufschwung 1996 - 2000 in Deutschland**  
- Veränderung 2000 geg. 1996 in %; zu jeweiligen Preisen -

Bruttoinlandsprodukt	11
Bruttowertschöpfung	
Verarbeitendes Gewerbe	14
Baugewerbe	-12
Umsatz des Handwerks	
Verarbeitendes Handwerk	3
Bauhandwerk	-8
Handwerk insgesamt	1

*SfH Göttingen*

Das Handwerk konnte offenbar seine relative Position im Verarbeitenden Gewerbe nicht halten und partizipierte daher kaum am konjunkturellen Aufschwung in der zweiten Hälfte der 90er Jahre; der anschließende Abschwung betraf das Handwerk darüber hinaus mindestens so stark wie das übrige Produzierende Gewerbe.

Dieser ungünstige Befund für das Handwerk wird auch bestätigt durch die Konjunkturindikatoren in Hessen: Sowohl der Indikator für das Geschäftsklima als auch der Indikator für die tatsächliche Umsatzentwicklung weisen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre immer Werte unter 50 aus (vgl. Tabelle 3.4.4); das heißt, die jeweilige Geschäftslage ist von mehr Unternehmen für schlecht als für gut gehalten worden, und die Umsätze sind gegenüber dem jeweiligen Vorquartal bei mehr Unternehmen gesunken als gestiegen. Der Konjunkturaufschwung zeigt sich allerdings in einem tendenziellen Anstieg dieser Werte von 1996 bis 2000; sie überschreiten aber nicht mehr die 50er Marke wie zu Beginn der 90er Jahre, als im damaligen Konjunkturaufschwung, der im Zusammenhang mit der Wiedervereinigung verhältnismäßig stark ausfiel, verlorengegangene Marktanteile vom Handwerk vorübergehend zurückgewonnen wurden.

Tabelle 3.4.4: Konjunkturindikatoren im hessischen Handwerk von 1990 - 2000

Jahr	Investitionsentwicklung		Investitionsneigung <sup>2)</sup>	Umsatzentwicklung		Umsatzerwartung Indikator <sup>4)</sup>	Geschäftsklima Indikator <sup>5)</sup>	Geschäftsaussichten Indikator <sup>6)</sup>	Veränd. geg. Vorjahr
	Indikator <sup>1)</sup>	Veränd. geg. Vorjahr		Indikator <sup>3)</sup>	Veränd. geg. Vorjahr				
1990	55,00		38,33	58,25	57,00	72,25	71,75		
1991	50,50	-4,50	37,45	56,25	54,00	71,50	70,00	-1,75	
1992	48,75	-1,75	35,45	51,25	48,00	63,00	61,00	-9,00	
1993	45,25	-3,50	32,38	43,25	41,75	52,75	50,00	-11,00	
1994	46,75	+1,50	29,68	45,50	46,00	53,50	53,25	+3,25	
1995	45,75	-1,00	28,98	42,50	43,00	49,75	48,75	-4,50	
1996	43,50	-2,25	25,20	38,00	37,25	42,25	41,50	-7,25	
1997	44,50	+1,00	35,35	40,50	38,25	42,25	40,75	-0,75	
1998	46,75	+2,25	26,28	43,25	40,50	44,25	42,50	+1,75	
1999	41,50	-5,25	33,35	43,00	41,25	46,00	46,00	+3,50	
2000	42,25	+0,75	32,10	45,25		49,00	49,00	+3,00	

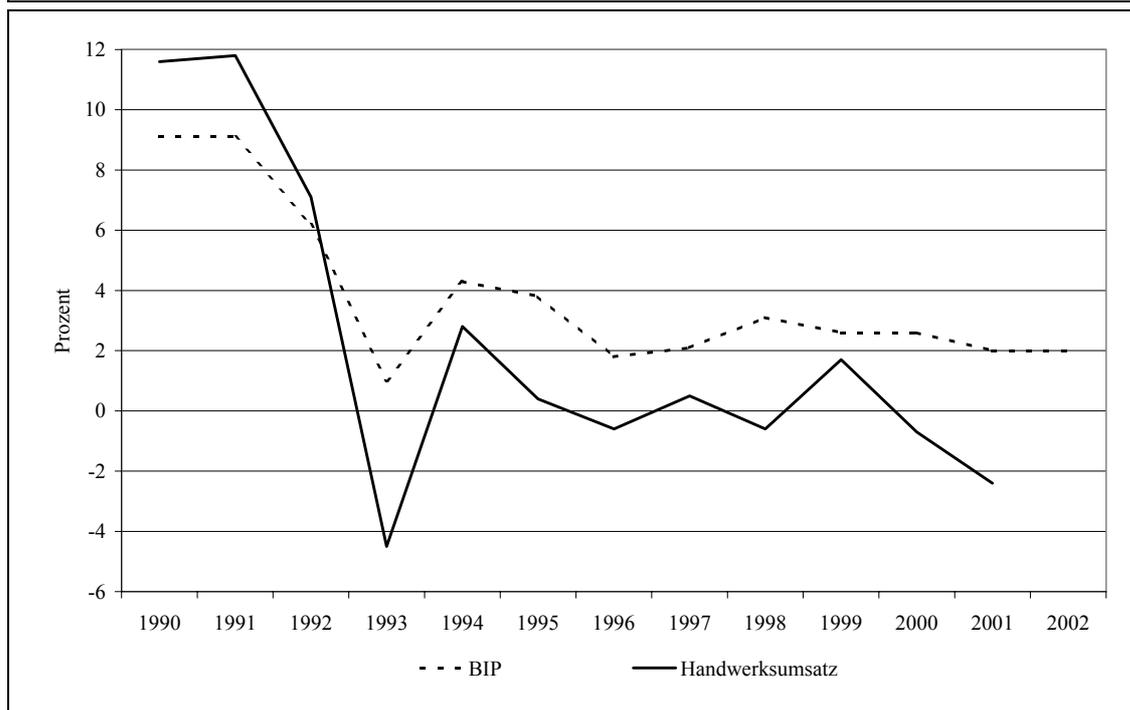
*SH Göttingen*

- 1) Der Indikator drückt die aktuelle Investitionsbereitschaft im Handwerk aus (Investitionsindikator). Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn bei *allen* Befragten die getätigten Investitionen im letzten Jahr gestiegen sind. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn bei *allen* Befragten die Investitionen gesunken sind.
- 2) Zahl der Handwerksbetriebe, die Investitionen durchgeführt haben, im Verhältnis zur Gesamtzahl der befragten Betriebe.
- 3) Der Indikator drückt die aktuelle Umsatzentwicklung im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn die Umsätze im letzten Jahr bei allen Befragten gestiegen sind. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn die Umsätze bei allen Befragten gesunken sind.
- 4) Der Indikator drückt die zukünftige Umsatzerwartung im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn im nächsten Jahr alle Befragten steigende Umsätze erwarten. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn alle Befragten sinkende Umsätze erwarten.
- 5) Der Indikator drückt das aktuelle Geschäftsklima im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn die derzeitige Geschäftslage von allen Befragten als gut bezeichnet wird. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn die derzeitige Geschäftslage von allen Befragten als schlecht bezeichnet wird.
- 6) Der Indikator drückt die zukünftigen Geschäftsaussichten im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn im nächsten Jahr von allen Befragten eine gute Geschäftslage erwartet wird. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn von allen Befragten eine schlechte Geschäftslage erwartet wird.

Quelle: Ergebnisse der vierteljährlichen Konjunkturumfrage der hessischen Handwerkskammern; eigene Berechnungen

Die Folge dieser negativen Entwicklung bei Umsätzen und Geschäftslage im Handwerk seit dem Wiedervereinigungsboom, die nicht nur auf die Sonderentwicklung im Baugewerbe zurückgeführt werden kann, ist eine zunehmende Investitionsschwäche. Der Investitionsindikator für das hessische Handwerk zeigt in der zweiten Hälfte der 90er Jahre nur Werte, die deutlich unter der 50er Marke liegen, das heißt, der Prozentsatz der Handwerksunternehmen, bei denen die Investitionen gegenüber dem jeweiligen Vorquartal gesunken sind, ist wesentlich höher als der Prozentsatz der Handwerksunternehmen, bei denen die Investitionen gegenüber dem jeweiligen Vorquartal gestiegen sind. Zu Beginn der 90er Jahre, als die Umsatzzuwächse im Handwerk groß waren, war dies in den meisten Quartalen noch umgekehrt.

Abbildung 3.4.1: **Entwicklung des Bruttoinlandprodukts und des Handwerksumsatzes\***  
- Veränderung geg. Vorjahr in %; zu jeweiligen Preisen -



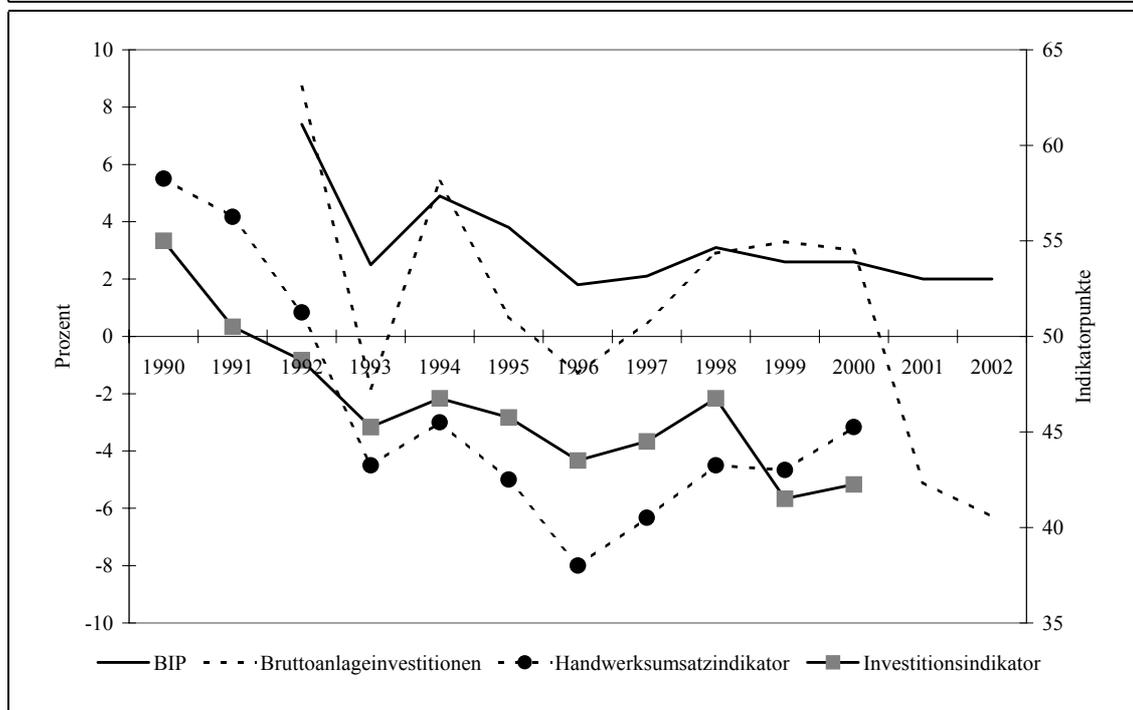
*SfH Göttingen*

\* von 1990–1994 früheres Bundesgebiet; ab 1995 Gesamtdeutschland

Stagnierende Umsätze, geringe Wachstumsraten der Produktion bedingen niedrige Investitionen. Was die hessischen Daten zeigen, kann im Wesentlichen auch auf ganz Deutschland übertragen werden, denn auch im übrigen Bundesgebiet war die Umsatzentwicklung im Handwerk

deutlich ungünstiger als die Entwicklung in der Gesamtwirtschaft; das zeigt anschaulich der Vergleich der Umsätze im Handwerk mit dem Bruttoinlandsprodukt zu jeweiligen Preisen (vgl. Abbildung 3.4.1): Die Zuwachsraten der Handwerksumsätze waren in der zweiten Hälfte der 90er Jahre wesentlich niedriger als die Zuwachsraten des Bruttoinlandsprodukts. Daher ist mit einer wesentlich geringeren Investitionstätigkeit zu rechnen als in der übrigen Wirtschaft, ähnlich, wie es die hessischen Konjunkturindikatoren andeuten.

**Abbildung 3.4.2: Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts und der Bruttoanlageinvestitionen in Deutschland sowie des Umsatzes und der Investitionen im hessischen Handwerk**



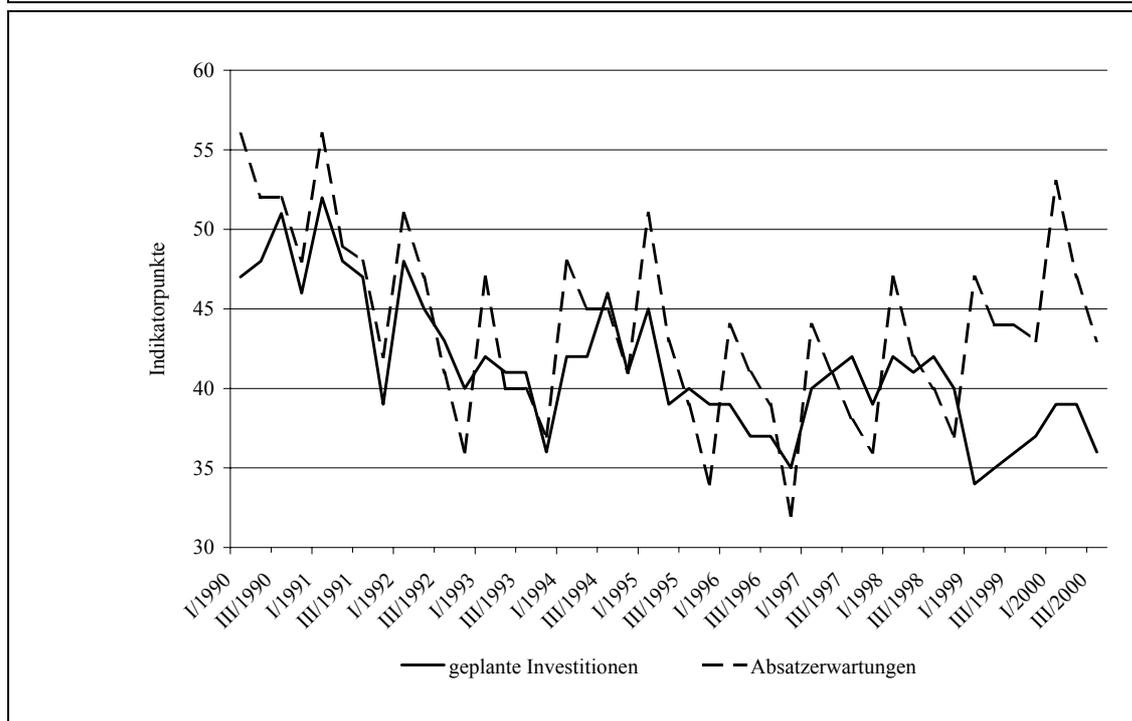
*SfH Göttingen*

Bemerkenswert bleibt dabei, dass sich das gesamtwirtschaftliche Konjunkturmuster im Großen und Ganzen auch in den verschiedenen Teilaggregaten ziemlich klar wiederfindet, wie die Abbildung 3.4.2 zeigt, obwohl die Sonderentwicklung in der Bauwirtschaft den Verlauf der Kurven im Einzelnen nicht unwesentlich beeinflusst hat. Fraglich bleibt allerdings, warum der Investitionsindikator für das hessische Handwerk gerade im Jahre 1999 seinen tiefsten Wert erreicht, obwohl in diesem Jahr die Bruttoanlageinvestitionen in ganz Deutschland relativ stark

gewachsen sind, mehr als in den drei Jahren vorher und nachher, und obwohl selbst die Bauinvestitionen in diesem Jahr zugenommen haben und die Umsätze im Bauhandwerk gestiegen sind. Übrigens sind auch die Investitionsindikatoren für das thüringer Handwerk im Jahr 1999 stark zurückgegangen (vgl. Abbildung 3.3.2).<sup>80</sup>

Dieser starke Rückgang des Investitionsindikators für das hessische Handwerk verwundert darüber hinaus auch noch deshalb, weil in diesem Jahr die Indikatoren sowohl für die Geschäftslage als auch für die Investitionsneigung im hessischen Handwerk stark zugenommen haben. Man beachte in diesem Zusammenhang auch die beiden Abbildungen 3.4.3 und 3.4.4, die deutlich zeigen, wie sich auch die geplanten Investitionen im hessischen Handwerk 1999 ungünstiger entwickelt haben als Absatz-erwartungen und Geschäftsaussichten.

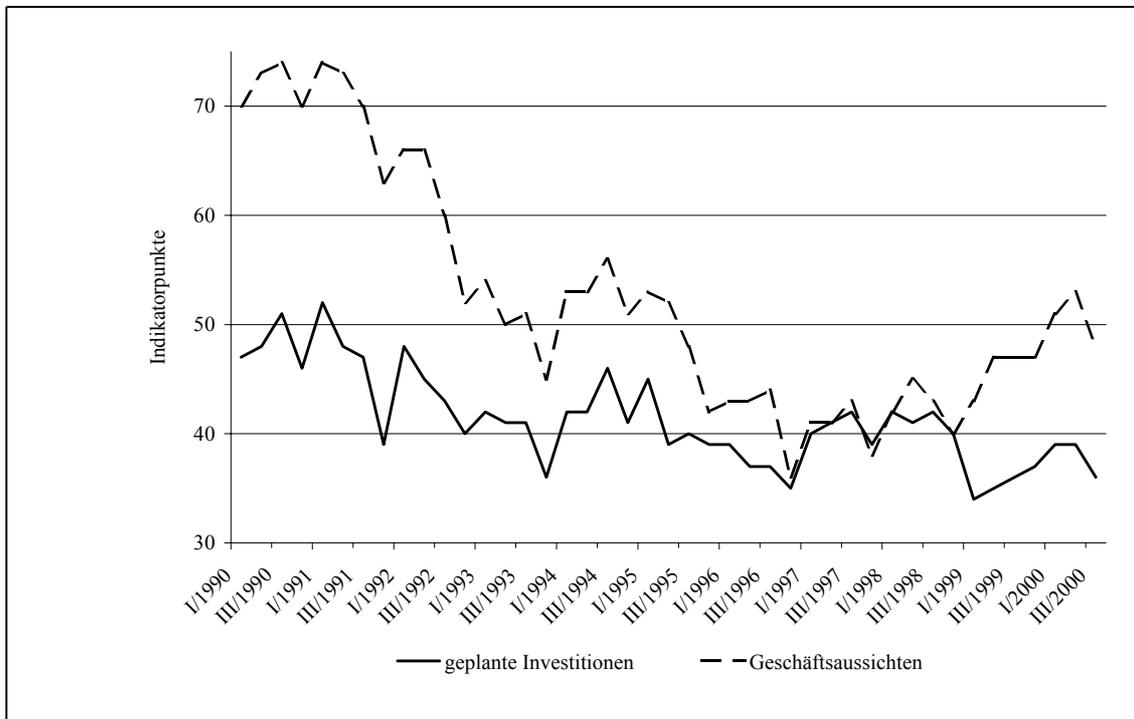
**Abbildung 3.4.3: Absatzerwartungen und geplante Investitionen im hessischen Handwerk von 1990 - 2000**  
- Ergebnisse der vjl. Konjunkturumfrage -



*SfH Göttingen*

<sup>80</sup> Vgl. hierzu auch Kapitelabschnitt 3.3.1.

Abbildung 3.4.4: **Geschäftsaussichten und geplante Investitionen im hessischen Handwerk von 1990 - 2000**  
- Ergebnisse der vjl. Konjunkturumfrage -



*SfH Göttingen*

Lediglich der Indikator für die Handwerksumsätze in Hessen ist nach vorausgegangenem zweijährigem Anstieg leicht gesunken, so dass der indizierte Rückgang der Investitionstätigkeit als Akzelerationsphänomen nach Überinvestition in früheren Quartalen interpretiert werden kann, zumal auch die Kapitalmarktzinsen 1999 noch gesunken sind.<sup>81</sup> Bestärkt wird diese Auffassung durch die Entwicklung der Kreditzusagen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), deren Anzahl sich insgesamt für alle Wirtschaftsbereiche im Jahre 1999 gegenüber 1998 um mehr als ein Viertel erhöht, im Wirtschaftsbereich Handwerk jedoch um ein Fünftel verkleinert hat; dadurch sank der Anteil des Handwerks in diesem Jahr von 22% auf 14%. Auch der Anteil am Kreditvolumen der KMU-Programme der KfW nahm deutlich ab (vgl. hierzu die Tabellen 3.3.1 und 3.3.2). Im Übrigen bestand diese Tendenz schon mehrere Jahre, sie trat 1999 nur besonders stark hervor. Sie ist ein wesentliches Indiz für die zunehmende Investitionsschwäche im Handwerk während der zweiten Hälfte der 90er Jahre, in der sich deutlich zeigt, wie schwierig es für das

<sup>81</sup> Vgl. dazu Kapitelabschnitt 2.1.3.

Handwerk ist, im fortgeschrittenen Abschwung einer langen Welle seine relative Stellung unter den Wirtschaftsbereichen – selbst in Jahren des konjunkturellen Aufschwungs – zu behaupten.

**Fazit:**

*Im Wiedervereinigungsboom Anfang der 90er Jahre entwickelte sich das Handwerk im früheren Bundesgebiet besser als die übrige Wirtschaft und konnte daher seinen Anteil an der Bruttowertschöpfung und am Bruttoinlandsprodukt kurzfristig erhöhen; eine wichtige Rolle spielte dabei das stark wachsende Bauhandwerk. Die Stärke der damaligen Investitionsaktivitäten im Handwerk wurde in der Folgezeit nie mehr erreicht.*

*Für die zweite Hälfte der 90er Jahre kann man von einer ausgesprochenen Investitionsschwäche im Handwerk reden, die nicht nur durch die anhaltende Baukrise bedingt war, sondern insbesondere auch durch das im Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe insgesamt weit unterdurchschnittliche Wachstum des Verarbeitenden Handwerks. Hier zeigten sich deutlich die Schwierigkeiten, die das Handwerk hat, im Abschwung einer langen Welle seine Stellung gegenüber den anderen Wirtschaftsbereichen längerfristig zu behaupten.*

### **3.4.2 Investitionsaktivitäten im Handwerk und Kapitalmarktzinsen**

#### **3.4.2.1 Allgemeine Betrachtungen über die Zusammenhänge von Kapitalmarktzinsen und Investitionstätigkeit**

In der klassischen Nationalökonomie spielte der Kapitalzins die Rolle des Preises, durch den Angebot und Nachfrage von Geldkapital auf den Kapitalmärkten einander angepasst werden. Das Angebot an Geldkapital, die Ersparnis, wird auf den Kapitalmärkten der Nachfrage nach Geldkapital, der Investition, zugeführt; der Kapitalzins steuert diesen Prozess und sorgt für eine gleichgewichtige Entwicklung. Das setzt voraus, dass ein sinkender Zinssatz zu mehr Investition und weniger Ersparnis und ein höherer Zinssatz zu mehr Ersparnis und weniger Investition führt. Der Kapitalzins muss daher, soll er diese Funktion voll erfüllen, entsprechend präzise auf die Investitionstätigkeit und die Konsum- bzw. Sparentscheidungen der Wirtschaftssubjekte wirken.

Wie die Wirtschaftsgeschichte lehrte, hängen Investition und Ersparnis nicht nur vom Kapitalzinssatz ab, sondern auch von sehr vielen anderen ökonomisch relevanten Sachverhalten, so dass der sogenannte Zinsmechanismus allein nicht in der Lage ist, den Ausgleich von Investition und Ersparnis und damit die gesamtwirtschaftliche Stabilität reibungslos zu sichern. Nichtsdestoweniger gab es Phasen in der Geschichte der Wirtschaftspolitik, in denen versucht wurde, durch Einflussnahme auf die Zinssätze für die unterschiedlichen Kredite stabilisierungspolitische oder allokatonspolitische Wirkungen zu erzielen. So etwa im Rahmen der sogenannten antizyklischen Konjunkturpolitik, in der die Träger der Geldpolitik durch zinspolitische Maßnahmen das Auseinanderfallen von Gesamtangebot und Gesamtnachfrage über die Beeinflussung des Sparverhaltens und insbesondere der Investitionstätigkeit verhindern oder wenigstens verringern wollten. Ein langfristiges Gelingen dieser Politik würde voraussetzen, dass sowohl das volkswirtschaftliche Konsum- bzw. Sparverhalten als auch die volkswirtschaftliche Investitionstätigkeit im Wesentlichen zinsabhängig sind und bleiben und in beide Richtungen (Zinserhöhung und –senkung) gleich stark reagieren. Dies ist aus verschiedenen Gründen nicht der Fall, so dass die Erfahrungen mit der antizyklischen Geldpolitik letztendlich sehr unbefriedigend waren.

So stellte sich zum Beispiel heraus, dass man die volkswirtschaftliche Investitionslust mit sehr hohen Zinsen zwar abwürgen kann, eine geringe Investitionsneigung mit niedrigeren Zinssätzen aber kaum anregen kann. In der volkswirtschaftlichen Investitionsfunktion spielen anscheinend die Zinssätze nicht die entscheidende Rolle, sondern andere Argumente, wie etwa Nachfrageerwartungen im Zusammenhang mit Aussichten auf stärkeres Wirtschaftswachstum. Es ist aber nicht unwahrscheinlich, dass die Zinsabhängigkeit der Investitionen auch vom Stand in der langen Welle abhängt, in dem sich eine Volkswirtschaft befindet: Im Aufschwung der langen Welle mag die Zinsabhängigkeit größer sein, im Abschwung ist sie offenbar sehr gering.

Daher herrscht seit längerer Zeit die Auffassung in Bezug auf die Geldpolitik vor, dass diese im Wesentlichen nur die Aufgabe hat, den Binnenwert des Geldes zu stabilisieren und nicht etwa auch andere Ziele der Allokations- und Stabilisierungspolitik zu verfolgen. So weist etwa der Art. 88 des Grundgesetzes für die Bundesrepublik Deutschland seit 1992 ausdrücklich darauf hin, dass die Europäische Zentralbank nur einem Ziel vorrangig verpflichtet ist, nämlich der Sicherung der Preisniveaustabilität. Nicht zufällig erfolgte der Paradigmenwechsel in der Geldpolitik, weg von konjunkturpolitischen Aktivitäten, hin zu einer auf Geld-

wertstabilisierung konzentrierten potenzialorientierten Verstetigungspolitik, erst einige Zeit nach dem Einsetzen des Abschwungs der langen Welle.

Auch wenn nicht mehr versucht wird, durch Beeinflussung des Zinsniveaus über die Investitionstätigkeit das Wachstum der Wirtschaft zu steuern, ist die Höhe der Kreditzinsen für die einzelnen Unternehmen nach wie vor von großer Bedeutung, allein schon deshalb, weil sie ein wesentliches Kostenelement darstellen. In Konkurrenz mit anderen Unternehmen sind niedrigere Zinsen natürlich ein großer Wettbewerbsvorteil und können zu zusätzlichen Investitionsaktivitäten an Stelle der anderen Unternehmen, die höhere Zinsen zahlen müssten, führen.

Solche Verbesserungen der Wettbewerbsposition über günstigere Zinssätze können auch ganze Wirtschaftsbereiche betreffen: Würden etwa die Handwerksunternehmen ihre Kredite zu wesentlich günstigeren Bedingungen bekommen als ihre Konkurrenten in den anderen Wirtschaftsbereichen, hätten sie Wettbewerbsvorteile und könnten ihren Wertschöpfungsanteil über zusätzliche Investitionen auf Kosten ihrer Konkurrenten erhöhen. Die Entwicklung der Handwerksumsätze und – investitionen insbesondere in der zweiten Hälfte der 90er Jahre ist aber ein Indiz dafür, dass solche Wettbewerbsvorteile im Bereich der Finanzierung für das Handwerk gegenüber seinen Konkurrenten auf den Sachgüter- und Dienstleistungsmärkten nicht bestehen.

Niedrigere Zinsen für alle Unternehmen bedeuten jedoch keinen relativen Wettbewerbsvorteil; sie führen nur dann zu einer längerfristig anhaltenden höheren Investitionstätigkeit, wenn die volkswirtschaftliche Gesamtnachfrage entsprechend zunehmen würde. Solange jedoch – wie es für den Abschwung einer langen Welle typisch ist – die Investitionen vor allem dazu dienen, einen Preiswettbewerb über Kostensenkungen führen zu können und nicht vorwiegend auf einen Produktneuerungswettbewerb ausgerichtet sind, kann das Nachfragewachstum insgesamt nur gering sein, weil der Preiswettbewerb in Bezug auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage eher ein Nullsummenspiel als ein Positivsummenspiel ist.

Daher kann gesamtwirtschaftlich nicht erwartet werden, dass niedrige Zinssätze zu hohen Investitionen und starkem Wachstum und hohe Zinssätze zu niedrigen Investitionen und geringem Wachstum führen. Im Gegenteil, die Höhe des Zinsniveaus und ihre Veränderungen werden eher die Folge und nicht die Ursache der Wachstumsentwicklung in der Volkswirtschaft sein.

Das Geldkapital einer Volkswirtschaft wird aber nicht immer unmittelbar über Investitionen in ihr Sachkapital überführt, denn es kann in Finanzinvestitionen angelegt werden, der Spekulation dienen und – im Rahmen der Globalisierung – vor allem auch international eingesetzt werden. Daher muss der oben erwähnte Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Veränderungen des Zinsniveaus in der Praxis nicht sehr eng sein. Sollte er jedoch tatsächlich bestehen, dann müsste er sich auch – zumindest andeutungsweise – in der deutschen Wirtschaftsentwicklung der 90er Jahre zeigen: Zunehmende Veränderungsrate der Investitionen müssten mit tendenziell zunehmenden Veränderungen des Zinsniveaus und abnehmende Veränderungsrate der Investitionen müssten mit entsprechend abnehmenden Veränderungen des Zinsniveaus verbunden sein.

#### 3.4.2.2 Die Entwicklung von Kapitalmarktzinssätzen, Bruttoanlageinvestitionen und Investitionsaktivitäten im Handwerk in den 90er Jahren

Nimmt man als Indikator für das volkswirtschaftliche Kapitalzinsniveau die Umlaufrenditen festverzinslicher Wertpapiere der öffentlichen Hand und vergleicht ihre jährlichen durchschnittlichen Veränderungswerte mit den Änderungen in den Wachstumsraten der Bruttoanlageinvestitionen zu jeweiligen Preisen, dann zeigt sich ein ziemlich guter Zusammenhang zwischen diesen Veränderungen in dem Sinne, wie er am Ende des vorangegangenen Kapitelabschnitts beschrieben wurde (vgl. Abb. 3.4.5).

Es fällt allerdings auf, dass die Werte der Kapitalmarktzinssätze überwiegend negativ, die der Anlageinvestitionen dagegen überwiegend positiv sind. Das hängt einerseits damit zusammen, dass das Zinsniveau im Wiedervereinigungsboom höher war als gegen Ende des Jahrzehnts und wegen der Investitionsschwäche in Verbindung mit dem geringen Wirtschaftswachstum entsprechend sinken musste, und hängt andererseits damit zusammen, dass die Inflationsraten, die in den frühen 90er Jahren verhältnismäßig hoch waren, das Investitionswachstum höher erscheinen ließen, als es tatsächlich war und sich auch in höheren Nominalzinssätzen niederschlugen, die mit Abschwächung der Inflationstendenz daher stärker abgenommen haben.

Abbildung 3.4.5: **Entwicklung der Kapitalmarktzinsen<sup>1)</sup> und der Bruttoanlageinvestitionen<sup>2)</sup> von 1992 – 2001 (nominelle Werte)**



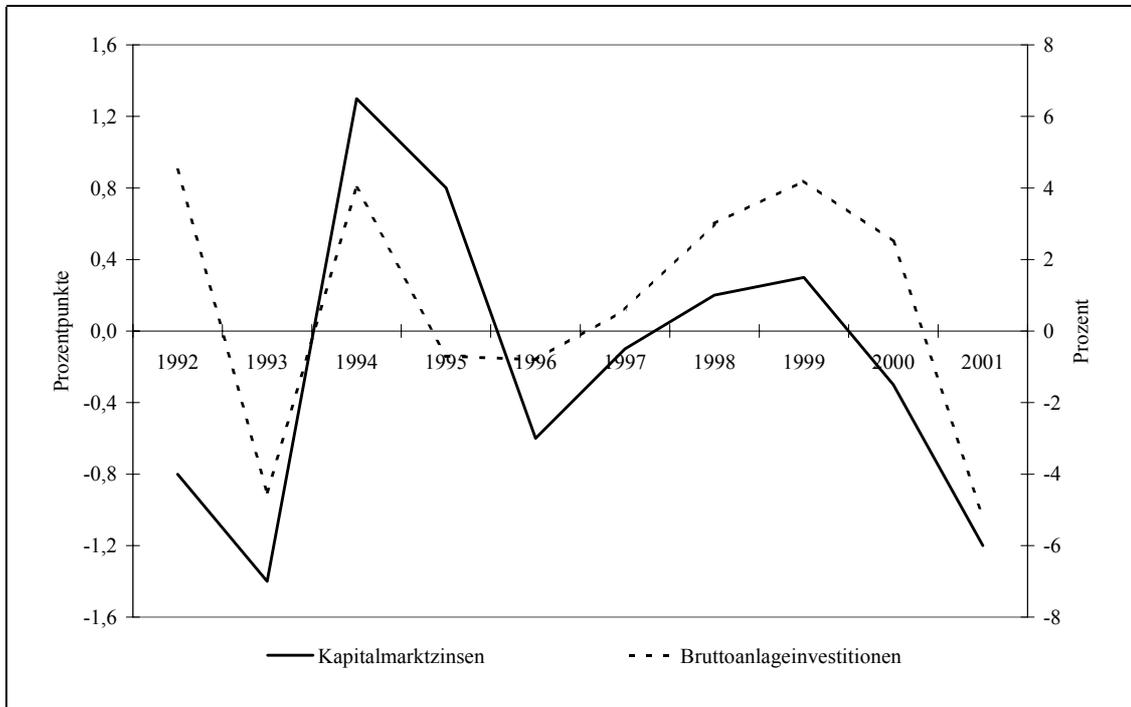
*SfH Göttingen*

- 1) Umlaufrendite festverzinslicher Wertpapiere der öffentlichen Hand; Veränderung in Prozentpunkten geg. Vorjahr
- 2) Veränderung geg. Vorjahr in %; zu jeweiligen Preisen

Vergleicht man die realen Veränderungen von Bruttoanlageinvestitionen und Kapitalmarktzinsen (Realzins = Nominalzins minus Inflationsrate), dann zeigen die beiden Zeitreihen einen aufeinander besonders eindrucksvoll abgestimmten Verlauf; nicht zuletzt deshalb, weil bei wirtschaftlichen Entscheidungen vor allem die Realzinsen zu Grunde gelegt werden (vgl. Abbildung 3.4.6).

Man kann zwar aus diesem Augenschein nicht ohne Weiteres schließen, ob die Investitionsveränderungen die Zinsveränderungen mit sich bringen oder umgekehrt, doch legt der tendenzielle längerfristige Rückgang – auch des realen – Zinsniveaus in Verbindung mit dem längerfristig doch schwachen Wachstum der Investitionen nahe, davon auszugehen, dass die Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft nicht primär durch ein zu hohes oder gar steigendes Zinsniveau bedingt ist, sondern dass die Zinsentwicklung eher die Folge der Investitionsentwicklung ist und nicht umgekehrt.

**Abbildung 3.4.6: Entwicklung der Kapitalmarktzinsen<sup>1)</sup> und der Bruttoanlageinvestitionen<sup>2)</sup> von 1992 – 2001 (reale Werte)**



*SfH Göttingen*

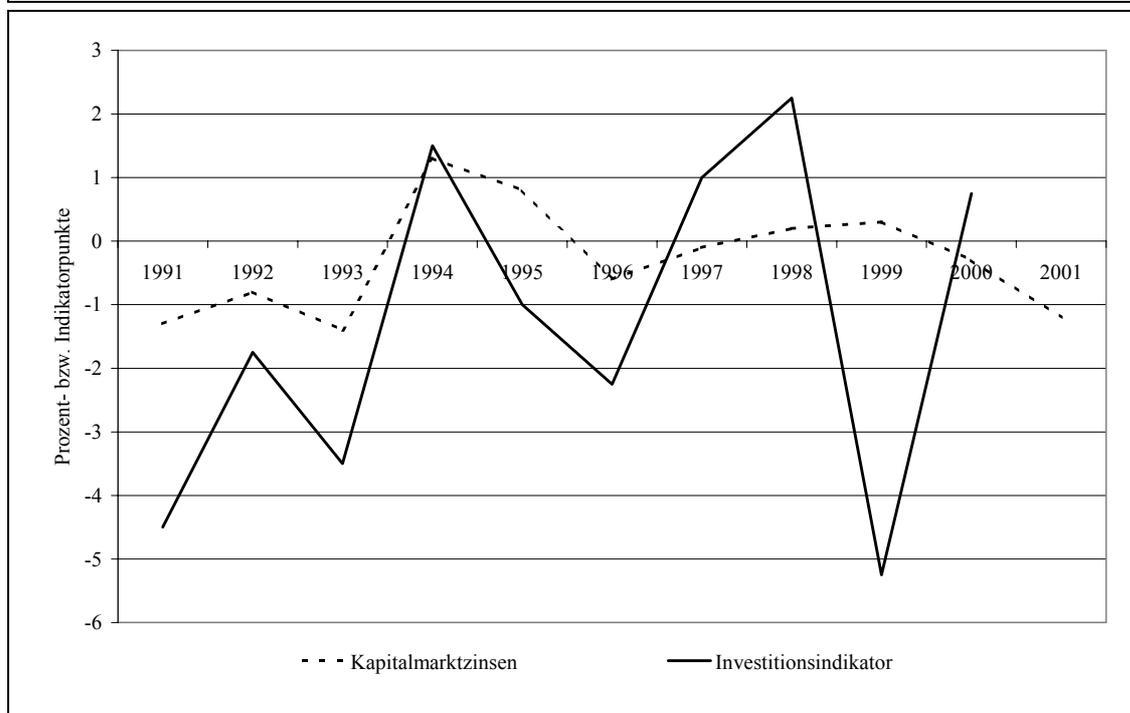
- 1) Umlaufrendite festverzinslicher Wertpapiere der öffentlichen Hand minus Inflationsrate (Veränderungsrate des Verbraucherpreisindex); Veränderung geg. Vorjahr in Prozentpunkten
- 2) Veränderung geg. Vorjahr in %; zu Preisen von 1995

Die Investitionstätigkeit im Wirtschaftsbereich Handwerk scheint diese Interpretation zu bestätigen. Der Investitionsindikator des hessischen Handwerks, der die kurzfristigen Änderungen in den Investitionsaktivitäten wiedergibt, zeigt sowohl in seinem absoluten Verlauf als auch in seinen jährlichen Veränderungen eine ziemlich gute Übereinstimmung mit den Veränderungswerten der realen Umlaufrendite (vgl. Abbildung 3.4.7). Lediglich der starke Rückgang des Investitionsindikators im Jahre 1999, auf den oben bereits hingewiesen wurde, und der aus dem Verlauf anderer Indikatoren in diesem Jahr (z.B. Investitionsneigung in Hessen, Umsatzentwicklung im deutschen Handwerk insgesamt) nicht unmittelbar verständlich ist, stört etwas die Harmonie.

Tendenziell war aber die Investitionstätigkeit im Handwerk offenbar geringer als in der übrigen Wirtschaft; das zeigen nicht nur die längerfristig im Durchschnitt abnehmenden Werte des hessischen Investiti-

onsindikators, sondern auch die im Gegensatz zur Entwicklung des nominellen Bruttoinlandsprodukts stagnierenden Umsätze im Handwerk in Deutschland (vgl. Abbildung 3.4.1 sowie Tabelle 3.4.2). Für diese Investitionsschwäche dürfte jedoch primär nicht die Entwicklung des Zinsniveaus ausschlaggebend gewesen sein, sondern geringe Absatz- und Umsatzerwartungen in Verbindung mit einem starken Wettbewerbsdruck von der Preisseite her.

**Abbildung 3.4.7: Entwicklung der realen Kapitalmarktzinsen<sup>1)</sup> und des Investitionsindikators im hessischen Handwerk von 1991 – 2001**  
- Veränderung Prozent- bzw. Indikatorpunkte geg. Vorjahr -



*SfH Göttingen*

- 1) Umlaufrendite festverzinslicher Wertpapiere der öffentlichen Hand minus Inflationsrate (Veränderungsrate des Verbraucherpreisindex)

Diese Interpretation wird unterstützt durch die Befragung hessischer Handwerksunternehmen, die ergab, dass die wichtigsten Einflussfaktoren bzw. Motive für Investitionen günstige Absatz- und Gewinnerwartungen bzw. die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit waren (vgl. Abbildungen 4.2.1 und 4.4.1).<sup>82</sup> Finanzierungsfragen waren anscheinend nicht

<sup>82</sup> Vgl. hierzu auch Kapitel 4.

von entscheidender Bedeutung: 71% der befragten hessischen Handwerker hatten bei der Finanzierung ihrer größten Investitionen keine Probleme, nur 5% hatten große Probleme; von den Unternehmen mit überdurchschnittlicher Gewinnentwicklung hatten sogar 88% keine Probleme und kein einziges hatte große Probleme (vgl. Abbildungen 4.6.2 und 4.6.4).<sup>83</sup>

Daraus darf jedoch nicht der Schluss gezogen werden, dass Finanzierungskosten bei Investitionen im Handwerk nur eine untergeordnete Rolle spielen. Zum einen sind sie wichtig für die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Unternehmen gegenüber anderen Handwerksbetrieben, die bei günstigeren Zins- und Kreditbedingungen deutlich gestärkt werden kann, und zum anderen kann eine das ganze Handwerk betreffende relative Verbesserung der Investitionsfinanzierungsbedingungen seine Wettbewerbsposition stärken und damit auch den Wertschöpfungsanteil gegenüber den anderen Wirtschaftsbereichen erhöhen helfen. Möglicherweise sind diese Zusammenhänge zwischen Absatz- und Gewinnerwartungen und Zins- und Finanzierungskosten bei der Befragung nicht deutlich zum Ausdruck gebracht worden.

**Fazit:**

*Obwohl das Geldkapital einer Volkswirtschaft verschiedenen Verwendungszwecken – auch international – zugeführt werden kann, entwickeln sich in Deutschland die Investitionen und Kapitalmarktzinsen sehr ähnlich: Insbesondere die Veränderungen ihrer realen Werte waren eng miteinander korreliert. Für die 90er Jahre gibt es Gründe anzunehmen, dass der Zinsverlauf eher durch den Investitionsverlauf bedingt war als umgekehrt. Die Investitionsentwicklung wurde vielmehr durch die Nachfrageerwartungen bestimmt als durch die Zinsen. Auch für die Investitionsdynamik im Handwerk trifft dies im Großen und Ganzen zu.*

*Daraus darf nicht der Schluss gezogen werden, dass die Finanzierungskosten der Investitionen für die Handwerksbetriebe nur von untergeordneter Bedeutung wären; im Gegenteil, für die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe untereinander, aber vor allem auch für die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsbereichs Handwerk gegenüber anderen Wirtschaftsbereichen sind relativ günstige Kreditbedingungen äußerst wichtig.*

---

<sup>83</sup> Zur Kreditnachfrage im Handwerk vgl. auch die Ausführungen im Kapitelabschnitt 3.3.3.

### 3.5 Besondere Aspekte der geringen Investitionsdynamik im Handwerk in den 90er Jahren

Angesichts der oben beschriebenen allgemeinen Entwicklung der geringen Investitionsdynamik im Handwerk in den 90er Jahren soll in diesem Abschnitt etwas näher auf besondere Aspekte eingegangen werden, die zur Erklärung dieser Entwicklung zusätzlich beitragen können.

#### 3.5.1 Die Bedeutung der handwerklichen Wirtschaftszweigstruktur für die Investitionsdynamik

Durch eine Betrachtung der Zusammensetzung des Handwerks nach Wirtschaftszweigen lässt sich seine Rolle im gesamtwirtschaftlichen Strukturwandel und im Konjunkturverlauf genauer beurteilen. Die sich nach der letzten Handwerkszählung von 1995 ergebende Aufteilung des Handwerks nach Wirtschaftszweigen ist Tabelle 3.5.1 zu entnehmen.

Tabelle 3.5.1: **Umsatz des Handwerks nach Wirtschaftszweigen**  
- Anteile in % 1994 -

Wirtschaftszweig	Umsatzanteil in %
Verarbeitendes Gewerbe	26,2
<i>darunter</i>	
– Ernährungsgewerbe	7,5
Baugewerbe	42,7
Dienstleistungsgewerbe	31,1
<i>darunter</i>	
– Kfz-Gewerbe	18,8

*SfH Göttingen*

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Handwerkszählung 1995; eigene Berechnungen

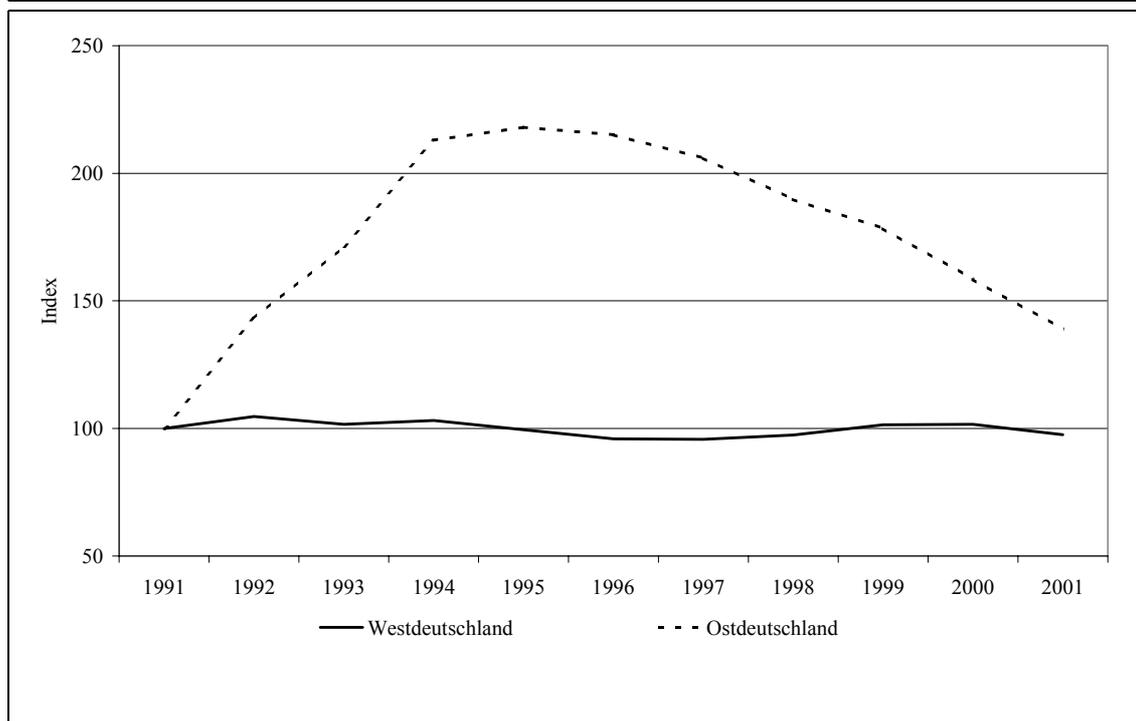
Das mit Abstand größte Gewicht innerhalb des Handwerks kommt mit über 40 % des Gesamtumsatzes dem Bauhandwerk zu.<sup>84</sup> Auf das Verar-

<sup>84</sup> Neuere Umsatzzahlen des Handwerks liegen leider nicht vor. Es ist davon auszugehen, dass aufgrund der unterschiedlichen Umsatzentwicklung in den einzelnen Sektoren der Strukturanteil des Bauhandwerks heute etwas geringer, die Anteile des Verarbeitenden Handwerks sowie des handwerklichen Dienstleistungsgewerbes entsprechend etwas größer sind.

beitende Gewerbe entfällt gut ein Viertel des Handwerksumsatzes, wobei das handwerkliche Ernährungsgewerbe hier den größten Anteil hat. Der Rest des handwerklichen Gesamtumsatzes entfällt mit knapp einem Drittel auf das Dienstleistungshandwerk. Das relativ hohe Gewicht des Dienstleistungshandwerks ist im Wesentlichen auf das Kfz-Handwerk zurückzuführen, das durch den Handel und die Reparatur von Kraftfahrzeugen allein fast ein Fünftel des handwerklichen Gesamtumsatzes auf sich vereint. Daneben haben "klassische" Dienstleistungshandwerke wie Friseure, Textil- und Gebäudereiniger innerhalb des handwerklichen Dienstleistungssektor eine relativ große Bedeutung.

**Abbildung 3.5.1: Entwicklung der realen Bauinvestitionen in Deutschland von 1991 - 2001**

– Index; Preisbasis 1995 –



*SfH Göttingen*

In der Branchenstruktur liegt eine wesentliche Ursache für die in den 90er Jahren zu beobachtende Wachstums- und Investitionsschwäche des Handwerks. Aufgrund des großen Gewichts des Bauhandwerks innerhalb des Handwerks hat die Mitte der 90er Jahre begonnene und bis heute anhaltende Krise in der Bauwirtschaft die Gesamtentwicklung des Handwerks stark gedämpft. Die Abbildung 3.5.1 zeigt, dass bis 1994 durch die enorme Zunahme der Bautätigkeit in den neuen Ländern ein

Bauboom ausgelöst wurde, der sich in einem starken Anstieg der Bauinvestitionen äußerte.<sup>85</sup> Danach ging das Investitionsvolumen in Ostdeutschland kontinuierlich zurück und führte zu einem Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen. Einzig im Jahr 1999 konnte die Zunahme der Bauinvestitionen in den alten Bundesländern den Rückgang in den neuen Bundesländern überkompensieren. Auf dem Höhepunkt des Baubooms Mitte der 90er Jahre erreichte das Baugewerbe einen Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung von rund 7 %. Die danach einsetzende Verringerung der jährlichen Bauinvestitionen ließ diesen Anteilswert deutlich auf 5 % im Jahre 2001 sinken (vgl. Tabelle 3.5.2).

**Tabelle 3.5.2: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen von 1991-2001**  
– Anteile in %, gerechnet in Preisen von 1995 –

Jahr	Verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Dienstleistungen <sup>1)</sup>	Insgesamt
1991	25,7	6,5	25,3	100
1992	24,5	6,8	25,6	100
1993	22,9	6,8	25,7	100
1994	23,1	7,0	26,6	100
1995	22,6	6,7	27,3	100
1996	21,7	6,4	28,3	100
1997	22,0	6,2	28,9	100
1998	22,0	5,9	29,5	100
1999	21,0	5,8	30,1	100
2000	21,2	5,4	30,4	100
2001	21,1	5,0	30,7	100

*SfH Göttingen*

1) Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister

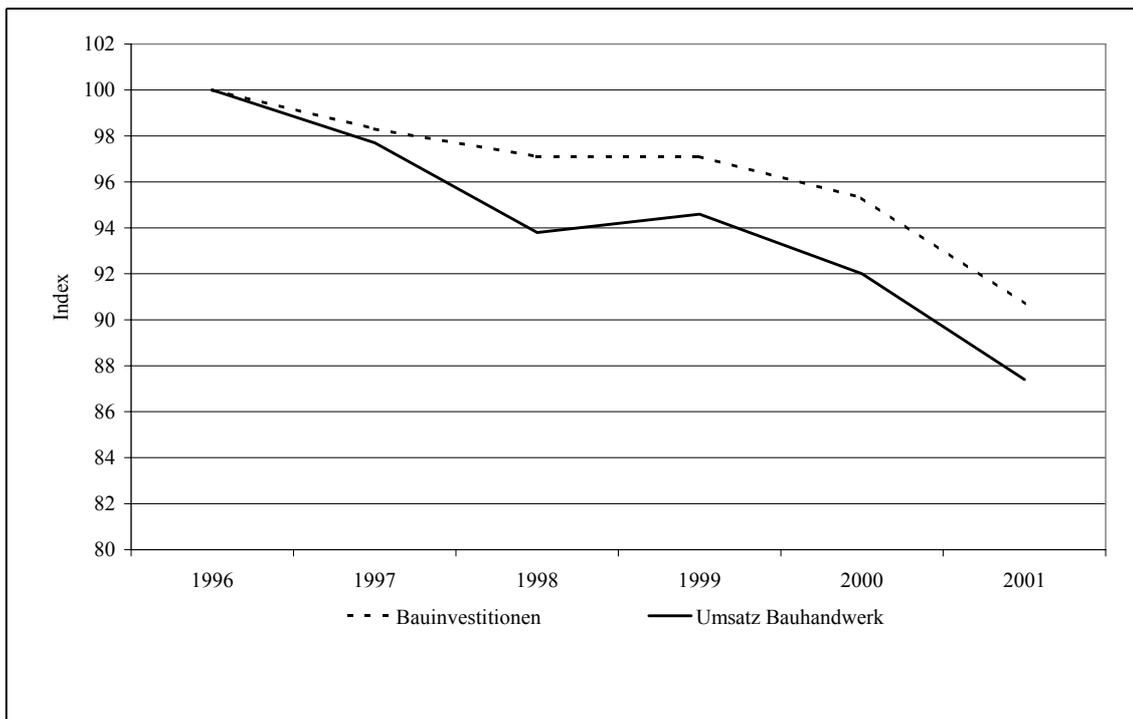
Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch, versch. Jg.; eigene Berechnungen.

Die Abbildung 3.5.2 macht deutlich, wie eng die Umsätze im Bauhandwerk und die Bauinvestitionen miteinander korrelieren. Nimmt man

<sup>85</sup> Vgl. hierzu auch Tabelle A16 im Anhang A.

1996 als Basisjahr (1996 = 100), so sind die (nominellen) Bauinvestitionen bis 2001 um knapp 10 %, der Umsatz im Bauhandwerk sogar um fast 13 % zurückgegangen, weil die Bauunternehmen über die Einbußen an Bauvolumen hinaus unter besonders starken Preiswettbewerb gerieten. Auch das Bauhandwerk wurde davon betroffen.<sup>86</sup> Somit trug die Krise in der Bauwirtschaft zu einem relativ großen Teil dazu bei, dass die Investitionsdynamik im Handwerk seit Mitte der 90er Jahre so schwach ist, weil das Bauhandwerk mit einem Umsatzanteil von über 40 % eine dominierende Stellung im gesamten Wirtschaftsbereich Handwerk hat.

**Abbildung 3.5.2: Entwicklung der Bauinvestitionen und des Umsatzes im Bauhandwerk von 1996 - 2001**  
 – Index 1996=100 –



*SfH Göttingen*

Der zweite bedeutende Wirtschaftszweig des Handwerks ist das Verarbeitende Gewerbe. Aufschlussreich mit Blick auf die Entwicklung im letzten Jahrzehnt ist die Aufteilung des Verarbeitenden Gewerbes in tendenziell wachstumsschwache und wachstumsstarke Branchen. Innerhalb

<sup>86</sup> Vgl. hierzu die allgemeinen Ausführungen über die Sonderentwicklung in der Bauwirtschaft in Kapitelabschnitt 2.3.

des Verarbeitenden Handwerks zeichnen sich das Ernährungsgewerbe, das Bekleidungs- sowie das Holzgewerbe tendenziell durch rückläufige Anteile an der gesamtwirtschaftlichen Leistungserstellung aus, gehören also eher zu den wachstumsschwachen Wirtschaftszweigen. In diesen drei Bereichen werden rund 40 % des Umsatzes im Verarbeitenden Handwerk erzielt. Die Tabelle 3.5.3 bestätigt, dass in den letzten Jahren sowohl die Zahl der Beschäftigten als auch die Umsätze in den genannten Handwerksbranchen zurückgegangen sind. Vergleichsweise gut hat sich seit 1998 dagegen die Herstellung von Metallerezeugnissen und der Maschinenbau innerhalb des Verarbeitenden Handwerks entwickelt. Obwohl es in beiden Branchen ebenfalls zu einem Abbau von Beschäftigten gekommen ist, konnten die nominellen Umsätze immerhin leicht gesteigert werden. Den stärksten Umsatzzuwachs erzielten Informationstechniker und Feinwerkmechaniker; er betrug von 1997 bis 2001 mehr als ein Sechstel. Dies lässt darauf schließen, dass sie erfolgreich ein Produktneuerungswettbewerb führen und so Zukunftschancen wahrnehmen. Insgesamt zählte jedoch auch das Verarbeitende Handwerk in der zweiten Hälfte der 90er Jahre nicht zu den wachstumsstarken Handwerksbereichen. Seit 1998 konnte das Umsatzniveau nominell gerade so gehalten werden, real haben die Handwerksbetriebe des Verarbeitenden Gewerbes sogar Umsatzverluste hinnehmen müssen.

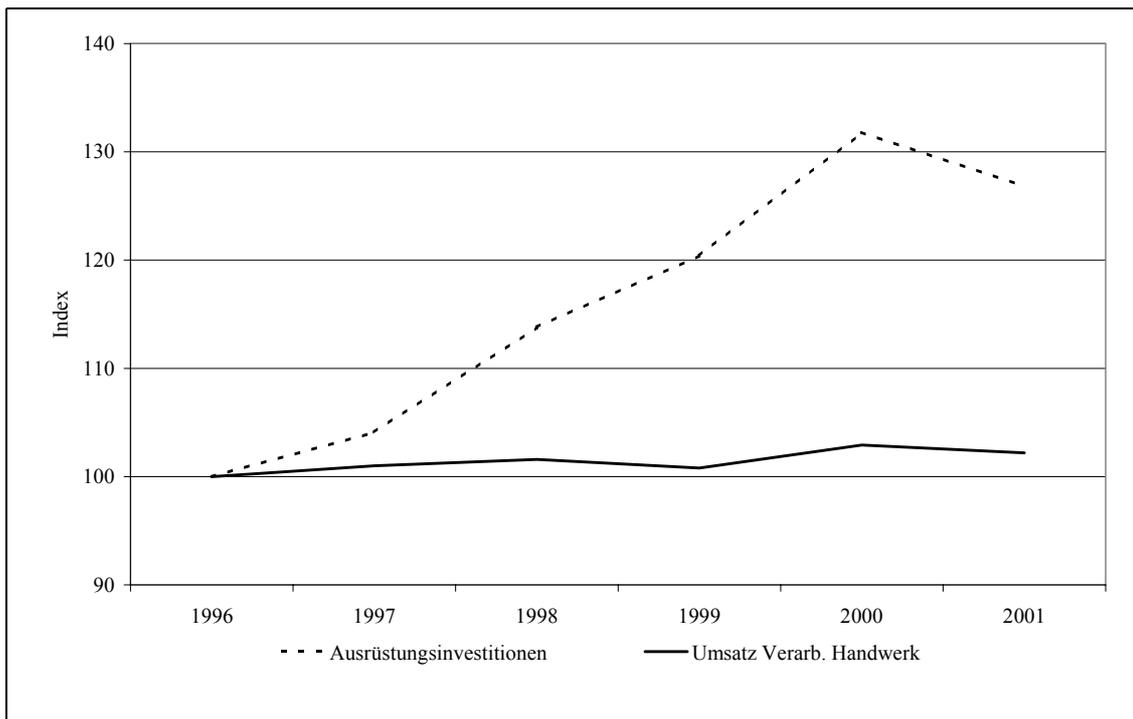
Wie wenig das Verarbeitende Handwerk aufgrund seiner strukturellen Zusammensetzung von den steigenden Ausrüstungsinvestitionen im Zuge des Konjunkturaufschwungs in der zweiten Hälfte der 90er Jahre profitieren konnte, verdeutlicht Abbildung 3.5.3. Während der Umsatz im Verarbeitenden Handwerk nur geringfügig anstieg, erhöhten sich die Ausrüstungsinvestitionen von 1996 bis 2000 um fast ein Drittel. Dennoch gehörte auch das Verarbeitende Gewerbe, wie das Baugewerbe, zu den Wirtschaftszweigen, deren relative Bedeutung, gemessen an ihrem Anteil an der Bruttowertschöpfung, in den 90er Jahren zurückgegangen ist (von rund 26 % in 1991 auf rund 22 % in 2000; vgl. Tabelle 3.5.2).

Den dritten großen Wirtschaftszweig des Handwerks bildet das Dienstleistungshandwerk. Das Dienstleistungshandwerk kann in das Kfz-Gewerbe, die unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie die klassischen personen- und haushaltsbezogenen Dienstleistungen unterteilt werden. Der Tabelle 3.5.3 lässt sich entnehmen, dass seit 1998 nur die Handwerksbetriebe, die Dienstleistungen für Unternehmen erbringen, ein zweistelliges Umsatzplus verbuchen konnten (+ 10,6 %). Dagegen weist die Umsatzentwicklung im Kfz-Handwerk nach dem Auslaufen des vereinigungsbedingten Nachfragebooms nach Kraftfahrzeugen in

den letzten Jahren deutlich rückläufige Tendenzen auf, während die traditionellen Dienstleistungshandwerke weitgehend stagnieren. Das deutet darauf hin, dass nur ein relativ kleiner Teil des Dienstleistungshandwerks zu den expansiven und wachstumsstarken Bereichen des Dienstleistungssektors gehört. Dieser wachstumsstarke Teilbereich des Dienstleistungssektors, der neben den unternehmensbezogenen Dienstleistungen auch die (nicht handwerksrelevanten) Bereiche Finanzierung und Vermietung umfasst, hat in den 90er Jahren seinen Anteil an der Bruttowertschöpfung von einem Viertel auf fast ein Drittel steigern können (vgl. Tabelle 3.5.2).

**Abbildung 3.5.3: Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen und des Umsatzes im Verarbeitenden Handwerk von 1996 - 2001**

– Index 1996=100 –



**Tabelle 3.5.3: Entwicklung der Beschäftigten und des Umsatzes im Handwerk von 1998 - 2001**  
– Index 1998 = 100 –

Wirtschaftszweig	Beschäftigte			Umsatz		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Verarbeitendes Gewerbe	96,8	94,9	92,3	99,2	101,3	100,6
<i>darunter</i>						
- Ernährungsgewerbe	97,3	95,1	91,2	96,8	96,3	95,9
- Bekleidungs-gewerbe	90,2	81,7	74,3	77,7	76,4	72,2
- Holzgewerbe	96,4	93,6	84,7	99,4	96,5	86,6
- H.v.Metallerzeugnissen	96,5	95,4	94,2	100,1	103,7	103,2
- Maschinenbau	98,8	98,1	99,0	99,4	105,5	107,5
Baugewerbe	95,4	90,6	84,6	100,8	98,1	93,2
Dienstleistungsgewerbe						
<i>darunter</i>						
- Kfz-Gewerbe	97,7	98,8	97,0	105,3	101,6	100,7
- Dienstleistungen für Unternehmen	92,4	87,2	85,6	102,0	107,7	110,6
- Sonst. Dienstleistungen	98,1	96,4	94,5	101,0	101,9	101,0
Handwerk insgesamt	95,9	92,8	89,1	101,5	100,7	98,3

SfH Göttingen

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Beschäftigte und Umsatz im Handwerk, versch. Jg.; eigene Berechnungen.

**Fazit:**

*Eine wesentliche Ursache für die geringe Investitionsdynamik des Handwerks seit Mitte der 90er Jahre ist die anhaltend rezessive Entwicklung im Baugewerbe, auf das rund 40 % des Gesamtumsatzes im Handwerk entfällt. Daneben ist das Handwerk sowohl im Verarbeitenden Gewerbe als auch im Dienstleistungsbereich überdurchschnittlich stark auf traditionellen Märkten vertreten, die in den 90er Jahren stagnierten oder gar schrumpften. Dagegen ist das Handwerk auf wachstumsstarken und expansiven Märkten, vor allem im Dienstleistungsbe-reich, deutlich unterrepräsentiert.*

### 3.5.2 Außenwirtschaftliche Aspekte der Investitionsschwäche im Handwerk

Ein weiterer Erklärungsgrund für die geringe Investitionstätigkeit bzw. relative Wachstumsschwäche des Handwerks seit Mitte der 90er Jahre hängt mit der fast ausschließlichen Binnenmarktorientierung dieses Wirtschaftsbereiches zusammen. Aufgrund der starken internationalen Verflechtung der Bundesrepublik Deutschland hat sich in den letzten Jahrzehnten das gesamtwirtschaftliche Wachstum im zyklischen Wechsel von äußeren und inneren Antriebskräften der Konjunktur vollzogen. Vergleicht man die Veränderungsraten des Bruttoinlandsprodukts und des Handwerksumsatzes in den einzelnen Jahren, so zeigt sich, dass das Handwerk immer dann mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Schritt halten oder gar höhere Umsätze erzielen konnte, wenn die entscheidenden Wachstumsimpulse vom Binnenmarkt ausgingen. In Phasen eindeutig exportgetragenen Wachstums dagegen, wie dies beispielsweise in den Jahren 1973/74, 1980-1982, 1984/85 und in der jüngsten Zeit seit 1995 der Fall war, blieb das Handwerk zumeist deutlich hinter dem Wachstum der Gesamtwirtschaft zurück.<sup>87</sup>

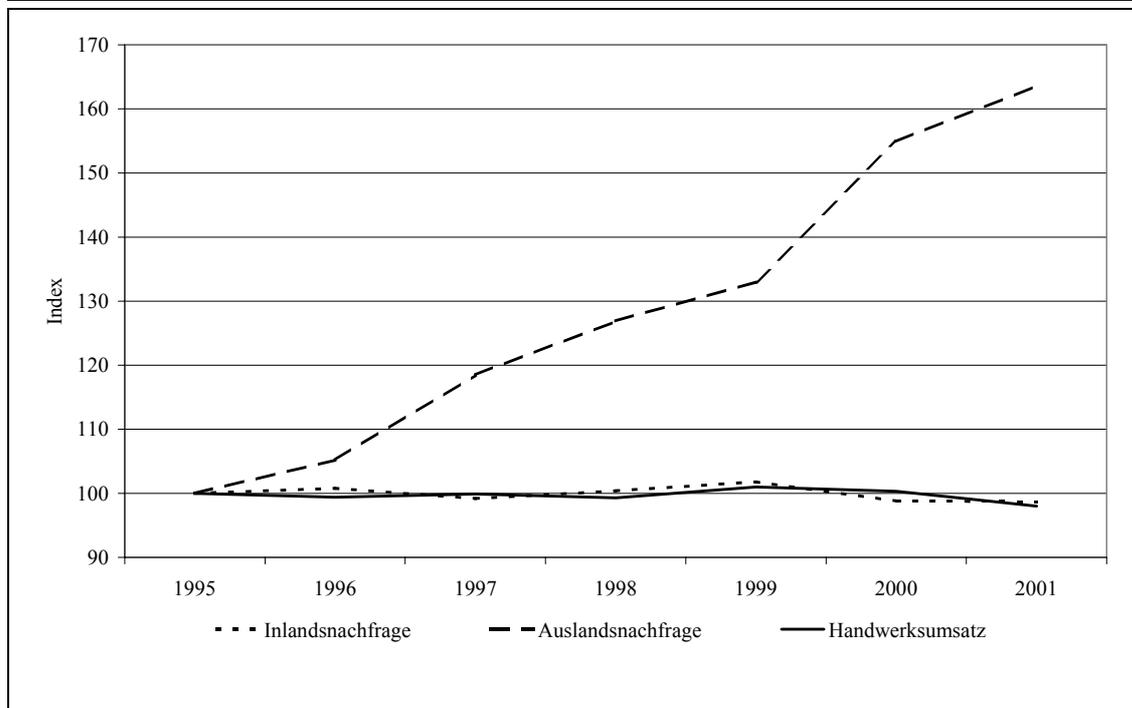
In der Abbildung 3.5.4 sind diese Zusammenhänge graphisch dargestellt. Aus der Abbildung ist gut zu erkennen, dass die wirtschaftliche Entwicklung bzw. Umsatzentwicklung des Handwerks fast synchron zur Entwicklung der Inlandsnachfrage (definiert als Bruttoinlandsprodukt abzüglich Ausfuhr) verläuft. Die zweite Hälfte der 90er Jahre und der Beginn des neuen Jahrzehnts sind dadurch gekennzeichnet, dass inländische Expansionskräfte fast völlig zum Erliegen kamen. Entsprechend ist eine weitgehende Stagnation der Inlandsnachfrage wie auch des Handwerksumsatzes festzustellen. Das Wirtschaftswachstum in diesem Zeitraum wurde so gut wie ausschließlich von der Exportwirtschaft getragen. Die Ausfuhr von Gütern und Dienstleistungen nahm bis zum Jahr 2001 gegenüber 1995 um rund zwei Drittel zu. Während dadurch gesamtwirtschaftlich die inländische Nachfrageschwäche durch die Außenkonjunktur zumindest teilweise kompensiert werden konnte, veränderte sich der (nominelle) Handwerksumsatz in der zweiten Hälfte der 90er Jahre kaum. In realer Betrachtung hat das Handwerk in diesem Zeitraum sogar Umsatzeinbußen hinnehmen müssen.

---

<sup>87</sup> Vgl. Kornhardt, U. u. Kucera, G. (1991a), S. 29ff.

Abbildung 3.5.4: **Entwicklung der Inlands- und Auslandsnachfrage und des Handwerksumsatzes von 1995 - 2001**

– Index 1995=100 –



*SfH Göttingen*

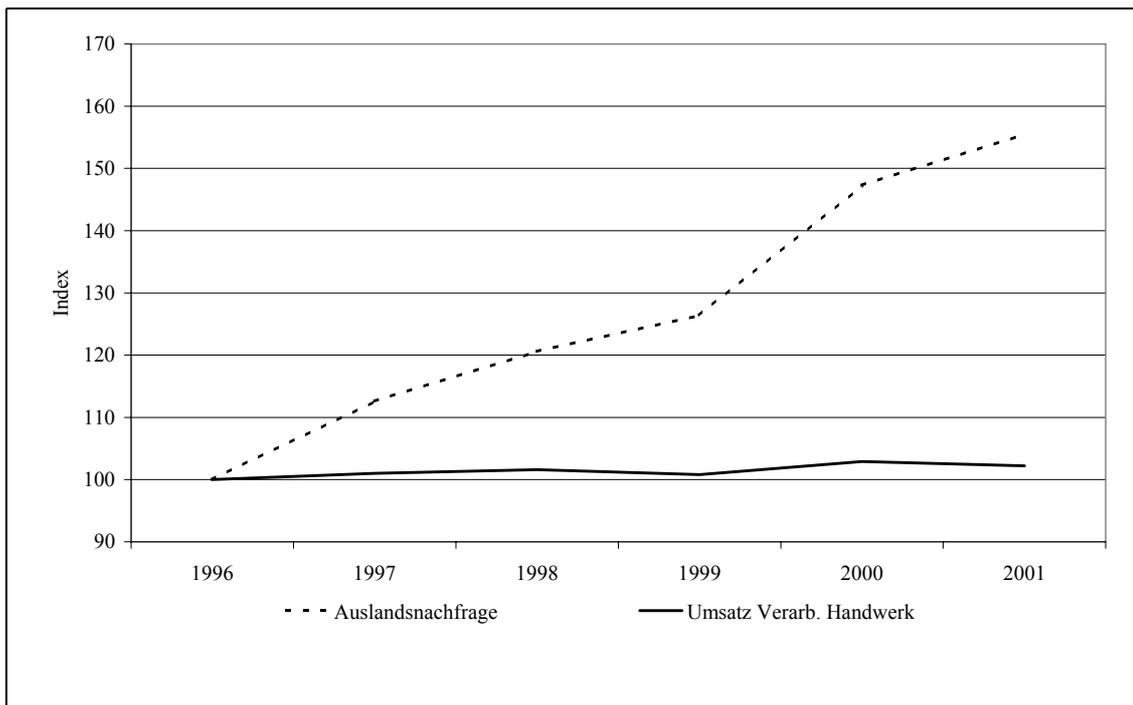
Der Grund dafür, dass das Handwerk kaum oder doch nur in vergleichsweise geringem Maße von außenwirtschaftlichen Wachstumskräften profitiert, liegt in der spezifischen Integration dieses Wirtschaftsbereiches in das volkswirtschaftliche Produktionsgefüge. Als Erzeuger von überwiegend "fertigen" bzw. konsumreifen Produkten ist es nur in relativ geringem Maße Vorlieferant für andere Unternehmen in der Wertschöpfungskette (z.B. Zulieferer). Deshalb sind weite Teile des Handwerks von den Wachstumsimpulsen ausgeschlossen, die von der zunehmenden Vertikalisierung und Internationalisierung des industriellen Produktionsverbundes und den hierbei entstehenden neuen Absatzmärkten ausgehen.

Wie wenig die steigende Auslandsnachfrage in der zweiten Hälfte der 90er Jahre dem Verarbeitenden Handwerk zugute kam, kommt sehr anschaulich in der Abbildung 3.5.5 zum Ausdruck. Während sich die Auslandsnachfrage in diesem Zeitraum mehr als verdoppelte, blieb der Umsatz im Verarbeitenden Handwerk fast gleich. Selbst von dem Exportboom in den Jahren 1999 bis 2001 konnte das Verarbeitende Handwerk so gut wie gar nicht profitieren. Der Grund könnte darin liegen, dass das Metallhandwerk bzw. die handwerklichen Zulieferer, die

innerhalb des Verarbeitenden Handwerks am stärksten in vertikale Wertschöpfungsketten eingebunden sind, Leittragende des enormen Rationalisierungs- bzw. Kostendrucks geworden sind, dem sich die großen industriellen Hersteller in den vergangenen Jahren ausgesetzt sahen. Um im Wettbewerb bestehen zu können, haben diese den Preisdruck vielfach an ihre Zulieferfirmen weitergegeben, so dass deren Ertragsmargen immer kleiner wurden. Möglicherweise sahen sich etliche, zumal kleinere Zulieferer nicht mehr in der Lage, entsprechende Preiszugeständnisse zu machen, weil ihrerseits die Rationalisierungsspielräume ausgeschöpft waren, und haben so Aufträge verloren.

**Abbildung 3.5.5: Entwicklung der Auslandsnachfrage und des Umsatzes im Verarbeitenden Handwerk von 1996 - 2001**

– Index 1996=100 –



*SfH Göttingen*

Hand in Hand mit den zunehmenden Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft, aus denen das Handwerk nur in geringem Maße Nutzen ziehen konnte, ging die beinahe ebenso starke Zunahme der deutschen Importe, von denen in vielfältiger Weise eine Verschärfung des Wettbewerbsdrucks auf das Handwerk ausging, nicht zuletzt auch im Zulieferbereich. Weder den Chancen im Exportbereich noch dem Wettbewerbs-

druck im Importbereich konnten die Handwerksbetriebe besonders erfolgreich begegnen.

**Fazit:**

*Der Exportanteil am Bruttoinlandsprodukt und der Importanteil an der inländischen Verwendung haben sich in Deutschland infolge der zunehmenden Internationalisierung der Wirtschaft seit der Rezession 1993 kräftig erhöht. Da die Außenwirtschaftsorientierung im Handwerk insgesamt verhältnismäßig gering ist, konnte es die Vorteile des Exportbooms nur indirekt und daher abgeschwächt nutzen, war aber dennoch von der allgemeinen Verschärfung der Wettbewerbsintensität durch den zunehmenden Importdruck betroffen. Auch aus diesem Grunde wirkte sich der Konjunkturaufschwung am Ende des Jahrzehnts auf das Handwerk und seine Investitionsaktivitäten nur relativ schwach aus.*

### **3.5.3 Konjunktorentwicklung, Unsicherheit und psychologische Aspekte der Investitionsschwäche im Handwerk**

Die vierteljährlichen Konjunkturumfragen im hessischen Handwerk, in denen die Handwerksbetriebe über verschiedene Sachverhalte befragt werden, die für die wirtschaftliche Entwicklung von Bedeutung sind, zeigen für die 90er Jahre im Wesentlichen jenes Bild, das bereits für die allgemeine Entwicklung festgestellt wurde:<sup>88</sup> Nach dem Wiedervereinigungsboom 1990/91, der durch die Rezession 1993 beendet wurde, kam es in den letzten Jahren des Jahrzehnts wieder zu einem schwachen Konjunkturaufschwung, der bis ins Jahr 2000 anhielt. Die durchschnittlich niedrigen Wachstumsraten hängen mit dem Abschwung der langen Welle zusammen, in dem sich die deutsche Wirtschaft seit längerem befindet.

Das Handwerk wird von dieser Wachstumsschwäche stärker betroffen als die übrige Wirtschaft, wie die aus den Befragungsergebnissen gebildeten Konjunkturindikatoren deutlich zeigen: Nach hohen Werten Anfang der 90er Jahre gingen sie stark zurück und erholten sich erst wieder gegen Ende des Jahrzehnts, ohne ihr früheres Niveau auch nur annähernd zu erreichen. Dies wird besonders anschaulich, wenn man aus

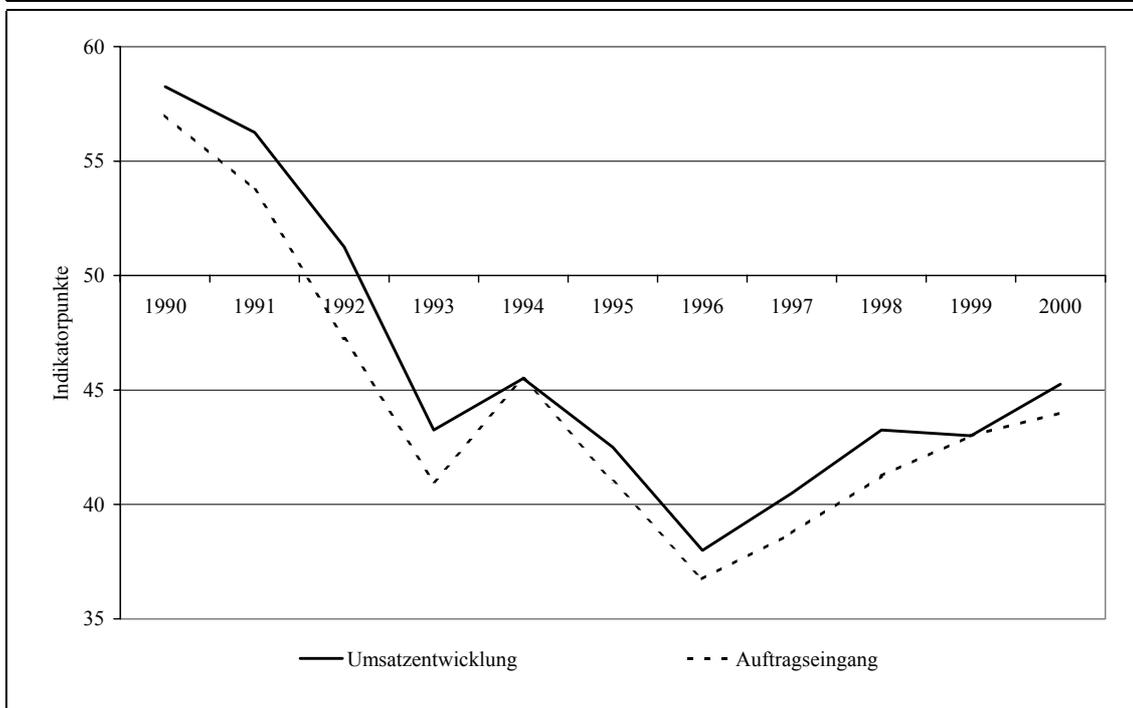
---

<sup>88</sup> Vgl. Tabelle A18 im Anhang A.

den auf Vierteljahresdaten beruhenden Indikatoren Jahresdurchschnittsdaten bildet.

Diese Indikatoren wurden errechnet aus den Antworten auf die Fragen, die den Handwerksbetrieben im Hinblick auf interessierende Sachverhalte gestellt wurden. In den meisten Fällen waren die drei vorgegebenen Antwortmöglichkeiten: *gegenüber dem Vorquartal gestiegen, gleichgeblieben, gesunken*; der Indikator hätte einen Wert von 100, wenn alle Antworten "gestiegen" lauteten, er hätte einen Wert von 0, wenn alle Betriebe "gesunken" antworteten, und er hätte einen Wert von 50, wenn sich die Antworten "gestiegen" und "gesunken" die Waage hielten. Bei der Geschäftslage (Geschäftsklima) lauteten die Fragen: "gut", "befriedigend", "schlecht"; bei der Betriebsauslastung wurde in Zehnerschritten nach dem Auslastungsgrad in Prozent gefragt und der Durchschnitt gebildet. Fragen nach der Einschätzung der zukünftigen Entwicklung interessierender Sachverhalte bezogen sich mit den gleichen Antwortmöglichkeiten auf das jeweils folgende Quartal.

**Abbildung 3.5.6: Entwicklung von Umsatz und Auftragseingang im hessischen Handwerk von 1990 - 2000**  
 – Ergebnisse der vjl. Konjunkturumfrage –

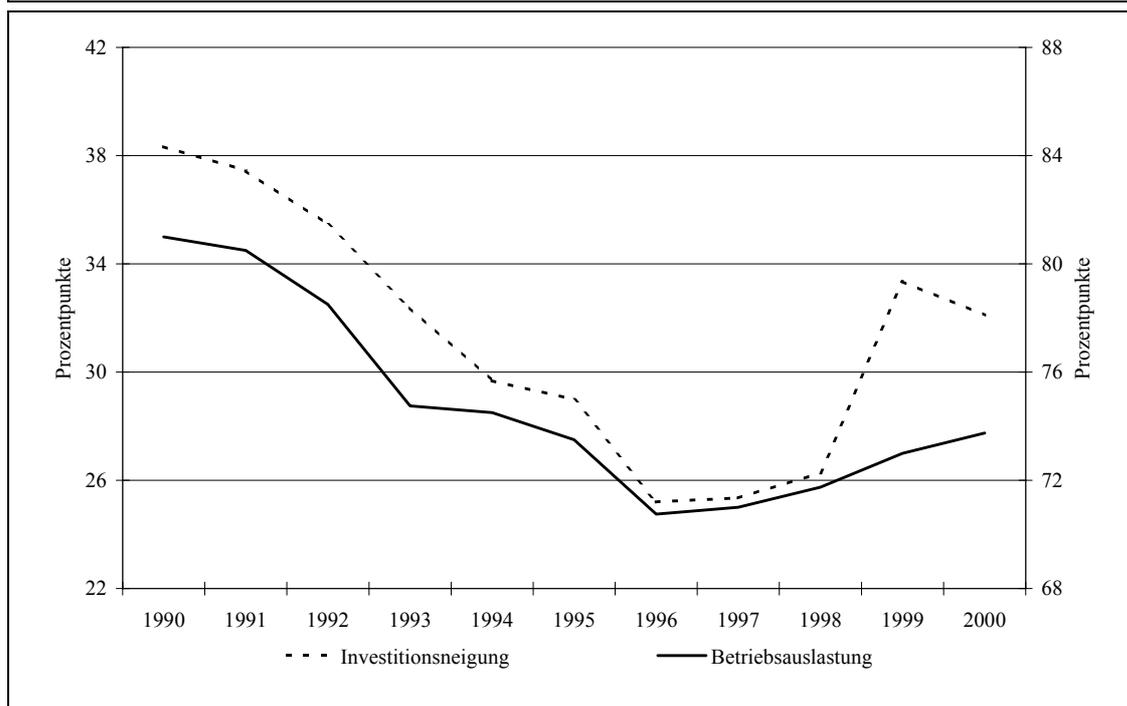


Die gute Übereinstimmung des Verlaufs verschiedener Indikatoren kann als Indiz dafür genommen werden, dass die ausgewerteten Angaben der Unternehmen die Veränderungen in der Realität weitgehend wiedergeben. So ist etwa der Indikator, der die Umsatzveränderungen anzeigt, eng korreliert mit dem Indikator für die Auftragseingänge bzw. Nachfrage, was unmittelbar einsichtig ist (vgl. Abbildung 3.5.6).

Auch die Indikatoren für die Betriebsauslastung und die Investitionsneigung haben – miteinander verglichen – im Wesentlichen den gleichen Verlauf (vgl. Abbildung 3.5.7), denn je stärker der Auslastungsgrad der Betriebe abnimmt, umso weniger sind diese geneigt zu investieren.<sup>89</sup>

**Abbildung 3.5.7: Entwicklung von Betriebsauslastung und Investitionsneigung im hessischen Handwerk von 1990 - 2000**

– Ergebnisse der vjl. Konjunkturumfrage –



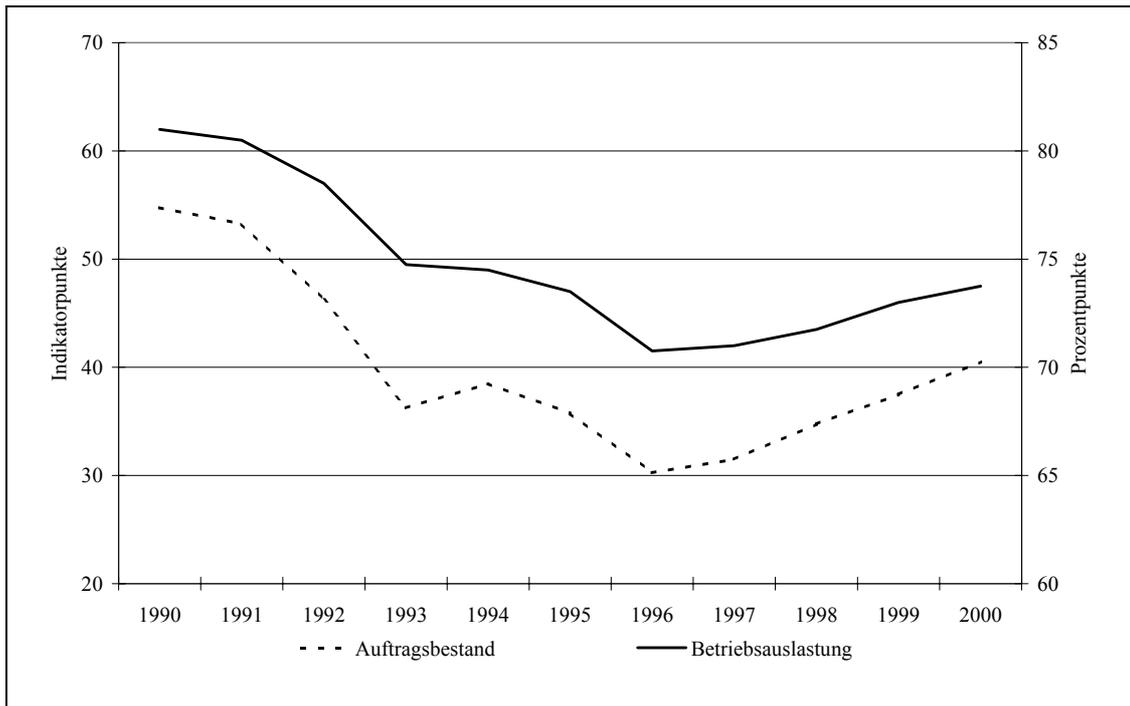
*SfH Göttingen*

Ähnliches gilt für die Betriebsauslastung und den Auftragsbestand, denn es ist anzunehmen, dass die Betriebsauslastung sinkt, wenn die Auf-

<sup>89</sup> Der Indikator der Investitionsneigung gibt den Anteil der Betriebe, die im jeweiligen Quartal investiert haben, an der Gesamtzahl der insgesamt befragten Betriebe an.

tragslage schlechter wird und steigt, wenn sich die Auftragslage wieder verbessert (vgl. Abbildung 3.5.8).

**Abbildung 3.5.8: Entwicklung von Betriebsauslastung und Auftragsbestand im hessischen Handwerk von 1990 - 2000**  
 – Ergebnisse der vjl. Konjunkturumfrage –



*SfH Göttingen*

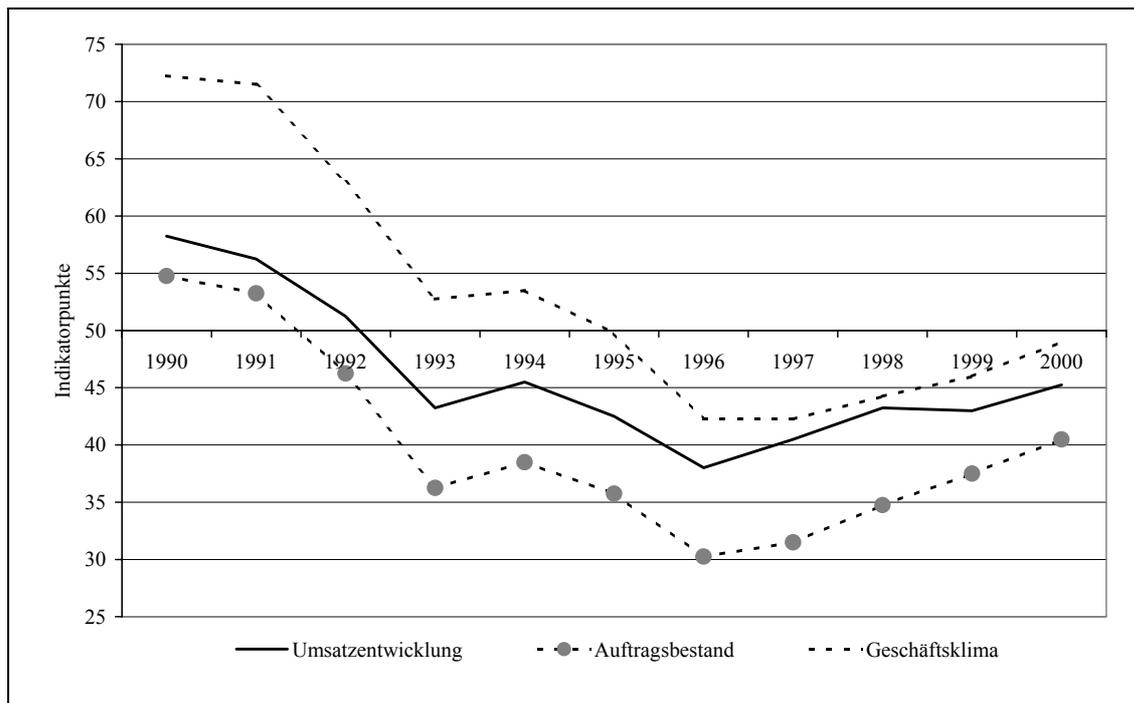
Obwohl die aus den hessischen Konjunkturumfragen gebildeten Indikatoren die Entwicklung des hessischen Handwerks in den 90er Jahren in seiner Einbettung in gesamtwirtschaftliche Tendenzen gut verständlich darstellen, gibt es doch einige Sachverhalte, die etwas näher betrachtet werden müssen. Es zeigt sich nämlich, dass das Niveau mancher Kurvenverläufe zueinander nicht ohne weiteres plausibel ist.

Betrachtet man etwa den Verlauf der Umsatzkurve mit dem Verlauf der Kurve für den Auftragsbestand, dann fällt auf, dass insbesondere ab der Rezession 1993 die Entwicklung der Auftragsbestände von den Handwerksbetrieben viel schlechter beurteilt wird als die der Umsätze. Andererseits verläuft die Geschäftsklimakurve deutlich oberhalb der Kurve der Umsätze (vgl. Abbildung 3.5.9). Der Geschäftsklimaindikator zeigt nicht an, wie sich Größen (Umsätze, Auftragseingänge etc.) gegenüber dem Vorquartal verändert haben, sondern er gibt eine Bewertung wieder,

nämlich ob die Unternehmen die Geschäftslage für gut, befriedigend oder schlecht halten. Insofern kann man ihn mit den anderen Indikatoren nicht ohne weiteres vergleichen. Es ist aber dennoch verwunderlich, dass in den Jahren 1993 und 1994, in denen bereits deutlich mehr Unternehmen Umsatzrückgänge als Umsatzzuwächse verzeichneten, die Geschäftslage von mehr Unternehmen als gut denn als schlecht beurteilt wurde; erst ab 1996 überwogen die schlechten Bewertungen, allerdings bei weitem nicht in dem Ausmaß, wie sich etwa die Entwicklung im Rückgang der Auftragsbestände auswirkte, die auf den Indikatorwert von 30 sanken.

**Abbildung 3.5.9: Entwicklung von Umsatz, Auftragsbestand und Geschäftsklima im hessischen Handwerk von 1990 - 2000**

– Ergebnisse der vjl. Konjunkturumfrage –



*SfH Göttingen*

Als Erklärung für dieses merkwürdige Phänomen bietet sich folgende Überlegung an: Da es sich bei diesen Fragebögen nicht um exakte quantitative Erhebungen, sondern um Tendenzbefragungen handelt, spielen Einschätzungen und Bewertungen durch die Befragten eine wesentliche Rolle. Die Bewertungen müssen sich nicht immer auf denselben Hintergrund beziehen, denn dieser Hintergrund kann einmal mehr die allge-

meine wirtschaftliche Lage und ein andermal mehr die besondere Lage des Handwerks bzw. des eigenen Betriebes betreffen. Allem Anschein nach beurteilten die Handwerksunternehmen die Geschäftslage wesentlich besser als die Auftragslage ihres Betriebes. Sie orientierten sich bei der Bewertung der Geschäftslage offenbar mehr an der allgemeinen Entwicklung, die ja günstiger war als die des Handwerks, und sie unterschätzten gleichzeitig – insbesondere seit 1993 – die eigene Auftragslage, obwohl ihre tatsächliche Umsatz- und Auftragseingangsentwicklung deutlich besser verlief. Längerfristiges Unterschätzen der eigenen Lage, sowohl im Verhältnis zur allgemeinen Entwicklung als auch im Verhältnis zur eigenen tatsächlichen Situation, deutet auf das Vorherrschen einer pessimistischen, durch Unsicherheit geprägten Grundstimmung hin.

Bestärkt wird man in dieser Interpretation auch durch die Befragungsergebnisse im Hinblick auf die Investitionen. Betrachtet man den Verlauf des Investitionsindikators des hessischen Handwerks, der die Veränderung der tatsächlichen Investitionen gegenüber dem Vorquartal wiedergibt und vergleicht ihn mit dem Indikator für die geplanten Investitionen, der die beabsichtigten Veränderungen der Investitionen im jeweils folgenden Quartal anzeigt, dann stellt man fest, dass die Kurve der geplanten Investitionen wesentlich niedriger verläuft als die der tatsächlichen (vgl. Abbildung 3.5.10). Auf den in Bezug zum Verlauf der anderen Indikatoren überraschend starken Rückgang des Investitionsindikators im Jahre 1999 wurde bereits an anderer Stelle eingegangen.<sup>90</sup>

Würden die geplanten Investitionen immer realisiert werden, dann müssten die beiden Kurven, wenn man eine um ein Quartal entsprechend verschiebt, zusammenfallen.<sup>91</sup> Das tun sie aber keineswegs. Sie haben zwar einen sehr ähnlichen Verlauf, halten aber voneinander stets großen Abstand. Offenbar beabsichtigten die befragten Handwerksunternehmen stets deutlich weniger zu investieren, als sie kurze Zeit später tatsächlich taten. Ihre kurzfristigen Investitionspläne unterschätzten somit dauernd ihre tatsächliche Investitionstätigkeit. Auch dieses Verhalten deutet auf eine pessimistische Haltung in Bezug auf die Entwicklung des eigenen Unternehmens hin. Denn in den Absichten über das eigene zukünftige Verhalten spiegeln sich persönliche Einschätzungen und Bewertungen stärker wider als in Vermutungen über zukünftige objektive Entwicklun-

---

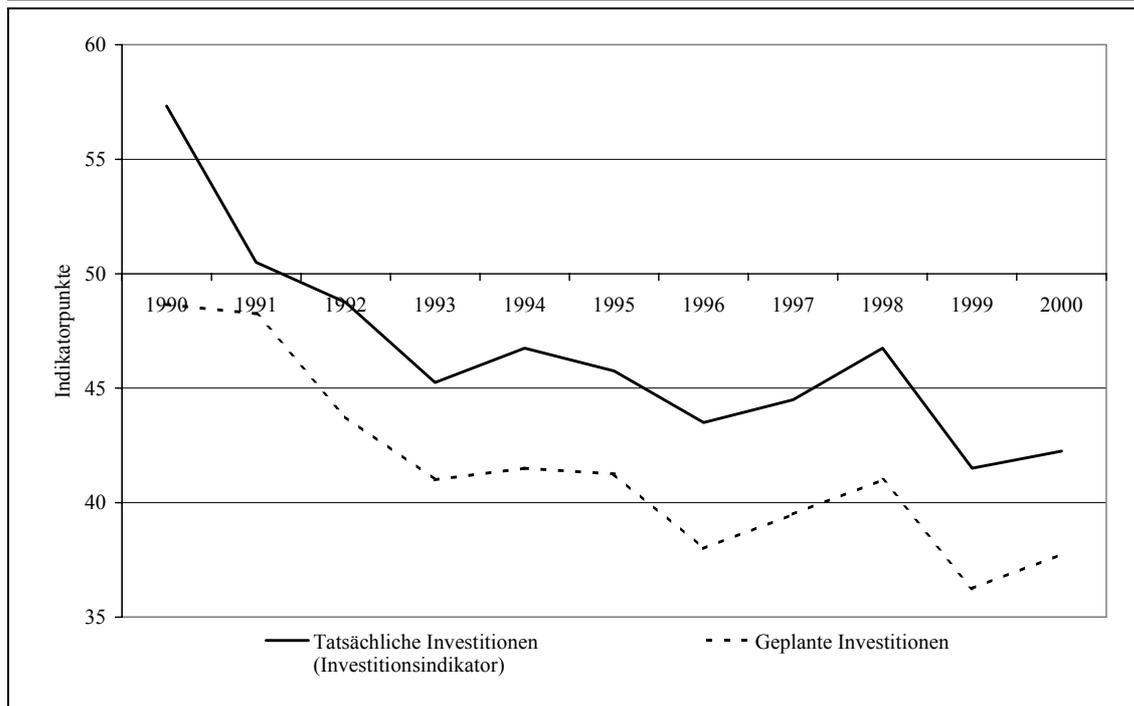
<sup>90</sup> Vgl. hierzu Kapitelabschnitt 3.4.1.2.

<sup>91</sup> Vgl. hierzu die Tabellen A6, A8, A10 und A12 im Anhang A.

gen. Hier zeigen sich nämlich die subjektiven Unsicherheiten besonders deutlich.

**Abbildung 3.5.10: Entwicklung der tatsächlichen und geplanten Investitionen im hessischen Handwerk von 1990 - 2000**

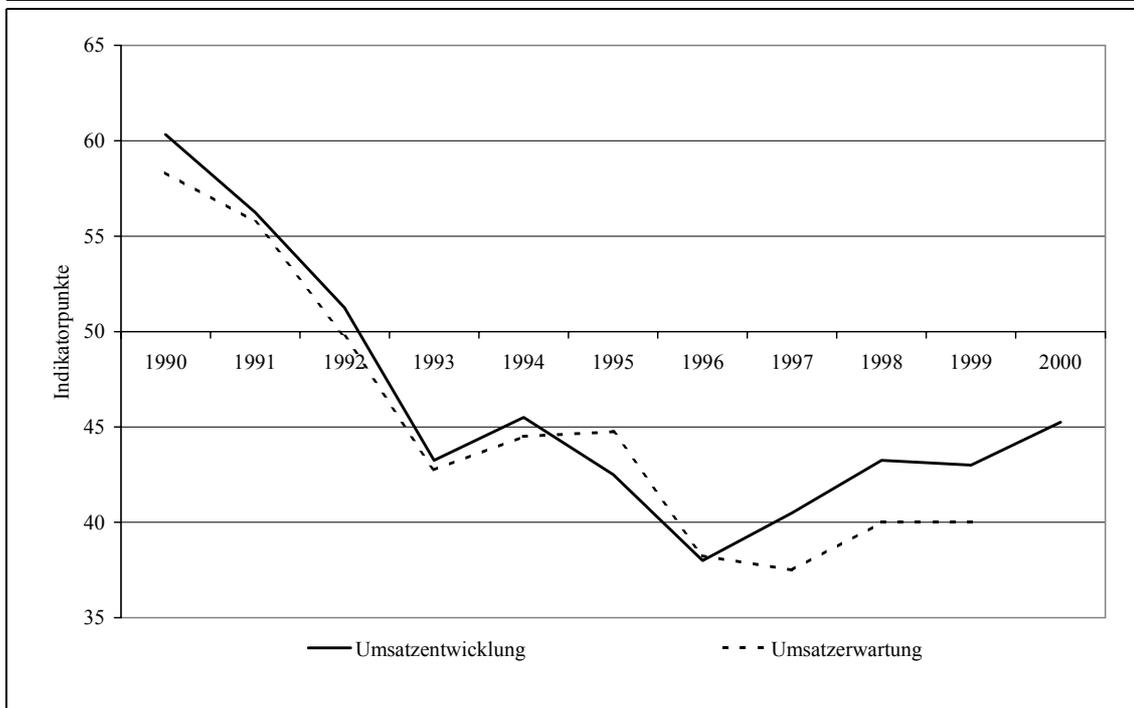
– Ergebnisse der vjl. Konjunkturumfrage –



*SfH Göttingen*

Dagegen unterscheiden sich die Verläufe der Kurven, die die kurzfristig erwartete und die tatsächliche Entwicklung von objektiven Sachverhalten darstellen, nicht sehr stark voneinander; zuweilen sind die erwarteten Werte größer, zuweilen kleiner als die tatsächlichen. Lediglich bei den Umsatzerwartungen machte sich gegen Ende des Jahrzehnts ebenfalls eine pessimistische Einschätzung bemerkbar, denn seit 1997 lagen die Werte für die erwartete Umsatzentwicklung signifikant unter denen für die Entwicklung der tatsächlichen Umsätze im hessischen Handwerk (vgl. Abbildung 3.5.11).

**Abbildung 3.5.11: Umsatzentwicklung und Umsatzerwartung im hessischen Handwerk von 1990 - 2000**  
– Ergebnisse der vjl. Konjunkturumfrage –



*SfH Göttingen*

Wenn dieser psychologische Ansatz zur Erklärung der unterschiedlichen Kurvenverläufe richtig ist, dann stellt sich die Frage, worin die pessimistischen Akzente in der Stimmungslage des Handwerks während der letzten Jahre ihre Ursache haben könnten. Es ist hier nicht der Ort, eine diesbezügliche Analyse durchzuführen, doch seien einige Aspekte dennoch angedeutet:

- 1) Das Handwerk verliert seit Beginn des Abschwungs der langen Welle, Mitte der 70er Jahre, ständig an Wertschöpfungs- und Umsatzanteilen. Es befindet sich in einem starken Preiswettbewerbsdruck, dem es mangels Möglichkeiten, einen Produktneuerungswettbewerb zu führen, praktisch nicht entgehen kann.
- 2) Die Handwerksbetriebe empfinden sich auf der anderen Seite seit langem unter stark zunehmendem Kostendruck. Zum einen halten sie die Steuerbelastung der mittelständischen Wirtschaft zu Recht oder zu Unrecht für zu hoch und tendenziell weiter steigend. Zum anderen sehen sie in der Personalzusatzkostenbelastung auf Grund der demografischen Entwicklungen eine zunehmende Beeinträchti-

gung der Wettbewerbsfähigkeit arbeitsintensiver Produktionsweisen, die für die Produktpalette des Wirtschaftsbereichs Handwerk typisch sind. Selbst wenn es gelänge, durch teilweise Privatisierung der sozialen Sicherungssysteme – etwa im Sinne einer stärkeren Eigenvorsorge – den Personalzusatzkostenanteil an den Löhnen zu senken, würde das die Kostensituation kaum verbessern können, weil die dann privatisierten sozialen Sicherungskosten durch die direkten Löhne getragen werden müssten, die als Folge davon entsprechend steigen werden. Die Handwerksunternehmen kämen dann auf den Arbeitsmärkten unter starken Wettbewerbsdruck um die qualifizierten Arbeitskräfte, die sie für die Aufrechterhaltung der Qualität ihres Humankapitals unbedingt brauchen und wahrscheinlich in Zukunft noch verstärkt brauchen werden.

- 3) Der Wirtschaftsbereich Handwerk gewinnt seine corporate identity, die ihn trotz vielfältiger wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Turbulenzen bis heute überleben und gedeihen ließ, vor allem aus zwei Sachverhalten: Aus der hochentwickelten und effizienten Handwerksorganisation, die durch Pflichtmitgliedschaft in den Handwerkskammern charakterisiert ist, und aus dem Erfordernis des Großen Befähigungsnachweises zur selbständigen Berufsausübung im Handwerk, der als Qualitätssiegel gilt und dem Handwerk zu seinem Meisterimage verhilft. Seit geraumer Zeit nimmt der gesellschaftliche und politische Druck zu, diese beiden konstitutiven Grundlagen des Handwerks zu lockern und tendenziell schließlich ganz zu beseitigen. Schlagworte, die in diese Richtung weisen, sind etwa: Verzicht auf die Pflichtmitgliedschaft bei Kammern, Gutachten der Deregulierungskommission und Forderung der Monopolkommission in Richtung Abschaffung des Großen Befähigungsnachweises, verfassungsrechtliche Problematik der Inländerdiskriminierung im Zusammenhang mit der freien Berufsausübung innerhalb der Europäischen Union, freier Zugang zu Handwerksmärkten wie in den meisten anderen Ländern.

Es ist durchaus verständlich, dass solche Tendenzen, die zu grundlegenden strukturellen Änderungen im Handwerk führen könnten, die sogar die bisherigen Grundfesten des Wirtschaftsbereichs Handwerk erschüttern würden, die Handwerksunternehmer verunsichern und bei ihnen bewusst oder unbewusst eine eher pessimistische Einschätzung ihrer Situation fördern. Unsicherheit und pessimistische Stimmungen sind nicht geeignet für das Beschreiten neuer

Wege und behindern daher eine im Handwerk dringend benötigte innovative Investitionstätigkeit.<sup>92</sup>

**Fazit:**

*Aus dem besonderen Verlauf einiger Konjunkturindikatoren des hessischen Handwerks während der 90er Jahre kann auf das Vorhandensein einer gewissen pessimistischen Grundstimmung in den Handwerksbetrieben geschlossen werden, die zum einen ihre Ursachen im Preis- und Kostendruck hat, dem das Handwerk in immer stärkerem Maße ausgesetzt ist, und zum anderen auf die gesellschaftlichen und politischen Bestrebungen zur Änderung der rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen zurückgeführt werden kann, denen das Handwerk als Wirtschaftsbereich seine corporate identity verdankt. Die mit diesen Tendenzen verbundenen Verunsicherungen wirken sich negativ auf eine innovative Investitionstätigkeit im Handwerk aus.*

---

<sup>92</sup> Zur großen Bedeutung des Einflusses von Unsicherheit auf das Investitionsverhalten vgl. Kapitelabschnitt 2.2.3.2.

## **4. Investitionsverhalten im Handwerk**

- **Ergebnisse einer schriftlichen Befragung im hessischen und thüringer Handwerk –**

### **4.1 Untersuchungsdesign und Repräsentanz der Befragung**

Ende 2000 bzw. im Frühjahr 2001 wurden eine repräsentative Zahl von Handwerksbetrieben in Hessen bzw. Thüringen vom Seminar für Handwerkswesen schriftlich zum Investitionsverhalten befragt. Die Befragung sollte vor allem darüber Aufschluss geben, von welchen Faktoren Investitionen im Handwerk im Einzelnen abhängen und mit welchen Problemen die Durchführung größerer Investitionsvorhaben verbunden ist. Die Ergebnisse der Befragung liefern möglicherweise Anhaltspunkte für die Ursachen der seit längerer Zeit beobachteten Investitionsschwäche im Handwerk und Ansatzpunkte für Maßnahmen der Handwerksorganisationen und/oder der politischen Akteure, durch die die Investitionshemmnisse im Handwerk beseitigt und die Investitionstätigkeit der Betriebe positiv beeinflusst werden kann.

Um die Belastung und den organisatorischen Aufwand für die Betriebe so gering wie möglich zu halten, ist der vierteljährlich stattfindenden Konjunkturumfrage der hessischen und der im halbjährlichen Turnus stattfindenden Konjunkturumfrage der thüringer Handwerkskammern jeweils ein zweiseitiger Fragebogen beigelegt worden.<sup>93</sup> In Hessen wurde der Fragebogen im Rahmen der Konjunkturumfrage zum IV. Quartal 2000 im Dezember d.J. an die Betriebe verschickt. In Thüringen fand die Konjunkturumfrage im März 2001 statt.

Den Berichtskreisen für die Konjunkturumfrage bei den hessischen und thüringer Handwerkskammern liegen jeweils repräsentative Stichproben zugrunde, welche die Struktur der Handwerksbetriebe in den jeweiligen Kammerbezirken widerspiegeln.<sup>94</sup> Auf diese Weise sollen sowohl die sektorale Struktur als auch die regionale Verteilung der Betriebe in den einzelnen Kammerbezirken möglichst genau abgebildet werden.

Insgesamt wurden in Hessen an 2.761 Handwerksbetriebe (das entspricht 5,6 % der zum Zeitpunkt der Befragung in der Handwerksrolle regist-

---

<sup>93</sup> Vgl. Fragebogen im Anhang B.

<sup>94</sup> Beim Aufbau der Berichtskreise für die Konjunkturumfragen ist die Stichprobenziehung durch eine quotierte Zufallsauswahl erfolgt.

rierten Betrieben) und in Thüringen an 4.500 Betriebe (das entspricht 18,9 % der dort eingetragenen Betriebe) Fragebogen versandt. Zusammen sind in Hessen und Thüringen 7.261 und damit rd. 10 % aller Betrieben in den beiden Ländern zum Investitionsverhalten befragt worden.<sup>95</sup> Von den zurückgesandten Fragebögen konnten insgesamt 1.791 in die Auswertung einbezogen werden. Das entspricht einer Rücklaufquote von knapp 25 %, die als durchaus zufriedenstellend bezeichnet werden kann und im Rahmen der Erwartungen bei derartigen Befragungen liegt (einmaliges Anschreiben, keine Nachfassaktion).<sup>96</sup>

Die Ergebnisse können für das Handwerk global als repräsentativ angesehen werden. Allerdings gilt dies für differenziertere Betrachtungen wie etwa nach Handwerksbranchen oder Beschäftigtengrößenklassen nur eingeschränkt, weil die den Ergebnissen zugrunde liegenden absoluten Zahlen bzw. Antworten teilweise zu klein sind. Wenn gleichwohl in den Ergebnistabellen zur Befragung im Tabellenanhang durchgängig nach Handwerksgruppen, Beschäftigtengrößenklassen, Handwerkskammerbezirken, Alter des Betriebsinhabers, Zeitpunkt der Betriebsgründung sowie nach der Umsatz- und Gewinnentwicklung differenziert wird, dient das in erster Linie dem Zweck, relative Unterschiede innerhalb der einzelnen Merkmalskategorien deutlich zu machen und ggf. Entwicklungstendenzen aufzuzeigen.<sup>97</sup> Dies sollte bei der Interpretation von Ergebnissen, die tiefer differenziert sind, stets im Auge behalten werden.

Die Repräsentativität einer Befragung und die Qualität der Befragungsergebnisse hängt maßgeblich davon ab, wie genau die Stichprobe die tatsächlichen Strukturen der Grundgesamtheit bei den wichtigsten Merkmalen wiedergibt. Im Hinblick auf die *sektorale Struktur* des Handwerks in den beiden Ländern Hessen und Thüringen ergibt ein Vergleich zwischen der Grundgesamtheit des Handwerks und der Stichprobe, dass das Investitionsgüterhandwerk, das Handwerk für den persönlichen Bedarf sowie das Bauhauptgewerbe in der Befragung überrepräsentiert, das Dienstleistungshandwerk dagegen unterrepräsentiert sind.<sup>98</sup> Die übrigen

---

<sup>95</sup> Vgl. Tabelle A2 im Anhang A.

<sup>96</sup> In Hessen lag die Rücklaufquote mit 27,3 % etwas höher als in Thüringen mit 23 %.

<sup>97</sup> Vgl. die vollständigen Befragungsergebnisse im Anhang B. Die Tabellen G1 bis G13 geben die Gesamtergebnisse der Befragung wieder, die Tabellen H1 bis H13 beziehen sich nur auf Hessen, die Tabellen T1 bis T12 nur auf Thüringen.

<sup>98</sup> Vgl. Tabelle A3 im Anhang A.

Handwerksbranchen sind jeweils ziemlich genau entsprechend ihrem tatsächlichen Anteil in der Stichprobe vertreten.

Schließlich hängt die Qualität der Befragungsergebnisse nicht unwesentlich davon ab, inwieweit die Betriebsgrößenstruktur von der Stichprobe annähernd richtig wiedergegeben wird. In fast jeder empirischen Erhebung lässt sich eine gewisse Verzerrung der Ergebnisse feststellen, weil sich größere Betriebe erfahrungsgemäß relativ stärker an schriftlichen Befragungen beteiligen als kleine. Entsprechend sind auch in der Befragung der Handwerksbetriebe zum Investitionsverhalten die kleineren Betriebe mit unter 10 Beschäftigten relativ weniger stark, die größeren Betriebe mit mehr als 10 Beschäftigten dagegen relativ stärker vertreten, als es der tatsächlichen Betriebsgrößenstruktur nach der letzten Handwerkszählung entspricht. Besonders die Größenklassen 20 bis 49 Beschäftigte und 50 bis 99 Beschäftigte sind jeweils deutlich überbesetzt.<sup>99</sup>

Insgesamt liegen die Verzerrungen der Befragungsergebnisse durch die oben genannten Stichprobenabweichungen aber im tolerierbaren Bereich, so dass die Ergebnisse mit den erwähnten Einschränkungen bei tiefergehenden Differenzierungen als repräsentativ anzusehen sind.

## 4.2 Investitionsmotive im Handwerk

Auf die Frage, welche Motive in den letzten fünf Jahren (Befragungszeitraum von 1996 bis 2000) für die Investitionen der Handwerksbetriebe maßgeblich waren, stand bei gut der Hälfte der Betriebe (52,1 %) die *Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit* im Vordergrund.<sup>100</sup> Eine Differenzierung nach Handwerksbranchen zeigt, dass dies mit Ausnahme des Nahrungsmittelhandwerks mehr oder weniger stark ausgeprägt bei allen Branchen das Hauptmotiv war. Dies ist ein deutliches Indiz für den hohen Wettbewerbsdruck, dem die Handwerksbetriebe unterliegen. Besonders hoch ist offenbar die Wettbewerbsintensität im Investitionsgüter- und im Kfz-Handwerk. Hier gaben jeweils rund zwei Drittel der Betriebe die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit als wichtigstes Investitionsmotiv an. Lediglich im Nahrungsmittelhandwerk rangiert

---

<sup>99</sup> Vgl. Tabelle A4 im Anhang A.

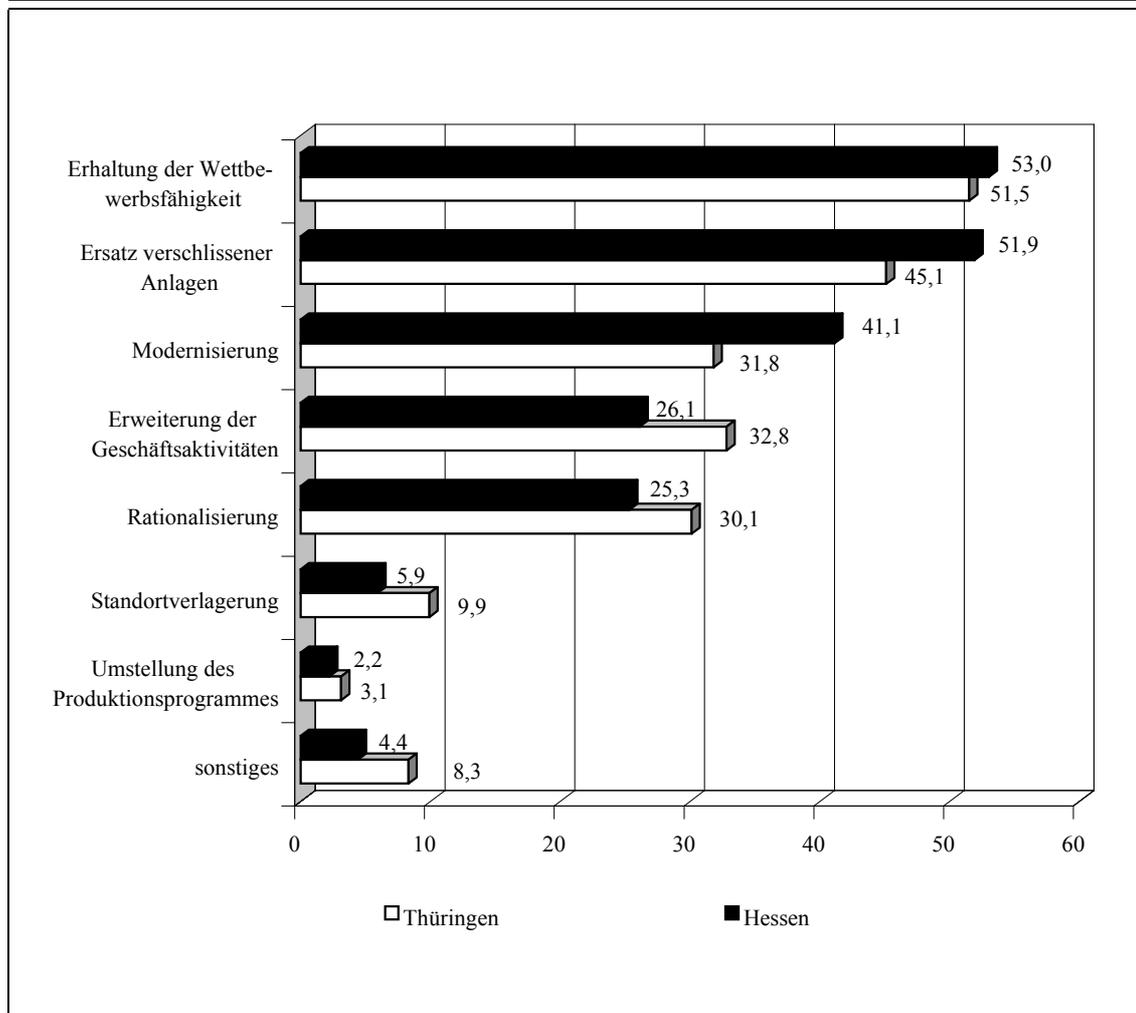
<sup>100</sup> Vgl. hierzu und zum Folgenden die Tabelle G2 im Anhang B. Die Frage nach den Investitionsmotiven bezog sich auf *alle* Investitionen, die die Handwerksbetriebe in der zweiten Hälfte der 90er Jahre (1996 – 2000) vorgenommen haben. Dabei waren wegen der vielfachen Überschneidungen der einzelnen Investitionsziele in der Praxis ausdrücklich Mehrfachnennungen zugelassen.

dieses Motiv hinter Ersatz- und Modernisierungsinvestitionen erst an dritter Stelle.

Zweitwichtigstes Motiv für Investitionen im Handwerk im Befragungszeitraum war der *Ersatz verschlissener Anlagen*.<sup>101</sup> Eine Unterscheidung nach West und Ost macht deutlich, dass in Hessen bei deutlich mehr Betrieben Ersatzinvestitionen vorgenommen worden sind als in Thüringen, weil dort aufgrund der vielen Neugründungen in den frühen 90er Jahren der Kapitalstock im Durchschnitt jünger ist als in Hessen (vgl. Abbildung 4.2.1).

Abbildung 4.2.1: **Investitionsmotive im Handwerk**

(Welche Motive waren für Ihre Investitionen in den letzten fünf Jahren maßgebend?)  
Mehrfachnennungen (%)



SfH Göttingen

<sup>101</sup> Vgl. Tabelle G2 im Anhang B.

Für ein gutes Drittel der befragten Handwerksbetriebe (35,7 %) ist die *Modernisierung der vorhandenen noch funktionsfähigen Anlagen* das entscheidende Investitionsmotiv in der zweiten Hälfte der 90er Jahre gewesen. Hierbei dürfte es sich zum großen Teil um Prozessinnovationen, also die Einführung neuer Fertigungs- und Verfahrenstechniken aufgrund des technischen Fortschritts handeln. Auch hier sind wiederum deutliche Ost-West-Unterschiede festzustellen (41,1 % in Hessen gegenüber 31,8 % in Thüringen), die sich ebenfalls aus dem Alter des Kapitalstocks erklären: In Thüringen ist der technische Fortschritt in weitaus stärkerem Maße in den Investitionen implementiert, die vereinigungsbedingt verstärkt in der ersten Hälfte der 90er Jahre vorgenommen wurden.

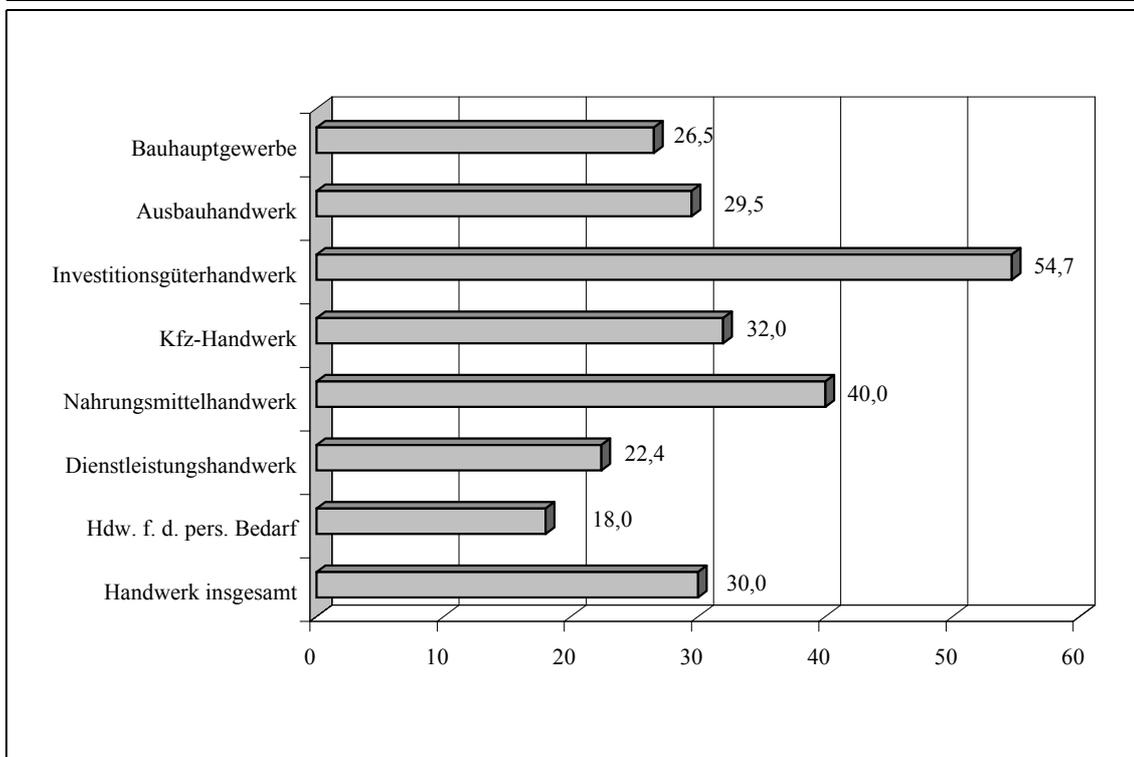
Innerhalb der Handwerksbranchen gibt es große Unterschiede in der Bedeutung dieses Investitionsmotivs. Während bei jedem zweiten Betrieb im Investitionsgüter- und Nahrungsmittelhandwerk die Modernisierung der Produktionsanlagen der ausschlaggebende Grund für Investitionen war, spielte dieses Investitionsmotiv nur bei etwa jedem vierten Betrieb im Dienstleistungshandwerk und nur bei jedem sechsten Betrieb beim Handwerk für den persönlichen Bedarf eine Rolle.

Erst an vierter Stelle rangiert mit 30 % die *Erweiterung der Geschäftsaktivitäten* als Investitionsmotiv im Handwerk. Dass nicht einmal jeder dritte Betrieb Erweiterungsinvestitionen im Befragungszeitraum vorgenommen hat, dürfte maßgeblich mit der insgesamt schwachen Auswirkung des Konjunkturaufschwungs auf das Handwerk in diesem Zeitraum zusammenhängen. So waren beispielsweise die Produktionskapazitäten der hessischen Handwerksbetriebe im Durchschnitt nur zu rund drei Viertel ausgelastet. Angesichts der Kapazitätsreserven und fehlender konjunktureller Impulse dürften vielfach geplante Erweiterungsinvestitionen von den Handwerksbetrieben storniert bzw. verschoben worden sein.

Die Ost-West-Differenzierung zeigt, dass deutlich weniger Betriebe in Hessen als in Thüringen im Befragungszeitraum eine Veranlassung gesehen haben, ihre Geschäftsaktivitäten zu erweitern (26,1 % zu 32,8 %). Der Grund hierfür dürfte in dem enormen Nachholbedarf in den neuen Bundesländern auf zahlreichen handwerklichen Marktfeldern zu sehen sein, der zum Teil entsprechende Erweiterungsinvestitionen von den Handwerksbetrieben bedingte (vgl. Abbildung 4.2.1). So stieg der Index der Nettoproduktion im Verarbeitenden Gewerbe in den neuen Ländern von 1995 bis 2000 um 55 %, im früheren Bundesgebiet dagegen nur um 17 %.

Aufschlussreich ist eine Differenzierung nach Handwerksbranchen. Wie schon bei den anderen Investitionsmotiven sind auch bei den Erweiterungsinvestitionen große Unterschiede zwischen den einzelnen Handwerksbranchen zu erkennen (vgl. Abbildung 4.2.2). Während im Investitionsgüterhandwerk für gut jeden zweiten Betrieb im Befragungszeitraum die Erweiterung der Geschäftsaktivitäten der ausschlaggebende Grund für Investitionen war, folgen alle anderen Handwerksbranchen hinsichtlich dieses Investitionsmotivs erst mit weitem Abstand. Das hängt mit dem Akzelerationsphänomen zusammen, demzufolge die Investitionen in konjunkturellen Aufschwungphasen überproportional wachsen.<sup>102</sup> Überdurchschnittlich häufig wurde die Ausweitung der Geschäftsaktivitäten als Investitionsanlass noch vom Nahrungsmittelhandwerk, (40 %) und vom Kfz-Handwerk (32 %) angegeben. Demgegenüber führte nicht einmal jeder fünfte Handwerksbetrieb für den persönlichen Bedarf in der zweiten Hälfte der 90er Jahre Erweiterungsinvestitionen durch.

**Abbildung 4.2.2: Erweiterung als Investitionsanlass im Handwerk nach Branchen**  
*Mehrfachnennungen (%)*



*SfH Göttingen*

<sup>102</sup> Vgl. hierzu auch Kapitelabschnitt 2.2.3.

Der bemerkenswert hohe Anteil des Investitionsgüterhandwerks bei den Erweiterungsinvestitionen erklärt sich auch dadurch, dass aufgrund der verhältnismäßig engen Einbindung in den volkswirtschaftlichen Produktions- bzw. Wertschöpfungsprozess diese Handwerksbranche stärker als andere Handwerksbranchen direkt oder indirekt von dem Exportboom der letzten Jahre profitiert hat. Im Gegensatz dazu ist das Handwerk für den persönlichen Bedarf fast ausschließlich auf die individuelle Bedarfsdeckung ausgerichtet und hat deshalb überdurchschnittlich stark unter einer schwachen Binnennachfrage zu leiden. Dasselbe gilt, wenn auch in abgeschwächter Form, für das Dienstleistungshandwerk.

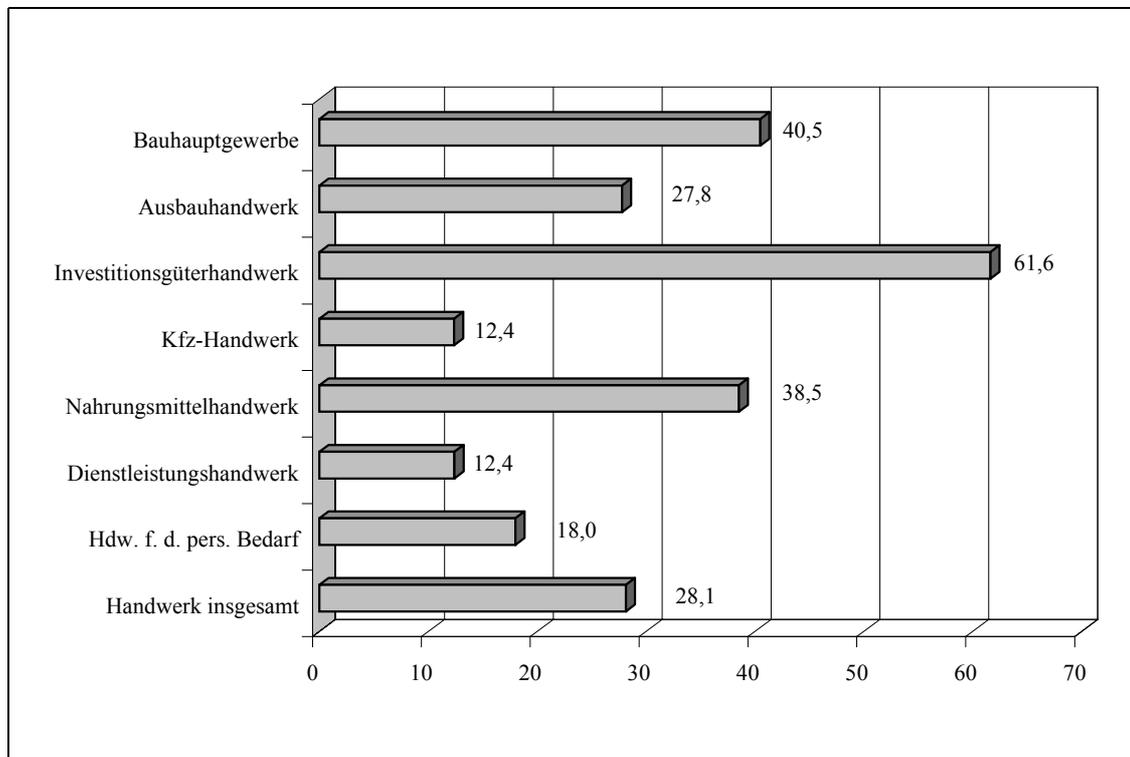
Etwa 28 % der befragten Handwerksbetriebe gaben an, im Befragungszeitraum Investitionen hauptsächlich deshalb durchgeführt zu haben, um kostengünstiger produzieren zu können (*Rationalisierungsmotiv*).<sup>103</sup> Eine Ost-West-Differenzierung zeigt, dass der Rationalisierungsdruck bei den Handwerksbetrieben in Thüringen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre offenbar stärker ausgeprägt war als in Hessen (30,1 % zu 25,3 %; vgl. Abbildung 4.2.1). Das hängt anscheinend damit zusammen, dass der Wettbewerbsdruck, der vor allem von der Preisseite her ausgeübt wurde, im Baugewerbe besonders stark war, weil es sich im Befragungszeitraum bereits in einer fortschreitenden Krise befand, und das Baugewerbe in den neuen Bundesländern eine überragende Rolle spielte, was sich auch in der Befragung niederschlagen musste. Im ersten Jahr des Befragungszeitraumes (1996) war der Anteil des Baugewerbes an der Bruttowertschöpfung des Produzierenden Gewerbes in den neuen Bundesländern nämlich mehr als dreimal so hoch wie im früheren Bundesgebiet (47 % gegenüber 15 %).

Interessant ist daher auch hier die Betrachtung der einzelnen Handwerksbranchen. Mit weitem Abstand ist mit 61,6 % das Rationalisierungsmotiv beim Investitionsgüterhandwerk am wichtigsten (vgl. Abbildung 4.2.3). Das lässt, wie bereits weiter oben erwähnt, auf eine hohe Wettbewerbsintensität in der Investitionsgüterbranche schließen, die die Betriebe zwingt, die sich bietenden Rationalisierungsspielräume in der Produktion zu nutzen, um Kosten einzusparen. Zum anderen wird deutlich, dass offenbar im Investitionsgüterhandwerk vergleichsweise hohe Rationalisierungspotenziale bestehen.

---

<sup>103</sup> Vgl. Tabelle G2 im Anhang B.

Abbildung 4.2.3: **Rationalisierung als Investitionsanlass im Handwerk nach Branchen** *Mehrfachnennungen (%)*



*SfH Göttingen*

Daneben wurden im Befragungszeitraum überdurchschnittlich viele Rationalisierungsinvestitionen im handwerklichen Bauhauptgewerbe sowie im Nahrungsmittelhandwerk durchgeführt (40,5 % bzw. 38,5 %). Während im Bauhauptgewerbe sicherlich in erster Linie der intensive Wettbewerb bei insgesamt zurückgehendem Bauvolumen der Auslöser für entsprechende Rationalisierungsinvestitionen der Betriebe gewesen ist, dürften im Nahrungsmittelhandwerk neue Produktions- und Verfahrenstechniken in den letzten Jahren die entscheidende Rolle für Rationalisierungsinvestitionen gespielt haben.<sup>104</sup> Kaum Rationalisierungspotenziale bestehen dagegen offensichtlich im Dienstleistungshandwerk sowie beim Handwerk für den persönlichen Bedarf. Beim Kfz-Handwerk hängt der relativ geringe Anteil an Rationalisierungsinvestitionen vermutlich damit zusammen, dass aufgrund der seit Jahren strengen Herstellerauflagen hinsichtlich der vorzunehmenden Investitionen zumindest im Werk-

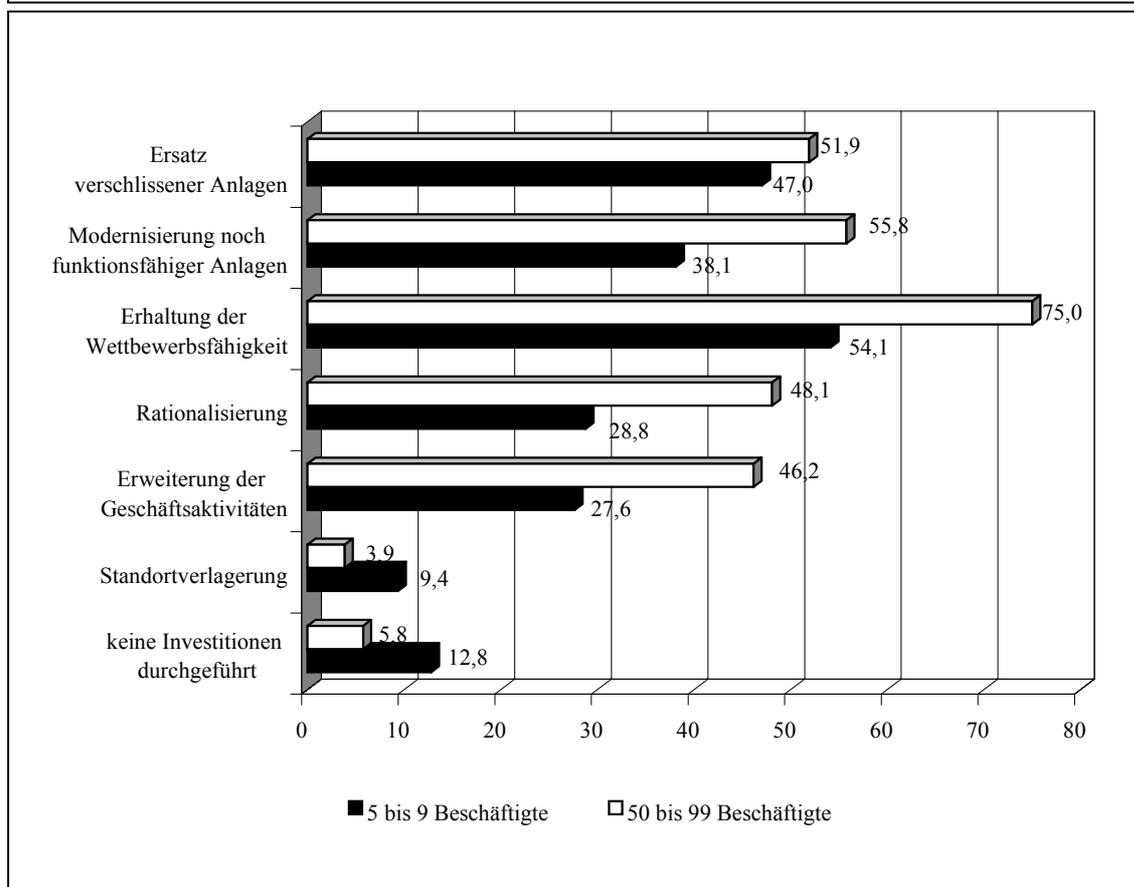
<sup>104</sup> Das korrespondiert mit dem hohen Anteil an Modernisierungsinvestitionen im Nahrungsmittelhandwerk; vgl. Tabelle G2 im Anhang B.

stattbereich kaum noch Rationalisierungsreserven bestehen, die die Vertragswerkstätten in den letzten Jahren ausschöpfen konnten.

Als weitere Investitionsmotive wurden von 8,2 % der befragten Betriebe die *Verlagerung des Betriebsstandortes* sowie Investitionen im Zusammenhang mit der *Umstellung des Produktionsprogramms* (2,7 %) angegeben.

Eine Differenzierung nach der Betriebsgröße zeigt, dass die Investitionsmotive darüber hinaus offensichtlich in starkem Maße von der Größe des Betriebes abhängen.<sup>105</sup> In der Abbildung 4.2.4 sind zur besseren Illustration die beiden Betriebsgrößenklassen 5 bis 9 Beschäftigte und 50 bis 99 Beschäftigte gegenübergestellt.

Abbildung 4.2.4: **Investitionsmotive im Handwerk nach Betriebsgröße**  
Mehrfachnennungen (%)



SfH Göttingen

<sup>105</sup> Vgl. Tabelle G2 im Anhang B.

Auffällig ist, dass mit zunehmender Betriebsgröße fast alle Investitionsmotive kontinuierlich an Bedeutung gewinnen. Generell lässt sich feststellen: Je größer der Betrieb, desto breiter das Spektrum bei den Investitionsmotiven, desto differenzierter sind seine Überlegungen in Bezug auf die Gründe für seine Investitionstätigkeit.

In die gleiche Richtung deutet die Tatsache, dass eine differenziertere Auseinandersetzung mit den Investitionsmotiven im Handwerk maßgeblich von der Umsatzentwicklung der Betriebe beeinflusst wird (vgl. Abbildung 4.2.5). Hier gilt tendenziell das gleiche, was oben beim Zusammenhang von Investitionsmotiv und Betriebsgröße festgestellt wurde: Die einzelnen Investitionsmotive gewinnen bei überdurchschnittlicher Umsatzentwicklung der Betriebe jeweils an Gewicht. Besonders deutlich wird dies bei den Investitionen zur Erweiterung der Geschäftsaktivitäten. Während im Befragungszeitraum rund 55 % der Handwerksbetriebe mit einer überdurchschnittlichen Umsatzentwicklung Erweiterungsinvestitionen durchgeführt haben, war es bei den Betrieben mit unterdurchschnittlicher Umsatzentwicklung nur jeder Fünfte. Allgemein lässt sich also festhalten: Je besser die Umsatzentwicklung des Handwerksbetriebes ist, desto wichtiger werden für ihn die verschiedenen Investitionsmotive, desto bewusster gestaltet er seine Investitionstätigkeit.

Jeder Siebte der befragten Handwerksbetriebe hat im Befragungszeitraum keine größeren Investitionen durchgeführt.<sup>106</sup> Hierzu gehören überdurchschnittlich viele Betriebe aus dem Dienstleistungshandwerk und dem Handwerk für den persönlichen Bedarf (24,4 % bzw. 32 %). Es handelt sich dabei insbesondere um jene Bereiche, in denen die Nachfrageentwicklung stagniert.

Dagegen finden sich beim Investitionsgüterhandwerk nur relativ wenig Betriebe, die keine Investitionen getätigt haben (4,7 %). Außerdem sind es vor allem die Einpersonenbetriebe und die kleineren Handwerksbetriebe mit bis zu 4 Beschäftigten, die nicht investiert haben. Ferner lässt sich feststellen, dass mit zunehmenden Alter des Betriebsinhabers die Investitionsbereitschaft tendenziell abnimmt.<sup>107</sup> Darüber hinaus fällt auf, dass relativ viele Betriebe mit einer unterdurchschnittlichen Umsatz-

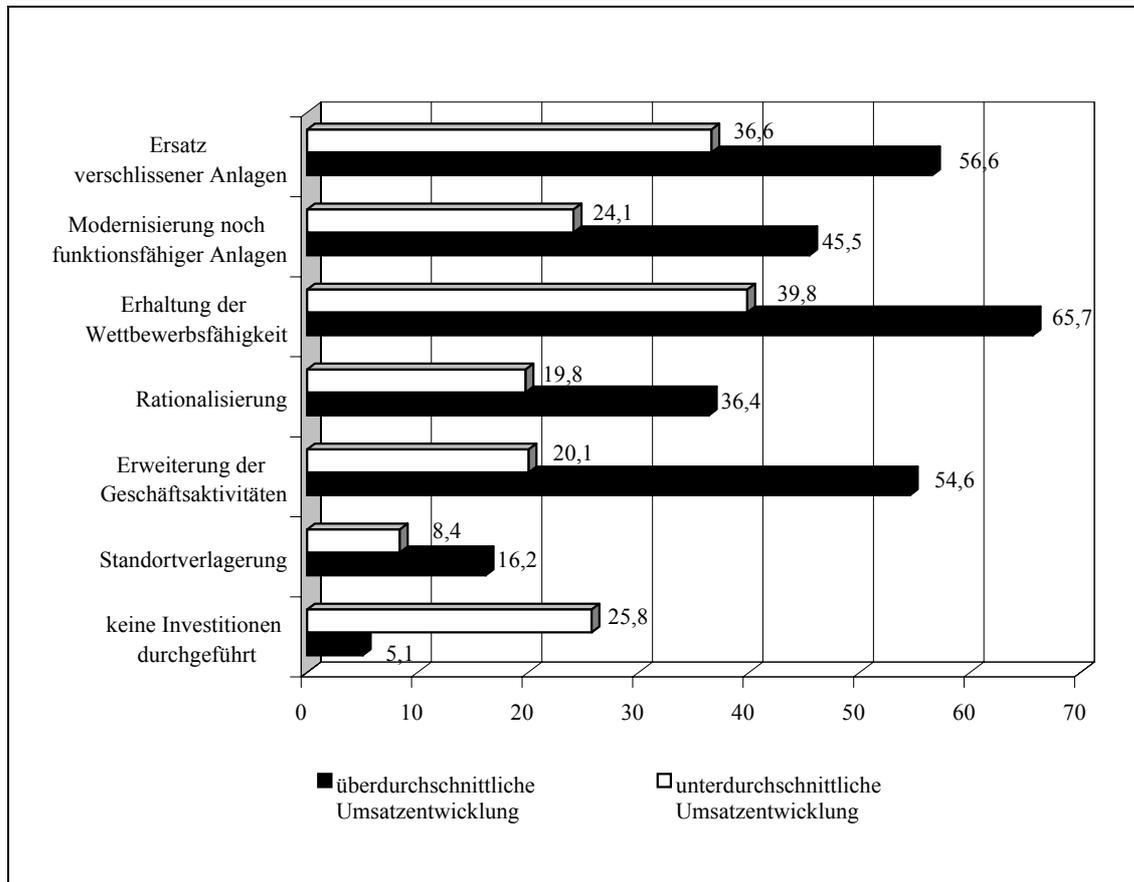
---

<sup>106</sup> Vgl. Tabelle G2 im Anhang B.

<sup>107</sup> Es kann wenig überraschen, dass es bei den über 65jährigen Betriebsinhabern einen deutlichen Sprung gibt. Hier haben über 40 % keine Investitionen mehr durchgeführt. Vgl. Tabelle G2 im Anhang B.

bzw. Gewinnentwicklung im Befragungszeitraum keine Investitionen durchgeführt haben (25,8 % bzw. 20,1 %).

Abbildung 4.2.5: **Investitionsmotive im Handwerk nach Umsatzentwicklung**  
Mehrfachnennungen (%)



*SfH Göttingen*

### 4.3 Investitionszweck im Handwerk

Anfangs ist bereits festgestellt worden, dass eine Unterscheidung der verschiedenen Investitionskategorien hinsichtlich der damit verbundenen Effekte wegen der zahlreichen Überschneidungen praktisch nicht möglich ist.<sup>108</sup> Dennoch sind die Handwerksbetriebe gefragt worden, welchem Zweck ihre größte bzw. wichtigste Investition, die sie in den letzten fünf Jahren durchgeführt haben, vorrangig diene und dabei gebeten

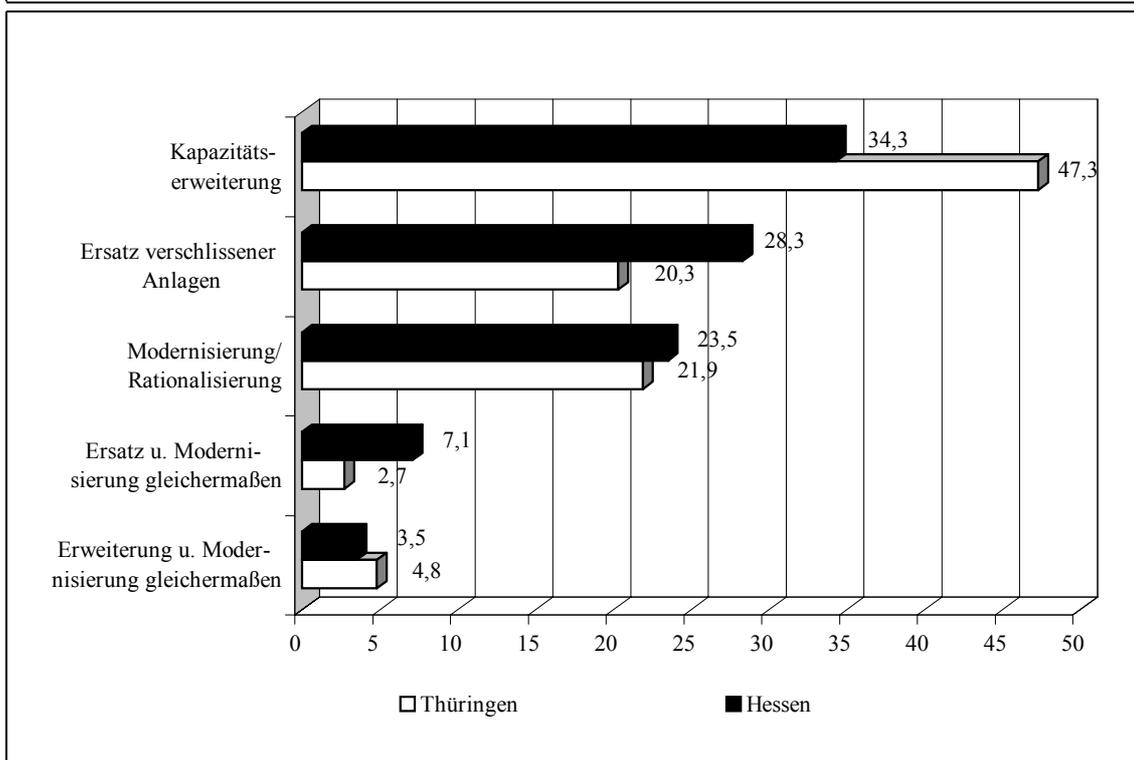
<sup>108</sup> Vgl. Kapitel 2.2.1.

worden, sich auf nur eine der vorgegebenen Antwortvorgaben festzulegen.

Bei 41,8 % der Handwerksbetriebe diente die größte Investition im Befragungszeitraum der *Erweiterung der betrieblichen Kapazität*.<sup>109</sup> Weitere 23,7 % der Betriebe bezweckten damit den *Ersatz verschlissener Anlagen* und 22,6 % die *Modernisierung des Maschinenparks*. Wegen der oben erwähnten Abgrenzungsprobleme bzw. Wirkungsüberschneidungen sahen sich 12 % der Befragten nicht zu einer eindeutigen Zuordnung ihrer größten Investition in der Lage und machten durch entsprechende Anmerkungen zu der Frage deutlich, dass damit mehrere Zwecke verfolgt wurden.

Abbildung 4.3.1: **Investitionszweck im Handwerk**

(Welchem Zweck diente Ihre größte Investition in den letzten fünf Jahren vorrangig?) (%)



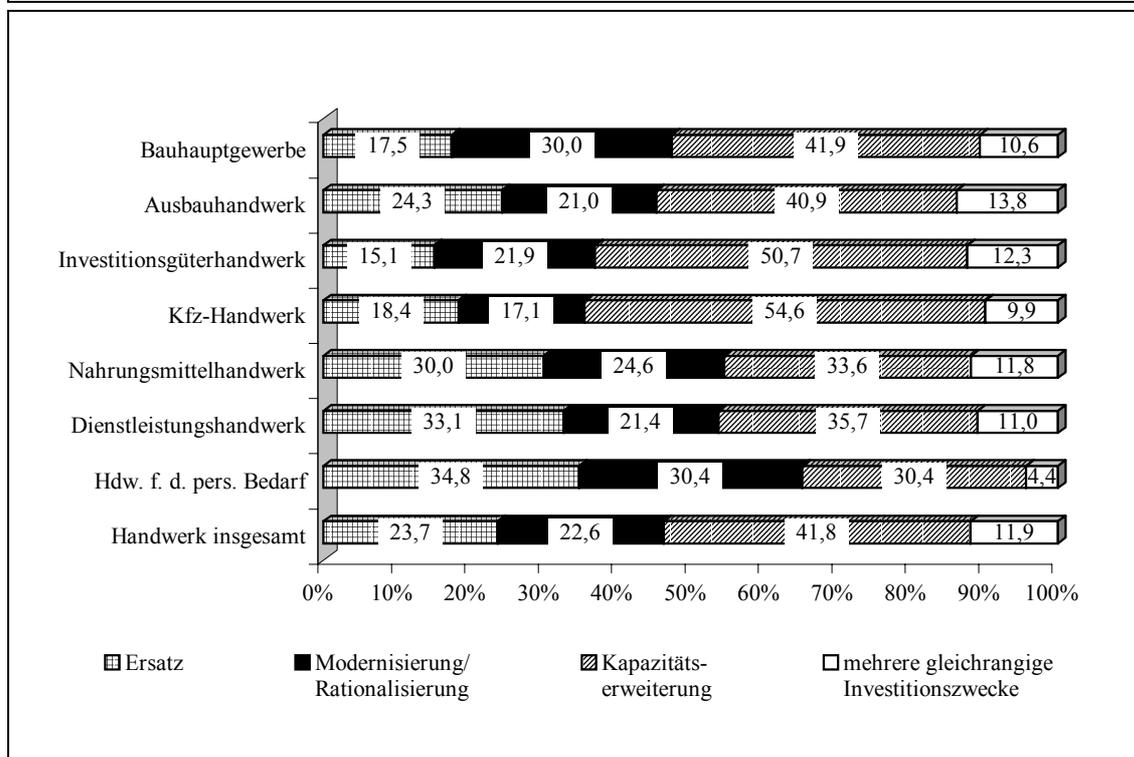
SfH Göttingen

Differenziert man nach Hessen und Thüringen, werden zum Teil erhebliche Unterschiede deutlich (vgl. Abbildung 4.3.1). Während in Hessen nur gut ein Drittel der Betriebe mit ihrer größten Investition eine Erwei-

<sup>109</sup> Vgl. hierzu die Tabelle G8 im Anhang B.

terung der betrieblichen Kapazität bezweckten, waren dies in Thüringen fast die Hälfte der Betriebe. Darin kommt die Sondersituation in den neuen Bundesländern zum Ausdruck, wo zahlreiche handwerkliche Neugründungen und der Nachholbedarf vielfach Kapazitätserweiterungen erforderlich machten. Wegen des im Durchschnitt jüngeren Kapitalstocks der thüringer Handwerksbetriebe dienten demgegenüber ein relativ größerer Teil der Investitionen in Hessen dem Ersatz verschlissener Anlagen (28,3 % gegenüber 20,3 %). Gleiches gilt für den kombinierten Investitionszweck *Ersatz und Modernisierung gleichermaßen*.

Abbildung 4.3.2: **Zweck der größten Investition im Handwerk in den letzten fünf Jahren nach Branchen** (%)



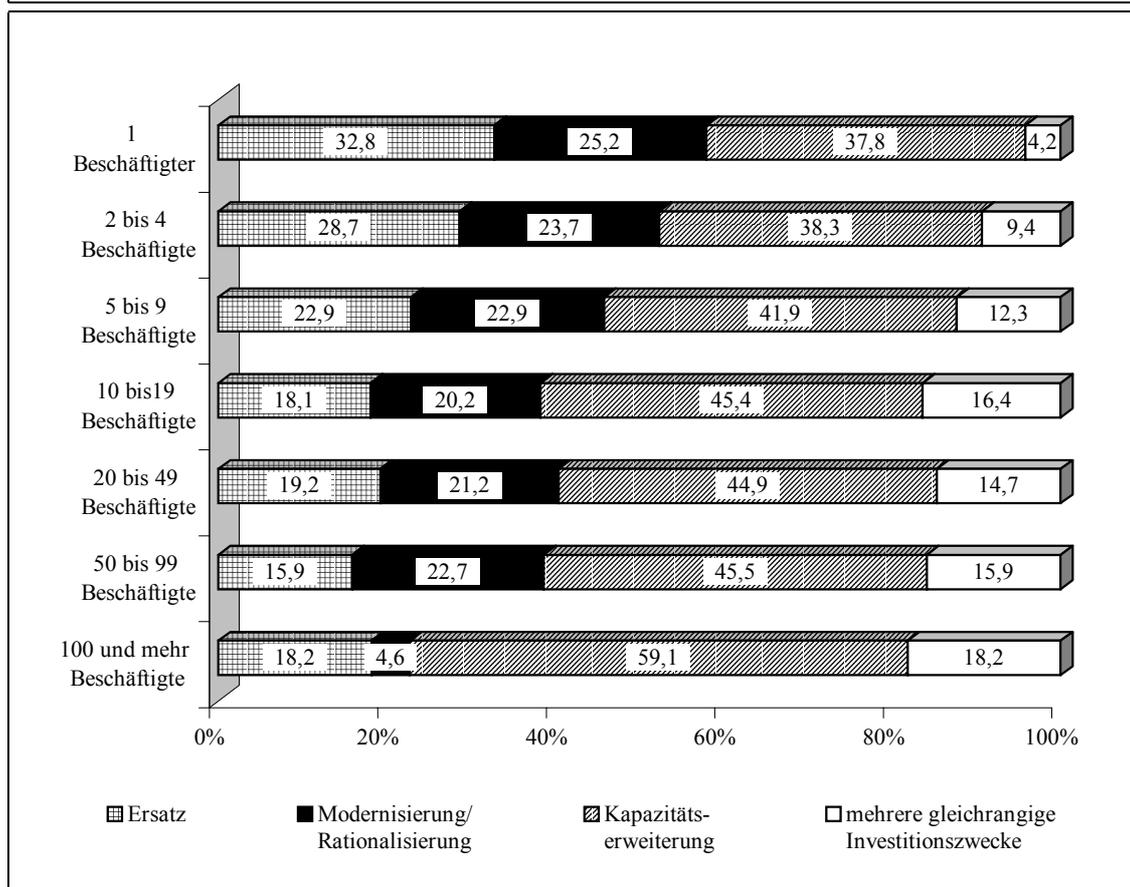
SfH Göttingen

Die Differenzierung nach Handwerksbranchen zeigt bemerkenswerte Unterschiede hinsichtlich des Zwecks der größten Investition im Befragungszeitraum zwischen den einzelnen Branchen (vgl. Abbildung 4.3.2). Die Erweiterung der Kapazität hat im Kfz- und Investitionsgüterhandwerk relativ das größte Gewicht. Beim Bauhauptgewerbe und beim Handwerk für den persönlichen Bedarf diente jeweils ein relativ großer Teil der Investitionen der Modernisierung. Ersatzinvestitionen hingegen

sind vor allem im Handwerk für den persönlichen Bedarf sowie dem Dienstleistungshandwerk anteilmäßig stark vertreten.

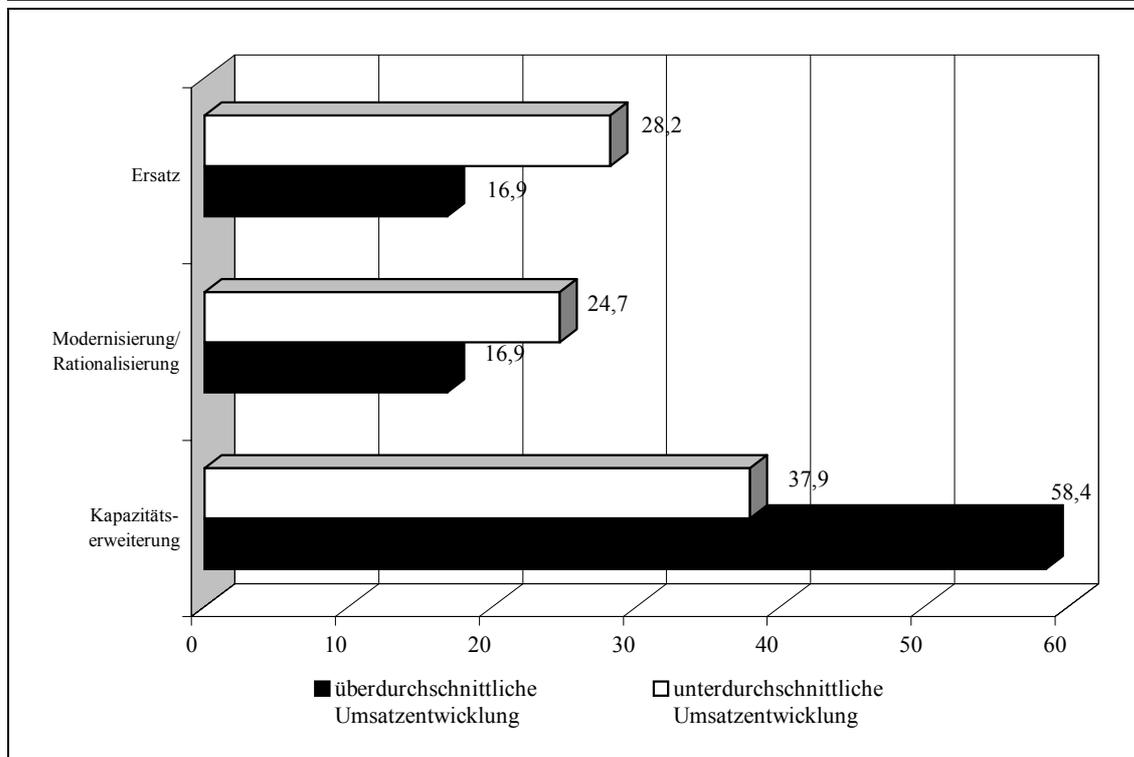
Eindeutige Tendenzen zeigen sich bei einer Differenzierung nach der Betriebsgröße (vgl. Abbildung 4.3.3). Mit zunehmender Betriebsgröße steigt der Anteil der Investitionen, der in erster Linie der Erweiterung der betrieblichen Kapazität dient. In den Handwerksbetrieben mit mehr als 10 Beschäftigten werden fast die Hälfte aller Investitionen zu diesem Zweck vorgenommen. Umgekehrt verlieren Investitionen, die vorrangig dem Ersatz dienen, mit zunehmender Betriebsgröße an Bedeutung. Schließlich nimmt der Anteil derjenigen Investitionen, mit denen gezielt mehrere Zwecke verfolgt werden, mit steigender Betriebsgröße deutlich zu.

Abbildung 4.3.3: Zweck der größten Investition im Handwerk in den letzten fünf Jahren nach Betriebsgröße (%)



Eine Differenzierung nach der Umsatzentwicklung der befragten Handwerksbetriebe macht deutlich, dass der Investitionszweck maßgeblich von der Umsatzentwicklung der Betriebe abhängt (vgl. Abbildung 4.3.4). Während fast 60 % der Handwerksbetriebe, die eine überdurchschnittliche Umsatzentwicklung zu verzeichnen haben, mit ihrer größten Investition im Befragungszeitraum ihre betriebliche Kapazität erweitern wollten, dienten bei den Betrieben mit unterdurchschnittlicher Umsatzentwicklung nur 38 % der Investitionen diesem Zweck. Demgegenüber ist bei letzteren der Anteil der Ersatz- sowie Modernisierungs- bzw. Rationalisierungsinvestitionen jeweils deutlich höher.

Abbildung 4.3.4: **Zweck der größten Investition im Handwerk in den letzten fünf Jahren nach Umsatzentwicklung(%)**

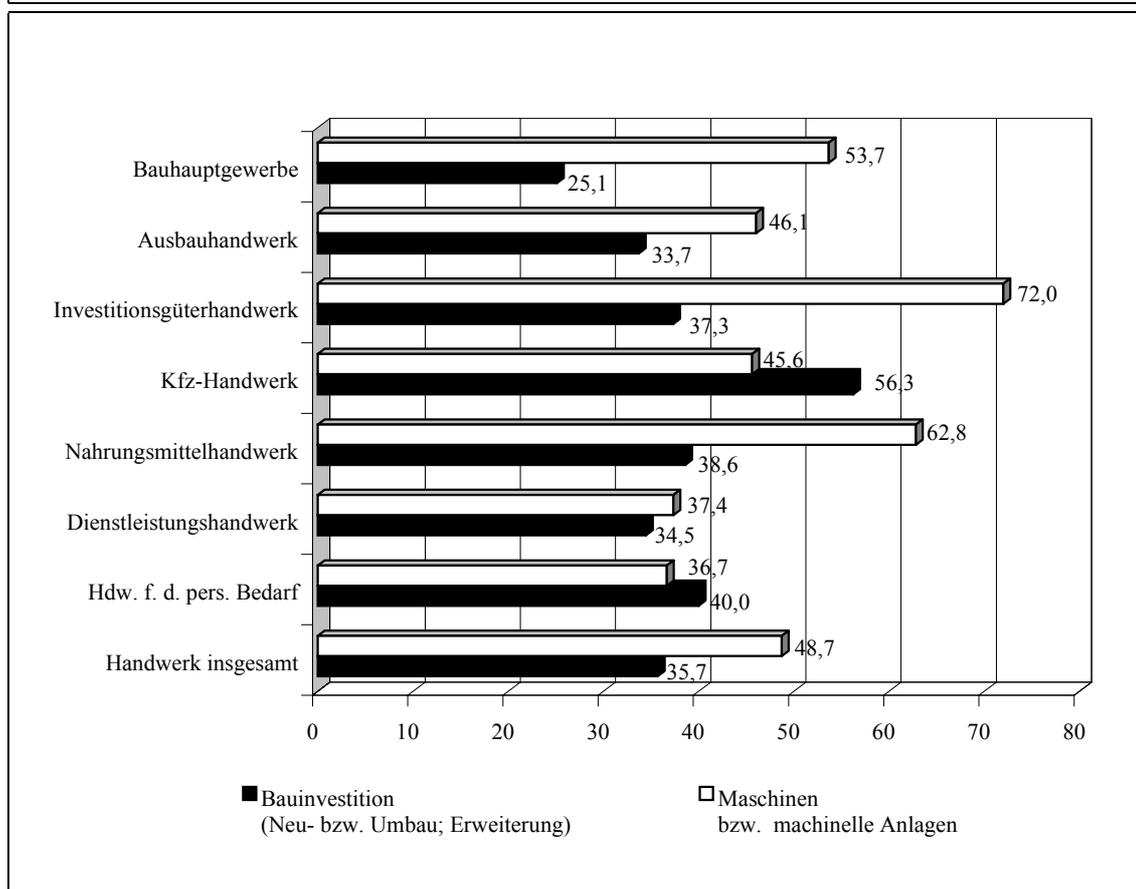


*SfH Göttingen*

Worin die Handwerksbetriebe investieren, hängt sehr stark von der Branche ab. Bei der Mehrzahl der Handwerksbranchen wurde im Befragungszeitraum vorrangig in Maschinen bzw. maschinelle Anlagen investiert (vgl. Abbildung 4.3.5). Am eindeutigsten lag hier jeweils der Schwerpunkt im Investitionsgüterhandwerk (72 %), Nahrungsmittelhandwerk (62,8 %) und im Bauhauptgewerbe (53,7 %). Demgegenüber betraf lediglich ein gutes Drittel der Investitionen bauliche Maßnahmen.

Bemerkenswert ist der überdurchschnittlich hohe Anteil der Bauinvestitionen im Kfz-Handwerk (56,3 %), der maßgeblich mit entsprechenden Herstellerauflagen in den vergangenen Jahren hinsichtlich der Gestaltung und Ausstattung der Präsentationsräume bei den Vertragshändlern und -werkstätten zusammenhängen dürfte. Darüber hinaus haben beim Bauhandwerk Investitionen in den betrieblichen Fuhrpark ein relativ großes Gewicht (Ausbauhandwerk: 63,3 %; Bauhauptgewerbe: 55,8 %).<sup>110</sup>

Abbildung 4.3.5: **Investitionsart im Handwerk nach Branchen**  
*Mehrfachnennungen (%)*



*SfH Göttingen*

<sup>110</sup> Vgl. Tabelle G6 im Anhang B.

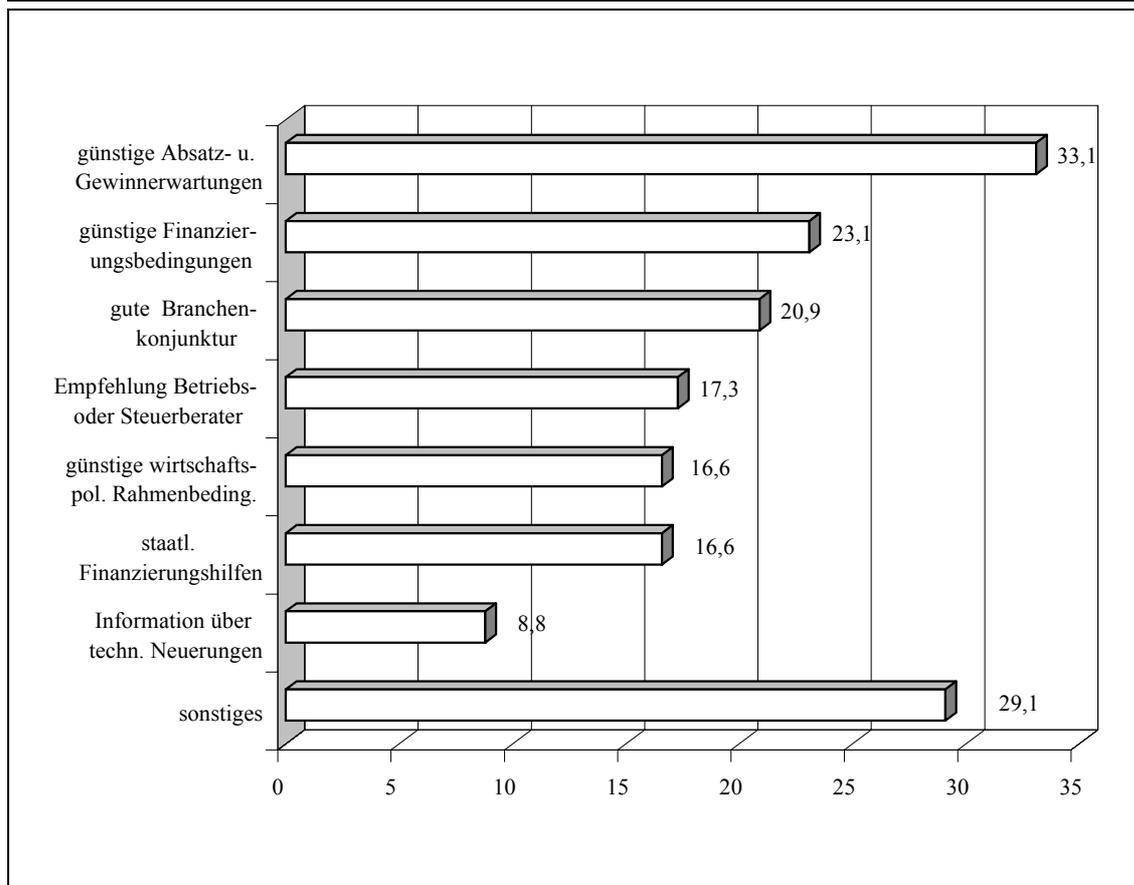
## 4.4 Determinanten des Investitionsverhaltens im Handwerk

Um Aufschluss darüber zu erhalten, von welchen Einflussfaktoren Investitionen im Handwerk im Einzelnen abhängen, wurden die Betriebe gefragt, welche Faktoren für die Realisierung der wichtigsten Investition im Befragungszeitraum letztlich ausschlaggebend waren. Für ein Drittel der Handwerksbetriebe kommt *günstigen Absatz- bzw. Gewinnerwartungen* die größte Bedeutung zu (vgl. Abbildung 4.4.1).

### Abbildung 4.4.1: Maßgebliche Einflussfaktoren für Investitionen im Handwerk

(Was war für die Realisierung Ihrer größten Investition in den letzten fünf Jahren letztlich ausschlaggebend?)

Mehrfachnennungen (%)



SfH Göttingen

Daneben spielt aber auch das wirtschaftliche Umfeld (*gute Branchenkonjunktur, günstige wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen*) eine erhebliche Rolle. Welcher Stellenwert im Handwerk der Finanzierung

von Investitionen zukommt, kann man an der Bedeutung erkennen, die *günstigen Finanzierungsbedingungen* für Investitionsvorhaben zukommt. Knapp jeder fünfte Betrieb gibt an, dass dies für seine Investitionsentscheidung wichtig war bzw. ist, jeder sechste führt seine Investitionen u.a. auf entsprechende *staatliche Finanzierungshilfen* zurück, die er erhalten hat.

Erstaunen muss der sehr hohe Anteil der *sonstigen Gründe* für Investitionen im Handwerk, der weitgehend unabhängig von Branche und Größe des Betriebes bei rund 29 % liegt. Das deutet darauf hin, dass offensichtlich sehr oft betriebsspezifische Aspekte bzw. Umstände die Investitionen im Handwerk bestimmen. Die Ursache hierfür dürfte vor allem in der überwiegend kleinbetrieblichen Struktur und der daraus resultierenden Flexibilität des Handwerks liegen, wodurch vermutlich nicht selten als Reaktion auf Marktveränderungen entsprechende Anpassungsinvestitionen der Handwerksbetriebe ausgelöst werden.

Eine Differenzierung nach West- und Ostdeutschland zeigt, dass in Thüringen im Befragungszeitraum öffentlichen Förderprogrammen eine wesentlich größere Bedeutung für Investitionen zukam, als in Hessen.<sup>111</sup> Während für fast jeden vierten thüringer Handwerksbetrieb staatliche Finanzierungshilfen (mit) ausschlaggebend für Investitionen waren, spielten diese in Hessen eine vergleichsweise bescheidene Rolle (7,1 %). Das hängt natürlich maßgeblich mit dem breiten Spektrum an Fördermöglichkeiten und den zahlreichen öffentlichen Finanzhilfen zusammen, die nach der Wiedervereinigung für ostdeutsche Wirtschafts- bzw. Handwerksunternehmen aufgelegt worden sind.

Mangels ähnlich attraktiver öffentlicher Förderprogramme bzw. staatlicher Finanzhilfen maßen die hessischen Handwerksbetriebe günstigen Finanzierungsbedingungen ein deutlich höheres Gewicht zu als die Betriebe in Thüringen (27,3 % gegenüber 20,2 %). Damit wird noch einmal nachdrücklich unterstrichen, wie wichtig der Finanzierungsaspekt für Investitionsentscheidungen im Handwerk ist.

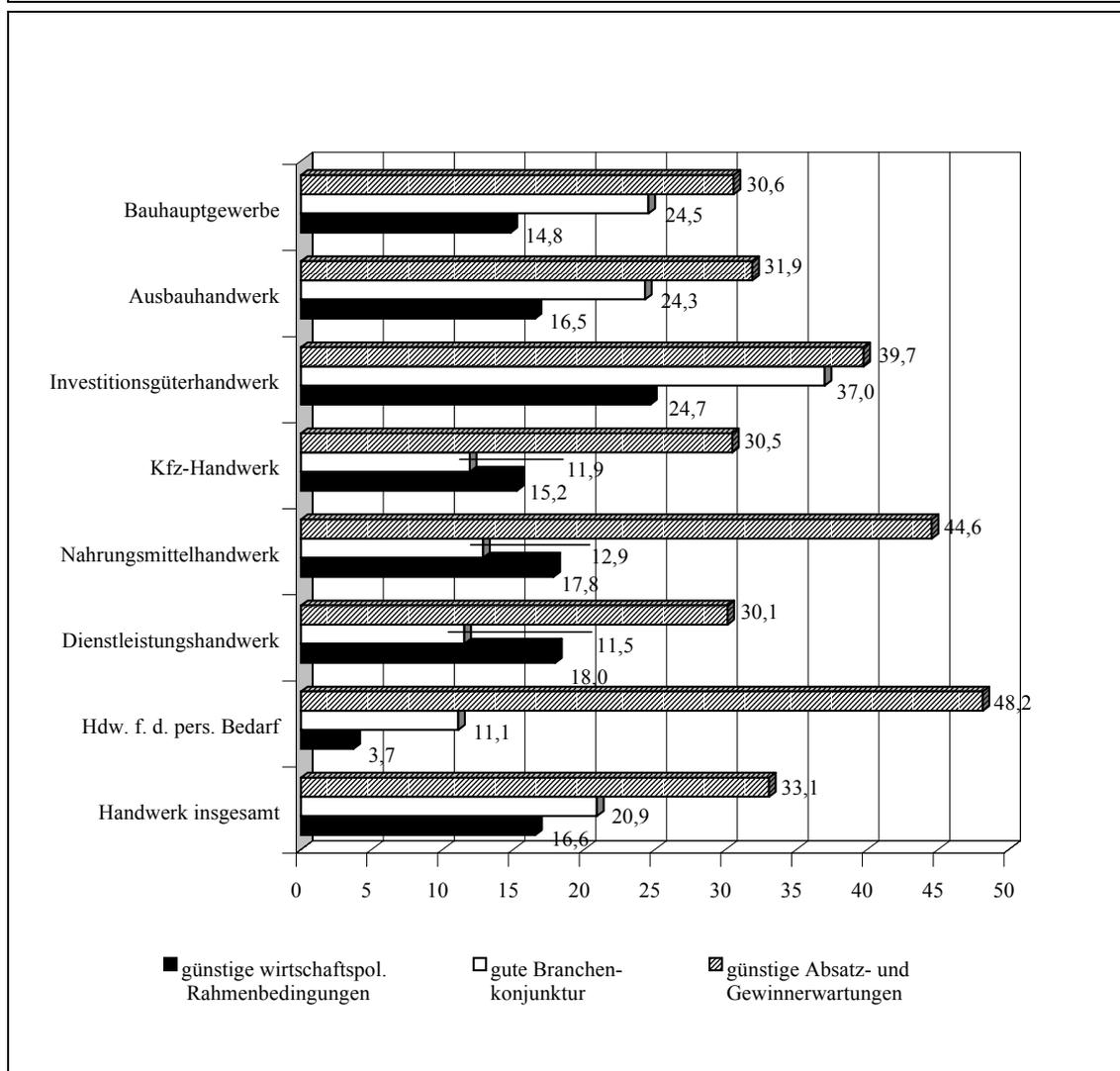
Die Abbildung 4.4.2 zeigt, dass den maßgeblichen Einflussfaktoren für Investitionen in den einzelnen Handwerksbranchen jeweils ein unterschiedliches Gewicht zukommt. Zwar sind günstige Absatz- und Gewinnerwartungen in jeder Branche die wichtigste Determinante für Investitionen, jedoch mit teilweise beträchtlichen Unterschieden beim Stellenwert. Vor allem das Handwerk für den persönlichen Bedarf und das Nah-

---

<sup>111</sup> Vgl. Tabelle G9 im Anhang B.

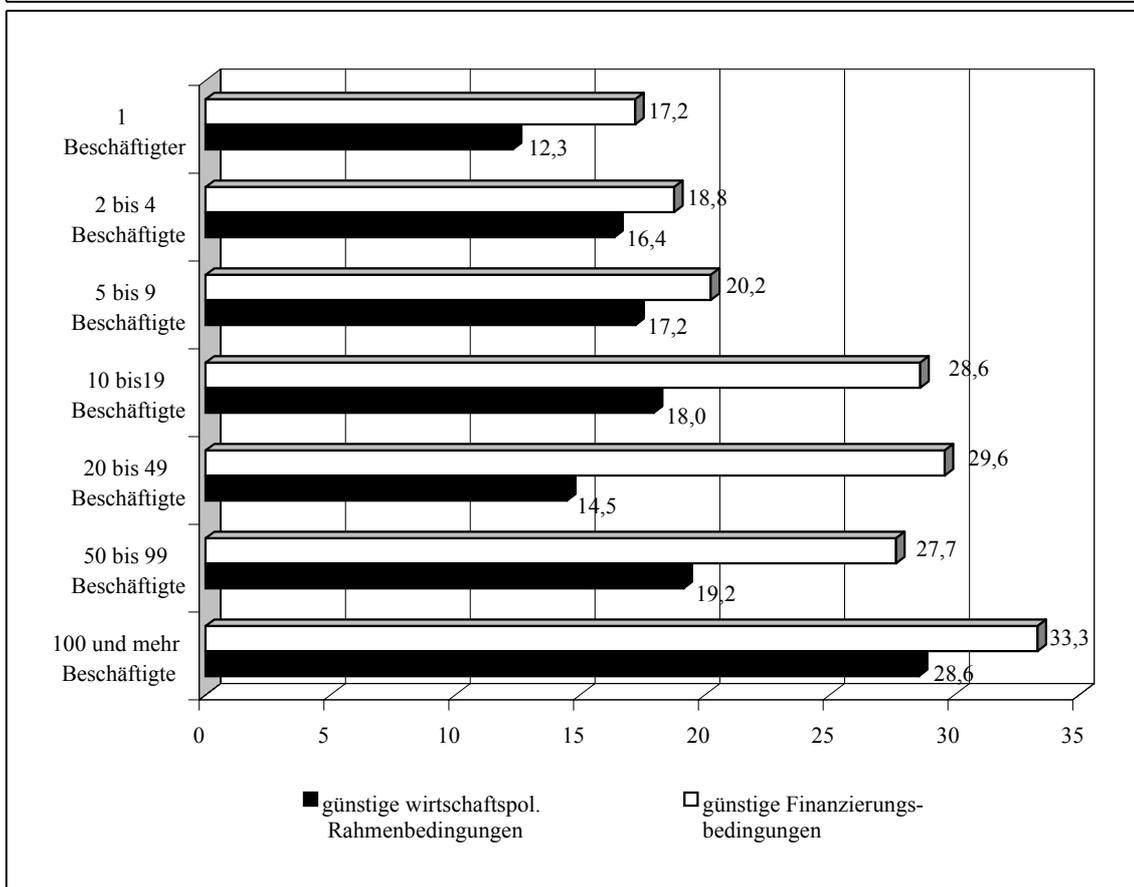
rongsmittelhandwerk messen dieser Investitionsdeterminante eine über-  
ragende Bedeutung zu (48,2 % bzw. 44,6 %). Das wirtschaftliche  
Umfeld in Form einer guten Branchenkonjunktur und günstigen wirt-  
schaftspolitischen Rahmenbedingungen haben vor allem für das Investi-  
tionsgüterhandwerk und das Bauhandwerk bei den Investitionsentschei-  
dungen großes Gewicht (vgl. Abbildung 4.4.2). Demgegenüber üben  
konjunkturelle Aspekte und die allgemeinen wirtschaftspolitischen  
Rahmenbedingungen beim Handwerk für den persönlichen Bedarf einen  
relativ geringen Einfluss auf die Investitionen aus.

Abbildung 4.4.2: **Maßgebliche Einflussfaktoren für Investitionen im  
Handwerk nach Branchen** *Mehrfachnennungen (%)*



Bei einer Differenzierung nach der Betriebsgröße zeigt sich, dass günstige Finanzierungsbedingungen mit zunehmender Betriebsgröße eine immer größere Rolle spielen (vgl. Abbildung 4.4.3). Das erklärt sich daraus, dass mit zunehmender Betriebsgröße auch der Kapitalbedarf wächst. Bei der nur relativ geringen Eigenkapitalquote im Handwerk<sup>112</sup> bzw. den begrenzten Möglichkeiten zur Eigenkapitalfinanzierung der Handwerksbetriebe werden daher günstige Finanzierungsbedingungen bei der Kreditaufnahme mit wachsendem Kreditumfang immer wichtiger.

**Abbildung 4.4.3: Günstige wirtschaftspolitische Rahmen- und Finanzierungsbedingungen als maßgebliche Einflussfaktoren für Investitionen im Handwerk nach Betriebsgröße**  
Mehrfachnennungen (%)



*SfH Göttingen*

Entsprechend ist das Gewicht, das günstigen Finanzierungsbedingungen bei großen Handwerksbetrieben mit über 100 Beschäftigten zukommt,

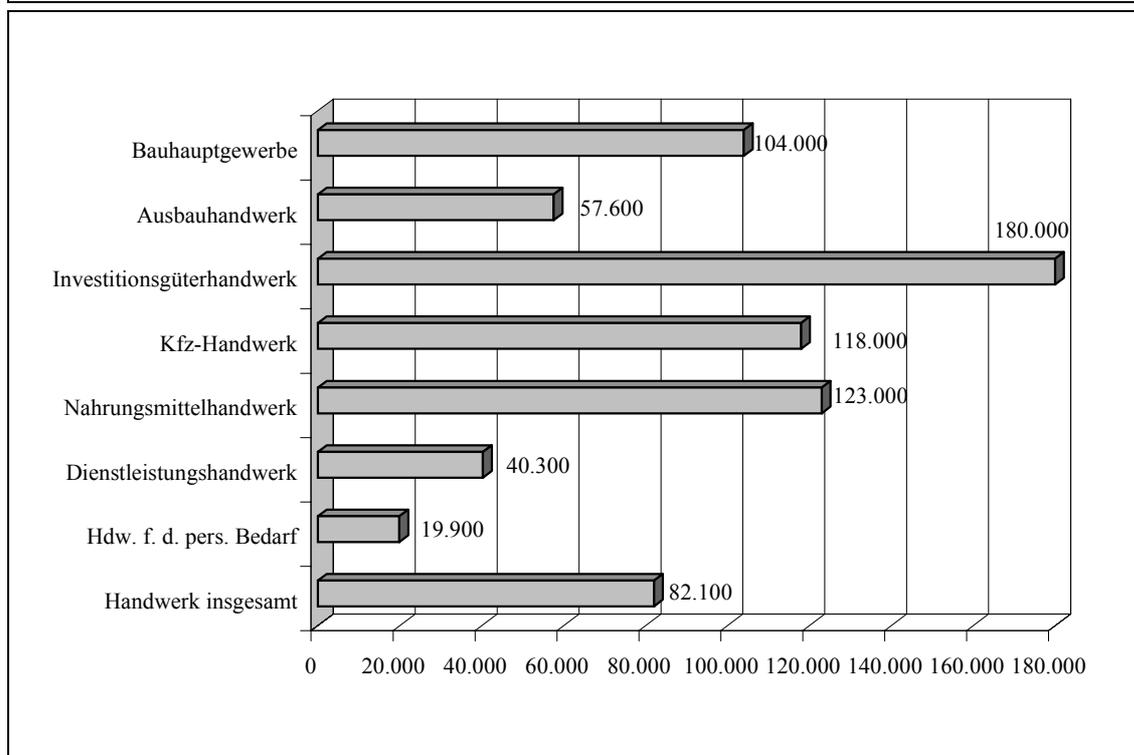
<sup>112</sup> Vgl. Tabelle A13 im Anhang A.

fast doppelt so groß wie bei Einpersonen- und Kleinstbetrieben. Auch die Bedeutung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen sowie die Einschätzung der Zukunftsaussichten bei Absatz und Gewinn für Investitionen nehmen tendenziell mit steigender Betriebsgröße zu.<sup>113</sup>

#### 4.5 Durchschnittliche Investitionssumme und Investitionsvolumen im Handwerk

Im Befragungszeitraum von 1996 bis 2000 haben die Handwerksbetriebe im Durchschnitt pro Jahr rund 82.000 DM investiert.<sup>114</sup> Dabei sind zwischen den einzelnen Handwerksbranchen sehr große Unterschiede in der durchschnittlichen Investitionssumme festzustellen (vgl. Abbildung 4.5.1).

Abbildung 4.5.1: **Durchschnittliche jährliche Investitionssumme im Handwerk nach Branchen**  
(Wie viel haben Sie in den letzten fünf Jahren im Durchschnitt pro Jahr investiert?) (DM)



SfH Göttingen

<sup>113</sup> Vgl. Tabelle G9 im Anhang B.

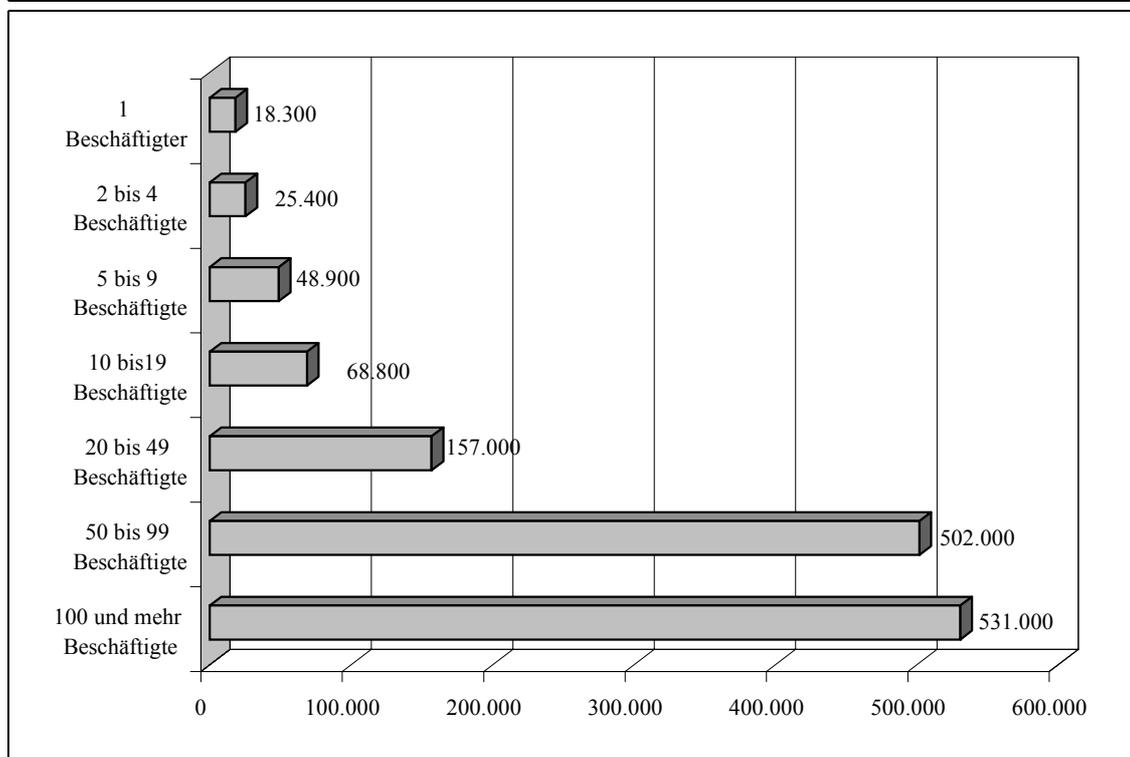
<sup>114</sup> Vgl. Tabelle G13 im Anhang B.

Mit 180.000 DM ist die durchschnittliche Investitionssumme im Investitionsgüterhandwerk am größten, gefolgt mit deutlichem Abstand vom Nahrungsmittelhandwerk (123.000 DM), dem Kfz-Handwerk (118.000 DM) sowie dem handwerklichen Bauhauptgewerbe (104.000 DM). Demgegenüber fallen die durchschnittlichen Investitionen im Ausbauhandwerk mit 57.600 DM und im Dienstleistungshandwerk mit 40.300 DM deutlich geringer aus.

Am geringsten ist die durchschnittliche Investitionssumme im Handwerk für den persönlichen Bedarf (19.900 DM). Auch hierbei zeigt sich deutlich, in welchen Handwerkszweigen der konjunkturelle Aufschwung in der zweiten Hälfte der 90er Jahre wirksam wurde und auf welche er nur wenig ausstrahlte.

Die durchschnittliche jährliche Investitionssumme steigt naturgemäß mit zunehmender Größe stark an (vgl. Abbildung 4.5.2). Kommt ein Kleinbetrieb (bis 4 Beschäftigte) noch mit 20.000 bis 25.000 DM Investitionssumme aus, beläuft sich der durchschnittliche Investitionsbeitrag bei einem größeren Handwerksbetrieb mit über 50 Beschäftigten auf gut eine halbe Million DM jährlich.

**Abbildung 4.5.2: Durchschnittliche jährliche Investitionssumme im Handwerk nach Betriebsgröße (DM)**

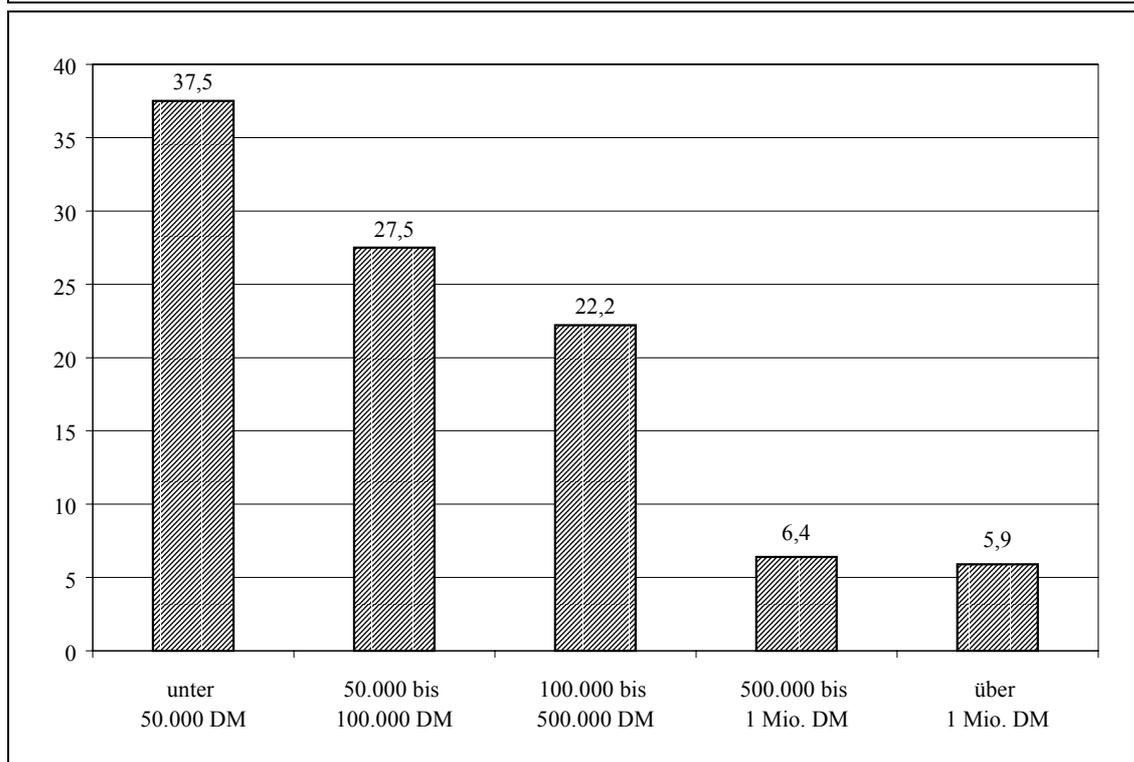


Auf die Frage, welche finanzielle Größenordnung die größte bzw. wichtigste Investition im Befragungszeitraum hatte, ergab sich folgendes Bild (vgl. Abbildung 4.5.3):

Die meisten Handwerksbetriebe investierten weniger als 50.000 DM pro Jahr (37,5 %). Bei 27,5 % der Betriebe betrug die durchschnittliche jährliche Investitionssumme zwischen 50.000 und 100.000 DM, weitere 22,2 % der Betriebe investierten zwischen 100.000 und 500.000 DM. Lediglich 12,3 % der Handwerksbetriebe wandten im Durchschnitt pro Jahr mehr als eine halbe Million DM für Investitionen auf. Dieses Ergebnis entspricht weitgehend der Betriebsgrößenstruktur der befragten Handwerksbetriebe in Hessen und Thüringen.<sup>115</sup>

**Abbildung 4.5.3: Investitionsvolumen im Handwerk**

*(Welche finanzielle Größenordnung hatte Ihre größte Investition in den letzten fünf Jahren?)* (%)

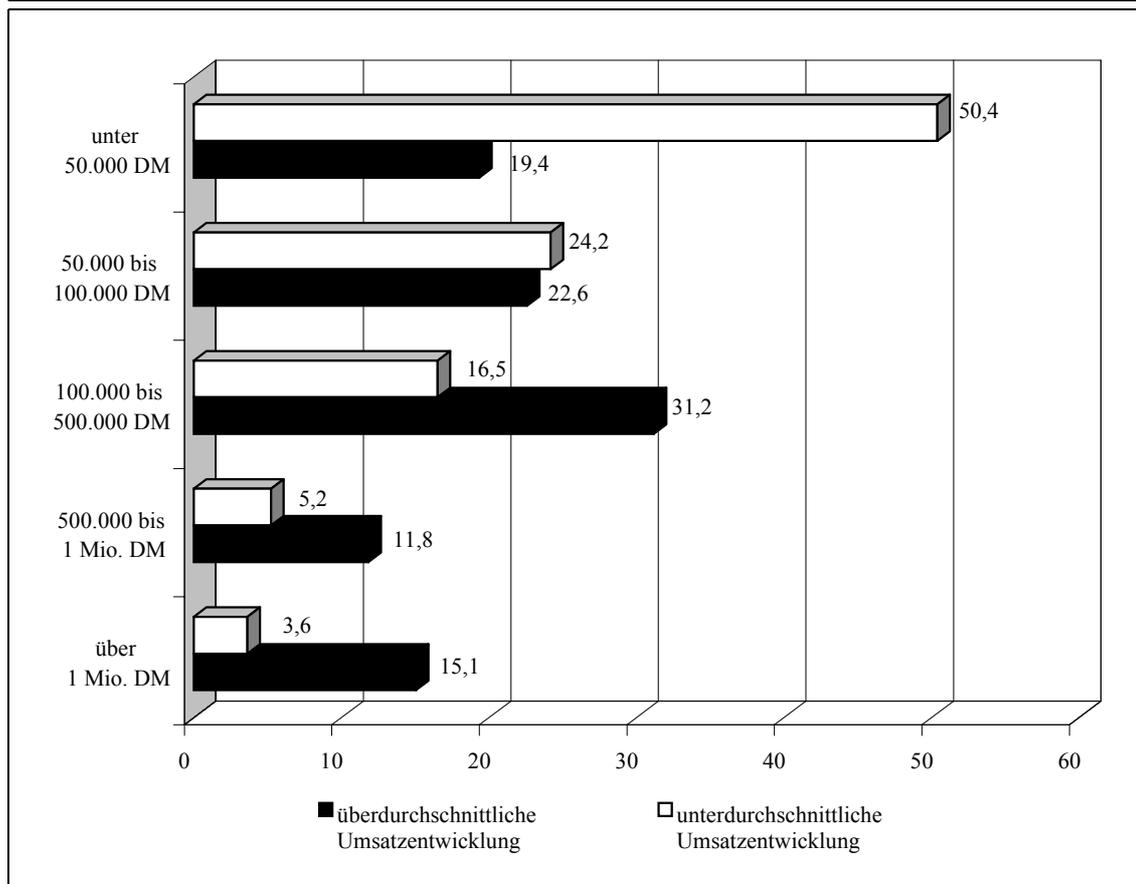


*SfH Göttingen*

<sup>115</sup> Rund 69 % der befragten Handwerksbetriebe haben weniger als 10 Beschäftigte, und lediglich knapp 15 % der Betriebe beschäftigen mehr als 20 Mitarbeiter. Vgl. Tabelle A4 im Anhang A.

In Abbildung 4.5.4 ist die Verteilung der Investitionsvolumina der Handwerksbetriebe in Abhängigkeit von der Umsatzentwicklung dargestellt. Der enge Zusammenhang zwischen der Umsatzentwicklung der Betriebe und der Investitionstätigkeit wird erneut bestätigt. Während mehr als die Hälfte der Handwerksbetriebe mit unterdurchschnittlicher Umsatzentwicklung weniger als 50.000 DM investierten, lag der Schwerpunkt beim Investitionsvolumen bei den Betrieben mit überdurchschnittlicher Umsatzentwicklung bei 100.000 bis 500.000 DM (31,2 %). Ganz besonders deutlich wird der Zusammenhang bei den Investitionsvolumina über 1 Million DM. Hier liegt der Anteil der Handwerksbetriebe mit überdurchschnittlicher Umsatzentwicklung mehr als viermal so hoch wie bei den Betrieben mit unterdurchschnittlicher Umsatzentwicklung (15,1 % gegenüber 3,6 %).

Abbildung 4.5.4: **Investitionsvolumen im Handwerk nach Umsatzentwicklung (%)**

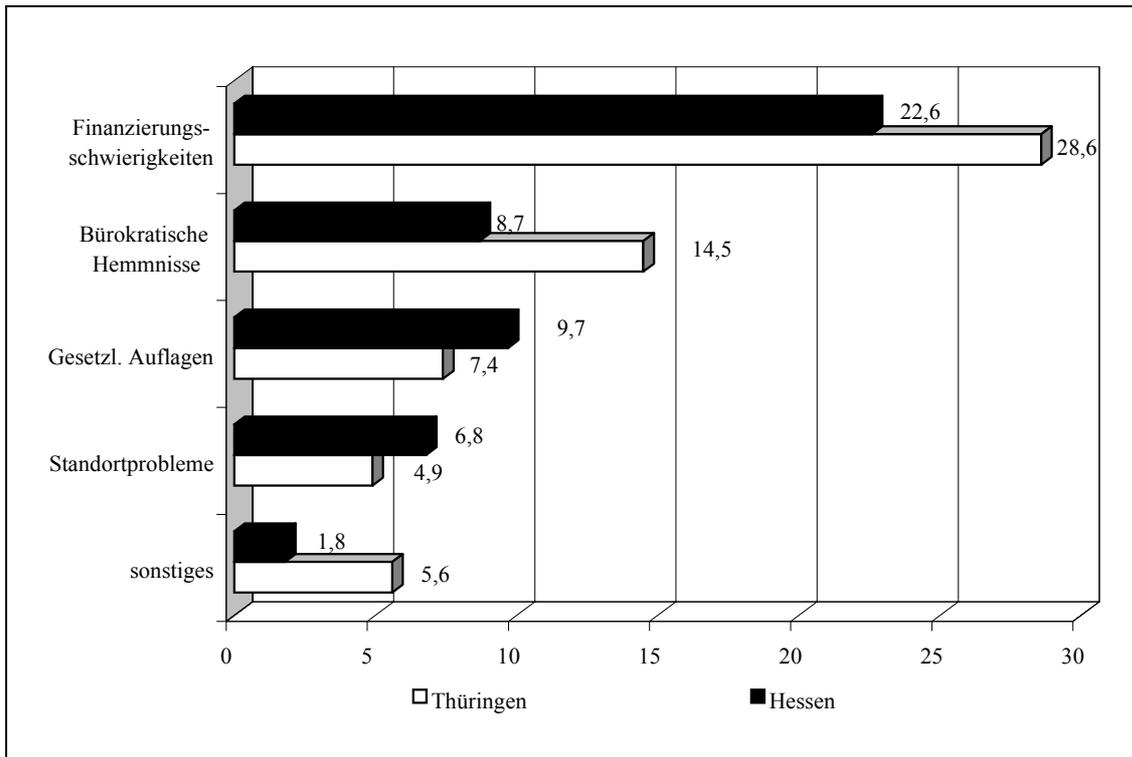


## 4.6 Investitionsprobleme im Handwerk

Um herauszufinden, inwieweit das Handwerk in seinen Investitionsaktivitäten behindert wird, wurden die Betriebe gefragt, welche Schwierigkeiten im Befragungszeitraum bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben aufgetreten sind.

Knapp 63 % der Handwerksbetriebe hatten im Zusammenhang mit den von ihnen vorgenommenen Investitionen keinerlei Probleme.<sup>116</sup> In Hessen lag der Anteil der Handwerksbetriebe ohne Investitionsprobleme etwas höher als in Thüringen (67,2 % gegenüber 59,9 %). Bei den restlichen 37 % der Betriebe stellten sich die Schwierigkeiten wie folgt dar (vgl. Abbildung 4.6.1):

**Abbildung 4.6.1: Investitionsprobleme im Handwerk**  
(Welche Schwierigkeiten traten in den letzten fünf Jahren bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben auf?)  
Mehrfachnennungen (%)



SfH Göttingen

<sup>116</sup> Vgl. Tabelle G3 im Anhang B.

Der weitaus größte Teil der Handwerksbetriebe hatte mit *Finanzierungsproblemen* bei den Investitionen zu kämpfen, in Thüringen deutlich mehr als in Hessen (28,6 % gegenüber 22,6 %). Dagegen nehmen sich andere Investitionshemmnisse wie *bürokratische Hemmnisse* (12,1 %), *gesetzliche Auflagen bzw. Bestimmungen* (8,4 %) und *Standortprobleme* im Zusammenhang mit Investitionen (5,7 %) vergleichsweise bescheiden aus.<sup>117</sup>

Bei einer Ost-West-Differenzierung fällt auf, dass bei den Handwerksbetrieben in Thüringen ein wesentlich größerer Teil der Betriebe bürokratische Hemmnisse bei den Investitionen zu überwinden hatte als in Hessen (14,5 % zu 8,7 %). Dies dürfte mit einiger Sicherheit mit spezifischen Problemen bei der Restrukturierung der Verwaltung in Ostdeutschland nach der Wiedervereinigung zusammenhängen, die naturgemäß mit entsprechenden Friktionen verbunden ist. Auch der relativ hohe Anteil der thüringer Betriebe mit *sonstigen Problemen* weist auf die vereinigungsbedingte Sondersituation in Ostdeutschland hin (vgl. Abbildung 4.6.1).

Um noch etwas tiefergehende Informationen zu dem schwerwiegendsten Problem im Handwerk im Zusammenhang mit seiner Investitionstätigkeit, dem Finanzierungsproblem, zu erhalten, wurden die Betriebe gefragt, ob sie Finanzierungsschwierigkeiten bei der größten bzw. wichtigsten Investition hatten, die sie in den letzten fünf Jahren durchgeführt haben. Die Ergebnisse korrespondieren weitgehend mit den Antworten auf die Frage nach den Investitionsschwierigkeiten allgemein. Die weitaus meisten Handwerksbetriebe hatten im Befragungszeitraum keinerlei Probleme, ihre Investitionen zu finanzieren (61 %). Knapp 31 % der Betriebe hatten nur geringe, gut 8 % dagegen große Finanzierungsprobleme.<sup>118</sup>

Bemerkenswerte Unterschiede werden hier allerdings bei einem Vergleich zwischen den Handwerksbetrieben in Hessen und Thüringen deutlich (vgl. Abbildung 4.6.2). Während in Hessen 71 % der Betriebe gar keine und knapp 24 % nur geringe Probleme bei der Investitionsfinanzierung angaben, hatten in Thüringen lediglich 54 % der Handwerksbetriebe gar keine und mit knapp 36 % deutlich mehr Betriebe geringe Probleme. Der Anteil der Betriebe mit großen Finanzierungsproblemen ist darüber hinaus in Thüringen etwa doppelt so hoch wie in Hessen.

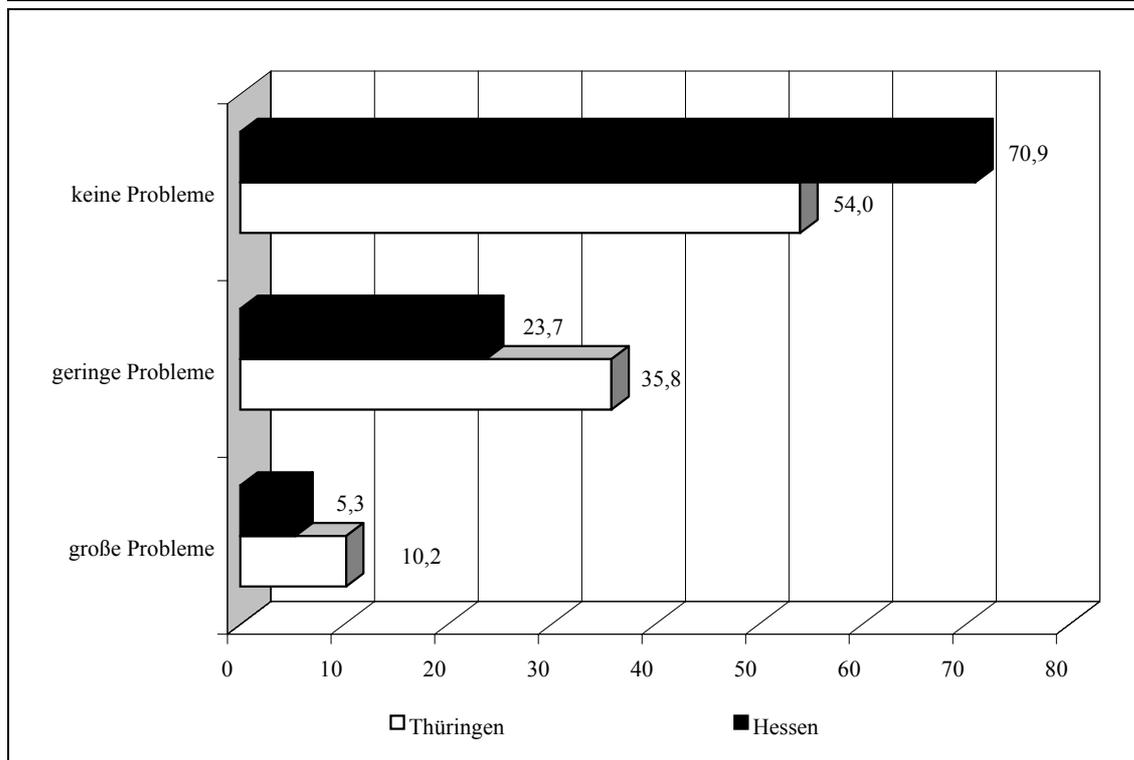
---

<sup>117</sup> Vgl. Tabelle G3 im Anhang B.

<sup>118</sup> Vgl. Tabelle G10 im Anhang B.

Offensichtlich hatten die thüringer Handwerksbetriebe trotz der diversen staatlichen Finanzhilfen für ostdeutsche Unternehmen aufgrund vereinigungsbedingter Sonderfaktoren relativ größere Probleme bei der Investitionsfinanzierung als die Handwerksbetriebe in Hessen.

**Abbildung 4.6.2: Finanzierungsprobleme von Investitionen im Handwerk**  
(Hatten Sie bei der Finanzierung Ihrer größten Investition in den letzten fünf Jahren Schwierigkeiten?) (%)



SfH Göttingen

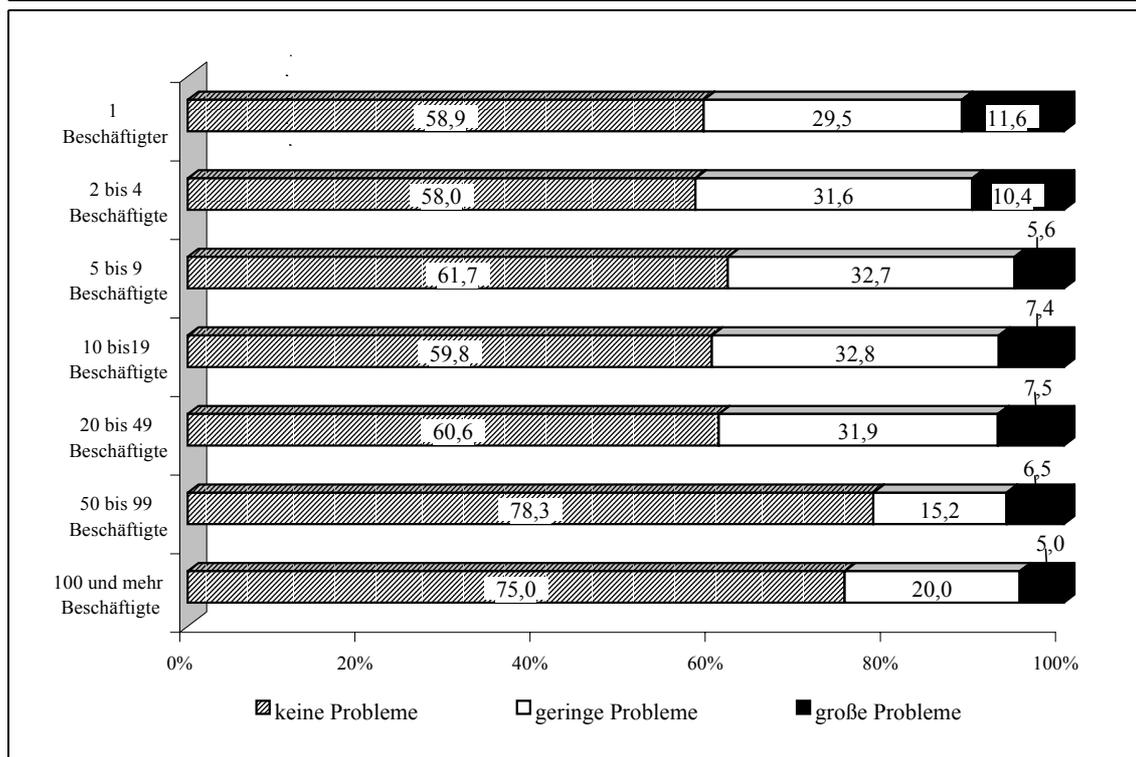
Eine Differenzierung nach den Handwerksbranchen zeigt, dass im Befragungszeitraum im Dienstleistungshandwerk insgesamt die geringsten Finanzierungsprobleme bei Investitionen auftraten.<sup>119</sup> Dagegen hatte das Handwerk für den persönlichen Bedarf sowie das Investitionsgüterhandwerk relativ die größten Probleme, die Investitionen zu finanzieren.

Eine Differenzierung nach der Betriebsgröße ergibt keine so ausgeprägten Unterschiede, wie vielleicht zu erwarten gewesen wäre (vgl. Abbildung 4.6.3). Es lässt sich jedoch feststellen, dass tendenziell mit zuneh-

<sup>119</sup> Vgl. Tabelle G10 im Anhang B.

mender Betriebsgröße die Finanzierungsprobleme bei Investitionen immer geringer werden. Bei handwerklichen Kleinbetrieben bis 4 Beschäftigten sind die Finanzierungsprobleme bei Investitionen relativ am größten, bei den großen Handwerksbetrieben mit mehr als 50 Beschäftigten am geringsten.

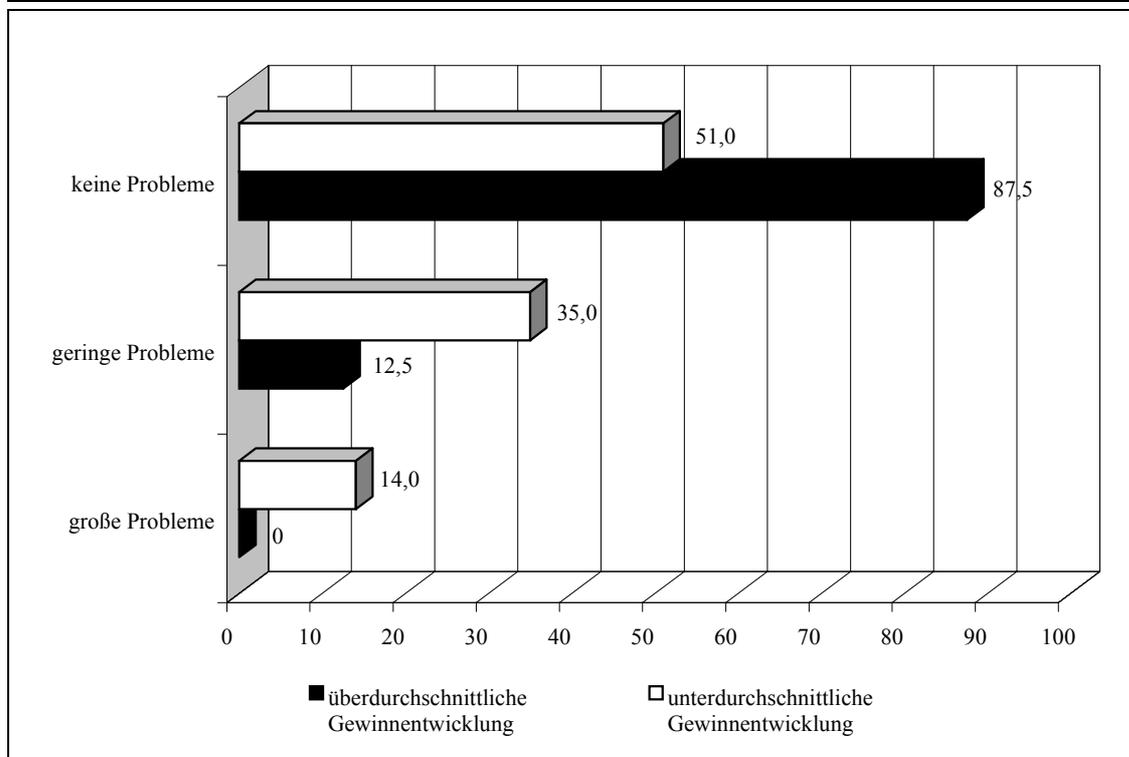
Abbildung 4.6.3: **Finanzierungsprobleme von Investitionen im Handwerk nach Betriebsgröße** (%)



*SfH Göttingen*

Aufschlussreiche Erkenntnisse bringt demgegenüber der Zusammenhang von Finanzierungsproblemen bei Investitionen und der Gewinnentwicklung der Handwerksbetriebe. Aus der Abbildung 4.6.4 wird deutlich, dass die Schwierigkeiten bei der Investitionsfinanzierung erwartungsgemäß in hohem Maße mit der Gewinnentwicklung der Betriebe zusammenhängen. Aufgrund der besseren Eigenkapitalsituation hatten entsprechend knapp 88 % der Betriebe mit überdurchschnittlicher Gewinnentwicklung gar keine, der Rest nur geringe Probleme bei der Finanzierung ihrer Investitionen. Demgegenüber hatte nur rund die Hälfte der Handwerksbetriebe mit unterdurchschnittlicher Gewinnentwicklung keine, gut ein Drittel geringe und 14 % große Finanzierungsprobleme bei den Investitionen.

**Abbildung 4.6.4: Finanzierungsprobleme von Investitionen im Handwerk nach Gewinnentwicklung (%)**



*SfH Göttingen*

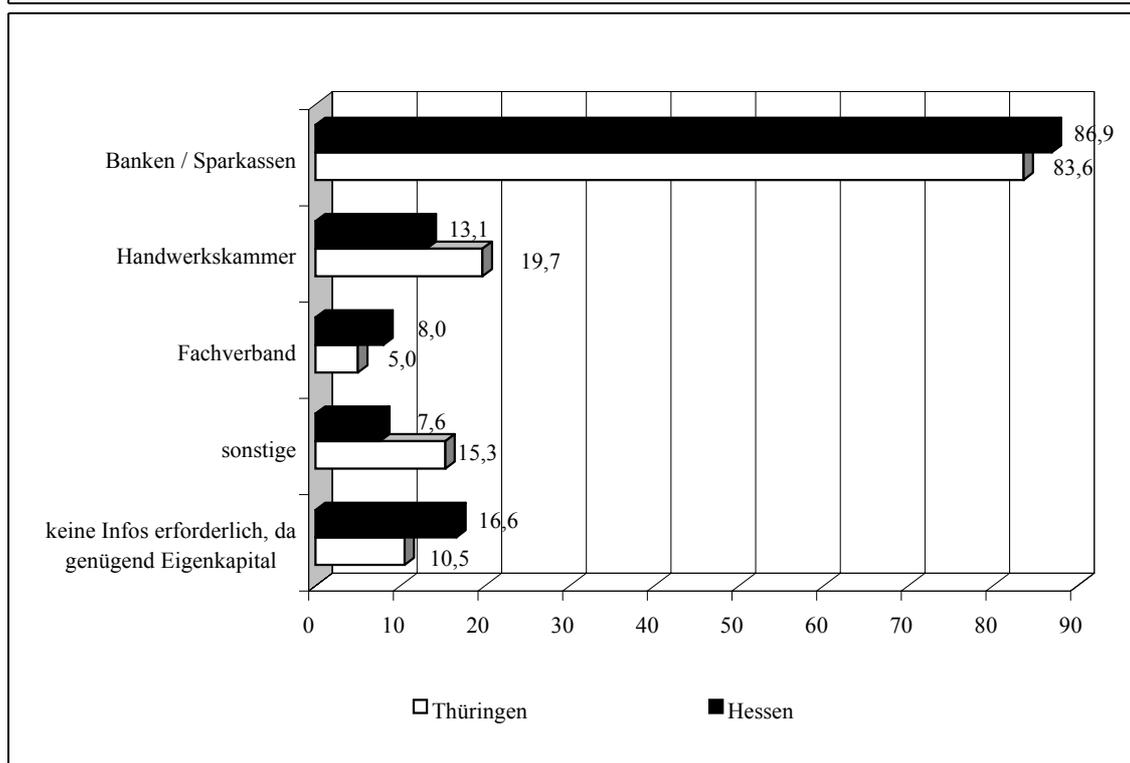
## 4.7 Anlaufstellen der Handwerksbetriebe in Finanzierungsfragen

Nach Angaben von Creditreform hat sich die Eigenkapitalquote im Handwerk seit 1997 deutlich verschlechtert.<sup>120</sup> 1997 verfügten in Westdeutschland 34,3 % der Handwerksbetriebe (Ostdeutschland 41,4 %) über ein Eigenkapital unter 10 %, bis zum Jahre 2002 stieg dieser Anteil auf 38,4 % an (Ostdeutschland 43,9 %). Mache 1997 die Eigenkapitalquote bei immerhin noch 20,4 % der westdeutschen Betriebe über 30 % aus, schmolz dieser Anteil bis 2002 auf 14,2 % der Betriebe zusammen (für Ostdeutschland lauten die entsprechenden Zahlen 12,5 % bzw. 14,3 %). Damit gewinnt die Fremdkapital- bzw. Kreditfinanzierung im Handwerk ein immer größeres Gewicht.

<sup>120</sup> Vgl. Tabelle A13 im Anhang A. Die Eigenkapitalquote im Handwerk wird von Creditreform erst seit 1997 erfasst. Angaben über die Jahre davor liegen leider nicht vor.

Die Handwerksbetriebe wurden gefragt, an welche Stelle(n) sie sich wenden, um gegebenenfalls Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten zu erhalten. Das Ergebnis bestätigt die überragende Bedeutung der Banken und Sparkassen als Anlaufstellen für entsprechende Informationen und als Kreditbeschaffer für das Handwerk (vgl. Abbildung 4.7.1). Erst mit weitem Abstand folgen die Handwerkskammern und die jeweiligen Fachverbände, wenn es um Finanzierungsfragen geht. Dabei fällt auf, dass sich die Handwerksbetriebe in Thüringen diesbezüglich deutlich häufiger an die Handwerkskammern wenden als die Betriebe in Hessen, während es sich bei den handwerklichen Fachverbänden als Anlaufstellen für entsprechende Informationen genau umgekehrt verhält.

**Abbildung 4.7.1: Anlaufstellen der Handwerksbetriebe für Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten**  
*(An welche Stelle(n) wenden Sie sich, um ggf. Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten zu erhalten?)*  
*Mehrfachnennungen (%)*



*SfH Göttingen*

Bemerkenswert in diesem Zusammenhang ist ferner, dass der Anteil der Handwerksbetriebe, die über ausreichende Eigenkapitalmittel für Investitionen verfügen und von daher keinen Informationsbedarf über Fremd-

finanzierungsmöglichkeiten haben, in Hessen erheblich höher ist als in Thüringen (16,6 % zu 10,5 %). Das bestätigt das oben bereits erwähnte Ergebnis von Creditreform, wonach die Eigenkapitalsituation bei den westdeutschen Handwerksbetrieben deutlich besser ist als bei den ostdeutschen.

Differenziert nach der Betriebsgröße lässt sich feststellen, dass mit zunehmender Betriebsgröße der Handwerksbetriebe tendenziell die Möglichkeiten zur Eigenkapitalfinanzierung abnehmen und entsprechende Informationen über eine Kreditfinanzierung an Bedeutung gewinnen.<sup>121</sup>

Noch eindeutiger wird das Bild, wenn man die Möglichkeiten zur Eigenkapitalfinanzierung mit der Gewinnentwicklung der Handwerksbetriebe korreliert. Knapp ein Drittel der Betriebe mit überdurchschnittlicher Gewinnentwicklung verfügt über ausreichende finanzielle Eigenmittel für Investitionen, während dies nur für etwa 8 % der Handwerksbetriebe mit unterdurchschnittlicher Gewinnentwicklung zutrifft.<sup>122</sup>

Im Zusammenhang mit den Anlaufstellen der Handwerksbetriebe in Finanzierungsfragen wurde auch die Frage gestellt, wie gut die Betriebe über das Angebot an staatlichen Finanzierungshilfen für Investitionsvorhaben informiert sind. Während rund zwei Drittel der Handwerksbetriebe über öffentliche Förderprogramme umfassend oder zumindest teilweise informiert sind, hat ein Drittel der Betriebe keine Kenntnisse hierüber.<sup>123</sup>

Auch hier sind wiederum deutliche Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland festzustellen (vgl. Abbildung 4.7.2). Die Handwerksbetriebe in Thüringen sind wesentlich besser über das Angebot an staatlichen Finanzierungshilfen informiert als die Betriebe in Hessen. Dies korrespondiert eng mit den Ergebnissen auf die Frage, welche Bedeutung staatlichen Finanzierungshilfen bei der Realisierung von Investitionen im Befragungszeitraum bei den Handwerksbetrieben zukommt.<sup>124</sup> Angesichts der relativ breiten Förderpalette für Investitionen in den neuen Bundesländern kann dies allerdings, wie bereits an anderer Stelle festgestellt, nicht überraschen.

---

<sup>121</sup> Vgl. Tabelle G4 im Anhang B.

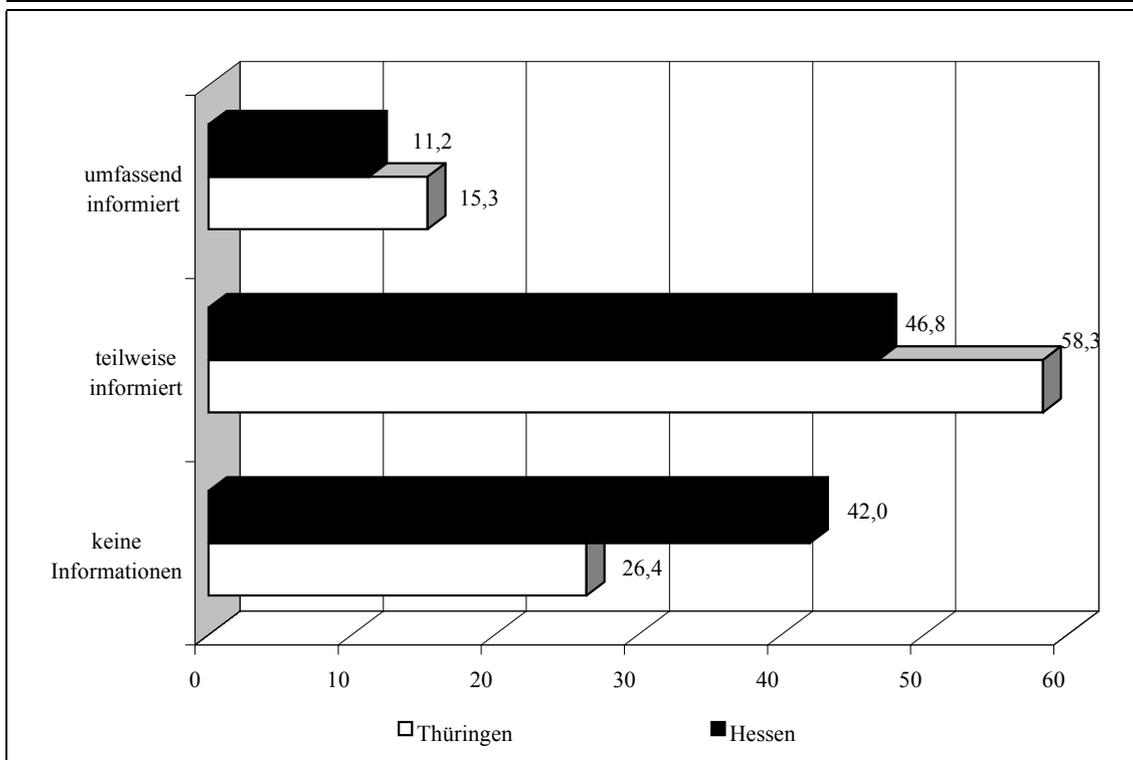
<sup>122</sup> Vgl. Tabelle G4 im Anhang B.

<sup>123</sup> Vgl. Tabelle G5 im Anhang B.

<sup>124</sup> Vgl. hierzu Kapitel 4.4.

Differenziert nach der Betriebsgröße fällt auf, dass der Informationsstand über staatliche Finanzierungshilfen für Investitionen mit zunehmender Betriebsgröße deutlich zunimmt.<sup>125</sup> So ist nur rund jeder zehnte Handwerksbetrieb mit 50 und mehr Beschäftigten nicht über entsprechende öffentliche Förderprogramme informiert, während bei den Betrieben bis 10 Beschäftigten jeder dritte keine Kenntnisse darüber hat.

**Abbildung 4.7.2: Informationsstand über staatliche Finanzierungshilfen im Handwerk**  
(Sind Sie über das Angebot an staatlichen Finanzierungshilfen im Zusammenhang mit Investitionsvorhaben informiert?) (%)



*SfH Göttingen*

Ferner besteht eine enge Korrelation zwischen dem Kenntnisstand über staatliche Finanzierungshilfen sowie der Umsatz- bzw. Gewinnentwicklung der Handwerksbetriebe.<sup>126</sup> Allgemein lässt sich feststellen: Je besser die Umsatz- bzw. Gewinnentwicklung der Betriebe, desto besser sind sie auch über staatliche Finanzierungshilfen für Investitionen informiert.

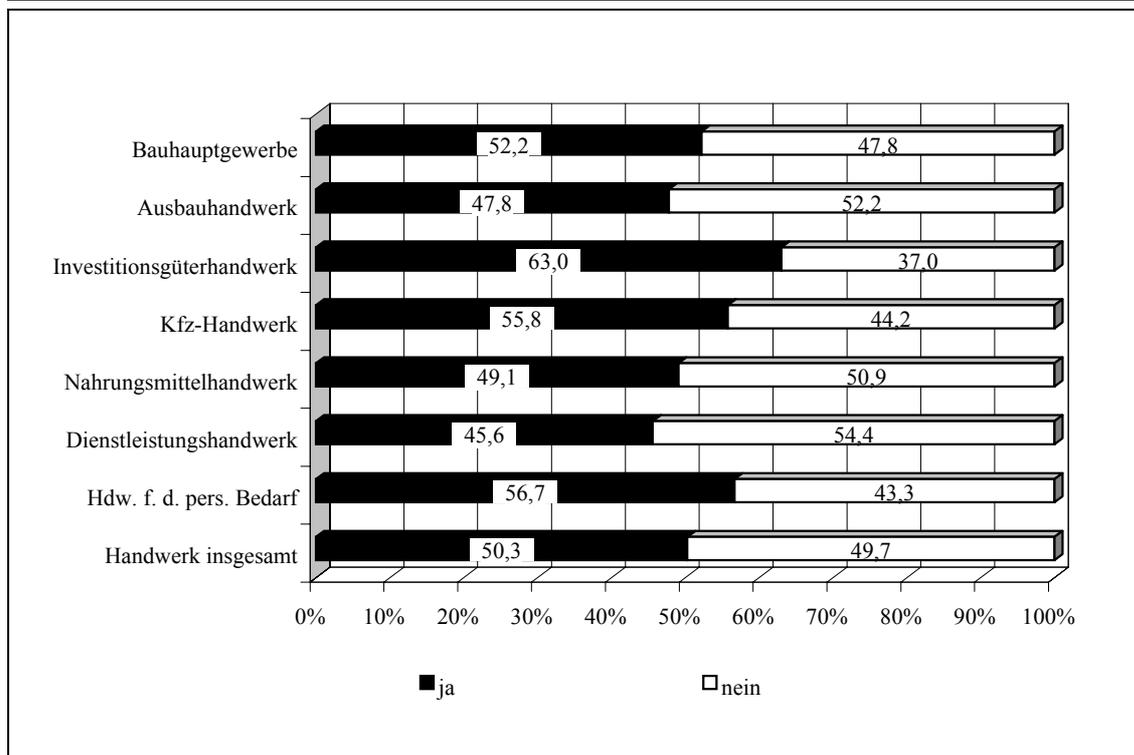
<sup>125</sup> Vgl. Tabelle G5 im Anhang B.

<sup>126</sup> Vgl. Tabelle G5 im Anhang B.

## 4.8 Investitionsplanung im Handwerk

Es ist bereits weiter oben festgestellt worden, dass der Investitionsbedarf von kleinen und mittleren Unternehmen bzw. Handwerksbetrieben typischerweise in größeren und unregelmäßigen Zeitabständen – sozusagen sprunghaft – ansteigt. Im Gegensatz zu größeren Unternehmen, in denen der Investitionsprozess i.d.R. stetig verläuft, zeichnen sich kleine und mittlere Unternehmen bzw. Handwerksbetriebe mithin durch eine diskontinuierliche Investitionstätigkeit aus. Dabei umfassen Sprunginvestitionen nicht nur Erweiterungs- und Rationalisierungsinvestitionen, sondern auch Ersatzinvestitionen.

Abbildung 4.8.1: **Langfristige Investitionsplanung im Handwerk nach Branchen** (%)



*SfH Göttingen*

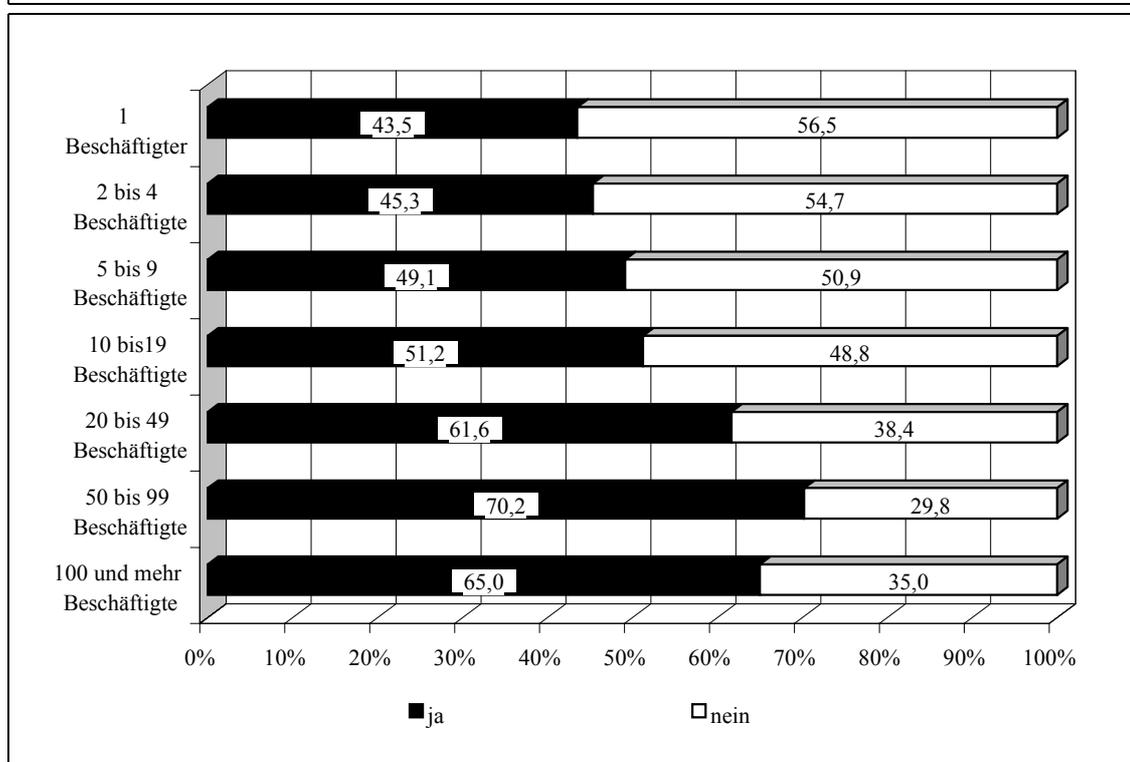
Es ist zu vermuten, dass das Charakteristika der Sprunginvestitionen maßgeblich mit dafür verantwortlich ist, dass nur rund die Hälfte der Handwerksbetriebe eine langfristige Investitionsplanung betreibt.<sup>127</sup> Etwas differenzierter sieht das Bild aus, wenn man die Situation in den

<sup>127</sup> Vgl. Tabelle G11 im Anhang B.

einzelnen Branchen betrachtet (vgl. Abbildung 4.8.1). Während 63 % der Betriebe im Investitionsgüterhandwerk und immerhin rund 56 % der Betriebe im Kfz-Handwerk ihre Investitionen langfristig planen, sind dies im Dienstleistungshandwerk nur knapp 46 %.

Erwartungsgemäß lässt sich bei einer Differenzierung nach der Betriebsgröße eine relativ eindeutige Tendenz bei der langfristigen Investitionsplanung feststellen (vgl. Abbildung 4.8.2): Je größer der Betrieb, desto mehr liegt den Investitionen eine langfristige Planung zugrunde.

Abbildung 4.8.2: **Langfristige Investitionsplanung im Handwerk nach Betriebsgröße** (%)



*SfH Göttingen*

Ein ähnlich deutlicher Zusammenhang besteht zwischen der Investitionsplanung und der Umsatzentwicklung: Je besser die Umsatzentwicklung, desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass der Betrieb seine Investitionen langfristig plant.<sup>128</sup>

<sup>128</sup> Vgl. Tabelle G11 im Anhang B.

## 4.9 Zusammenfassung der wichtigsten Befragungsergebnisse

### Investitionsmotive

Ende 2000 bzw. im Frühjahr 2001 wurden eine repräsentative Zahl von Handwerksbetrieben in Hessen und Thüringen vom Seminar für Handwerkswesen schriftlich zum Investitionsverhalten befragt. Die Fragen zum Investitionsverhalten bezogen sich auf die zweite Hälfte der 90er Jahre (1996 – 2000). Die wichtigsten Ergebnisse der Befragung lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Neben dem *Ersatz verschlissener Anlagen* war die *Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit* das dominierende Investitionsmotiv der Handwerksbetriebe in der zweiten Hälfte der 90er Jahre. Diesem Ziel dienen letztlich auch die *Modernisierung* der Produktionsanlagen und die *Rationalisierung* der Produktion, die von 36 % bzw. 28 % der Betriebe als wichtige Investitionsziele angegeben wurden. Dies ist ein deutliches Indiz für den starken Wettbewerbsdruck, dem die meisten Handwerksbetriebe auf ihren Märkten ausgesetzt sind, und lässt darauf schließen, dass das Investitionsverhalten der Handwerksbetriebe maßgeblich von der Wettbewerbsintensität bestimmt wird.
- Angesichts der schwachen Binnenkonjunktur und der dadurch bedingten unausgelasteten Kapazitäten bei vielen Handwerksbetrieben rangiert die *Erweiterung der Geschäftsaktivitäten* mit 30 % erst an vierter Stelle als Investitionsmotiv im Befragungszeitraum. Dabei dürfte es in den weitaus meisten Fällen um eine Erweiterung der Geschäftsaktivitäten im Rahmen des bestehenden Produktionsprogramms gegangen sein und nur zu einem relativ geringen Teil um Erweiterungsinvestitionen zur Änderung des Produktionsprogramms bzw. zur Herstellung neuer Produkte (Produktinnovationen).
- Bei einer *Ost-West-Differenzierung* fällt auf, dass bei den Handwerksbetrieben in Hessen der Modernisierungsaspekt bei den Investitionen im Befragungszeitraum wesentlich häufiger im Vordergrund stand als bei den Betrieben in Thüringen. Dies dürfte in erster Linie mit dem im Durchschnitt älteren Kapitalstock bei den hessischen Handwerksbetrieben zusammenhängen. Umgekehrt wurde von den Betrieben in Thüringen deutlich häufiger aus Rationalisierungsgründen investiert als in Hessen, was darauf schließen lässt, dass der Kostendruck der ostdeutschen Handwerksbetriebe aufgrund noch be-

stehender Produktivitätsunterschiede besonders groß war. Darüber hinaus sahen sich aufgrund des Nachholbedarfs in vielen Handwerksbereichen deutlich mehr Handwerksbetriebe in Thüringen als in Hessen veranlasst, Investitionen zur Erweiterung ihrer Geschäftsaktivitäten vorzunehmen.

- In den verschiedenen *Handwerksbranchen* hatten die einzelnen Investitionsmotive im Befragungszeitraum zum Teil ein sehr unterschiedliches Gewicht. So waren im Investitionsgüterhandwerk Erweiterungsgründe für Investitionen fast doppelt so häufig ausschlaggebend wie im Durchschnitt des Gesamthandwerks, während dieses Investitionsmotiv im Handwerk für den persönlichen Bedarf eine vergleichsweise geringe Rolle spielte. Das deutet auf den engen Zusammenhang zwischen Erweiterungsinvestitionen im Handwerk und der konjunkturellen Lage hin.

Daneben hatte das Rationalisierungsmotiv bei den Investitionen im Investitionsgüterhandwerk im Befragungszeitraum mit Abstand die größte Bedeutung. Das bestätigt, dass das Investitionsverhalten der Handwerksbetriebe maßgeblich von der Wettbewerbsintensität bestimmt wird, die auf dem jeweiligen Handwerksmarkt herrscht.

- Die Investitionsmotive hängen ferner in hohem Maße von der *Betriebsgröße* ab. Generell lässt sich hier feststellen: Je größer der Handwerksbetrieb, desto breiter auch das Spektrum an Investitionsmotiven.
- Ein analoger Zusammenhang zeigt sich auch zwischen Investitionsmotiv und *Umsatzentwicklung* des Handwerksbetriebes: Je besser die Umsatzentwicklung des Betriebes ist, desto mehr Gewicht erhalten die einzelnen Investitionsmotive. Besonders deutlich wird dieser Zusammenhang bei den Investitionen zur Erweiterung der Geschäftsaktivitäten.
- Gut 14 % der befragten Handwerksbetriebe haben im Zeitraum von 1996 bis 2000 gar keine Investitionen durchgeführt. Hierzu gehören überdurchschnittlich viele Betriebe aus dem Dienstleistungshandwerk und dem Handwerk für den persönlichen Bedarf. Darüber hinaus sind es vor allem die Ein-Personen-Betriebe und die Kleinbetriebe bis 4 Beschäftigten, die im Befragungszeitraum nicht investiert haben. Außerdem fällt auf, dass relativ viele Betriebe mit unterdurchschnittlicher Umsatz- und Gewinnentwicklung keine Investitionen durchgeführt haben.

## Investitionszweck

Die Frage nach dem Investitionszweck bezog sich nur auf die *größte* Investition, die die Handwerksbetriebe im Befragungszeitraum durchgeführt haben. Dabei sollten sich die Betriebe trotz der Überschneidungen bei den verschiedenen Investitionskategorien für den vorrangigen Investitionszweck entscheiden, also nur auf einen Investitionszweck festlegen.

- Bei rund 42 % der Handwerksbetriebe diene die größte Investition im Befragungszeitraum der *Erweiterung der betrieblichen Kapazität*. Bei 24 % handelte es sich dabei um eine *Ersatzinvestition*, weitere 23 % bezweckten vorrangig eine *Modernisierung* ihrer Anlagen bzw. die *Rationalisierung* ihrer Produktion. 12 % der Handwerksbetriebe verfolgten mit ihrer größten Investition mehrere Ziele gleichermaßen.
- Eine *Ost-West-Differenzierung* offenbart erhebliche Unterschiede beim Investitionszweck. Während in Hessen nur gut ein Drittel der Handwerksbetriebe mit ihrer größten Investition eine Erweiterung der betrieblichen Kapazität verfolgten, waren dies in Thüringen aufgrund des Nachholbedarfs fast die Hälfte der Betriebe. Dagegen diene ein erheblich größerer Teil der Investitionen in Hessen dem Ersatz verschlissener Anlagen.
- Eine *Differenzierung nach Handwerksbranchen* zeigt erhebliche Unterschiede hinsichtlich des Zwecks der größten Investition im Befragungszeitraum zwischen den einzelnen Branchen. Verallgemeinernd lässt sich feststellen, dass Erweiterungsinvestitionen in den Handwerksbranchen relativ das stärkste Gewicht haben, die sich in der zweiten Hälfte der 90er Jahre am besten entwickelt haben (Investitionsgüterhandwerk, Kfz-Handwerk). Rationalisierungsinvestitionen sind dagegen insbesondere in den Handwerksbranchen vorgenommen worden, die wegen der hohen Wettbewerbsintensität einem starken Kostendruck unterliegen (Bauhauptgewerbe).
- Wie bei den Investitionsmotiven lässt sich auch beim Investitionszweck eine starke Abhängigkeit von der *Betriebsgröße* feststellen. Mit zunehmender Betriebsgröße steigt der Anteil der Investitionen, die hauptsächlich der Erweiterung der betrieblichen Kapazität dienen. Umgekehrt verlieren Ersatzinvestitionen mit zunehmender Betriebsgröße an Bedeutung. Schließlich nimmt der Anteil derjenigen Investitionen, mit denen gezielt mehrere Zwecke verfolgt werden, mit steigender Betriebsgröße deutlich zu.

- Der Investitionszweck hängt maßgeblich von der *Umsatzentwicklung* der Handwerksbetriebe ab. Verallgemeinernd lässt sich feststellen, dass Erweiterungsinvestitionen vor allem von den Betrieben mit einer überdurchschnittlichen Umsatzentwicklung durchgeführt werden. Demgegenüber ist bei den Handwerksbetrieben mit einer unterdurchschnittlichen Umsatzentwicklung der Anteil der Ersatz- sowie Rationalisierungsinvestitionen jeweils deutlich höher.

### **Determinanten des Investitionsverhaltens**

- Für die meisten Handwerksbetriebe kommt *günstigen Absatz- und Gewinnerwartungen* die größte Bedeutung bei der Investitionsentscheidung zu. An zweiter Stelle stehen – mit einigem Abstand – *günstige Finanzierungsbedingungen*, wodurch der enge Zusammenhang zwischen dem Finanzierungsaspekt und den Investitionen unterstrichen wird. Daneben spielt auch die allgemeine wirtschaftliche Lage (günstige Branchenkonjunktur, günstige wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen) eine erhebliche Rolle. Jeder sechste Handwerksbetrieb führt seine Investitionen unter anderem maßgeblich auf staatliche Finanzierungshilfen zurück.
- Eine *Ost-West-Differenzierung* macht deutlich, dass staatliche Finanzierungshilfen im Befragungszeitraum für zahlreiche Investitionen der Handwerksbetriebe in Thüringen mit ausschlaggebend gewesen sein dürften, während öffentliche Fördermittel bei den hessischen Betriebe eine vergleichsweise geringe Rolle spielten. Demgegenüber haben hier günstige Finanzierungsbedingungen ein deutlich höheres Gewicht als in Thüringen.
- Innerhalb der *Handwerksbranchen* kommt guten Absatz- und Gewinnaussichten vor allem im Handwerk für den persönlichen Bedarf und im Nahrungsmittelhandwerk eine überragende Bedeutung zu. Die wirtschaftliche Lage der Branche und die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen stehen dagegen stärker im Investitionsgüterhandwerk und im Bauhandwerk bei der Investitionsentscheidung im Vordergrund, während diesen Faktoren vom Handwerk für den persönlichen Bedarf nur ein relativ geringes Gewicht beigemessen wird.
- Es besteht ein enger Zusammenhang zwischen günstigen Finanzierungsbedingungen und der *Betriebsgröße*: Je größer der Betrieb, desto wichtiger sind günstige Finanzierungsbedingungen für die Realisierung von Investitionsvorhaben im Handwerk. Auch die Bedeu-

tung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen sowie die Einschätzung der Zukunftsaussichten bei Absatz und Gewinn als Einflussfaktoren für Investitionen der Handwerksbetriebe nehmen tendenziell mit steigender Betriebsgröße zu.

### **Durchschnittliche Investitionssumme und Investitionsvolumen**

- In der zweiten Hälfte der 90er Jahre haben die Handwerksbetriebe im Durchschnitt rund 82.000 DM pro Jahr investiert. Mit Abstand am größten waren die durchschnittlichen Investitionsaufwendungen im Investitionsgüterhandwerk, gefolgt vom Nahrungsmittelhandwerk und dem Kfz-Handwerk. Vergleichsweise wenig wurde dagegen von den Handwerksbetrieben für den persönlichen Bedarf investiert.
- Mit zunehmender Betriebsgröße steigt die durchschnittliche Investitionssumme stark an. Bei größeren Handwerksbetrieben mit über 50 Beschäftigten beläuft sich der durchschnittliche Investitionsbetrag auf rund eine halbe Million DM jährlich.
- Bei knapp zwei Drittel der Handwerksbetriebe betrug die durchschnittliche jährliche Investitionssumme unter 100.000 DM, weitere 22 % der Betriebe investierten zwischen 100.000 und 500.000 DM und nur 12 % wandten im Durchschnitt pro Jahr mehr als eine halbe Million DM für Investitionen auf.
- Zwischen der Investitionstätigkeit und der Umsatzentwicklung der Handwerksbetriebe besteht ein enger Zusammenhang. Während mehr als die Hälfte der Handwerksbetriebe mit unterdurchschnittlicher Umsatzentwicklung weniger als 50.000 DM investierten, lag der Schwerpunkt beim Investitionsvolumen bei den Betrieben mit überdurchschnittlicher Umsatzentwicklung bei 100.000 bis 500.000 DM.

### **Investitionsprobleme**

- Knapp zwei Drittel der Handwerksbetriebe hatten im Befragungszeitraum bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben keine Schwierigkeiten.
- Bei den Handwerksbetrieben, die Schwierigkeiten hatten, handelte es sich in den meisten Fällen um Probleme bei der Finanzierung der Investitionen. Dabei sind Finanzierungsprobleme im Zusammenhang

mit Investitionsvorhaben bei den Handwerksbetrieben in Thüringen deutlich häufiger anzutreffen als bei den Betrieben in Hessen.

- Bei den kleinen Handwerksbetrieben bis 4 Beschäftigten sind die Finanzierungsprobleme bei Investitionen relativ am größten, bei den großen Handwerksbetrieben mit mehr als 50 Beschäftigten am geringsten. Tendenziell gilt, dass mit zunehmender Betriebsgröße die Probleme bei der Finanzierung von Investitionen abnehmen.
- Wie zu erwarten hängen Schwierigkeiten bei der Investitionsfinanzierung in hohem Maße mit der Ertragssituation bzw. der Gewinnentwicklung der Handwerksbetriebe zusammen: Je besser die Ertragskraft des Betriebes, desto besser im allgemeinen auch die Möglichkeiten zur Eigenkapitalfinanzierung, je geringer die Finanzierungsprobleme.

### **Ansprechpartner in Finanzierungsfragen**

- Die Handwerksbetriebe wenden sich bei Finanzierungsfragen und bei Kreditbedarf in ihrer übergroßen Mehrheit an Banken und Sparkassen. Erst mit weitem Abstand folgen die Handwerkskammern und die jeweiligen Fachverbände, wenn es um Finanzierungsfragen geht.
- Mit zunehmender Betriebsgröße gewinnen Banken bzw. Sparkassen für Handwerksbetriebe als Anlaufstellen in Finanzierungsfragen und als Kreditbeschaffer an Bedeutung, da die Möglichkeiten zur Eigenkapitalfinanzierung abnehmen.
- Gut die Hälfte der Handwerksbetriebe ist über das Angebot an staatlichen Finanzierungshilfen für Investitionen zumindest teilweise informiert. Lediglich jeder siebte gibt an, umfassend über die entsprechenden Förderprogramme informiert zu sein; ein Drittel hat keine Kenntnisse darüber. Dabei sind die Handwerksbetriebe in Thüringen wesentlich besser über das Angebot an staatlichen Finanzierungshilfen informiert als die Betriebe in Hessen.
- Mit wachsender Betriebsgröße nimmt der Kenntnisstand der Handwerksbetriebe über staatliche Finanzierungshilfen für Investitionen deutlich zu.
- Darüber hinaus besteht eine enge Korrelation zwischen dem Kenntnisstand über staatliche Finanzierungshilfen sowie der Umsatz- bzw. Gewinnentwicklung der Handwerksbetriebe. Allgemein lässt sich

feststellen: Je besser die Umsatz- bzw. Gewinnentwicklung der Betriebe, desto besser sind sie auch über staatliche Finanzierungshilfen für Investitionen informiert.

### **Investitionsplanung**

- Nur rund die Hälfte der Handwerksbetriebe betreibt eine langfristige Investitionsplanung. Dies dürfte maßgeblich mit der diskontinuierlichen Investitionstätigkeit der Handwerksbetriebe zusammenhängen.
- Es besteht ein eindeutiger Zusammenhang zwischen der Betriebsgröße und der langfristigen Investitionsplanung im Handwerk: Je größer der Betriebe, desto mehr liegt den Investitionen eine langfristige Planung zugrunde.
- Ähnlich deutlich ist der Zusammenhang zwischen der Investitionsplanung und der Umsatzentwicklung der Handwerksbetriebe: Je besser die Umsatzentwicklung, desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass der Betrieb seine Investitionen langfristig plant.

## 5. Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Ansatzpunkte

### 5.1 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

#### *Kapitel 2: Grundlagen der Untersuchung*

- Zwischen dem Investitionswachstum und dem Wachstum der Wirtschaft besteht eine enge Beziehung. Sie ergibt sich daraus, dass Investitionen eine wesentliche Voraussetzung für eine wachsende Produktion sind.
- Interpretiert man die Wirtschaftsentwicklung als Abfolge von langen Wellen (Kondratieff-Zyklen), so kann man allgemein feststellen, dass das Handwerk im **Abschwung einer langen Welle** seine relative Position in der Gesamtwirtschaft tendenziell verschlechtert, weil es Anteile an der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung und den Umsätzen verliert. Der Grund liegt darin, dass der Abschwung einer langen Welle durch einen starken und im Verlauf zunehmenden Preiswettbewerb gekennzeichnet ist, der sich für das arbeitsintensive Handwerk aus verschiedenen Gründen negativ auswirkt.
- Im Gegensatz dazu bieten sich dem Handwerk im **Aufschwung einer langen Welle** zahlreiche Möglichkeiten, Wertschöpfungs- und Marktanteile zurückzugewinnen, weil es jetzt seine Stärken (Konsumnähe, Humankapitalintensität, Flexibilität) ausspielen und als Wettbewerbsparameter (Qualität, neue Sachgüter und Dienstleistungen) einsetzen kann. So hat im letzten Aufschwung einer langen Welle in den 50er, 60er und ersten 70er Jahren der Handwerksanteil an der Wertschöpfung des Unternehmenssektors zugenommen, was die obige These bestätigt.
- Die Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland befindet sich seit Mitte der 70er Jahre im Abschwung einer langen Welle, die durch abnehmende durchschnittliche Wachstumsraten, tendenziell zunehmende Arbeitslosigkeit, eine schwache Binnennachfrage und zunehmenden Preiswettbewerb auf vielen Absatzmärkten charakterisiert ist.
- Der **gesamtwirtschaftliche Hintergrund** der 90er Jahre (Untersuchungszeitraum) lässt sich im Wesentlichen durch folgende Sachverhalte kennzeichnen:

- Abschwung einer langen Welle, in dem der Preiswettbewerb dominiert, den die Unternehmen vor allem mit Prozessinnovationen, aber auch mit anderen Kostensenkungsstrategien sowie mit verstärktem internationalen Engagement zu führen versuchen.
- Internationalisierung der Wirtschaft, mit der neue regionale Märkte und damit Wachstumsmöglichkeiten für bisherige Produkte erschlossen werden sollen. Der für den Aufschwung einer neuen langen Welle notwendige aber risikoreiche Produktneuerungswettbewerb mit Hilfe von radikalen Produktinnovationen, mit dem neue Märkte für neue Produkte erschlossen werden sollen, bleibt dagegen im Hintergrund.
- Zaghafte konjunkturelle Aufschwung nach der Rezession 1993 mit relativ geringen Wachstumsraten, da sich die Wirtschaft bereits seit längerer Zeit im Abschwung einer langen Welle befindet.
- Nach Abklingen des vereinigungsbedingten Baubooms in den ersten 90er Jahren krisenhafte Sonderentwicklung im Baugewerbe als Folge der Bildung von Überkapazitäten im Zusammenhang mit den Erwartungen einer besonders regen und lang anhaltenden Bautätigkeit nach der Wiedervereinigung. Diese Erwartungen konnten jedoch wegen des noch andauernden Abschwungs der langen Welle nicht erfüllt werden.
- Im Abschwung einer langen Welle, in dem sich die deutsche Wirtschaft seit zweieinhalb Jahrzehnten befindet, ist das Risiko, in Produktinnovationen zu investieren, wesentlich größer als im Aufschwung, in dem die neuen Konsumgüter aufgrund neuer Technologien bereits auf den Märkten etabliert sind. Im Abschwung ist das Risiko bei der Einführung radikal neuer Güter deswegen so groß, weil von den Unternehmern kaum abzuschätzen ist, wie die Konsumenten auf das neue Angebot reagieren werden. Daher dominieren weniger risikoreiche Investitionen, mit denen Prozessinnovationen realisiert werden sollen, die jedoch wenig Einfluss auf die Nachfrageausweitung haben.
- Aufgrund des Akzelerationsphänomens wachsen die Investitionen in konjunkturellen Aufschwungsphasen wesentlich stärker als das Bruttoinlandsprodukt, in Abschwungsphasen dagegen wesentlich geringer bzw. gehen sogar stark zurück. Aus dem Akzelerationsphänomen folgen Implikationen auch für Handwerksunternehmen. Wie andere

Unternehmen sind natürlich auch die kleinbetrieblich strukturierten Handwerksbetriebe nicht unabhängig von der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung der Volkswirtschaft. So werden auch Handwerksbetriebe ihre Waren und Dienstleistungen nur dann vermehrt anbieten, wenn eine ausreichende Nachfrage besteht. Eine schlechtere Konjunkturlage macht sich bei den Betrieben schnell durch einen sinkenden Auftragsbestand und einen geringeren Auslastungsgrad bemerkbar und beeinflusst auf diese Weise die Investitionsneigung der Unternehmer. Daher kann man festhalten, dass auch die Investitionen des Handwerks mit der allgemeinen Entwicklung der Nachfrage bzw. des Sozialprodukts variieren.

- Investitionen verlangen stets eine Auseinandersetzung mit dem **Phänomen der Unsicherheit**. Sie können daher auch mit einer "Wette auf die Zukunft" verglichen werden (unternehmerisches Risiko). Die meisten Unternehmer, so auch die meisten Handwerksunternehmer dürften ihrem Wesen nach eher risikoscheu veranlagt sein. Daher wird ein höheres Risiko in Folge großer Unsicherheit im allgemeinen auch nur dann akzeptiert, wenn Aussicht auf einen entsprechend höheren Ertrag in Form einer zusätzlichen Risikoprämie besteht. Dieser zusätzliche Ertrag wird um so höher sein müssen, je größer die Unsicherheiten bzw. je ungenauer die Informationen über die Zukunft sind.
- Handwerksbetriebe reagieren daher sensibler auf bestehende Unsicherheiten als größere Unternehmen. Der Anreiz, ein risikoreiches Investitionsprojekt einzugehen, ist für Handwerksbetriebe geringer als für produktionstechnisch international diversifizierte Großunternehmen. Aus diesem Grund ist davon auszugehen, dass sich Unsicherheit über die künftige wirtschaftliche Entwicklung erheblich auf das Investitionsverhalten der Handwerksbetriebe auswirkt und tendenziell zu einer Reduktion der Investitionsausgaben führt. Damit stellt das Phänomen der Unsicherheit aus theoretischer Sicht eine wichtige Determinante der Investitionsnachfrage von Handwerksbetrieben dar.
- Die Ausgaben für ein Investitionsprojekt sind für Handwerksbetriebe zudem in hohem Maße irreversibel. Aus diesem Grund ist für sie das Risiko einer Fehlinvestition ungleich höher als beispielsweise für Großunternehmen, weil hiervon in stärkerem Maße die Existenz des Betriebes abhängen kann ("versunkene" Kosten).

- Neben persönlichen, wirtschaftlichen und technologisch bedingten Bestimmungsgründen wird die Investitionstätigkeit der Handwerksunternehmer auch maßgeblich von den **Rahmenbedingungen** beeinflusst, die von der Politik gesetzt werden. Am deutlichsten kommt dies in den Investitionen im Bereich des Arbeits- und Gesundheitsschutzes zum Ausdruck, die die Unternehmen aufgrund gesetzlicher Bestimmungen und Auflagen durchführen müssen (Schutzinvestitionen).
- Staatliche Regelungen wie beispielsweise der Kündigungsschutz oder die Ausgestaltung der Sozialversicherungssysteme beeinflussen auf vielfältige Weise das Entscheidungskalkül privater Unternehmer und können in starkem Maße deren Investitionstätigkeit bestimmen. Diese Rahmenbedingungen sind für die Unternehmer letztlich Kosten, deren Bedeutung für die Investition je nach wirtschaftlicher Lage verschieden ist. Im Abschwung einer langen Welle gewinnen solche Kosten jedoch zunehmend an Bedeutung, weil die Nachfrage nur wenig zunimmt und der Preiswettbewerb einen hohen Kostensenkungsdruck mit sich bringt, dem vor allem Handwerksbetriebe nicht ohne weiteres entgehen können.

### ***Kapitel 3: Empirische Analyse des Investitionsverhaltens im Handwerk in den 90er Jahren***

- Die **Investitionsentwicklung in den 90er Jahren** war insbesondere durch folgende Sachverhalte gekennzeichnet:
  - Die **Nettoinvestitionen** nahmen tendenziell ab und zeigten ein ausgeprägtes Akzelerationsverhalten, denn die deutsche Wirtschaft befand sich im bereits fortgeschrittenen Abschwung einer langen Welle mit durchschnittlich niedrigen Wachstumsraten und durchlief einen ganzen Konjunkturzyklus.
  - Eine **Sonderentwicklung in der Bauwirtschaft** führte bis 1994 vereinigungsbedingt zu einem Bauboom mit relativ stark zunehmenden Bauinvestitionen, der selbst die Rezession 1993 weitgehend unbeschadet überstand. Dem folgte allerdings eine langanhaltende Baukrise, die den zaghaften Konjunkturaufschwung in der zweiten Hälfte der 90er Jahre überlagerte und von einem starken Rückgang der Bauinvestitionen begleitet war.

- Die Ausrüstungsinvestitionen verhielten sich dagegen umgekehrt: Sie sanken in der Rezessionsphase der Jahre 1992 bis 1994 und stiegen dann konjunkturell bedingt bis ins Jahr 2000 an. Aus dem Verlauf der Ausrüstungsinvestitionen kann man auf eine starke Abhängigkeit der Investitionstätigkeit von den Wachstumserwartungen im Hinblick auf die Produktion schließen. Dabei zeigte sich, dass sich die säkularen Tendenzen in der Entwicklung der Wirtschaftssektoren (Drei-Sektoren-Hypothese) auch im Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen wiederfinden (relative Abnahme des primären und sekundären Sektors, relative Zunahme des Dienstleistungssektors).
- Der **gesamtwirtschaftliche Hintergrund der Investitionstätigkeit im Handwerk in den 90er Jahren** lässt sich folgendermaßen kennzeichnen: Die deutsche Wirtschaft befindet sich im bereits fortgeschrittenen Abschwung einer langen Welle, der etwa Mitte der 70er Jahre begann und bis heute andauert. Dieser Abschwung ist gekennzeichnet durch niedrige Wachstumsraten der Produktion und der Investitionen sowie durch einen relativ starken Preiswettbewerb und relativ schwachen Produktneuerungswettbewerb. Da radikale Produktinnovationen zur Zeit noch wegen ihres hohen Risikos fehlen, ist das Wirtschaftswachstum von der Konsumseite her begrenzt, und die Unternehmen konzentrieren sich auf den Preiswettbewerb mit Hilfe von Prozessinnovationen. Das führt zu langanhaltender tendenziell zunehmender Arbeitslosigkeit.
- Im Abschwung einer langen Welle ist der Preiswettbewerb kaum ein Positivsummenspiel, sondern eher ein **Nullsummenspiel**; das bedeutet, dass auch niedrigere Investitionskosten die Nachfrage nicht vergrößern und betriebliche Vorteile nur auf Kosten anderer Unternehmen erzielt werden können. Daher ist die entscheidende Einflussgröße für die volkswirtschaftliche Investitionstätigkeit in ihrer Gesamtheit die Erwartung in Bezug auf das Wachstums der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Da das Nachfragewachstum wegen nicht ausreichender Produktinnovationen in Folge zu geringem Produktneuerungswettbewerbs nur schwach ist, sind auch die Investitionen in dieser Phase selbst bei niedrigen Zinsen und Transaktionskosten nur gering.
- Der Wirtschaftsbereich Handwerk ist durch den im Abschwung einer langen Welle **zunehmenden Preiswettbewerb** besonders betroffen und verliert tendenziell Umsatz- und Wertschöpfungsanteile. Der

Grund liegt darin, dass das Handwerk allein schon in Folge der zunehmenden Kostenbelastung des für ihn wegen der hohen Arbeitsintensität so wichtigen Produktionsfaktors Arbeit durch rechtliche Regelungen (Lohnsteuer, Sozialversicherungsbeiträge, Sozialgesetzgebung usw.) im Preiswettbewerb gegenüber anderen Wirtschaftsbereichen sowie der Schattenwirtschaft unterlegen ist.

- Die 90er Jahre sind durch eine **starke Zunahme der außenwirtschaftlichen Aktivitäten** gekennzeichnet. Der Exportboom trug erheblich dazu bei, die schwache Binnennachfrage während dieser Zeit abzumildern. Da der Wirtschaftsbereich Handwerk nur zu einem relativ geringen Anteil unmittelbar am Export beteiligt ist, ist davon auszugehen, dass die Vorteile der Exportoffensive dem Handwerk auch nur indirekt und daher nicht im vollen Umfang zu Gute kommen konnten. Das müsste sich folgerichtig auch in der Investitionstätigkeit des Handwerks niederschlagen, so dass diese im Vergleich zur exportorientierten Wirtschaft nur unterdurchschnittlich erwartet werden kann.
- Tatsächlich zeigt ein Vergleich der Umsatzentwicklung im Handwerk und des Wirtschaftswachstums, dass das Handwerk seit Mitte der 90er Jahre an dem leichten Konjunkturaufschwung nicht beteiligt war. Die Umsatzzuwächse blieben deutlich hinter den Zuwächsen des Bruttoinlandsprodukts zurück. Das legt den Schluss nahe, dass der Konjunkturaufschwung, der 1994 begann und 1999/2000 seinen Höhepunkt erreichte, weitgehend am Handwerk vorbei ging.
- Im Wiedervereinigungsboom Anfang der 90er Jahre entwickelte sich das Handwerk im früheren Bundesgebiet zunächst besser als die übrige Wirtschaft und konnte daher seinen Anteil an der Bruttowertschöpfung und am Bruttoinlandsprodukt kurzfristig erhöhen; eine wichtige Rolle spielte dabei das stark wachsende Bauhandwerk. Die Stärke der damaligen Investitionsaktivitäten im Handwerk wurde in der Folgezeit nie mehr erreicht.

Für die zweite Hälfte der 90er Jahre kann man von einer ausgesprochenen **Investitionsschwäche im Handwerk** reden, die nicht nur durch die anhaltende Baukrise bedingt war, sondern auch durch das im Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe insgesamt weit unterdurchschnittliche Wachstum des Verarbeitenden Handwerks. Hier zeigten sich deutlich die Schwierigkeiten, die das Handwerk hat, im Abschwung einer langen Welle seine Stellung gegenüber den anderen Wirtschaftsbereichen längerfristig zu behaupten.

- Da seitens der amtlichen Statistik keine Daten über die Investitionen im Handwerk vorliegen, wurden ersatzweise die Ergebnisse auf eine entsprechende Frage nach den Investitionsaktivitäten in den regelmäßig stattfindenden Konjunkturmfragen bei den Handwerkskammern in Hessen und Thüringen ausgewertet. Aus den Ergebnissen wurde ein **Investitionsindikator** gebildet, der als Maßstab für die Investitionstätigkeit der Handwerksbetriebe zum jeweiligen Befragungszeitraum gelten kann. In beiden Bundesländern ist der Investitionsindikator in den 90er Jahren deutlich zurückgegangen. Eine besonders starke Verschlechterung des Investitionsklimas ist ab Mitte der 90er Jahre bei den Handwerksbetrieben in Thüringen festzustellen. Hier hat sich das Niveau des Investitionsindikators im Jahr 2000 um fast die Hälfte gegenüber dem Ausgangsniveau reduziert.
- Auch die **Kreditanspruchnahme des Handwerks** bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und der Deutschen Ausgleichsbank (DtA), über die im Wesentlichen die einschlägigen Mittelstandsförderprogramme abgewickelt werden, bestätigt indirekt die Investitionsschwäche des Handwerks. In den Förderstatistiken beider Institute ist im Handwerk seit Mitte der 90er Jahre eine deutlich geringere Investitionsdynamik als in anderen Wirtschaftsbereichen festzustellen. Als Folge davon nahm die relative Bedeutung des Handwerks bei den KMU-Förderprogrammen in beiden Instituten kontinuierlich ab. Vor allem seit 1998 ging die Nachfrage von Handwerksbetrieben nach Förderkrediten sowohl bei der KfW als auch bei der DtA auffallend stark zurück.
- Ein weiterer indirekter Indikator für die Investitionstätigkeit des Handwerks ist die **Vergabe von Krediten an Handwerksbetriebe** durch inländische Banken. Die Kreditanspruchnahme seitens der Handwerksbetriebe ist in den 90er Jahren zwar kontinuierlich angestiegen, allerdings waren dabei von Jahr zu Jahr geringere Zuwächse der Kreditnachfrage zu verzeichnen. In den letzten beiden Jahren 2001 und 2002 gingen die Kredite an das Handwerk sogar absolut zurück.
- Auch hier lässt ein Vergleich des Handwerks mit dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Unternehmenssektor insgesamt erkennen, dass das Handwerk nach dem vereinigungsbedingten Nachfrage-Push offenbar kaum von dem Konjunkturaufschwung ab Mitte der 90er Jahre profitieren konnte. Während die Nachfrageimpulse in anderen Wirtschaftsbereichen bis 1998 einen verstärkten Kreditbedarf für Investi-

tionsvorhaben auslöste, sank die zusätzliche Kreditnachfrage im Handwerk stetig.

- Die Umsatzentwicklung des Handwerks und der Verlauf einschlägiger Konjunkturindikatoren bestätigen, dass sich das Handwerk in der zweiten Hälfte der 90er Jahre schlechter als die Gesamtwirtschaft bzw. andere Wirtschaftsbereiche entwickelt hat. Folge dieser negativen Entwicklung bei Umsätzen und der Geschäftslage im Handwerk seit dem Wiedervereinigungsboom ist eine **zunehmende Investitionsschwäche**. Stagnierende Umsätze und geringe Wachstumsraten der Produktion bedingen niedrige Investitionen.
- Eine wesentliche **Ursache** für die in den 90er Jahre zu beobachtende Wachstums- und Investitionsschwäche des Handwerks liegt in seiner **Wirtschaftszweig – bzw. Branchenstruktur**. So hat die seit Jahren anhaltende rezessive Entwicklung im Baugewerbe, auf das rund 40 % des handwerklichen Gesamtumsatzes entfällt, die Gesamtentwicklung im Handwerk maßgeblich beeinflusst. Daneben ist das Handwerk sowohl im Verarbeitenden Gewerbe als auch im Dienstleistungsbereich überdurchschnittlich stark auf Märkten vertreten, die in den 90er Jahren stagnierten oder schrumpften und daher als wachstumsschwach anzusehen sind. Dagegen ist das Handwerk auf wachstumstarken bzw. expansiven Märkten, insbesondere im Dienstleistungsbereich, deutlich unterrepräsentiert.
- Zwischen der Umsatzentwicklung des Bauhandwerks und der Entwicklung der Bauinvestitionen besteht ein enger Zusammenhang. Die noch schlechtere Entwicklung des handwerklichen Bauumsatzes gegenüber den Bauinvestitionen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre geht vermutlich auf den starken Preiswettbewerb zurück, dem sich das Bauhandwerk ausgesetzt sah.
- Ein weiterer wichtiger Grund für die relative Wachstumsschwäche des Handwerks und die geringe Investitionsdynamik seit Mitte der 90er Jahre hängt mit der fast ausschließlichen **Binnenmarktorientierung** dieses Wirtschaftsbereichs zusammen. Eine Analyse der letzten Jahrzehnte zeigt, dass das Handwerk immer dann mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Schritt halten oder sogar höhere Umsätze erzielen konnte, wenn die entscheidenden Wachstumsimpulse vom Binnenmarkt ausgingen. In Phasen exportgetragenen Wachstums dagegen blieb das Handwerk zumeist deutlich hinter dem Wachstum der Gesamtwirtschaft zurück.

- Die zweite Hälfte der 90er Jahre und der Beginn des neuen Jahrzehnts sind dadurch gekennzeichnet, dass inländische Expansionskräfte fast völlig zum Erliegen kamen. Entsprechend ist eine weitgehende **Stagnation der Inlandsnachfrage wie auch des Handwerksumsatzes** festzustellen. Das Wirtschaftswachstum in diesem Zeitraum wurde so gut wie ausschließlich von der Exportwirtschaft getragen.
- Der Grund dafür, dass das Handwerk kaum oder doch nur in vergleichsweise geringem Maße von außenwirtschaftlichen Wachstumskräften profitiert, liegt in der spezifischen Integration dieses Wirtschaftsbereiches in das volkswirtschaftliche Produktionsgefüge. Aus diesem Grund sind weite Teile des Handwerks von den Wachstumsimpulsen ausgeschlossen, die von der zunehmenden Vertikalisierung und Internationalisierung des industriellen Produktionsverbundes und den hierbei entstehenden neuen Absatzmärkten ausgehen.
- So wenig das Handwerk von dem Exportboom in der zweiten Hälfte der 90er Jahre profitieren konnte, so stark war es dennoch von der allgemeinen **Verschärfung der Wettbewerbsintensität durch den zunehmenden Importdruck** betroffen. Auch aus diesem Grund wirkte sich der Konjunkturaufschwung am Ende des letzten Jahrzehnts auf das Handwerk und seine Investitionsaktivitäten nur relativ schwach aus.
- Aus der Entwicklung und dem besonderen Verlauf verschiedener Konjunkturindikatoren des Handwerks während der 90er Jahre kann darüber hinaus auf eine gewisse **pessimistische Grundstimmung in den Handwerksbetrieben** geschlossen werden, die sich tendenziell in den letzten Jahren noch verstärkt haben dürfte. Diese pessimistische Grundstimmung im Handwerk hat zum einen ihre Ursachen im Preis- und Kostendruck, dem das Handwerk in immer stärkerem Maße ausgesetzt ist; zum anderen kann sie auf die gesellschaftlichen und politischen Bestrebungen zur Änderung der rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen zurückgeführt werden, denen das Handwerk als Wirtschaftsbereich seine corporate identity verdankt. Die mit diesen Tendenzen verbundenen Verunsicherungen wirken sich negativ auf eine innovative Investitionstätigkeit im Handwerk aus.

#### ***Kapitel 4: Investitionsverhalten im Handwerk (Befragungsergebnisse)***

Ende 2000 bzw. im Frühjahr 2001 wurden eine repräsentative Zahl von Handwerksbetrieben in Hessen und Thüringen vom Seminar für Handwerkswesen schriftlich zum Investitionsverhalten befragt. Die Fragen zum Investitionsverhalten bezogen sich auf die zweite Hälfte der 90er Jahre (1996 – 2000). Die wichtigsten Ergebnisse der Befragung lassen sich wie folgt zusammenfassen:

##### **Investitionsmotive**

- Neben dem *Ersatz verschlissener Anlagen* war die *Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit* das dominierende Investitionsmotiv der Handwerksbetriebe in der zweiten Hälfte der 90er Jahre. Diesem Ziel dienen letztlich auch die *Modernisierung* der Produktionsanlagen und die *Rationalisierung* der Produktion, die ebenfalls von rund einem Drittel der Betriebe als wichtige Investitionsziele angegeben wurden. Dies ist ein deutliches Indiz für den starken Wettbewerbsdruck, dem die meisten Handwerksbetriebe auf ihren Märkten ausgesetzt sind, und lässt darauf schließen, dass das Investitionsverhalten der Handwerksbetriebe maßgeblich von der Wettbewerbsintensität bestimmt wird.
- Angesichts der schwachen Binnenkonjunktur und den dadurch bedingten unausgelasteten Kapazitäten bei vielen Handwerksbetrieben rangiert die *Erweiterung der Geschäftsaktivitäten* mit 30 % erst an vierter Stelle als Investitionsmotiv im Befragungszeitraum. Dabei dürfte es in den weitaus meisten Fällen um eine Erweiterung der Geschäftsaktivitäten im Rahmen des bestehenden Produktionsprogramms gegangen sein und nur zu einem relativ geringen Teil um Erweiterungsinvestitionen zur Änderung des Produktionsprogramms bzw. zur Herstellung neuer Produkte (Produktinnovationen).
- Bei einer *Ost-West-Differenzierung* ist auffällig, dass bei den Handwerksbetrieben in Hessen der Modernisierungsaspekt bei den Investitionen in den letzten Jahren wesentlich häufiger im Vordergrund stand als bei den Betrieben in Thüringen. Dies dürfte in erster Linie mit dem im Durchschnitt älteren Kapitalstock bei den hessischen Handwerksbetrieben zusammenhängen. Umgekehrt wurde von den Betrieben in Thüringen deutlich häufiger aus Rationalisierungsgründen investiert als in Hessen, was darauf schließen lässt, dass der

Kostendruck der ostdeutschen Handwerksbetriebe aufgrund noch bestehender Produktivitätsunterschiede besonders groß war. Darüber hinaus sahen sich aufgrund des Nachholbedarfs in vielen Handwerksbereichen deutlich mehr Handwerksbetriebe in Thüringen als in Hessen veranlasst, Investitionen zur Erweiterung ihrer Geschäftsaktivitäten vorzunehmen.

- In den verschiedenen *Handwerksbranchen* hatten die einzelnen Investitionsmotive im Befragungszeitraum zum Teil ein sehr unterschiedliches Gewicht. So waren im Investitionsgüterhandwerk Erweiterungsgründe für Investitionen fast doppelt so häufig ausschlaggebend wie im Durchschnitt des Gesamthandwerks, während dieses Investitionsmotiv im Handwerk für den persönlichen Bedarf eine vergleichsweise geringe Rolle spielte. Das deutet auf den engen Zusammenhang zwischen Erweiterungsinvestitionen im Handwerk und der konjunkturellen Lage hin.

Daneben hatte das Rationalisierungsmotiv bei den Investitionen im Investitionsgüterhandwerk im Befragungszeitraum mit Abstand die größte Bedeutung. Das bestätigt den großen Preisdruck, dem auch das Investitionsgüterhandwerk in der zweiten Hälfte der 90er Jahre ausgesetzt war.

- Die Investitionsmotive hängen ferner in hohem Maße von der *Betriebsgröße* ab. Generell lässt sich feststellen: Je größer der Handwerksbetrieb, desto breiter auch das Spektrum an Investitionsmotiven.
- Ein analoger Zusammenhang zeigt sich auch zwischen Investitionsmotiv und *Umsatzentwicklung* des Handwerksbetriebes: Je besser die Umsatzentwicklung des Betriebes ist, desto mehr spielen verschiedene Investitionsmotive eine Rolle. Besonders deutlich wird dieser Zusammenhang bei den Investitionen zur Erweiterung der Geschäftsaktivitäten.

### **Investitionszweck**

- Bei gut 40 % der Handwerksbetriebe diente die größte Investition im Befragungszeitraum der *Erweiterung der betrieblichen Kapazität*. Bei einem Viertel der Befragten handelte es sich dabei um eine *Ersatzinvestition*, ein weiteres Viertel bezweckte vorrangig eine *Moderni-*

sierung der Produktionsanlagen bzw. die *Rationalisierung* der Produktion.

- Eine *Ost-West-Differenzierung* offenbart erhebliche Unterschiede beim Investitionszweck. Während in Hessen nur gut ein Drittel der Handwerksbetriebe mit ihrer größten Investition eine Erweiterung der betrieblichen Kapazität verfolgten, waren dies in Thüringen aufgrund des Nachholbedarfs fast die Hälfte der Betriebe. Dagegen diente ein erheblich größerer Teil der Investitionen in Hessen dem Ersatz verschlissener Anlagen.
- Eine *Differenzierung nach Handwerksbranchen* zeigt erhebliche Unterschiede hinsichtlich des Zwecks der größten Investition im Befragungszeitraum zwischen den einzelnen Branchen. Verallgemeinernd lässt sich feststellen, dass Erweiterungsinvestitionen in den Handwerksbranchen relativ das stärkste Gewicht haben, die sich in der zweiten Hälfte der 90er Jahre am besten entwickelt haben (Investitionsgüterhandwerk, Kfz-Handwerk). Rationalisierungsinvestitionen sind dagegen insbesondere in den Handwerksbranchen vorgenommen worden, die wegen der hohen Wettbewerbsintensität einem starken Kostendruck unterliegen (Bauhandwerk).
- Wie bei den Investitionsmotiven lässt sich auch beim Investitionszweck eine starke Abhängigkeit von der *Betriebsgröße* feststellen. Mit zunehmender Betriebsgröße steigt der Anteil der Investitionen, die hauptsächlich der Erweiterung der betrieblichen Kapazität dienen. Umgekehrt verlieren Ersatzinvestitionen mit zunehmender Betriebsgröße an Bedeutung. Schließlich nimmt der Anteil derjenigen Investitionen, mit denen gezielt mehrere Zwecke verfolgt werden, mit steigender Betriebsgröße deutlich zu.
- Der Investitionszweck hängt maßgeblich von der *Umsatzentwicklung* der Handwerksbetriebe ab. Verallgemeinernd lässt sich feststellen, dass Erweiterungsinvestitionen vor allem von den Betrieben mit einer überdurchschnittlichen Umsatzentwicklung durchgeführt werden. Demgegenüber ist bei den Handwerksbetrieben mit einer unterdurchschnittlichen Umsatzentwicklung der Anteil der Ersatz- sowie Rationalisierungsinvestitionen jeweils deutlich höher.

## Determinanten des Investitionsverhaltens

- Für die meisten Handwerksbetriebe kommt *günstigen Absatz- und Gewinnerwartungen* die größte Bedeutung bei der Investitionsentscheidung zu. An zweiter Stelle stehen – mit einigem Abstand – *günstige Finanzierungsbedingungen*, wodurch der enge Zusammenhang zwischen dem Finanzierungsaspekt und den Investitionen unterstrichen wird. Daneben spielt auch die allgemeine wirtschaftliche Lage (günstige Branchenkonjunktur, günstige wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen) eine erhebliche Rolle. Jeder sechste Handwerksbetrieb führt seine Investitionen unter anderem maßgeblich auf staatliche Finanzierungshilfen zurück.
- Eine *Ost-West-Differenzierung* macht deutlich, dass staatliche Finanzierungshilfen im Befragungszeitraum für zahlreiche Investitionen der Handwerksbetriebe in Thüringen mit ausschlaggebend gewesen sein dürften, während öffentliche Fördermittel bei den hessischen Betriebe eine vergleichsweise geringe Rolle spielten. Dagegen haben in Hessen günstige Finanzierungsbedingungen ein deutlich höheres Gewicht als in Thüringen.
- Innerhalb der *Handwerksbranchen* kommt guten Absatz- und Gewinnaussichten vor allem im Handwerk für den persönlichen Bedarf und im Nahrungsmittelhandwerk eine überragende Bedeutung zu. Die wirtschaftliche Lage der Branche und die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen stehen dagegen stärker im Investitionsgüterhandwerk und im Bauhandwerk bei der Investitionsentscheidung im Vordergrund, während diesen Faktoren vom Handwerk für den persönlichen Bedarf nur ein relativ geringes Gewicht beigemessen wird.
- Es besteht ein enger Zusammenhang zwischen günstigen Finanzierungsbedingungen und der *Betriebsgröße*: Je größer der Betrieb, desto wichtiger sind günstige Finanzierungsbedingungen für die Realisierung von Investitionsvorhaben im Handwerk. Auch die Bedeutung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen sowie die Einschätzung der Zukunftsaussichten bei Absatz und Gewinn als Einflussfaktoren für Investitionen der Handwerksbetriebe nehmen tendenziell mit steigender Betriebsgröße zu.

### **Durchschnittliche Investitionssumme und Investitionsvolumen**

- In der zweiten Hälfte der 90er Jahre haben die Handwerksbetriebe im Durchschnitt rund 82.000 DM pro Jahr investiert. Mit Abstand am größten waren die durchschnittlichen Investitionsaufwendungen im Investitionsgüterhandwerk, gefolgt vom Nahrungsmittelhandwerk und dem Kfz-Handwerk. Vergleichsweise wenig wurde dagegen von den Handwerksbetrieben für den persönlichen Bedarf investiert.
- Mit zunehmender Betriebsgröße steigt die durchschnittliche Investitionssumme stark an. Bei größeren Handwerksbetrieben mit über 50 Beschäftigten beläuft sich der durchschnittliche Investitionsbetrag auf rund eine halbe Million DM jährlich.
- Der enge Zusammenhang zwischen Investitionstätigkeit und Umsatzentwicklung im Handwerk wird durch die Investitionshöhe bestätigt: Während mehr als die Hälfte der Handwerksbetriebe mit unterdurchschnittlicher Umsatzentwicklung weniger als 50.000 DM investierten, lag der Schwerpunkt beim Investitionsvolumen bei den Betrieben mit überdurchschnittlicher Umsatzentwicklung bei 100.000 bis 500.000 DM.

### **Investitionsprobleme**

- Etwa zwei Drittel der Handwerksbetriebe hatten im Befragungszeitraum bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben keine Schwierigkeiten.
- Bei den Handwerksbetrieben, die Schwierigkeiten hatten, handelte es sich in den meisten Fällen um Probleme bei der Finanzierung der Investitionen. Dabei sind Finanzierungsprobleme im Zusammenhang mit Investitionsvorhaben bei den Handwerksbetrieben in Thüringen deutlich häufiger anzutreffen als bei den Betrieben in Hessen.
- Bei den kleinen Handwerksbetrieben bis 4 Beschäftigten sind die Finanzierungsprobleme bei Investitionen relativ am größten, bei den großen Handwerksbetrieben mit mehr als 50 Beschäftigten am geringsten. Tendenziell gilt, dass mit zunehmender Betriebsgröße die Probleme bei der Finanzierung von Investitionen abnehmen, allerdings werden die Finanzierungsbedingungen wichtiger.
- Wie zu erwarten hängen Schwierigkeiten bei der Investitionsfinanzierung in hohem Maße mit der Ertragssituation bzw. der Gewinnent-

wicklung der Handwerksbetriebe zusammen: Je besser die Ertragskraft des Betriebes, desto besser im allgemeinen auch die Möglichkeiten zur Eigenkapitalfinanzierung, je geringer die Finanzierungsprobleme.

### **Ansprechpartner in Finanzierungsfragen**

- Die Handwerksbetriebe wenden sich bei Finanzierungsfragen und bei Kreditbedarf in ihrer übergroßen Mehrheit an Banken und Sparkassen. Erst mit weitem Abstand folgen die Handwerkskammern und die jeweiligen Fachverbände, wenn es um Finanzierungsfragen geht.
- Mit zunehmender Betriebsgröße gewinnen Banken bzw. Sparkassen für Handwerksbetriebe als Anlaufstellen in Finanzierungsfragen und als Kreditbeschaffer an Bedeutung, da die Möglichkeiten zur Eigenkapitalfinanzierung abnehmen.
- Gut die Hälfte der Handwerksbetriebe ist über das Angebot an staatlichen Finanzierungshilfen für Investitionen zumindest teilweise informiert. Lediglich jeder siebte gibt an, umfassend über die entsprechenden Förderprogramme informiert zu sein; ein Drittel hat keine Kenntnisse darüber. Dabei sind die Handwerksbetriebe in Thüringen wesentlich besser über das Angebot an staatlichen Finanzierungshilfen informiert als die Betriebe in Hessen.
- Mit wachsender Betriebsgröße nimmt der Kenntnisstand der Handwerksbetriebe über staatliche Finanzierungshilfen für Investitionen deutlich zu.
- Darüber hinaus besteht eine enge Korrelation zwischen dem Kenntnisstand über staatliche Finanzierungshilfen sowie der Umsatz- bzw. Gewinnentwicklung der Handwerksbetriebe. Allgemein lässt sich feststellen: Je besser die Umsatz- bzw. Gewinnentwicklung der Betriebe, desto besser sind sie auch über staatliche Finanzierungshilfen für Investitionen informiert.

### **Investitionsplanung**

- Nur rund die Hälfte der Handwerksbetriebe betreibt eine langfristige Investitionsplanung. Dies dürfte maßgeblich mit der diskontinuierlichen Investitionstätigkeit bzw. den vorherrschenden „Sprunginvestitionen“ im Handwerk zusammenhängen.

- Es besteht ein eindeutiger Zusammenhang zwischen der Betriebsgröße und der langfristigen Investitionsplanung im Handwerk: Je größer der Betriebe, desto mehr liegt den Investitionen eine langfristige Planung zugrunde.
- Ähnlich deutlich ist der Zusammenhang zwischen der Investitionsplanung und der Umsatzentwicklung der Handwerksbetriebe: Je besser die Umsatzentwicklung, desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass der Betrieb seine Investitionen langfristig plant.

## **5.2 Ansatzpunkte für die Handwerkspolitik**

Die Investitionsschwäche im deutschen Handwerk, die durch die vorliegenden Untersuchung aus verschiedenen Perspektiven festgestellt wurde, legt es nahe, nach Ansatzpunkten für wirtschaftspolitische Maßnahmen zu fragen, mit denen eine nachhaltige Verbesserung der Produktions- und Investitionsentwicklung im Handwerk erreicht werden kann.

Solche Ansatzpunkte ergeben sich einerseits aus den lang- und mittelfristigen Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung, denen auch das Handwerk in Hinblick auf seine Stellung in der Gesamtwirtschaft ausgesetzt ist, und andererseits aus den konkreten Problemen, denen sich die Handwerksbetriebe bei ihrer Wettbewerbsführung gegenübersehen.

In der Untersuchung wurden mehrere längerfristige Entwicklungsströmungen aufgezeigt, von denen gewisse Auswirkungen auf die Investitionsschwäche des Handwerks in den 90er Jahren festgestellt werden konnten:

- Bei sehr langfristiger Betrachtung der wirtschaftlichen Strukturen zeigte sich, dass sich die volkswirtschaftlichen Wertschöpfungsanteile von der Landwirtschaft weg über das Produzierende Gewerbe zu den Dienstleistungsbereichen hin verlagern. Diese sogenannte Drei-Sektoren-Hypothese wurde auch in Deutschland bestätigt; bis in die 60er Jahre hinein stiegen noch die Anteile im Produzierenden Gewerbe, dem sekundären Sektor, in den letzten Jahrzehnten steigen sie dagegen nur mehr im tertiären Sektor, den Dienstleistungsbereichen.

Diese säkulare Tendenz schlug auch auf die Entwicklung des Handwerks in den 90er Jahren durch; während in Dienstleistungsbereichen Wachstumschancen realisiert werden konnten, verlor das Verarbeitende Handwerk Umsatzanteile. In beiden Sektoren verlief jedoch die Entwicklung unterdurchschnittlich. Die Struktur des deutschen

Handwerks hat sich nämlich bisher noch nicht ausreichend genug diesen Entwicklungstendenzen angepasst, so dass die in ihnen enthaltenen Wachstumspotenziale insgesamt nicht anteilssteigernd genutzt werden konnten. Das lässt vermuten, dass das Tempo des langfristigen Strukturwandels im deutschen Handwerk wahrscheinlich zu gering ist. Daher können auch konjunkturelle Chancen, wie gegen Ende der 90er Jahre, nicht voll wahrgenommen werden.

Ein wichtiger Ansatzpunkt für die Handwerkspolitik ist daher die Förderung bzw. Erleichterung des handwerklichen Strukturwandels in Richtung auf die Wachstumspotenziale des tertiären Sektors. Dabei ist zu beachten, dass der Trend zu den Dienstleistungen auch dem Warenproduzierenden Handwerk zusätzliche Absatzchancen bietet, wenn es die Dienstleistungsintensität seiner Sachgüter erhöht. Das wirtschaftspolitische Augenmerk sollte daher verstärkt auf die sogenannte Tertiarisierung der Warenproduktion im Handwerk gerichtet sein.

- Der bereits fortgeschrittene Abschwung einer langen Welle (Kondratieff-Zyklus), in dem ein scharfer, häufig existenzgefährdender Preiswettbewerb dominiert, führte im Handwerk tendenziell zu sinkenden Wertschöpfungs- und Umsatzanteilen. Die Versuche der Handwerksunternehmen, den Preiswettbewerb allein durch Kostensenkungen bestehen zu können, waren auf die Dauer offenbar nicht sehr erfolgreich. Die angemessene wettbewerbsstrategische Antwort auf einen intensiven Preiswettbewerb wäre vielmehr ein Wechsel des vorherrschenden Wettbewerbsparameters; am erfolgversprechendsten erscheint die Führung des Wettbewerbs mit Hilfe neuer Produkte (Produktneuerungswettbewerb). Das ist allerdings im Abschwung einer langen Welle sehr risikoreich, weshalb die wirtschaftspolitische Innovationsförderung in der Praxis auch hauptsächlich die Prozessinnovationen forciert, die jedoch im Wesentlichen nur dem Preiswettbewerb dienen.

Der angemessene Ansatz einer Innovationsförderung für das Handwerk müsste sich somit in besonderem Maße speziell auf Produktinnovationen konzentrieren. Im Abschwung einer langen Welle, in dem die neuen Technologien zwar bereits in Prozessinnovationen, kaum aber in Produktinnovationen Anwendung finden, wird es schwer sein, die Förderinstitutionen etwa im Bereich der Kreditvergabe dazu zu bringen, die Risiken von Investitionen in neue bisher noch unerprobte Konsumgüter im Bereich von Handwerksbetrieben zu übernehmen.

Wie die praktische Erfahrung bisher lehrte, erfordert ein solcher wirtschaftspolitischer Ansatz – soll er erfolgreich sein – eigene höchst innovative Ideen.

Im Übrigen hat das Handwerk selbst dort, wo sich neue Technologien in Produktinnovationen bereits etabliert hatten, seine Chancen, einen Produkterneuerungswettbewerb zu führen, nur wenig wahrgenommen. Es überließ z.B. die neuen Konsummärkte im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien mehr oder minder kampflos zu einem großen Teil anderen Wirtschaftsbereichen. Auch die Handwerkspolitik hatte in dieser Angelegenheit anscheinend keine Ambitionen.

- Die fortschreitende Europäisierung und Globalisierung der Wirtschaft erhöhte den Exportanteil der deutschen Wirtschaft am Bruttoinlandsprodukt um mehr als die Hälfte. Das Handwerk konnte an diesem Exportboom nur indirekt und damit wenig profitieren, weil seine Außenhandelsaktivitäten trotz langjähriger Förderbemühungen immer noch verhältnismäßig gering sind. Da die internationale Verflechtung der deutschen Wirtschaft in Zukunft eher noch zunehmen wird, wie sich aus längerfristigen Tendenzen der wirtschaftlichen Entwicklung ergibt, ist ein wichtiger Ansatzpunkt der Handwerkspolitik die deutliche Erhöhung der außenwirtschaftlichen Ausrichtung der Handwerksbetriebe. Das betrifft nicht nur die Exportseite, sondern auch die Importseite, denn die Osterweiterung der Europäischen Union wird die bisherigen Risiken und Chancen, die vom Handwerk sicherlich nicht optimal bewältigt wurden, noch weiter erhöhen und insbesondere den Wettbewerbsdruck auf deutschen Handwerksmärkten erhöhen. Die bessere Nutzung der Chancen und Eindämmung der Risiken der Internationalisierung der Wirtschaft ist ein notwendiger Schritt zur Überwindung der Investitionsschwäche im Handwerk.

In der vorliegenden Untersuchung wurden im Hinblick auf die Investitionstätigkeit auch Aspekte aufgezeigt, die sich auf die institutionellen Rahmenbedingungen beziehen, unter denen Handwerksunternehmen tätig sind. Institutionelle Rahmenbedingungen stellen wichtige Ansatzpunkte der Wirtschaftspolitik dar.

- Es wurde festgestellt, dass die Handwerksbetriebe unter anderem deswegen Schwierigkeiten haben, erfolgreich einen scharfen Preiswettbewerb zu führen, weil sie unter einem besonderen Kostendruck durch Personalzusatzkosten stehen, dem sie wegen ihrer relativ hohen Arbeitsintensität nicht ohne Weiteres entgehen können. Gemessen an

der Wertschöpfung sind nämlich im Handwerk die Personalzusatzkosten besonders hoch und beeinträchtigen die Führung eines Preiswettbewerbs. Da die Personalzusatzkosten im Laufe der Jahre erheblich zugenommen haben, ist die Investitionsschwäche zu einem Teil sicherlich auch darauf zurückzuführen. Darüber hinaus gelten sie ganz allgemein als Beschäftigungshemmnis. Daher sieht man zur Zeit in der Senkung der Personalzusatzkosten auch einen ganz besonders wichtigen Ansatzpunkt der Wirtschaftspolitik, der zur Trendwende am Arbeitsmarkt wesentlich beitragen soll.

Hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks ist dabei allerdings zu beachten, auf welche Weise bei einer Senkung der Personalzusatzkosten die soziale Sicherheit institutionell finanziert werden soll. Kommt es nämlich zu einer Lösung, die den Produktionsfaktor Arbeit nicht entlastet, weil an Stelle der Personalzusatzkosten die direkten Löhne als Folge von Überwälzungsprozessen erhöht werden müssen, dann wird die Preiswettbewerbsfähigkeit des Handwerks nicht erhöht, sondern eher noch gesenkt werden.

- Investitionen werden umso mehr getätigt, je optimistischer die Unternehmen in die Zukunft blicken. Eine pessimistische Stimmung dagegen beeinträchtigt die Investitionstätigkeit. Seit längerer Zeit lässt sich in der wirtschaftspolitischen Diskussion in der Öffentlichkeit ein Trend beobachten, der ausgerichtet ist auf die Änderung der institutionellen Rahmenbedingungen, die für den Wirtschaftsbereich Handwerk in Deutschland seit vielen Jahrzehnten konstitutiv sind. Es handelt sich dabei unter anderem um Tendenzen zur Beseitigung des Großen Befähigungsnachweises zur selbstständigen Berufsausübung im Handwerk und zur Abschaffung der Pflichtmitgliedschaft in den Handwerkskammern. Diese Tendenzen verunsichern die Handwerksunternehmen und es gibt Anzeichen dafür, dass sie die Stimmungslage im Handwerk verschlechtern, so dass auch die Investitionsfreudigkeit der Betriebe darunter leidet. Daher wäre ein gegenwärtig mehr denn je nötiger Ansatzpunkt der Handwerkspolitik, nicht zuletzt wegen der Investitionsschwäche im Handwerk, die schwelende Diskussion um die Aufweichung bzw. grundlegende Änderung des institutionellen Rahmens des Handwerks zu beenden und durch vertrauensbildende Maßnahmen die pessimistische Stimmungslage im Handwerk zu beseitigen.

Die vorliegende Untersuchung zeigte nicht nur die Bedeutung der längerfristigen Tendenzen in der Wirtschaftsentwicklung für die Investitionstätigkeit im Handwerk auf, sondern auch die konkreten Probleme, die die Handwerksbetriebe mit ihren Investitionen verbinden.

- Eine besondere Rolle spielen dabei auch die Finanzierungsbedingungen der Investitionen. Sie betreffen – grob gesprochen – insbesondere drei Sachverhalte: Den Zugang zu den Finanzierungsmitteln, die Transaktionskosten dieses Zugangs und die Zinsen. Alle drei Bereiche sind wichtige Ansatzpunkte für die Handwerkspolitik, denn der Großteil der Handwerksunternehmen hat in allen drei Bereichen ohne wirtschaftspolitische Unterstützung betriebsgrößenbedingte Nachteile. So ist zum Beispiel der unmittelbare Zugang zum Kapitalmarkt praktisch nicht möglich. Zudem zeigen Kreditinstitute wenig Interesse am Handwerk als Kundschaft. Darüber hinaus haben die Informations- und sonstigen Transaktionskosten der Kreditbeschaffung für die Unternehmen Fixkostencharakter und sind deshalb für Kleinbetriebe anteilmäßig sehr hoch.

Bei den Zinskosten besteht eine gewisse Verunsicherung durch das Rating im Zusammenhang mit Basel II. Auch die Befragungsergebnisse der vorliegenden Untersuchung zeigen, dass die Finanzierungsprobleme der Investitionen bei kleinen Unternehmen am größten sind und mit zunehmender Betriebsgröße abnehmen. Daher muss es nach wie vor ein Anliegen der Handwerkspolitik sein, die Finanzierungsbedingungen insbesondere der zahlreichen Kleinbetriebe zu verbessern, damit die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsbereiches Handwerk als Ganzes erhöht werden kann.

Obwohl die volkswirtschaftliche Investitionstätigkeit in den letzten Jahren – wie die vorliegende Untersuchung zeigte – nicht primär durch die Zinsentwicklung bestimmt wurde, spielen doch die Zinskosten im Wettbewerb der Unternehmen und Wirtschaftsbereiche untereinander eine wesentliche Rolle. Sie sind daher für die relative Stellung des Handwerks in der Volkswirtschaft mitentscheidend. Die Ermöglichung relativ günstiger Zinssätze auch für die Kleinbetriebe des Handwerks ist somit ein stets aktuell bleibender Ansatzpunkt der Handwerkspolitik in Bezug auf Investitionsaktivitäten.

- Da sich die Rentabilität von Investitionen für ein Unternehmen aus seiner Erlös-Kosten-Situation insgesamt ergibt, spielen in der öffentlichen Diskussion im Zusammenhang mit der Investitionsschwäche insbesondere auch Ansatzpunkte für die Wirtschaftspolitik eine Rolle,

die sich auf die Senkung diverser Kosten beziehen, aber auch zusätzliche Erlöse ermöglichen sollen. Es handelt sich dabei etwa um Transaktionskosten, die mit der sogenannten Bürokratisierung der Wirtschaft zusammenhängen, um lohnpolitisch relevante Sachverhalte, um Lockerungen des Kündigungsschutzes, Flexibilisierung der Arbeitszeiten, Bekämpfung der Schwarzarbeit, Verlängerung der Ladenschlusszeiten usw.

Die Heftigkeit, mit der gerade über solche Fragen diskutiert wird, erweckt den Eindruck, als ob vor allem hier die entscheidenden Ansatzpunkte für eine erfolgreiche Investitionspolitik zu finden sind. Vom betrieblichen Standpunkt aus ist es unmittelbar einsichtig, dass die Investitionsneigung eines Unternehmens zunimmt, wenn *ceteris paribus* seine Kosten sinken bzw. seine Erlöschancen steigen; entsprechende wirtschaftspolitische Maßnahmen scheinen daher vordergründig zielführend zu sein. Vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus kann jedoch die *Ceteris-paribus*-Bedingung nicht aufrecht erhalten werden, da sich bei Änderung der Rahmenbedingungen die Kosten- und Erlössituation der einzelnen Betriebe jeweils ändert und die konkreten Auswirkungen insgesamt nicht ohne Weiteres abschätzbar sind, denn die meisten der diskutierten Maßnahmen führen letztlich nicht zu einem Positionssummenspiel in der Volkswirtschaft. So bewirken viele kostensenkende Maßnahmen über volkswirtschaftliche Kreislaufzusammenhänge entsprechende Erlösminderungen bei den Unternehmen, und die beabsichtigten Effekte werden nicht erreicht. Dennoch wird ein einzelnes Unternehmen niedrige Kosten immer für gut halten, denn es wird eine eventuelle Erlösminderung sicherlich nicht auf seine eigene Kostensenkung zurückführen. Diese betriebliche, mikroökonomische Sichtweise wird in letzter Zeit verstärkt auch in volkswirtschaftlichen Auseinandersetzungen eingenommen. Der ausbleibende Erfolg bereits ergriffener Maßnahmen wird dann nicht auf deren volkswirtschaftliche Unangemessenheit zurückgeführt, sondern auf deren mangelnde Intensität bzw. fehlende Radikalität.

Die theoretischen Überlegungen und empirischen Befunde der vorliegenden Untersuchung zeigen aber, dass eine auf Investitionsförderung ausgerichtete Handwerkspolitik für den Wirtschaftsbereich Handwerk in seiner Gesamtheit zu einem Positionssummenspiel führen muss, bei dem die Auswirkungen auf die Kosten- und Erlössituation gleichzeitig und gleichrangig beachtet werden müssen. Dies kann geschehen durch eine Politik, die zum einen das allgemeine Wirt-

schaftswachstum zu fördern imstande ist und den Aufschwung einer neuen langen Welle initiiert, oder die zum anderen die relative Position der Handwerksbetriebe in der Gesamtwirtschaft verbessert und ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den anderen Wirtschaftsbereichen deutlich erhöht, so dass diese ihre im Abschwung der langen Welle verlorenen Wertschöpfungs- und Marktanteile wieder zurückgewinnen können. In beiden Fällen müssen auch von der Politik neue, innovative Wege beschritten werden.

Der Erfolg einer innovativen Wirtschaftspolitik zur Überwindung der Investitionsschwäche im Handwerk wird sich vor allem dann einstellen, wenn sie getragen und befördert wird von einem gut aufeinander abgestimmten und reibungslos kooperierenden Netzwerk von Trägern der Wirtschaftspolitik, Institutionen der Handwerksorganisationen und beteiligten Unternehmen.

# **Anhang A**

**Tabelle A1: Zuordnung der befragten Handwerkszweige zu den Branchen**

<p><b>Bauhauptgewerbe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maurer- und Betonbauer <i>(Maurer, Beton- und Stahlbetonbauer, Feuerungs- und Schornsteinbauer)</i></li> <li>- Zimmerer</li> <li>- Dachdecker</li> <li>- Straßenbauer</li> <li>- Gerüstbauer</li> </ul> <p><b>Ausbauhandwerke</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maler und Lackierer</li> <li>- Metallbauer</li> <li>- Klempner</li> <li>- Installateur und Heizungsbauer <i>(Gas- und Wasserinstallateure; Zentralheizungs- und Lüftungsbauer)</i></li> <li>- Elektrotechniker <i>(Elektroinstallateure, Elektromechaniker, Fernmeldeanlagen-elektroniker)</i></li> <li>- Tischler</li> <li>- Raumausstatter</li> <li>- Glaser</li> <li>- Fliesen-, Platten- u. Mosaikleger</li> <li>- Stukkateure</li> <li>- Bodenleger</li> </ul> <p><b>Investitionsgüterhandwerke</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Feinwerkmechaniker <i>(Maschinenbaumechaniker, Werkzeugmacher, Dreher, Feinmechaniker)</i></li> <li>- Elektromaschinenbauer</li> <li>- Kälteanlagenbauer</li> </ul>	<p><b>Kfz-Handwerke</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kraftfahrzeugtechniker <i>(Kraftfahrzeugmechaniker, Kraftfahrzeugelektriker)</i></li> <li>- Karosserie- und Fahrzeugbauer</li> <li>- Zweiradmechaniker</li> <li>- Landmaschinenmechaniker</li> </ul> <p><b>Nahrungsmittelhandwerke</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bäcker</li> <li>- Konditoren</li> <li>- Fleischer</li> </ul> <p><b>Dienstleistungshandwerke</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Friseure</li> <li>- Textilreiniger</li> <li>- Gebäudereiniger</li> <li>- Informationstechniker <i>(Büroinformationselektroniker, Radio- und Fernsehtechniker)</i></li> <li>- Augenoptiker</li> <li>- Zahntechniker</li> <li>- Fotografen</li> <li>- Schuhmacher</li> </ul> <p><b>Handwerke für den persönlichen Bedarf</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Uhrmacher</li> <li>- Goldschmiede</li> <li>- Damen- und Herrenschnneider</li> <li>- Kürschner</li> </ul>
---	--

Tabelle A2: Repräsentanz der Befragung zum Investitionsverhalten im hessischen und thüringer Handwerk								
Handwerkskammer	Eingetragene Betriebe <sup>1)</sup>		Befragte Betriebe <sup>2)</sup> (Stichprobe)		Rücklauf <sup>3)</sup>		Regionale Verteilung der Betriebe laut Betriebsstatistik in %	Regionale Verteilung der Betriebe in der Umfrage in %
	Anzahl	Anzahl	Anzahl	in % <sup>4)</sup>	Anzahl	in % <sup>4)</sup>		
Kassel	12.537	680	197	29,0	197	29,0	25,5	24,6
Wiesbaden	17.384	984	268	27,2	268	27,2	35,4	35,6
Rhein-Main	19.238	1.097	251	22,9	251	22,9	39,1	39,7
Hessen	49.159	2.761	754 <sup>5)</sup>	27,3	754 <sup>5)</sup>	27,3	100	100
Erfurt	10.618	1.500	377	25,1	377	25,1	44,6	36,4
Ostthüringen	7.473	1.100	249	22,6	249	22,6	31,4	24,0
Südthüringen	5.734	1.900	411	21,6	411	21,6	24,0	39,6
Thüringen	23.825	4.500	1.037	23,0	1.037	23,0	100	100
insgesamt	72.984	7.261	1.791	24,7	1.791	24,7	100	100

*SfH Göttingen*

- 1) In die Handwerksrolle eingetragene Betriebe (ohne handwerksähnliches Gewerbe) Ende 2000.
- 2) Die Stichprobenziehung erfolgte durch eine quotierte Zufallsauswahl.
- 3) Auswertbare und in die Auswertung einbezogene Fragebögen.
- 4) Rücklaufquote: Anteil der zurückgeschickten und ausgewerteten Fragebögen an der Gesamtzahl der verschickten Fragebögen.
- 5) 38 in die Auswertung einbezogene Fragebogen konnten keiner Handwerkskammer zugeordnet werden.

**Tabelle A3: Sektorale Struktur der befragten Handwerksbetriebe in Hessen und Thüringen**

Handwerksgruppe	Branchenstruktur in der Befragung <sup>1)</sup>		Branchenstruktur laut Handwerksrolle <sup>2)</sup>	
	Anzahl	Anteil in %	Anzahl	Anteil in %
Bauhauptgewerbe	282	15,7	8.988	13,1
Ausbauhandwerk	773	43,2	30.543	44,5
Investitionsgüterhandwerk	90	5,0	2.194	3,2
Kfz-Handwerk	197	11,0	7.842	11,4
Nahrungsmittelhandwerk	138	7,7	5.328	7,8
Dienstleistungshandwerk	258	14,4	12.481	18,2
Handwerk f. d. persönl. Bedarf	53	3,0	1.295	1,9
Handwerk insgesamt	1.791	100	68.671	100

*SfH Göttingen*

- 1) Auswertbare und in die Auswertung einbezogene Fragebögen.  
 2) In die Handwerksrolle eingetragene Betriebe Ende 2000.

Tabelle A4: Betriebsgrößenstruktur der befragten Handwerksbetriebe in Hessen und Thüringen							
- Anteile in % -							
Handwerksgruppe	Beschäftigte <sup>1)</sup>						
	1	2 - 4	5 - 9	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 u. m.
Bauhauptgewerbe	7,3	18,2	28,0	23,3	17,5	5,1	0,7
Ausbauhandwerk	12,6	32,1	26,3	17,0	9,5	2,1	0,4
Investitionsgüterhandwerk	14,9	24,1	26,4	13,8	14,9	4,6	1,2
Kfz-Handwerk	13,6	28,3	22,5	15,7	12,0	4,7	3,1
Nahrungsmittelhandwerk	3,8	22,9	28,2	28,2	10,7	4,6	1,5
Dienstleistungshandwerk	18,6	42,7	24,2	7,3	2,0	1,6	3,6
Handwerke f. d. persönl. Bedarf	41,2	43,1	13,7	2,0	-	-	-
Handwerk insgesamt	13,0	30,2	25,6	16,7	10,1	3,1	1,3
Handwerk insgesamt nach HZ '95 <sup>2)</sup>	13,7	32,9	27,4	15,9	7,5	1,7	0,9

*SH Göttingen*

1) einschl. tätige Inhaber/innen und Lehrlinge

2) Ergebnisse der Handwerkszählung 1995; Handwerksunternehmen am 31.3.95 (ohne Nebenbetriebe)

Tabelle A5: Entwicklung des Investitionsverhaltens im hessischen Handwerk von 1990 - 2000									
Quartal/ Jahr	die getätigten Investitionen sind in den letzten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal				Investitions- neigung <sup>2)</sup> insgesamt in %	Investitions- neigung <sup>2)</sup> bei Baumaßnahmen in %	Ø Investitionssumme in DM		
	gestiegen	gesunken	Saldo	Indikator <sup>1)</sup>			insgesamt	Baumaßnahmen	
	in %								
I/1990	19,0	23,5	- 4,5	48	35,8	7,1	50 918	47 392	
II/1990	27,6	18,4	+ 9,2	54	36,6	8,4	44 336	50 292	
III/1990	30,9	10,3	+ 20,6	60	39,3	9,4	44 597	53 532	
IV/1990	30,9	14,1	+ 16,8	58	41,6	8,6	40 483	44 734	
I/1991	17,5	25,0	- 7,5	46	34,2	7,0	36 476	22 507	
II/1991	23,4	18,8	+ 4,6	52	37,9	9,1	47 954	36 924	
III/1991	21,9	19,1	+ 2,8	51	37,0	7,5	41 157	36 062	
IV/1991	25,6	18,7	+ 6,9	53	40,7	7,3	48 815	46 050	
I/1992	15,1	27,6	- 12,5	44	33,4	7,5	35 739	36 666	
II/1992	19,0	21,3	- 2,3	49	33,8	8,4	69 607	90 888	
III/1992	21,8	21,0	+ 0,8	50	33,9	8,3	50 334	47 671	
IV/1992	25,1	21,0	+ 4,1	52	40,7	9,1	60 439	84 078	
I/1993	16,7	30,0	- 13,3	43	32,7	6,6	63 371	111 576	
II/1993	17,9	23,3	- 5,4	47	31,1	5,6	49 518	51 327	
III/1993	16,7	26,0	- 9,3	45	32,0	6,9	49 252	59 746	
IV/1993	19,0	27,2	- 8,2	46	33,7	6,9	49 773	43 208	
I/1994	17,6	30,0	- 12,4	44	28,7	6,9	62 373	56 926	
II/1994	19,0	22,2	- 3,2	48	30,3	6,5	61 082	55 929	
III/1994	15,9	22,4	- 6,5	47	27,7	5,8	45 962	59 980	
IV/1994	21,0	24,5	- 3,5	48	32,0	9,1	78 879	134 448	
I/1995	16,7	25,6	- 8,9	45	27,9	7,3	59 103	118 515	
II/1995	19,2	23,1	- 3,9	48	30,7	6,4	78 289	110 964	
III/1995	13,6	25,3	- 11,7	44	27,9	7,9	54 869	82 641	
IV/1995	16,8	25,4	- 8,6	46	29,4	6,2	58 514	93 417	

Tab. A5 (Forts.): Entwicklung des Investitionsverhaltens im hessischen Handwerk von 1990 - 2000

Quartal/ Jahr	die getätigten Investitionen sind in den letzten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal				Investitions- neigung <sup>2)</sup> insgesamt in %	Investitions- neigung <sup>3)</sup> bei Baumaßnahmen in %	Ø Investitionssumme	
	gestiegen	gesunken in %	Saldo	Indikator <sup>1)</sup>			insgesamt in DM	Baumaßnahmen
I/1996	12,6	34,7	- 22,1	39	25,0	6,3	54 665	61 250
II/1996	13,6	26,7	- 13,1	43	25,4	6,5	78 325	66 987
III/1996	16,0	26,2	- 10,2	45	23,3	6,2	52 229	73 322
IV/1996	19,4	25,1	- 5,7	47	27,1	5,2	64 698	136 644
I/1997	10,8	32,5	- 21,7	39	21,5	4,5	50 218	72 200
II/1997	15,0	23,6	- 8,6	46	26,6	5,4	59 897	129 355
III/1997	16,4	23,9	- 7,5	46	25,8	6,3	73 185	156 706
IV/1997	16,3	23,0	- 6,7	47	27,5	7,1	82 600	144 422
I/1998	14,9	26,3	- 11,4	44	24,5	5,4	58 834	111 160
II/1998	15,0	24,8	- 9,8	45	24,7	6,0	59 432	68 465
III/1998	17,7	22,1	- 4,4	48	27,0	6,3	68 437	103 076
IV/1998	21,0	20,1	+ 0,9	50	28,9	7,0	79 128	127 166
I/1999	10,8	39,2	- 28,4	36	29,6	7,2	134 702	76 656
II/1999	13,1	33,5	- 20,4	40	32,1	7,6	53 683	77 397
III/1999	17,1	27,5	- 10,4	45	35,2	7,0	54 006	89 242
IV/1999	16,6	26,2	- 9,6	45	36,5	7,2	60 893	112 329
I/2000	11,8	33,5	- 21,7	39	31,1	6,0	52 950	124 015
II/2000	14,5	27,3	- 12,8	44	31,4			
III/2000	13,3	32,6	- 19,3	40	31,0			
IV/2000	18,6	27,4	- 8,8	46	34,9			

StH Göttingen

1) Der Indikator drückt die aktuelle Investitionsbereitschaft im Handwerk aus (Investitionsindikator). Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn bei *allen* Befragten die getätigten Investitionen in den letzten 3 Monaten gestiegen sind. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn bei *allen* Befragten die Investitionen gesunken sind.

2) Zahl der Handwerksbetriebe, die Investitionen durchgeführt haben, im Verhältnis zur Gesamtzahl der befragten Betriebe.

3) Zahl der Handwerksbetriebe, die Bauinvestitionen durchgeführt haben, im Verhältnis zur Gesamtzahl der befragten Betriebe.

Quelle: Ergebnisse der vierteljährlichen Konjunkturumfrage der hessischen Handwerkskammern; eigene Berechnungen

Tabelle A6: Tatsächliches Investitionsverhalten und geplante Investitionen im hessischen Handwerk von 1990 - 2000											
Quartal/ Jahr	die getätigten Investitionen sind in den letzten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal				Indikator <sup>1)</sup>	die geplanten Investitionen werden in den nächsten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal				Indikator <sup>2)</sup>	Quartal/ Jahr
	gestiegen	gesunken	Saldo	in %		steigen	sinken	Saldo	in %		
I/1990	19,0	23,5	- 4,5		48	16,1	22,1	- 6,0		47	IV/1989
II/1990	27,6	18,4	+ 9,2		54	17,9	20,7	- 2,8		48	I/1990
III/1990	30,9	10,3	+ 20,6		60	21,0	19,0	+ 2,0		51	II/1990
IV/1990	30,9	14,1	+ 16,8		58	16,7	24,2	- 7,5		46	III/1990
I/1991	17,5	25,0	- 7,5		46	19,6	15,4	+ 4,2		52	IV/1990
II/1991	23,4	18,8	+ 4,6		52	15,6	20,3	- 4,7		48	I/1991
III/1991	21,9	19,1	+ 2,8		51	16,9	22,9	- 6,0		47	II/1991
IV/1991	25,6	18,7	+ 6,9		53	12,0	33,2	- 21,2		39	III/1991
I/1992	15,1	27,6	- 12,5		44	16,9	21,5	- 4,6		48	IV/1991
II/1992	19,0	21,3	- 2,3		49	11,6	22,4	- 10,8		45	I/1992
III/1992	21,8	21,0	+ 0,8		50	13,3	27,0	- 13,7		43	II/1992
IV/1992	25,1	21,0	+ 4,1		52	14,4	33,9	- 19,5		40	III/1992
I/1993	16,7	30,0	- 13,3		43	14,4	29,5	- 15,1		42	IV/1992
II/1993	17,9	23,3	- 5,4		47	12,1	30,7	- 18,6		41	I/1993
III/1993	16,7	26,0	- 9,3		45	13,5	31,1	- 17,6		41	II/1993
IV/1993	19,0	27,2	- 8,2		46	10,2	38,6	- 28,4		36	III/1993
I/1994	17,6	30,0	- 12,4		44	12,2	27,7	- 15,5		42	IV/1993
II/1994	19,0	22,2	- 3,2		48	12,0	27,0	- 15,0		42	I/1994
III/1994	15,9	22,4	- 6,5		47	13,5	21,5	- 8,0		46	II/1994
IV/1994	21,0	24,5	- 3,5		48	11,1	29,9	- 18,8		41	III/1994
I/1995	16,7	25,6	- 8,9		45	13,9	22,8	- 8,9		45	IV/1994
II/1995	19,2	23,1	- 3,9		48	7,4	28,4	- 21,0		39	I/1995
III/1995	13,6	25,3	- 11,7		44	11,6	31,7	- 20,1		40	II/1995
IV/1995	16,8	25,4	- 8,6		46						III/1995

Tab. A6 (Forts.): Tatsächliches Investitionsverhalten und geplante Investitionen im hessischen Handwerk									
Quartal/ Jahr	die getätigten Investitionen sind in den letzten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal				die geplanten Investitionen werden in den nächsten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal				Quartal/ Jahr
	gestiegen	gesunken	Saldo	Indikator <sup>1)</sup>	steigen	sinken	Saldo	Indikator <sup>2)</sup>	
	in %				in %				
I/1996	12,6	34,7	- 22,1	39	10,8	32,8	- 22,0	39	IV/1995
II/1996	13,6	26,7	- 13,1	43	11,4	32,7	- 21,3	39	I/1996
III/1996	16,0	26,2	- 10,2	45	8,1	33,4	- 25,3	37	II/1996
IV/1996	19,4	25,1	- 5,7	47	9,7	34,5	- 24,8	37	III/1996
I/1997	10,8	32,5	- 21,7	39	7,7	38,3	- 30,6	35	IV/1996
II/1997	15,0	23,6	- 8,6	46	10,4	30,9	- 20,5	40	I/1997
III/1997	16,4	23,9	- 7,5	46	10,9	28,9	- 18,0	41	II/1997
IV/1997	16,3	23,0	- 6,7	47	11,8	28,6	- 16,8	42	III/1997
I/1998	14,9	26,3	- 11,4	44	9,6	30,5	- 20,9	39	IV/1997
II/1998	15,0	24,8	- 9,8	45	10,3	25,4	- 15,1	42	I/1998
III/1998	17,7	22,1	- 4,4	48	11,2	28,6	- 17,4	41	II/1998
IV/1998	21,0	20,1	+ 0,9	50	12,8	29,4	- 16,6	42	III/1998
I/1999	10,8	39,2	- 28,4	36	12,2	32,8	- 20,6	40	IV/1998
II/1999	13,1	33,5	- 20,4	40	9,8	41,4	- 31,6	34	I/1999
III/1999	17,1	27,5	- 10,4	45	9,8	39,8	- 30,0	35	II/1999
IV/1999	16,6	26,2	- 9,6	45	9,9	38,3	- 28,4	36	III/1999
I/2000	11,8	33,5	- 21,7	39	10,4	36,8	- 26,4	37	IV/1999
II/2000	14,5	27,3	- 12,8	44	10,7	32,6	- 21,9	39	I/2000
III/2000	13,3	32,6	- 19,3	40	9,6	31,4	- 21,8	39	II/2000
IV/2000	18,6	27,4	- 8,8	46	9,0	37,6	- 28,6	36	III/2000

StH Göttingen

1) Der Indikator drückt die aktuelle Investitionsbereitschaft im Handwerk aus (Investitionsindikator). Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn bei *allen* Befragten die getätigten Investitionen in den letzten 3 Monaten gestiegen sind. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn bei *allen* Befragten die Investitionen gesunken sind.

2) Der Indikator drückt die zukünftige Investitionsbereitschaft im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn *alle* Befragten in den nächsten 3 Monaten planen, ihre Investitionen zu erhöhen. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn *alle* Befragten planen, die Investitionen in den nächsten 3 Monaten zu senken.

Quelle: Ergebnisse der vierteljährlichen Konjunkturumfrage der hessischen Handwerkskammern; eigene Berechnungen

Tabelle A7: Entwicklung des Investitionsverhaltens im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Erfurt von 1993 - 2000									
Quartal/ Jahr	die getätigten Investitionen sind in den letzten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal			Investitions- neigung <sup>2)</sup> insgesamt in %	Investitions- neigung <sup>3)</sup> bei Baumaßnahmen in %	Ø Investitionssumme in DM			
	gestiegen	gesunken in %	Saldo			Indikator <sup>1)</sup>	insgesamt	Baumaßnahmen	
I/1993	33,3	24,7	+ 8,6	45,0	15,7	92.614	70.560		
III/1994	32,5	18,1	+ 14,4	46,5	14,6	61.899	86.206		
III/1995	22,9	25,8	- 2,9	37,8	14,8	58.981	62.379		
I/1996	14,2	41,0	- 26,8	29,0	9,7	27.989	27.611		
III/1996	21,0	27,9	- 6,9	35,6	13,9	63.559	88.870		
I/1997	12,9	40,1	- 27,2	27,5	9,4	66.398	128.733		
III/1997	17,1	32,3	- 15,2	30,3	11,1	50.201	56.096		
I/1998	18,8	34,2	- 15,4	28,4	11,2	138.457	125.176		
II/1998	15,4	29,8	- 14,4	28,6	9,1	51.283	64.660		
III/1998	16,2	26,4	- 10,2	27,3	9,7	52.077	29.543		
IV/1998	22,8	24,3	- 1,5	31,7	9,6	40.448	37.638		
I/1999	17,1	46,0	- 28,9	31,0	9,4	42.303	41.522		
II/1999	14,9	47,8	- 32,9	35,3	9,9	63.222	81.476		
III/1999	15,2	46,1	- 30,9	35,7	10,5	66.513	65.369		
IV/1999	19,1	43,1	- 24,0	37,0	10,4	48.293	50.525		
I/2000	10,2	52,5	- 42,3	30,6	10,3	38.357	55.256		
III/2000	9,0	54,2	- 45,2	-	-	-	-		

SfH Göttingen

Anmerkungen und Quelle vgl. Tabelle A5 im Anhang

Quelle: Ergebnisse der Konjunkturumfrage der HWK Erfurt; eigene Berechnungen

Tabelle A8: Tatsächliches Investitionsverhalten und geplante Investitionen im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Erfurt von 1993 - 2000											
Quartal/ Jahr	die getätigten Investitionen sind in den letzten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal				die geplanten Investitionen werden in den nächsten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal				Quartal/ Jahr		
	gestiegen	gesunken	Saldo	Indikator <sup>1)</sup>	steigen	sinken	Saldo	Indikator <sup>2)</sup>			
	in %				in %						
I/1993	33,3	24,7	+ 8,6	54							
III/1994	32,5	18,1	+ 14,4	57	32,1	24,6	+ 7,5	54	I/1993		
III/1995	22,9	25,8	- 2,9	48	23,0	33,1	- 10,1	45	III/1994		
I/1996	14,2	41,0	- 26,8	36	15,7	34,3	- 18,6	41	III/1995		
III/1996	21,0	27,9	- 6,9	46	21,2	30,2	- 9,0	45	I/1996		
I/1997	12,9	40,1	- 27,2	36	13,0	39,4	- 26,4	37	III/1996		
III/1997	17,1	32,3	- 15,2	42	17,1	33,1	- 16,0	42	I/1997		
I/1998	18,8	34,2	- 15,4	42	12,3	41,7	- 29,4	35	III/1997		
II/1998	15,4	29,8	- 14,4	43	16,1	31,6	- 15,5	42	I/1998		
III/1998	16,2	26,4	- 10,2	45	12,8	38,4	- 25,6	37	II/1998		
IV/1998	22,8	24,3	- 1,5	49	14,6	30,7	- 16,1	42	III/1998		
I/1999	17,1	46,0	- 28,9	35	11,5	41,3	- 29,8	35	IV/1998		
II/1999	14,9	47,8	- 32,9	33	10,6	46,2	- 35,6	32	I/1999		
III/1999	15,2	46,1	- 30,9	34	10,4	49,8	- 39,4	30	II/1999		
IV/1999	19,1	43,1	- 24,0	38	8,3	50,6	- 42,3	29	III/1999		
I/2000	10,2	52,5	- 42,3	29	5,8	56,5	- 50,7	25	IV/1999		
III/2000	9,0	54,2	- 45,2	27	10,4	46,4	- 36,0	32	I/2000		

StH Göttingen

Anmerkungen und Quelle vgl. Tabelle A6 im Anhang

Quelle: Ergebnisse der Konjunkturumfrage der HWK Erfurt; eigene Berechnungen

Tabelle A9: Entwicklung des Investitionsverhaltens im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Ostthüringen von 1995 - 2000									
Quartal/ Jahr	die getätigten Investitionen sind in den letzten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal			Investitions- neigung <sup>2)</sup> insgesamt in %	Investitions- neigung <sup>3)</sup> bei Baumaßnahmen in %	Ø Investitionssumme			
	gestiegen	gesunken in %	Saldo			insgesamt	Baumaßnahmen in DM		
			Indikator <sup>1)</sup>						
I/1995 III/1995	22,4	29,3	- 6,9	46	39,3	15,2	62.705	92.845	
I/1996 III/1996	13,9 20,1	47,9 31,7	- 34,0 - 11,6	33 44	28,6 41,3	8,2 11,8	40.757 38.827	139.025 91.433	
I/1997 III/1997	11,9 16,1	51,1 34,3	- 39,2 - 18,2	30 41	32,3 34,4	7,8 9,5	50.414 103.131	72.000 93.695	
I/1998 III/1998	11,2 17,3	50,3 37,2	- 39,1 - 19,9	30 40	27,7 32,4	8,1 8,9	46.623 66.664	48.605 55.028	
I/1999 III/1999	12,1 15,7	57,3 49,4	- 45,2 - 33,7	27 33	29,6 34,6	8,8 10,3	64.642 57.714	99.000 64.517	
I/2000 III/2000	10,2 10,9	57,8 58,7	- 47,6 - 47,8	26 26	21,7 24,0	6,9 6,8	50.203 119.847	82.617 303.133	

S/H Göttingen

Anmerkungen und Quelle vgl. Tabelle A5 im Anhang

Quelle: Ergebnisse der halbjährlichen Konjunkturumfrage der HWK Ostthüringen; eigene Berechnungen

**Tabelle A10: Tatsächliches Investitionsverhalten und geplante Investitionen im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Ostthüringen von 1995 - 2000**

Quartal/ Jahr	die getätigten Investitionen sind in den letzten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal			die geplanten Investitionen werden in den nächsten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal			Quartal/ Jahr
	gestiegen	gesunken	Saldo	steigen	sinken	Saldo	
	in %			in %			
	Indikator <sup>1)</sup>			Indikator <sup>2)</sup>			
I/1995	22,4	29,3	- 6,9				III/1994
III/1995							I/1995
I/1996	13,9	47,9	- 34,0	15,6	39,4	- 23,8	III/1995
III/1996	20,1	31,7	- 11,6	15,2	40,9	- 25,7	I/1996
I/1997	11,9	51,1	- 39,2	15,8	49,7	- 33,9	III/1996
III/1997	16,1	34,3	- 18,2	14,5	42,4	- 27,9	I/1997
I/1998	11,2	50,3	- 39,1	13,2	45,7	- 32,5	III/1997
III/1998	17,3	37,2	- 19,9	10,7	35,2	- 24,5	I/1998
I/1999	12,1	57,3	- 45,2	10,2	47,6	- 37,4	III/1998
III/1999	15,7	49,4	- 33,7	12,0	51,6	- 39,6	I/1999
I/2000	10,2	57,8	- 47,6	6,2	57,9	- 51,7	III/1999
III/2000	10,9	58,7	- 47,8	9,0	48,1	- 39,1	I/2000

*SfH Göttingen*

Anmerkungen und Quelle vgl. Tabelle A6 im Anhang

Quelle: Ergebnisse der halbjährlichen Konjunkturumfrage der HWK Ostthüringen; eigene Berechnungen

Tabelle A11: Entwicklung des Investitionsverhaltens im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Südthüringen von 1994 – 2000									
Quartal/ Jahr	die getätigten Investitionen sind in den letzten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal			Investitions- neigung <sup>2)</sup> insgesamt in %	Investitions- neigung <sup>3)</sup> bei Baumaßnahmen in %	Ø Investitionssumme in DM			
	gestiegen	gesunken in %	Saldo			insgesamt	Baumaßnahmen		
									Indikator <sup>1)</sup>
I/1994	29,7	35,0	- 5,3	44,2	17,8	48 684	57 432		47
III/1994	32,9	18,5	+ 14,4	46,4	15,0	76 838	117 590		57
I/1995	20,1	33,5	- 13,4	38,7	17,1	71 046	137 757		43
III/1995	30,4	27,4	+ 3,0	40,1	17,0	59 013	98 032		51
I/1996	-	-	-	29,5	-	ca. 33 000	ca. 51 000		-
III/1996	21,9	28,3	- 6,4	37,5	15,6	29 785	42 657		47
I/1997	15,1	45,8	- 30,7	34,1	13,4	60 423	97 756		35
III/1997	20,2	21,5	- 1,3	35,3	11,3	61 069	59 756		49
I/1998	15,4	41,4	- 26,0	27,4	8,4	50 641	17 208		37
III/1998	21,4	25,1	- 3,7	34,0	14,3	156 879	168 028		48
I/1999	6,8	64,7	- 57,9	28,9	11,3	64 203	37 869		20
III/1999	19,2	37,2	- 18,0	41,1	13,3	127 124	313 795		41
I/2000	9,2	49,8	- 40,6	32,8	10,9	36 227	28 606		30
III/2000	14,8	47,0	- 32,2	35,8	9,3	66 050	68 434		34

SfH Göttingen

Anmerkungen und Quelle vgl. Tabelle A5 im Anhang

Quelle: Ergebnisse der halbjährlichen Konjunkturumfrage der HWK Südthüringen; eigene Berechnungen

Tabelle A12: Tatsächliches Investitionsverhalten und geplante Investitionen im Handwerk im Handwerkskammerbezirk Südtüringen von 1994 - 2000									
Quartal/ Jahr	die getätigten Investitionen sind in den letzten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal				die geplanten Investitionen werden in den nächsten 3 Monaten gegenüber dem Vorquartal				Quartal/ Jahr
	gestiegen	gesunken	Saldo	Indikator <sup>1)</sup>	steigen	sinken	Saldo	Indikator <sup>2)</sup>	
	in %				in %				
I/1994	29,7	35,0	- 5,3	47	34,9	22,2	+ 12,7	56	III/1993
III/1994	32,9	18,5	+ 14,4	57					I/1994
I/1995	20,1	33,5	- 13,4	43	24,1	31,8	- 7,7	46	III/1994
III/1995	30,4	27,4	+ 3,0	51	24,1	22,4	+ 1,7	51	I/1995
I/1996	-	-	-	-	17,6	39,9	- 22,3	39	III/1995
III/1996	21,9	28,3	- 6,4	47	-	-	-	-	I/1996
I/1997	15,1	45,8	- 30,7	35	19,6	40,9	- 21,3	39	III/1996
III/1997	20,2	21,5	- 1,3	49	13,8	42,9	- 29,1	35	I/1997
I/1998	15,4	41,4	- 26,0	37	21,5	32,0	- 10,5	45	III/1997
III/1998	21,4	25,1	- 3,7	48	27,9	29,3	- 1,4	49	I/1998
I/1999	6,8	64,7	- 57,9	20	15,7	41,1	- 25,4	37	III/1998
III/1999	19,2	37,2	- 18,0	41	17,2	43,7	- 26,5	37	I/1999
I/2000	9,2	49,8	- 40,6	30	13,6	49,9	- 36,3	32	III/1999
III/2000	14,8	47,0	- 32,2	34	14,8	40,6	- 25,8	37	I/2000

S/H Göttingen

Anmerkungen und Quelle vgl. Tabelle A6 im Anhang

Quelle: Ergebnisse der halbjährlichen Konjunkturumfrage der HWK Südtüringen; eigene Berechnungen

<b>Tabelle A13: Entwicklung der Eigenkapitalquote im Handwerk</b>			
	Deutschland	Westdeutschland	Ostdeutschland
1997			
bis 10%		34,3	41,4
11% - 20%		24,5	26,8
21% - 30%		13,4	11,2
über 30%		20,4	12,5
1998			
bis 10%		36,2	48,2
11% - 20%		24,4	23,5
21% - 30%		13,9	11,2
über 30%		17,9	9,9
1999			
bis 10%	37,0	33,9	44,0
11% - 20%	26,3	26,9	24,8
21% - 30%	12,7	12,9	12,4
über 30%	17,6	20,4	11,2
2000			
bis 10%	36,8	32,9	43,4
11% - 20%	25,6	29,8	18,5
21% - 30%	12,9	12,7	13,2
über 30%	17,5	18,3	16,2
2001			
bis 10%	39,1	37,0	44,6
11% - 20%	29,4	30,7	26,1
21% - 30%	15,1	15,1	15,3
über 30%	15,0	16,2	11,9
2002			
bis 10%	40,0	38,4	43,9
11% - 20%	25,7	26,4	24,3
21% - 30%	15,4	16,8	12,1
über 30%	14,2	14,2	14,3

SfH Göttingen

Quelle: Creditreform

**Tabelle A14: Entwicklung der Bankkredite an inländische Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen von 1991 - 2002**

	Kredite in Mrd. DM an ....			
	Unternehmen u. Selbständige insgesamt	<i>darunter:</i> Verarbeitendes Gewerbe	Dienstleistungsgewerbe (einschl. freie Berufe)	<i>nachr.:</i> Handwerk
1991	1.596,3	359,9	655,0	99,0
1992	1.729,3	339,9	760,5	107,4
1993	1.834,7	317,1	845,0	116,2
1994	1.884,6	315,3	889,1	125,3
1995	1.965,3	316,9	938,2	131,3
1996	2.111,1	320,6	1.046,1	136,2
1997	2.225,2	318,5	1.128,8	139,8
1998	2.367,1	331,5	1.220,2	143,6
1999	2.364,6	325,1	1.296,9	144,6
2000	2.479,6	342,1	1.370,6	146,7
2001	2.534,0	340,9	1.414,7	146,1
2002	2.498,4	315,9	1.426,2	141,6
Veränderung gegenüber dem Vorjahr				
1991				
1992	8,3	-5,6	16,1	8,5
1993	6,1	-6,7	11,1	8,2
1994	2,7	-0,6	5,2	7,8
1995	4,3	0,5	5,5	4,8
1996	7,4	1,2	11,5	3,8
1997	5,4	-0,7	7,9	2,6
1998	6,4	4,1	8,1	2,7
1999	-0,1	-1,9	6,3	0,7
2000	4,9	5,2	5,7	1,5
2001	2,2	-0,4	3,2	-0,4
2002	-1,4	-7,3	0,8	-3,1
Sektorale Verteilung der Kredite				
1991	100,0	22,5	41,0	6,2
1992	100,0	19,7	44,0	6,2
1993	100,0	17,3	46,1	6,3
1994	100,0	16,7	47,2	6,6
1995	100,0	16,1	47,7	6,7
1996	100,0	15,2	49,6	6,5
1997	100,0	14,3	50,7	6,3
1998	100,0	14,0	51,5	6,1
1999	100,0	13,7	54,8	6,1
2000	100,0	13,8	55,3	5,9
2001	100,0	13,5	55,8	5,8
2002	100,0	12,6	57,1	5,7

SfH Göttingen

Quelle: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

**Tabelle A15: Entwicklung der Kapitalmarktzinsen <sup>1)</sup> in Deutschland von 1991 - 2000**

Jahr	Umlaufrendite		
	in % p.a.	Veränd. geg. Vorjahr (in %)	Index 1991 = 100
1990	8,8		
1991	8,6	-2,6	100
1992	8,0	-7,0	93
1993	6,3	-21,3	73
1994	6,7	6,3	78
1995	6,5	-3,0	76
1996	5,6	-13,8	65
1997	5,1	-8,9	59
1998	4,4	-13,7	51
1999	4,3	-2,3	50
2000	5,3	23,3	62

*SfH Göttingen*

1) Umlaufrendite festverzinslicher Staatsschuld-papiere mit mind. 3 Jahren Restlaufzeit;  
Jahresdurchschnitte

Quelle: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

Tabelle A16: Entwicklung der Bruttoanlageinvestitionen von 1991-2001

	Bruttoanlageinvestitionen			Ausstattungsinvestitionen			Bauinvestitionen		
	in Mrd. Euro	Veränd. geg. Vorjahr (in %)	Index 1991=100	in Mrd. Euro	Veränd. geg. Vorjahr (in %)	Index 1991=100	in Mrd. Euro	Veränd. geg. Vorjahr (in %)	Index 1991=100
	in jeweiligen Preisen								
1991	356,87		100	153,71		100	190,92		100
1992	387,85	8,7	109	150,72	-1,9	98	223,62	17,1	117
1993	380,99	-1,8	107	130,28	-13,6	85	236,57	5,8	124
1994	401,45	5,4	112	128,27	-1,5	83	258,21	9,1	135
1995	404,24	0,7	113	129,82	1,2	84	258,76	0,2	136
1996	399,10	-1,3	112	131,87	1,6	86	250,32	-3,3	131
1997	401,14	0,5	112	137,22	4,1	89	245,98	-1,7	129
1998	412,65	2,9	116	150,06	9,4	98	243,02	-1,2	127
1999	426,14	3,3	119	159,59	6,4	104	245,19	0,9	128
2000	438,77	3,0	123	175,83	10,2	114	240,15	-2,1	126
2001	416,31	-5,1	117	166,34	-5,4	108	226,24	-5,8	118
	in Preisen von 1995								
1991	391,93		100	161,14		100	218,85		100
1992	409,46	4,5	104	154,31	-4,2	96	242,16	10,7	111
1993	391,24	-4,4	100	131,00	-15,1	81	246,53	1,8	113
1994	406,88	4,0	104	128,47	-1,9	80	263,58	6,9	120
1995	404,24	-0,6	103	129,82	1,1	81	258,76	-1,8	118
1996	400,85	-0,8	102	132,09	1,7	82	251,34	-2,9	115
1997	403,09	0,6	103	137,01	3,7	85	247,63	-1,5	113
1998	415,21	3,0	106	149,56	9,2	93	245,18	-1,0	112
1999	432,24	4,1	110	160,31	7,2	99	248,70	1,4	114
2000	442,84	2,5	113	175,51	9,5	109	242,14	-2,6	111
2001	419,54	-5,3	107	165,38	-5,8	103	227,71	-6,0	104

SfH Göttingen

Quelle: Sachverständigenrat (2002); eigene Berechnungen

Tabelle A17: Entwicklung von Bruttoinlandsprodukt, Ausfuhr, Inlandsnachfrage und Privaten Konsumausgaben von 1991-2001 (in jeweiligen Preisen)												
	Bruttoinlandsprodukt (BIP)			Ausfuhr			Inlandsnachfrage (BIP - Ausfuhr)			Private Konsumausgaben		
	in Mrd. Euro	Veränd. geg. Vorjahr (in %)	Index 1991=100	in Mrd. Euro	Veränd. geg. Vorjahr (in %)	Index 1991=100	in Mrd. Euro	Veränd. geg. Vorjahr (in %)	Index 1991=100	in Mrd. Euro	Veränd. geg. Vorjahr (in %)	Index 1991=100
1991	1.502,20		100	395,18		100	1.107,02		100	832,88		100
1992	1.613,20	7,4	107	395,81	0,2	100	1.217,39	10,0	110	892,23	7,1	107
1993	1.654,20	2,5	110	376,66	-4,8	95	1.277,54	4,9	115	926,63	3,9	111
1994	1.735,50	4,9	116	409,22	8,6	104	1.326,28	3,8	120	959,49	3,5	115
1995	1.801,30	3,8	120	441,04	7,8	112	1.360,26	2,6	123	996,16	3,8	120
1996	1.833,70	1,8	122	463,99	5,2	117	1.369,71	0,7	124	1.021,63	2,6	123
1997	1.871,60	2,1	125	522,53	12,6	132	1.349,07	-1,5	122	1.047,55	2,5	126
1998	1.929,40	3,1	128	560,19	7,2	142	1.369,21	1,5	124	1.076,47	2,8	129
1999	1.978,60	2,6	132	586,98	4,8	149	1.391,62	1,6	126	1.118,84	3,9	134
2000	2.030,00	2,6	135	685,39	16,8	173	1.344,61	-3,4	121	1.151,66	2,9	138
2001	2.071,20	2,0	138	726,90	6,1	184	1.344,30	0,0	121	1.191,30	3,4	143

Quelle: Sachverständigenrat (2002); eigene Berechnungen

SfH Göttingen

Quartal/ Jahr	Gegenwärtige Lage				Künftige Entwicklung					
	Beschäftigungslage Indikator <sup>1</sup>	durchschn. Betriebsauslastung in %	Auftragsbestand Indikator <sup>2</sup>	Auftrags- eingang Indikator <sup>3</sup>	Umsatzentwicklung Indikator <sup>4</sup>	Geschäftsklima Indikator <sup>5</sup>	Geschäftsaussichten Indikator <sup>6</sup>	Nachfrageerwartung Indikator <sup>7</sup>	Verkaufspreisentwicklung Indikator <sup>8</sup>	Umsatzerwartung Indikator <sup>9</sup>
I/1990	49	78	54	57	52	69	70	56	66	62
II/1990	50	84	53	59	61	72	73	52	61	55
III/1990	54	81	55	59	60	75	74	52	64	58
IV/1990	48	81	57	53	60	73	70	48	71	53
I/1991	48	79	55	56	52	72	74	56	68	61
II/1991	51	81	55	58	62	74	73	49	68	56
III/1991	54	81	51	52	54	71	70	48	61	53
IV/1991	47	81	52	49	57	69	63	42	73	46
I/1992	45	77	48	47	47	64	66	51	67	56
II/1992	49	80	48	53	57	66	66	47	63	52
III/1992	53	79	44	46	48	63	60	41	58	45
IV/1992	48	78	45	43	53	59	52	36	70	39
I/1993	46	74	37	38	36	52	54	47	59	47
II/1993	49	76	36	43	47	54	50	40	55	42
III/1993	52	75	36	43	44	54	51	40	53	43
IV/1993	47	74	36	40	46	51	45	37	59	35
I/1994	45	72	35	42	36	50	53	48	57	49
II/1994	49	75	39	49	50	53	53	45	55	46
III/1994	54	76	40	48	48	57	56	45	53	48
IV/1994	47	75	40	43	48	54	51	41	63	41

Tab. A18 (Forts.): Konjunkturindikatoren im hessischen Handwerk von 1990-2000												
Quartal/ Jahr	Gegenwärtige Lage					Künftige Entwicklung						
	Beschäfti- gungslage Indikator <sup>1</sup>	durchschn. Betriebsaus- lastung in %	Auftrags- bestand Indikator <sup>2</sup>	Auftrags- eingang Indikator <sup>3</sup>	Umsatzen- wicklung Indikator <sup>4</sup>	Geschäfts- klima Indikator <sup>5</sup>	Geschäfts- aussichten Indikator <sup>6</sup>	Nachfrage- erwartung Indikator <sup>7</sup>	Verkaufs- preisent- wicklung Indikator <sup>8</sup>	Umsatz- erwartung Indikator <sup>9</sup>		
I/1995	46	72	36	41	36	50	53	51	60	52		
II/1995	48	74	35	44	47	52	52	43	54	44		
III/1995	51	74	36	42	44	50	48	39	51	42		
IV/1995	45	74	36	37	43	47	42	34	56	34		
I/1996	43	68	29	31	29	40	43	44	49	42		
II/1996	47	71	30	42	44	43	43	41	48	39		
III/1996	51	72	30	38	38	45	44	39	47	38		
IV/1996	46	72	32	36	41	41	36	32	51	30		
I/1997	42	68	30	35	32	39	41	44	48	42		
II/1997	48	71	30	41	44	43	41	41	47	39		
III/1997	53	73	32	41	43	44	43	38	47	39		
IV/1997	44	72	34	38	43	43	38	36	52	33		
I/1998	43	69	32	36	33	40	42	47	54	45		
II/1998	49	72	34	45	47	46	45	42	47	42		
III/1998	54	73	36	44	46	46	43	40	47	40		
IV/1998	47	73	37	40	47	45	40	37	50	35		
I/1999	43	70	33	37	32	40	43	47	47	43		
II/1999	48	73	36	46	46	47	47	44	48	42		
III/1999	52	74	38	44	45	48	47	44	49	40		
IV/1999	46	75	43	45	49	49	47	43	55	40		
I/2000	44	71	40	41	38	46	51	53	54	51		
II/2000	50	75	42	50	51	53	53	47				
III/2000	54	74	40	43	46	50	48	43				
IV/2000	47	75	40	42	46	47	44	40				

## Anmerkung zu Tabelle 18:

- 1) Der Indikator drückt die Beschäftigungslage im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn sich die Beschäftigtenzahl in den letzten 3 Monaten bei allen Befragten erhöht hat. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn sich die Beschäftigtenzahl bei allen Befragten verringert hat.
- 2) Der Indikator drückt den Auftragsbestand im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn der Auftragsbestand in den letzten 3 Monaten bei allen Befragten gestiegen ist. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn der Auftragsbestand bei allen Befragten gesunken ist.
- 3) Der Indikator drückt die Auftragslage im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn die Auftragsgänge in den letzten 3 Monaten bei allen Befragten gestiegen sind. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn die Auftragsgänge bei allen Befragten gesunken sind.
- 4) Der Indikator drückt die aktuelle Umsatzentwicklung im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn die Umsätze in den letzten 3 Monaten bei allen Befragten gestiegen sind. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn die Umsätze bei allen Befragten gesunken sind.
- 5) Der Indikator drückt das aktuelle Geschäftsklima im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn die derzeitige Geschäftslage von allen Befragten als gut bezeichnet wird. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn die derzeitige Geschäftslage von allen Befragten als schlecht bezeichnet wird.
- 6) Der Indikator drückt die zukünftigen Geschäftsaussichten im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn in den nächsten 3 Monaten von allen Befragten eine gute Geschäftslage erwartet wird. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn von allen Befragten eine schlechte Geschäftslage erwartet wird.
- 7) Der Indikator drückt die zukünftige Nachfrageerwartung im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn in den nächsten 3 Monaten von allen Befragten steigende Auftragsgänge erwartet werden. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn von allen Befragten sinkende Auftragsgänge erwartet werden.
- 8) Der Indikator drückt die zukünftige Entwicklung der Verkaufspreise im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn in den nächsten 3 Monaten alle Befragten steigende Verkaufspreise für ihre Produkte erwarten. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn von allen Befragten sinkende Verkaufspreise erwartet werden.
- 9) Der Indikator drückt die zukünftige Umsatzerwartung im Handwerk aus. Er kann einen Wert zwischen 0 und 100 annehmen. Der Indikator nimmt den Wert 100 an, wenn in den nächsten 3 Monaten alle Befragten steigende Umsätze erwarten. Umgekehrt ergibt sich ein Wert von 0, wenn alle Befragten sinkende Umsätze erwarten.

Quelle: Ergebnisse der vierteljährlichen Konjunkturumfrage der hessischen Handwerkskammern; eigene Berechnungen

# **Anhang B**

Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Käte-Hamburger-Weg 1, 37073 Göttingen  
Tel: 0551/394885, Fax: 0551/399553

zuständig: Dr. Ullrich Kornhardt

## Fragebogen zum Investitionsverhalten im Handwerk

### ALLGEMEINE ANGABEN ZUM BETRIEB

- 1) **Handwerksberuf** (laut Eintragung in die Handwerksrolle): .....
- 2) **Alter** des(der) Betriebsinhabers(in)? .....
- 3) Jahr der **Betriebsgründung** bzw. **Betriebsübernahme?** .....
- 4) Wie schätzen Sie die **Umsatz-** bzw. **Gewinnentwicklung** Ihres Betriebes in den letzten 5 Jahren (1996 – 2000) in Bezug auf vergleichbare Unternehmen Ihrer Branche ein?

#### Umsatzentwicklung

- überdurchschnittlich
- durchschnittlich
- unterdurchschnittlich

#### Gewinnentwicklung

- überdurchschnittlich
- durchschnittlich
- unterdurchschnittlich

### FRAGEN ZUM INVESTITIONSVERHALTEN\*

\* Zu Investitionen zählen der Erwerb von Grundstücken mit Geschäfts- oder Fabrikbauten, unbebauten Grundstücken, Maschinen und maschinellen Anlagen sowie Gegenständen der Betriebs- und Geschäftsausstattung (z.B. Kraftfahrzeuge, Geräte).

- 5) Haben Sie in den letzten 5 Jahren (1996 - 2000) **Investitionen** durchgeführt, und welche **Motive** waren hierfür maßgebend? (*Mehrfachnennungen möglich*)
  - ja, um bereits abgeschriebene oder technisch verschlissene Anlagen zu ersetzen
  - ja, um die vorhandenen - noch funktionsfähigen - Anlagen durch leistungsfähigere zu ersetzen (Modernisierung)
  - ja, um wettbewerbsfähig zu bleiben
  - ja, um kostengünstiger produzieren zu können (Rationalisierung)
  - ja, um das Produktionsprogramm bzw. die Geschäftsaktivitäten zu erweitern
  - ja, um das Produktionsprogramm umzustellen
  - ja, um den Standort des Betriebes zu verlagern
  - ja, aus sonstigen Gründen: .....
  - nein, es wurden keine Investitionen durchgeführt (→ weiter Frage 8)
- 6) Hatten Sie in den letzten 5 Jahren **Schwierigkeiten** bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben?
  - ja       nein
  - Falls ja:** Welche Schwierigkeiten traten auf? (*Mehrfachnennungen möglich*)
    - Finanzierungsschwierigkeiten
    - Standortprobleme (z.B. keine Erweiterungsmöglichkeiten)
    - gesetzliche Auflagen und Bestimmungen (z.B. Umweltschutz)
    - lange Genehmigungsverfahren bzw. bürokratische Hemmnisse
    - Beschaffung von Informationen über in Frage kommende neue Maschinen und Geräte
    - sonstige Schwierigkeiten: .....
    - .....
- 7) Wie viel haben Sie in den letzten 5 Jahren im **Durchschnitt** pro Jahr investiert?
  - ca. .... DM pro Jahr

- 2 -

- 8) An welche Stelle(n) wenden Sie sich, um ggf. **Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten** zu erhalten? *(Mehrfachnennungen möglich)*
- Banken / Sparkassen
  - Handwerkskammer
  - Fachverband
  - sonstige Stellen
  - keine Informationen erforderlich, da ausreichende finanzielle Eigenmittel vorhanden
- 9) Sind Sie über das Angebot an **staatlichen Finanzierungshilfen** bzw. öffentlichen Förderprogrammen im Zusammenhang mit Investitionsvorhaben informiert?
- ja, umfassend
  - ja, teilweise
  - nein

Die folgenden Fragen 10 – 16 beziehen sich nur auf die **wichtigste (größte) Investition**, die Sie in den letzten 5 Jahren (Zeitraum 1996 bis 2000) durchgeführt haben

- 10) In welchem **Jahr** haben Sie diese für Sie wichtigste (größte) Investition durchgeführt? .....
- 11) Handelte es sich bei dieser Investition um *(Mehrfachnennungen möglich)*
- Neu- bzw. Umbau/Erweiterung eines Geschäfts- oder Fabrikgebäudes
  - Maschinen oder maschinelle Anlagen
  - Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung
  - Kraftfahrzeuge
  - sonstige: .....
- 12) Welche **finanzielle Größenordnung** hatte diese Investition?
- unter 50.000 DM
  - 50.000 - 100.000 DM
  - 100.000 - 500.000 DM
  - 500.000 - 1.000.000 DM
  - über 1.000.000 DM
- 13) Welchem **Zweck** diente diese Investition vorrangig? *(bitte nur 1 Feld ankreuzen)*
- Ersatz verschlissener Anlagen
  - Modernisierung des Maschinenparks
  - Erweiterung der betrieblichen Kapazität
- 14) Was war für die **Realisierung** dieser Investition letztlich ausschlaggebend? *(Mehrfachnennungen möglich)*
- günstige wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen
  - gute Branchenkonjunktur
  - günstige Absatz- bzw. Gewinnerwartungen
  - günstige Finanzierungsbedingungen (z.B. niedrige Zinsen)
  - staatliche Finanzierungshilfen bzw. öffentliche Förderprogramme
  - Informationen über moderne neue technische Produktionsanlagen durch Besuch einschlägiger Fachmessen (z.B. IHM in München oder Hannover-Messe)
  - Empfehlung bzw. Ratschlag meines Betriebs- oder Steuerberaters
  - sonstige Gründe: .....
- 15) Hatten Sie bei der **Finanzierung** dieser Investition
- keine Schwierigkeiten
  - geringe Schwierigkeiten
  - große Schwierigkeiten
- ggf. welcher Art? .....
- 16) War diese Investition Teil einer **langfristigen Investitionsplanung**?
- ja       nein

*Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!*

<b>Tabelle G1: Umsatz- und Gewinnentwicklung der befragten Handwerksbetriebe</b>						
<i>( Wie schätzen Sie die Umsatz- bzw. Gewinnentwicklung Ihres Betriebes in den letzten 5 Jahren in Bezug auf vergleichbare Unternehmen Ihrer Branche ein?)</i>						
<i>(in %)</i>						
	Umsatzentwicklung			Gewinnentwicklung		
	überdurchschnittlich	durchschnittlich	unterdurchschnittlich	überdurchschnittlich	durchschnittlich	unterdurchschnittlich
<b>Handwerksgruppe</b>						
Bauhauptgewerbe	3,2	70,9	25,9	3,6	54,9	41,5
Ausbauhandwerk	5,2	74,1	20,7	2,5	58,2	39,3
Investitionsgüterhandwerk	10,2	71,6	18,2	2,4	69,9	27,7
Kfz-Handwerk	9,1	73,6	17,3	2,1	66,0	32,0
Nahrungsmittelhandwerk	7,5	69,9	22,6	7,5	58,7	33,8
Dienstleistungshandwerk	4,4	74,3	21,3	2,4	64,9	32,7
Hdw. f. d. pers. Bedarf	6,4	61,7	31,9	2,1	53,2	44,7
Handwerk insgesamt	5,6	72,8	21,6	3,0	60,0	37,0
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>						
1	2,8	54,1	43,1	0,9	47,0	52,1
2 bis 4	1,9	74,2	23,9	0,8	59,1	40,1
5 bis 9	5,0	77,0	18,0	3,0	64,5	32,6
10 bis 19	8,0	76,5	15,6	4,5	61,8	33,7
20 bis 49	11,1	73,7	15,2	5,9	61,5	32,5
50 bis 99	21,2	69,2	9,6	7,6	62,3	30,2
100 und mehr	18,2	77,3	4,6	9,1	68,2	22,7
<b>Kammerbezirk</b>						
Kassel	6,6	73,5	19,9	1,6	66,3	32,1
Wiesbaden	5,3	73,0	21,7	4,6	57,6	37,8
Rhein-Main	9,0	75,4	15,6	4,6	65,0	30,4
Hessen insgesamt	7,2	74,2	18,7	4,1	62,4	33,5
Erfurt	4,6	74,4	21,0	1,9	64,1	34,1
Gera	2,9	63,8	33,3	1,7	49,8	48,6
Suhl	5,5	74,2	20,4	2,8	57,9	39,3
Thüringen insgesamt	4,5	71,8	23,7	2,2	58,2	39,6
<b>Alter des Inhabers</b>						
bis 29 Jahre	8,3	73,5	17,7	2,9	70,6	26,5
30 bis 39	6,3	77,2	16,5	2,6	67,7	29,7
40 bis 49	5,1	74,6	20,4	3,3	61,3	35,4
50 bis 59	5,8	69,3	24,9	2,8	54,1	43,1
60 bis 64	7,1	70,1	22,8	3,9	59,9	36,3
65 und älter	3,1	61,5	35,4	3,1	37,5	59,4
<b>Betriebsgründung</b>						
vor 1991	5,8	71,3	22,8	3,4	58,6	38,0
1991 bis 1995	5,1	74,0	20,9	2,6	59,2	38,3
1996 bis 2000	6,4	74,4	19,2	2,8	64,7	32,5

<b>Tabelle G2: Investitionsmotive im Handwerk</b> ( Welche Motive waren für Ihre Investitionen in den letzten 5 Jahren maßgebend?)				
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>				
	Ersatz verschlissener Anlagen	Modernisierung noch funktions- fähiger Anlagen	Erhaltung der Wettbewerbs- fähigkeit	Rationalisierung
<b>Handwerksgruppe</b>				
Bauhauptgewerbe	53,8	31,2	54,8	40,5
Ausbauhandwerk	48,2	35,0	49,9	27,8
Investitionsgüterhandwerk	47,7	51,2	66,3	61,6
Kfz-Handwerk	43,3	41,8	63,9	12,4
Nahrungsmittelhandwerk	55,6	50,4	46,7	38,5
Dienstleistungshandwerk	44,0	28,8	48,8	12,4
Hdw. f. d. pers. Bedarf	28,0	16,0	32,0	18,0
Handwerk insgesamt	47,9	35,7	52,1	28,1
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>				
1	35,3	22,5	34,9	15,1
2 bis 4	42,8	29,4	46,9	20,2
5 bis 9	47,0	38,1	54,1	28,8
10 bis 19	55,1	37,6	60,3	36,6
20 bis 49	61,7	50,9	62,9	43,4
50 bis 99	51,9	55,8	75,0	48,1
100 und mehr	73,9	47,8	52,2	47,8
<b>Kammerbezirk</b>				
Kassel	57,1	46,6	58,2	29,6
Wiesbaden	52,3	37,7	50,8	23,5
Rhein-Main	46,8	39,4	51,6	23,2
Hessen insgesamt	51,9	41,1	53,0	25,3
Erfurt	42,7	31,5	50,8	31,2
Gera	53,9	30,4	53,4	30,8
Suhl	41,9	33,0	51,0	28,8
Thüringen insgesamt	45,1	31,8	51,5	30,2
<b>Alter des Inhabers</b>				
bis 29 Jahre	28,6	31,4	57,1	34,3
30 bis 39	46,5	33,9	51,7	29,5
40 bis 49	49,9	35,7	56,4	29,6
50 bis 59	47,5	35,6	51,4	27,9
60 bis 64	52,7	45,7	45,1	26,6
65 und älter	40,3	29,0	30,7	14,5
<b>Betriebsgründung</b>				
vor 1991	54,7	41,4	53,2	28,1
1991 bis 1995	48,3	32,4	53,4	30,4
1996 bis 2000	31,3	27,4	47,9	26,5
<b>Umsatzentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	56,6	45,5	65,7	36,4
durchschnittlich	50,8	38,9	54,7	29,9
unterdurchschnittlich	36,6	24,1	39,8	19,8
<b>Gewinnentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	63,5	50,0	57,7	38,5
durchschnittlich	50,6	39,6	56,2	29,3
unterdurchschnittlich	42,9	29,2	45,3	25,8

<b>Forts. Tab. G2: Investitionsmotive im Handwerk</b> ( Welche Motive waren für Ihre Investitionen in den letzten 5 Jahren maßgebend?)					
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>					
	Erweiterung der Geschäfts- aktivitäten	Umstellung des Produktions- programms	Standort- verlagerung	Sonstige Gründe	keine Investitionen durchgeführt
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	26,5	1,4	7,2	6,1	12,2
Ausbauhandwerk	29,5	3,2	9,2	7,0	14,4
Investitionsgüterhandwerk	54,7	5,8	9,3	5,8	4,7
Kfz-Handwerk	32,0	0,5	7,7	7,2	9,3
Nahrungsmittelhandwerk	40,0	4,4	9,6	7,4	6,7
Dienstleistungshandwerk	22,4	2,8	6,0	5,6	24,4
Hdw. f. d. pers. Bedarf	18,0	2,0	6,0	8,0	32,0
Handwerk insgesamt	30,0	2,7	8,2	6,7	14,3
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	17,9	2,3	6,4	6,0	31,7
2 bis 4	26,1	2,0	7,6	9,0	16,9
5 bis 9	27,6	2,5	9,4	7,3	12,8
10 bis 19	37,3	3,8	9,8	4,9	9,1
20 bis 49	43,4	5,7	9,7	5,1	3,4
50 bis 99	46,2	-	3,9	-	5,8
100 und mehr	43,5	-	-	13,0	-
<b>Kammerbezirk</b>					
Kassel	30,2	2,7	6,9	4,2	11,6
Wiesbaden	23,5	1,9	3,5	3,5	16,5
Rhein-Main	24,8	2,0	7,7	6,1	15,5
Hessen insgesamt	26,1	2,2	5,9	4,4	14,6
Erfurt	30,4	2,7	11,6	7,0	12,6
Gera	33,6	2,8	7,7	6,1	14,6
Suhl	34,5	3,7	9,6	10,8	15,3
Thüringen insgesamt	32,8	3,1	9,9	8,3	14,2
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	25,7	-	2,9	17,2	11,4
30 bis 39	31,0	2,1	8,8	10,1	11,9
40 bis 49	32,6	3,8	9,0	6,7	12,6
50 bis 59	28,6	1,8	7,5	5,7	14,1
60 bis 64	25,0	3,8	7,6	2,7	19,6
65 und älter	16,1	6,5	6,5	3,2	40,3
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	29,4	2,9	6,7	3,4	15,6
1991 bis 1995	31,8	2,7	9,9	5,9	14,0
1996 bis 2000	29,8	2,1	9,0	17,5	11,5
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	54,6	4,0	16,2	5,1	5,1
durchschnittlich	31,0	2,6	7,3	6,2	11,5
unterdurchschnittlich	20,1	3,0	8,4	8,1	25,8
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	53,9	-	9,6	-	1,9
durchschnittlich	31,5	2,4	8,1	6,4	11,2
unterdurchschnittlich	25,4	3,2	8,0	7,5	20,1

<b>Tabelle G3: Schwierigkeiten der Handwerksbetriebe bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben</b> (Hatten Sie in den in den letzten 5 Jahren Schwierigkeiten bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben?)							
(Mehrfachnennungen, in %)							
	Finanzierungs- probleme	Standort- probleme	gesetzl. Auflagen	büokr. Hemmnisse	Informations- beschaffung	sonst. Probleme	keine Probleme
<b>Handwerksgruppe</b>							
Bauhauptgewerbe	25,8	4,2	6,7	11,3	0,4	1,7	65,2
Ausbauhandwerk	28,0	5,7	8,5	12,1	1,3	4,9	59,8
Investitionsgüterhandwerk	25,0	3,6	2,4	10,7	1,2	2,4	67,9
Kfz-Handwerk	22,5	8,7	16,2	21,4	0,6	2,9	57,8
Nahrungsmittelhandwerk	29,7	9,3	14,4	14,4	-	0,9	58,5
Dienstleistungshandwerk	19,5	3,8	2,7	5,4	0,5	1,6	75,7
Hdw. f. d. pers. Bedarf	37,5	3,1	3,1	3,1	-	3,1	59,4
Handwerk insgesamt	26,1	5,7	8,4	12,1	0,8	3,2	62,9
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>							
1	30,3	7,0	6,3	12,0	0,7	4,2	59,2
2 bis 4	26,6	5,0	7,7	9,2	1,2	3,7	64,3
5 bis 9	24,3	6,2	8,9	12,4	0,5	3,0	64,2
10 bis 19	26,0	6,8	8,0	15,6	0,4	2,8	60,4
20 bis 49	28,6	7,1	12,5	16,7	-	3,0	57,1
50 bis 99	22,5	-	2,0	4,1	2,0	-	71,4
100 und mehr	18,2	-	4,6	9,1	4,6	-	72,7
<b>Kammerbezirk</b>							
Kassel	16,6	4,9	7,4	7,4	-	1,8	72,4
Wiesbaden	27,2	10,3	11,7	10,3	0,9	0,5	61,5
Rhein-Main	22,2	5,6	9,1	7,6	1,0	-	68,5
Hessen insgesamt	22,6	6,8	9,7	8,8	0,8	1,0	67,2
Erfurt	28,3	5,1	6,4	14,0	1,3	5,7	59,4
Gera	33,0	6,1	8,6	15,2	1,5	4,1	56,6
Suhl	26,2	4,0	7,6	14,6	-	4,3	62,3
Thüringen insgesamt	28,6	4,9	7,4	14,5	0,8	4,8	59,9
<b>Alter des Inhabers</b>							
bis 29 Jahre	29,0	-	6,5	9,7	-	3,2	71,0
30 bis 39	26,8	6,7	8,2	12,5	1,2	3,1	62,2
40 bis 49	28,1	6,2	9,2	14,4	1,5	3,9	61,9
50 bis 59	25,3	4,6	8,1	11,0	-	2,7	62,6
60 bis 64	16,4	5,5	7,5	8,2	-	3,4	71,2
65 und älter	27,0	10,8	5,4	10,8	2,7	5,4	56,4
<b>Betriebsgründung</b>							
vor 1991	23,0	6,2	9,0	12,2	0,4	2,2	65,0
1991 bis 1995	29,6	6,2	7,8	11,1	1,2	4,5	60,9
1996 bis 2000	27,6	3,9	7,5	14,7	1,4	3,9	60,6
<b>Umsatzentwicklung</b>							
überdurchschnittlich	19,4	3,2	7,5	11,8	-	3,2	71,0
durchschnittlich	22,8	5,5	7,6	11,3	1,0	2,7	66,3
unterdurchschnittlich	39,5	7,8	11,8	15,5	0,4	5,5	47,1
<b>Gewinnentwicklung</b>							
überdurchschnittlich	14,0	4,0	6,0	16,0	-	4,0	72,0
durchschnittlich	18,1	4,5	7,1	11,3	0,8	2,9	70,9
unterdurchschnittlich	41,4	8,2	10,9	13,8	1,0	3,9	47,1

<b>Tabelle G4: Ansprechpartner bzw. Informationsstellen in Finanzierungsfragen im Handwerk</b> ( An welche Stelle(n) wenden Sie sich, um ggf. Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten zu erhalten? )					
(Mehrfachnennungen, in %)					
	Banken, Sparkassen	Handwerks- kammer	Fachverband	sonstige Stellen	keine Informationen nötig, da Finanzierung mit Eigenkapital
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	86,8	11,4	5,5	15,4	12,1
Ausbauhandwerk	84,1	19,5	6,6	11,3	13,8
Investitionsgüterhandwerk	82,0	23,6	2,3	14,6	13,5
Kfz-Handwerk	86,0	16,9	6,2	12,4	12,4
Nahrungsmittelhandwerk	87,9	16,1	11,3	11,3	10,5
Dienstleistungshandwerk	84,5	13,9	5,5	11,3	13,5
Hdw. f. d. pers. Bedarf	86,4	16,6	4,6	2,3	15,9
Handwerk insgesamt	85,0	16,9	6,3	12,0	13,1
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	73,0	14,3	1,6	9,0	22,2
2 bis 4	82,7	19,6	4,5	11,6	12,0
5 bis 9	87,8	18,9	6,9	11,0	13,6
10 bis 19	86,1	16,4	8,5	14,6	11,7
20 bis 49	94,1	13,5	8,8	14,1	8,2
50 bis 99	90,6	15,1	13,2	9,4	7,6
100 und mehr	91,3	-	4,4	34,8	8,7
<b>Kammerbezirk</b>					
Kassel	86,0	12,4	7,0	7,0	17,8
Wiesbaden	87,3	12,7	8,7	7,9	15,5
Rhein-Main	87,7	14,8	8,1	7,2	16,5
Hessen insgesamt	86,9	13,1	8,1	7,6	16,6
Erfurt	83,0	11,9	5,3	16,2	11,2
Gera	83,7	16,3	5,3	14,5	11,0
Suhl	84,2	25,5	4,6	15,0	9,7
Thüringen insgesamt	83,6	19,7	5,0	15,3	10,5
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	73,5	23,5	2,9	29,4	14,7
30 bis 39	87,6	21,0	5,7	12,4	11,6
40 bis 49	87,1	18,1	7,0	12,9	11,3
50 bis 59	83,6	11,7	5,4	11,5	12,9
60 bis 64	80,9	16,2	8,7	6,9	18,5
65 und älter	72,9	12,5	4,2	6,3	25,0
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	85,6	14,3	7,6	9,7	14,9
1991 bis 1995	84,8	16,5	4,1	13,2	11,5
1996 bis 2000	83,1	23,8	5,9	15,6	11,9
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	81,4	17,5	6,2	20,6	14,4
durchschnittlich	85,6	16,5	6,9	11,3	13,9
unterdurchschnittlich	83,8	17,7	4,3	12,2	10,4
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	68,0	16,0	10,0	20,0	32,0
durchschnittlich	84,1	16,1	6,0	10,9	15,6
unterdurchschnittlich	87,6	18,4	6,6	13,1	7,9

<b>Tabelle G5: Informationsstand über staatliche Finanzierungshilfen im Handwerk</b> ( Sind Sie über das Angebot an staatl. Finanzierungshilfen bzw. öffentl. Förderprogrammen im Zusammenhang mit Investitionsvorhaben informiert? )			
	(in %)		
	umfassend informiert	teilweise informiert	nicht informiert
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	11,0	57,1	31,9
Ausbauhandwerk	11,8	55,9	32,3
Investitionsgüterhandwerk	24,1	46,0	29,9
Kfz-Handwerk	16,6	54,7	28,7
Nahrungsmittelhandwerk	17,5	46,8	35,7
Dienstleistungshandwerk	14,0	48,9	37,0
Hdw. f. d. pers. Bedarf	11,9	45,2	42,9
Handwerk insgesamt	13,6	53,5	32,9
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>			
1	11,3	41,8	46,9
2 bis 4	11,7	52,8	35,5
5 bis 9	11,9	54,6	33,5
10 bis 19	15,6	54,4	30,1
20 bis 49	20,1	59,8	20,1
50 bis 99	26,4	62,3	11,3
100 und mehr	13,6	77,3	9,1
<b>Kammerbezirk</b>			
Kassel	15,4	47,8	36,8
Wiesbaden	6,1	49,4	44,5
Rhein-Main	13,5	42,4	44,1
Hessen insgesamt	11,2	46,8	42,0
Erfurt	14,5	52,1	33,4
Gera	15,5	63,1	21,5
Suhl	15,9	61,3	22,8
Thüringen insgesamt	15,3	58,3	26,4
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	8,8	52,9	38,2
30 bis 39	13,0	52,7	34,3
40 bis 49	14,0	53,9	32,2
50 bis 59	13,1	53,5	33,4
60 bis 64	14,4	51,5	34,1
65 und älter	16,7	43,8	39,6
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	11,8	51,8	36,5
1991 bis 1995	14,8	55,1	30,1
1996 bis 2000	15,3	53,8	30,9
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	22,7	55,7	21,7
durchschnittlich	13,6	54,4	32,0
unterdurchschnittlich	10,8	50,3	38,9
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	18,0	58,0	24,0
durchschnittlich	15,1	53,8	31,1
unterdurchschnittlich	10,9	53,0	36,1

<b>Tabelle G6: Art der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> (Handelte es sich bei dieser Investition um...)					
(Mehrfachnennungen, in %)					
	Bauinvestition (Neu- bzw. Umbau; Erweiterung)	Maschinen bzw. machinelle Anlagen	Betriebs- bzw. Geschäfts- ausstattung	Kfz	Sonstige
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	25,1	53,7	34,6	55,8	6,1
Ausbauhandwerk	33,7	46,1	39,6	63,3	4,6
Investitionsgüterhandwerk	37,3	72,0	40,0	30,7	1,3
Kfz-Handwerk	56,3	45,6	50,0	29,4	5,6
Nahrungsmittelhandwerk	38,6	62,8	37,2	40,7	6,2
Dienstleistungshandwerk	34,5	37,4	52,9	36,8	5,2
Hdw. f. d. pers. Bedarf	40,0	36,7	36,7	30,0	6,7
Handwerk insgesamt	35,7	48,7	41,4	50,5	5,0
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	25,4	38,5	43,1	57,7	4,6
2 bis 4	31,7	46,5	42,5	53,3	4,7
5 bis 9	37,2	49,0	41,1	47,3	4,8
10 bis 19	40,5	48,0	40,5	52,8	5,6
20 bis 49	40,0	56,9	41,3	46,9	5,6
50 bis 99	44,7	70,2	42,6	53,2	4,3
100 und mehr	42,9	47,6	33,3	33,3	4,8
<b>Kammerbezirk</b>					
Kassel	38,5	48,7	39,7	51,9	3,2
Wiesbaden	29,6	38,3	37,2	48,5	1,5
Rhein-Main	23,6	48,2	44,6	52,3	7,2
Hessen insgesamt	30,0	44,9	40,8	49,9	4,1
Erfurt	36,6	57,8	44,9	58,4	4,6
Gera	38,6	46,9	39,3	44,9	5,1
Suhl	43,7	48,2	40,5	47,6	7,1
Thüringen insgesamt	39,8	51,5	41,9	51,0	5,7
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	37,0	44,4	70,4	59,3	3,7
30 bis 39	36,3	51,4	42,2	49,9	6,5
40 bis 49	38,0	46,5	39,6	48,3	3,9
50 bis 59	34,2	48,6	41,0	49,2	4,6
60 bis 64	32,4	48,5	39,7	57,4	5,9
65 und älter	28,1	43,8	40,6	46,9	9,4
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	36,1	47,7	37,6	49,0	3,8
1991 bis 1995	39,3	46,2	41,8	47,9	6,1
1996 bis 2000	30,6	55,0	48,6	58,6	6,8
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	52,1	46,8	45,7	39,4	5,3
durchschnittlich	35,0	49,1	40,4	51,4	5,2
unterdurchschnittlich	32,4	47,8	43,3	51,8	4,1
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	42,0	46,0	42,0	46,0	-
durchschnittlich	38,3	49,2	41,0	50,7	4,4
unterdurchschnittlich	31,3	48,7	42,0	50,7	6,5

<b>Tabelle G7: Investitionsvolumen der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Welche finanzielle Größenordnung hatte diese Investition? )					
(in %)					
	unter 50.000 DM	50.000 bis 100.000 DM	100.000 bis 500.000 DM	500.000 bis 1.000.000 DM	über 1 Mio. DM
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	27,0	30,0	33,0	6,1	3,9
Ausbauhandwerk	39,9	29,3	21,0	5,0	4,4
Investitionsgüterhandwerk	22,4	19,7	30,3	14,5	13,2
Kfz-Handwerk	35,6	18,1	18,8	10,6	16,9
Nahrungsmittelhandwerk	31,3	30,4	25,9	6,3	6,3
Dienstleistungshandwerk	51,1	30,7	14,2	2,8	1,1
Hdw. f. d. pers. Bedarf	61,3	12,9	19,4	6,5	-
Handwerk insgesamt	37,5	27,5	22,7	6,4	5,9
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	68,7	20,9	9,0	0,8	0,8
2 bis 4	55,3	25,5	15,6	2,9	0,8
5 bis 9	34,7	33,6	21,3	6,2	4,2
10 bis 19	22,4	31,7	31,3	7,7	6,9
20 bis 49	12,4	24,8	34,8	14,3	13,7
50 bis 99	10,6	12,8	27,7	17,0	31,9
100 und mehr	9,5	9,5	38,1	9,5	33,3
<b>Kammerbezirk</b>					
Kassel	29,7	29,7	23,2	9,7	7,7
Wiesbaden	40,1	37,9	21,3	4,6	6,1
Rhein-Main	42,4	30,1	19,9	5,1	2,6
Hessen insgesamt	37,5	28,7	22,2	6,4	5,3
Erfurt	34,7	34,0	17,8	5,9	7,6
Gera	47,2	21,1	20,6	6,0	5,0
Suhl	34,3	23,1	29,8	7,1	5,8
Thüringen insgesamt	37,6	26,7	23,1	6,4	6,3
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	29,6	37,0	25,9	3,7	3,7
30 bis 39	37,3	30,3	21,1	6,4	4,9
40 bis 49	35,5	27,8	23,0	7,3	6,4
50 bis 59	40,3	24,5	24,0	4,9	6,3
60 bis 64	39,9	25,4	24,6	7,3	2,9
65 und älter	50,0	25,0	6,3	12,5	6,3
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	37,7	27,2	21,8	8,2	5,2
1991 bis 1995	38,1	26,5	22,6	5,3	7,5
1996 bis 2000	38,7	29,4	22,9	5,0	3,9
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	19,4	22,6	31,2	11,8	15,1
durchschnittlich	36,4	28,6	23,1	6,2	5,7
unterdurchschnittlich	50,4	24,2	16,5	5,2	3,6
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	20,0	30,0	38,0	2,0	10,0
durchschnittlich	35,9	27,0	23,7	7,0	6,4
unterdurchschnittlich	43,4	27,1	18,9	6,1	4,6

<b>Tabelle G8: Investitionszweck der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Welchem Zweck diene diese Investition vorrangig? )			
	Ersatzinvestition	Modernisierungs- investition	Erweiterungsinvestition
<i>(in%)</i>			
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	17,5	30,0	41,9
Ausbauhandwerk	24,3	21,0	40,9
Investitionsgüterhandwerk	15,1	21,9	50,7
Kfz-Handwerk	18,4	17,1	54,6
Nahrungsmittelhandwerk	30,0	24,6	33,6
Dienstleistungshandwerk	33,1	21,4	35,7
Hdw. f. d. pers. Bedarf	34,8	30,4	30,4
Handwerk insgesamt	23,7	22,6	41,8
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>			
1	32,8	25,2	37,8
2 bis 4	28,7	23,7	38,3
5 bis 9	22,9	22,9	41,9
10 bis 19	18,1	20,2	45,4
20 bis 49	19,2	21,2	44,9
50 bis 99	15,9	22,7	45,5
100 und mehr	18,2	4,6	59,1
<b>Kammerbezirk</b>			
Kassel	29,0	19,1	38,8
Wiesbaden	29,8	22,3	33,0
Rhein-Main	28,0	25,1	31,4
Hessen insgesamt	28,3	23,5	34,3
Erfurt	17,0	20,9	49,7
Gera	20,9	26,4	44,5
Suhl	23,2	20,1	46,8
Thüringen insgesamt	20,3	21,9	47,3
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	17,4	21,7	39,1
30 bis 39	21,6	20,2	46,5
40 bis 49	21,7	22,9	45,1
50 bis 59	25,0	24,1	39,0
60 bis 64	30,6	23,9	31,3
65 und älter	37,0	18,5	29,6
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	27,1	25,3	35,0
1991 bis 1995	22,3	20,3	46,8
1996 bis 2000	18,1	17,7	52,5
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	16,9	16,9	58,4
durchschnittlich	23,2	23,0	41,3
unterdurchschnittlich	28,2	24,7	37,9
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	17,0	25,5	53,2
durchschnittlich	23,0	21,7	43,0
unterdurchschnittlich	25,2	25,2	38,4

<b>Forts. Tab. G8: Investitionszweck der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Welchem Zweck diente diese Investition vorrangig? )			
	(in%)		
	Ersatz- und Modernisierungs- investition	Modernisierungs- und Erweiterungsinvestition	Ersatz-, Modernisierungs- und Erweiterungsinvestition
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	3,7	4,6	2,3
Ausbauhandwerk	5,6	4,8	3,4
Investitionsgüterhandwerk	1,4	8,2	2,7
Kfz-Handwerk	4,6	-	5,3
Nahrungsmittelhandwerk	5,5	3,6	2,7
Dienstleistungshandwerk	2,6	5,2	3,3
Hdw. f. d. pers. Bedarf	4,4	-	-
Handwerk insgesamt	4,6	4,2	3,1
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>			
1	2,5	0,8	0,8
2 bis 4	3,5	2,9	2,9
5 bis 9	4,2	5,7	2,4
10 bis 19	5,0	5,9	5,5
20 bis 49	7,7	2,6	4,5
50 bis 99	4,6	9,1	2,3
100 und mehr	9,1	9,1	-
<b>Kammerbezirk</b>			
Kassel	4,6	3,3	5,3
Wiesbaden	9,0	3,7	2,1
Rhein-Main	8,6	3,4	3,4
Hessen insgesamt	7,1	3,5	3,3
Erfurt	4,3	5,7	2,5
Gera	2,2	3,3	2,8
Suhl	1,4	4,9	3,5
Thüringen insgesamt	2,7	4,8	2,9
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	8,7	13,0	-
30 bis 39	3,7	5,1	3,0
40 bis 49	3,9	3,2	3,2
50 bis 59	4,4	4,4	3,2
60 bis 64	7,5	5,2	1,5
65 und älter	3,7	-	11,1
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	5,6	3,9	3,1
1991 bis 1995	3,1	4,2	3,4
1996 bis 2000	3,8	5,5	2,5
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	3,4	4,5	-
durchschnittlich	4,3	4,5	3,8
unterdurchschnittlich	5,3	2,6	1,3
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	2,1	-	2,1
durchschnittlich	4,1	4,6	3,7
unterdurchschnittlich	5,7	3,5	2,1

<b>Tabelle G9: Ausschlaggebender Anlass für die größte Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> <i>( Was war für die Realisierung dieser Investition letztlich ausschlaggebend? )</i> <i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>				
	günstige wirtschaftspol. Rahmenbedingungen	gute Branchenkonjunktur	günstige Absatz- bzw. Gewinnerwartungen	günstige Finanzierungsbedingungen
<b>Handwerksgruppe</b>				
Bauhauptgewerbe	14,8	24,5	30,6	25,9
Ausbauhandwerk	16,5	24,3	31,9	24,8
Investitionsgüterhandwerk	24,7	37,0	39,7	19,2
Kfz-Handwerk	15,2	11,9	30,5	19,2
Nahrungsmittelhandwerk	17,8	12,9	44,6	26,7
Dienstleistungshandwerk	18,0	11,5	30,1	20,5
Hdw. f. d. pers. Bedarf	3,7	11,1	48,2	-
Handwerk insgesamt	16,6	20,9	33,1	23,1
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>				
1	12,3	17,2	29,5	17,2
2 bis 4	16,4	18,5	28,7	18,8
5 bis 9	17,2	23,6	28,7	20,2
10 bis 19	18,0	22,2	38,5	28,6
20 bis 49	14,5	22,4	42,1	29,6
50 bis 99	19,2	23,4	40,4	27,7
100 und mehr	28,6	9,5	42,9	33,3
<b>Kammerbezirk</b>				
Kassel	16,2	20,4	28,2	27,5
Wiesbaden	15,9	18,7	31,9	28,6
Rhein-Main	15,3	19,2	34,5	25,4
Hessen insgesamt	15,7	19,9	32,0	27,3
Erfurt	14,8	20,4	32,0	18,3
Gera	19,0	20,8	35,0	18,0
Suhl	18,2	23,4	34,7	23,4
Thüringen insgesamt	17,1	21,6	33,8	20,2
<b>Alter des Inhabers</b>				
bis 29 Jahre	12,0	28,0	28,0	20,0
30 bis 39	14,9	17,9	32,1	20,8
40 bis 49	16,2	20,4	36,7	25,5
50 bis 59	19,2	21,9	29,4	23,7
60 bis 64	16,3	25,2	32,5	26,8
65 und älter	21,4	17,9	32,1	7,1
<b>Betriebsgründung</b>				
vor 1991	18,0	23,1	33,2	26,6
1991 bis 1995	14,8	21,2	34,0	21,5
1996 bis 2000	17,1	16,0	39,3	18,3
<b>Umsatzentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	25,5	21,3	44,7	19,2
durchschnittlich	15,7	21,4	33,1	24,8
unterdurchschnittlich	16,7	18,4	29,4	18,0
<b>Gewinnentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	24,0	22,0	54,0	14,0
durchschnittlich	17,5	21,0	33,6	24,7
unterdurchschnittlich	14,8	20,0	30,1	22,3

<b>Forts. Tab. G9: Ausschlaggebender Anlass für die größte Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> <i>( Was war für die Realisierung dieser Investition letztlich ausschlaggebend? )</i> <i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>				
	staatliche Finanzierungs- hilfen	technische Neuentwicklungen	Empfehlung des Betriebs- bzw. Steuerberaters	sonstige Gründe
<b>Handwerksgruppe</b>				
Bauhauptgewerbe	13,9	6,5	13,4	25,9
Ausbauhandwerk	19,0	9,3	19,4	25,9
Investitionsgüterhandwerk	24,7	6,9	17,8	24,7
Kfz-Handwerk	14,6	6,6	15,2	40,4
Nahrungsmittelhandwerk	19,8	14,9	12,9	28,7
Dienstleistungshandwerk	9,0	9,0	18,6	32,7
Hdw. f. d. pers. Bedarf	11,1	7,4	22,2	51,9
Handwerk insgesamt	16,6	8,8	17,3	29,1
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>				
1	11,5	4,9	23,8	29,5
2 bis 4	16,4	9,1	21,1	30,8
5 bis 9	17,2	9,1	17,2	29,6
10 bis 19	16,7	9,0	13,3	28,2
20 bis 49	21,7	9,9	15,1	25,0
50 bis 99	19,2	10,6	10,6	31,9
100 und mehr	14,3	9,5	-	19,1
<b>Kammerbezirk</b>				
Kassel	7,8	10,6	19,0	34,5
Wiesbaden	6,6	13,7	17,6	26,9
Rhein-Main	6,8	10,2	20,3	28,3
Hessen insgesamt	7,1	11,4	18,7	29,6
Erfurt	21,1	7,4	14,4	27,1
Gera	19,7	4,9	16,9	29,5
Suhl	27,8	7,6	17,5	29,9
Thüringen insgesamt	23,4	6,9	16,2	28,8
<b>Alter des Inhabers</b>				
bis 29 Jahre	20,0	-	24,0	32,0
30 bis 39	20,1	9,4	15,3	32,1
40 bis 49	17,5	7,3	15,3	28,9
50 bis 59	13,5	9,0	18,3	32,1
60 bis 64	15,5	13,8	26,8	19,5
65 und älter	14,3	7,1	21,4	14,3
<b>Betriebsgründung</b>				
vor 1991	12,8	11,0	17,9	26,1
1991 bis 1995	17,0	5,6	18,0	31,3
1996 bis 2000	25,5	7,6	14,1	35,4
<b>Umsatzentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	16,0	9,6	23,4	21,3
durchschnittlich	17,5	9,0	16,1	28,3
unterdurchschnittlich	13,2	8,3	20,6	33,3
<b>Gewinnentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	4,0	10,0	32,0	18,0
durchschnittlich	18,7	7,9	16,9	27,4
unterdurchschnittlich	15,0	10,1	17,1	33,1

<b>Tabelle G10: Finanzierungsschwierigkeiten bei der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Hatten Sie bei der Finanzierung dieser Investition... )			
<i>(in %)</i>			
	keine Probleme	geringe Probleme	große Probleme
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	64,1	26,9	9,0
Ausbauhandwerk	57,9	35,3	6,8
Investitionsgüterhandwerk	53,4	32,9	13,7
Kfz-Handwerk	65,2	24,5	10,3
Nahrungsmittelhandwerk	61,6	29,4	9,2
Dienstleistungshandwerk	68,8	25,9	5,3
Hdw. f. d. pers. Bedarf	51,7	31,0	17,2
Handwerk insgesamt	61,0	30,8	8,2
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>			
1	58,9	29,5	11,6
2 bis 4	58,0	31,6	10,4
5 bis 9	61,7	32,7	5,6
10 bis 19	59,8	32,8	7,4
20 bis 49	60,6	31,9	7,5
50 bis 99	78,3	15,2	6,5
100 und mehr	75,0	20,0	5,0
<b>Kammerbezirk</b>			
Kassel	72,7	24,7	2,7
Wiesbaden	70,0	23,7	6,3
Rhein-Main	70,6	24,1	5,4
Hessen insgesamt	70,9	23,7	5,4
Erfurt	54,1	37,5	8,5
Gera	56,1	30,7	13,2
Suhl	52,5	37,5	10,0
Thüringen insgesamt	54,0	35,8	10,2
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	53,9	34,6	11,5
30 bis 39	54,3	35,3	10,4
40 bis 49	60,0	32,5	7,5
50 bis 59	63,4	28,3	8,3
60 bis 64	75,9	18,1	6,0
65 und älter	73,3	20,0	6,7
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	67,8	27,1	5,1
1991 bis 1995	52,3	35,7	12,1
1996 bis 2000	59,7	30,4	9,9
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	73,9	22,8	3,3
durchschnittlich	61,2	32,3	6,5
unterdurchschnittlich	56,6	27,7	15,7
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	87,5	12,5	-
durchschnittlich	65,1	29,6	5,3
unterdurchschnittlich	51,0	35,0	14,0

<b>Tabelle G11: Langfristige Investitionsplanung im Handwerk</b> ( War diese Investition Teil einer langfristigen Investitionsplanung? ) <i>(in %)</i>		
	ja	nein
<b>Handwerksgruppe</b>		
Bauhauptgewerbe	52,2	47,8
Ausbauhandwerk	47,8	52,2
Investitionsgüterhandwerk	63,0	37,0
Kfz-Handwerk	55,8	44,2
Nahrungsmittelhandwerk	49,1	50,9
Dienstleistungshandwerk	45,6	54,4
Hdw. f. d. pers. Bedarf	56,7	43,3
Handwerk insgesamt	50,3	49,7
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>		
1	43,5	56,5
2 bis 4	45,3	54,7
5 bis 9	49,1	50,9
10 bis 19	51,2	48,8
20 bis 49	61,6	38,4
50 bis 99	70,2	29,8
100 und mehr	65,0	35,0
<b>Kammerbezirk</b>		
Kassel	46,0	54,0
Wiesbaden	53,6	46,4
Rhein-Main	46,2	53,8
Hessen insgesamt	48,4	51,6
Erfurt	51,5	48,5
Gera	48,5	51,6
Suhl	53,9	46,2
Thüringen insgesamt	51,6	48,4
<b>Alter des Inhabers</b>		
bis 29 Jahre	60,0	40,0
30 bis 39	52,4	47,6
40 bis 49	48,7	51,3
50 bis 59	50,3	49,7
60 bis 64	48,5	51,5
65 und älter	45,2	54,8
<b>Betriebsgründung</b>		
vor 1991	51,1	48,9
1991 bis 1995	50,3	49,8
1996 bis 2000	47,6	52,4
<b>Umsatzentwicklung</b>		
überdurchschnittlich	64,1	35,9
durchschnittlich	50,1	49,9
unterdurchschnittlich	45,3	54,7
<b>Gewinnentwicklung</b>		
überdurchschnittlich	56,0	44,0
durchschnittlich	50,4	49,6
unterdurchschnittlich	49,3	50,7

<b>Tabelle G12: Jahr der größten Investition im Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( In welchem Jahr haben Sie die für Sie wichtigste (größte) Investition durchgeführt? )					
<i>(in %)</i>					
	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	18,3	19,5	23,9	23,3	15,0
Ausbauhandwerk	15,1	18,2	23,8	20,7	22,2
Investitionsgüterhandwerk	16,4	11,9	20,9	25,4	25,4
Kfz-Handwerk	19,5	21,9	22,7	15,6	20,3
Nahrungsmittelhandwerk	21,1	13,7	28,4	18,9	17,9
Dienstleistungshandwerk	19,6	12,3	29,7	18,8	19,6
Hdw. f. d. pers. Bedarf	13,1	13,1	21,7	21,7	30,4
Handwerk insgesamt	17,3	17,3	24,6	20,4	20,4
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	19,2	17,6	26,9	17,7	18,6
1991 bis 1995	18,7	20,4	21,7	17,5	21,7
1996 bis 2000	13,1	12,6	23,7	28,1	22,5
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	16,0	13,6	24,7	18,5	27,2
durchschnittlich	17,1	17,2	24,3	21,3	20,1
unterdurchschnittlich	19,4	18,9	27,2	16,7	17,8
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	19,6	8,7	21,7	15,2	34,8
durchschnittlich	16,9	16,8	24,4	21,8	20,1
unterdurchschnittlich	18,2	19,7	25,7	17,6	18,8

Sfh Göttingen

<b>Tabelle G13: Durchschnittliche Investitionssumme pro Jahr im Handwerk</b> <i>( Wie viel haben Sie in den in den letzten 5 Jahren im Durchschnitt pro Jahr investiert? )</i>	
	durchschnittliche Investitionssumme pro Jahr in DM
<b>Handwerksgruppe</b>	
Bauhauptgewerbe	104.000
Ausbauhandwerk	57.600
Investitionsgüterhandwerk	180.000
Kfz-Handwerk	118.000
Nahrungsmittelhandwerk	123.000
Dienstleistungshandwerk	40.300
Hdw. f. d. pers. Bedarf	19.900
Handwerk insgesamt	82.100
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>	
1	18.300
2 bis 4	25.400
5 bis 9	48.900
10 bis 19	68.800
20 bis 49	157.000
50 bis 99	502.000
100 und mehr	531.000
<b>Kammerbezirk</b>	
Kassel	109.000
Wiesbaden	76.600
Rhein-Main	52.900
Hessen insgesamt	81.900
Erfurt	98.300
Gera	65.000
Suhl	77.600
Thüringen insgesamt	82.300
<b>Alter des Inhabers</b>	
bis 29 Jahre	49.000
30 bis 39	70.800
40 bis 49	85.400
50 bis 59	90.900
60 bis 64	63.600
65 und älter	74.100
<b>Betriebsgründung</b>	
vor 1991	92.600
1991 bis 1995	80.300
1996 bis 2000	62.400
<b>Umsatzentwicklung</b>	
überdurchschnittlich	233.000
durchschnittlich	75.300
unterdurchschnittlich	55.100
<b>Gewinnentwicklung</b>	
überdurchschnittlich	131.000
durchschnittlich	91.000
unterdurchschnittlich	63.300

<b>Tabelle H1: Umsatz- und Gewinnentwicklung der befragten Handwerksbetriebe in Hessen</b>						
<i>(Wie schätzen Sie die Umsatz- bzw. Gewinnentwicklung Ihres Betriebes in den letzten 5 Jahren in Bezug auf vergleichbare Unternehmen Ihrer Branche ein?)</i>						
<i>(in %)</i>						
	Umsatzentwicklung			Gewinnentwicklung		
	überdurchschnittlich	durchschnittlich	unterdurchschnittlich	überdurchschnittlich	durchschnittlich	unterdurchschnittlich
<b>Handwerksgruppe</b>						
Bauhauptgewerbe	3,4	70,8	25,8	6,8	52,3	40,9
Ausbauhandwerk	7,1	79,2	13,8	3,2	63,9	32,9
Investitionsgüterhandwerk	8,1	78,4	13,5	-	82,4	17,7
Kfz-Handwerk	10,1	68,5	21,4	2,3	62,1	35,6
Nahrungsmittelhandwerk	10,5	68,4	21,1	10,7	60,7	28,6
Dienstleistungshandwerk	6,5	72,6	21,0	4,1	64,8	31,2
Hdw. f. d. pers. Bedarf	6,3	62,5	31,3	3,1	50,0	46,9
Handwerk insgesamt	7,2	74,2	18,6	4,1	62,4	33,5
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>						
1	2,5	63,3	34,2	-	56,4	43,6
2 bis 4	3,4	74,9	21,8	1,7	62,2	36,1
5 bis 9	7,1	77,2	15,8	3,8	65,6	30,6
10 bis 19	10,1	72,1	17,8	6,3	59,4	34,4
20 bis 49	7,8	77,8	14,4	5,6	62,2	32,2
50 bis 99	23,1	69,2	7,7	11,5	73,1	15,4
100 und mehr	25,0	75,0	-	-	62,5	37,5
<b>Kammerbezirk</b>						
Kassel	6,6	73,5	19,9	1,6	66,3	32,1
Wiesbaden	5,3	73,0	21,7	4,6	57,6	37,8
Rhein-Main	9,0	75,4	15,6	4,6	65,0	30,4
<b>Alter des Inhabers</b>						
bis 29 Jahre	22,2	66,7	11,1	-	77,8	22,2
30 bis 39	8,6	79,3	12,1	2,9	71,4	25,7
40 bis 49	5,4	77,6	17,1	5,1	64,1	30,8
50 bis 59	8,3	70,9	20,9	4,4	59,0	36,6
60 bis 64	7,6	68,6	23,7	4,3	59,5	36,2
65 und älter	5,9	67,7	26,5	6,1	39,4	54,6
<b>Betriebsgründung</b>						
vor 1991	7,1	73,5	19,4	3,9	62,1	34,1
1991 bis 1995	3,2	77,7	19,2	2,2	64,1	33,7
1996 bis 2000	13,1	73,8	13,1	7,2	61,5	31,3

<b>Tabelle H2: Investitionsmotive im hessischen Handwerk</b> ( Welche Motive waren für Ihre Investitionen in den letzten 5 Jahren maßgebend?)				
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>				
	Ersatz verschlissener Anlagen	Modernisierung noch funktions- fähiger Anlagen	Erhaltung der Wettbewerbs- fähigkeit	Rationalisierung
<b>Handwerksgruppe</b>				
Bauhauptgewerbe	56,7	35,6	61,1	36,7
Ausbauhandwerk	52,9	39,7	49,7	28,1
Investitionsgüterhandwerk	52,8	52,8	58,3	55,6
Kfz-Handwerk	52,9	57,5	72,4	8,1
Nahrungsmittelhandwerk	69,6	58,2	52,7	41,8
Dienstleistungshandwerk	45,8	32,5	47,5	7,5
Hdw. f. d. pers. Bedarf	28,1	15,6	25,0	15,6
Handwerk insgesamt	51,9	41,1	53,0	25,3
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>				
1	31,6	22,4	34,2	9,2
2 bis 4	47,4	33,5	43,4	16,2
5 bis 9	51,1	39,7	50,5	23,4
10 bis 19	56,6	45,0	62,8	31,8
20 bis 49	64,8	59,3	65,9	40,7
50 bis 99	60,0	68,0	92,0	56,0
100 und mehr	87,5	37,5	50,0	25,0
<b>Kammerbezirk</b>				
Kassel	57,1	46,6	58,2	29,6
Wiesbaden	52,3	37,7	50,8	23,5
Rhein-Main	46,8	39,4	51,6	23,2
<b>Alter des Inhabers</b>				
bis 29 Jahre	50,0	75,0	50,0	37,5
30 bis 39	58,7	39,2	53,2	29,4
40 bis 49	52,5	42,2	59,8	28,3
50 bis 59	50,0	39,0	53,0	23,0
60 bis 64	51,3	48,7	44,4	22,6
65 und älter	35,5	19,4	29,0	9,7
<b>Betriebsgründung</b>				
vor 1991	55,0	42,4	51,9	24,9
1991 bis 1995	49,5	37,9	57,9	28,4
1996 bis 2000	39,5	36,1	54,7	25,6
<b>Umsatzentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	62,3	49,1	69,8	32,1
durchschnittlich	54,8	43,9	54,2	26,4
unterdurchschnittlich	37,3	29,9	41,8	17,9
<b>Gewinnentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	60,0	53,3	46,7	36,7
durchschnittlich	56,3	45,0	56,1	25,3
unterdurchschnittlich	43,9	34,6	48,1	24,5

<b>Forts. Tab. H2: Investitionsmotive im hessischen Handwerk</b> ( Welche Motive waren für Ihre Investitionen in den letzten 5 Jahren maßgebend?)					
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>					
	Erweiterung der Geschäfts- aktivitäten	Umstellung des Produktions- programms	Standort- verlagerung	Sonstige Gründe	keine Investitionen durchgeführt
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	24,4	-	5,6	4,4	8,9
Ausbauhandwerk	27,6	1,9	7,7	3,9	14,7
Investitionsgüterhandwerk	44,4	8,3	2,8	8,3	8,3
Kfz-Handwerk	20,7	-	3,5	3,5	9,2
Nahrungsmittelhandwerk	40,0	5,5	9,1	7,3	3,6
Dienstleistungshandwerk	19,2	2,5	4,2	1,7	25,8
Hdw. f. d. pers. Bedarf	12,5	3,1	-	12,5	28,1
Handwerk insgesamt	26,1	2,2	5,9	4,4	14,6
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	14,5	1,3	4,0	4,0	35,5
2 bis 4	16,2	1,1	4,6	5,8	21,4
5 bis 9	23,9	2,2	6,0	5,4	14,1
10 bis 19	38,0	1,6	7,0	3,1	8,5
20 bis 49	37,4	6,6	8,8	3,3	1,1
50 bis 99	32,0	-	4,0	-	-
100 und mehr	37,5	-	-	25,0	-
<b>Kammerbezirk</b>					
Kassel	30,2	2,7	6,9	4,2	11,6
Wiesbaden	23,5	1,9	3,5	3,5	16,5
Rhein-Main	24,8	2,0	7,7	6,1	15,5
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	25,0	-	-	12,5	12,5
30 bis 39	28,0	2,1	6,3	5,6	10,5
40 bis 49	29,4	2,9	7,4	6,4	11,8
50 bis 59	27,0	1,0	6,0	2,5	14,0
60 bis 64	19,1	3,5	3,5	3,5	19,1
65 und älter	12,9	3,2	-	3,2	48,4
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	24,9	2,0	4,9	3,2	16,4
1991 bis 1995	28,4	2,1	9,5	6,3	8,4
1996 bis 2000	33,7	1,2	4,7	10,5	11,6
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	54,4	5,7	15,1	5,7	3,8
durchschnittlich	25,4	1,7	5,1	3,6	13,4
unterdurchschnittlich	18,7	3,0	3,7	5,2	23,9
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	50,0	-	10,0	-	3,3
durchschnittlich	26,0	2,0	6,3	3,4	13,4
unterdurchschnittlich	23,2	2,5	4,2	5,9	18,6

<b>Tabelle H3: Schwierigkeiten der Handwerksbetriebe in Hessen bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben</b> <i>(Hatten Sie in den in den letzten 5 Jahren Schwierigkeiten bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben?)</i> <i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>							
	Finanzierungs- probleme	Standort- probleme	gesetzl. Auflagen	bürokr. Hemmnisse	Informations- beschaffung	sonst. Probleme	keine Probleme
<b>Handwerksgruppe</b>							
Bauhauptgewerbe	19,0	5,1	6,3	6,3	-	-	73,4
Ausbauhandwerk	27,1	6,7	10,6	9,8	2,0	1,2	63,5
Investitionsgüterhandwerk	20,6	5,9	-	2,9	-	-	76,5
Kfz-Handwerk	16,5	10,1	22,8	17,7	-	1,3	59,5
Nahrungsmittelhandwerk	22,0	10,0	14,0	12,0	-	-	66,0
Dienstleistungshandwerk	16,1	4,6	2,3	2,3	-	1,2	78,2
Hdw. f. d. pers. Bedarf	36,4	4,6	-	-	-	4,6	59,1
Handwerk insgesamt	22,6	6,8	9,7	8,8	0,8	1,0	67,2
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>							
1	37,8	6,7	8,9	11,1	-	2,2	57,8
2 bis 4	22,6	7,5	7,5	3,8	1,5	0,8	67,7
5 bis 9	22,4	7,2	13,2	10,5	0,7	0,7	66,5
10 bis19	19,3	8,8	7,0	11,4	0,9	-	69,3
20 bis 49	22,5	7,9	12,4	10,1	-	1,1	64,0
50 bis 99	20,0	-	-	-	-	-	80,0
100 und mehr	12,5	-	12,5	12,5	-	-	62,5
<b>Kammerbezirk</b>							
Kassel	16,6	4,9	7,4	7,4	-	1,8	72,4
Wiesbaden	27,2	10,3	11,7	10,3	0,9	0,5	61,5
Rhein-Main	22,2	5,6	9,1	7,6	1,0	-	68,5
<b>Alter des Inhabers</b>							
bis 29 Jahre	37,5	-	12,5	12,5	-	12,5	62,5
30 bis 39	25,2	7,3	9,8	8,9	0,8	0,8	68,3
40 bis 49	24,6	9,1	10,9	11,4	1,7	0,6	65,7
50 bis 59	22,7	5,5	9,2	7,4	-	1,2	65,6
60 bis 64	12,9	6,5	7,5	4,3	-	-	75,3
65 und älter	22,2	5,6	5,6	11,1	5,6	5,6	66,7
<b>Betriebsgründung</b>							
vor 1991	20,2	7,0	10,1	8,7	0,7	1,0	68,5
1991 bis 1995	27,4	7,1	8,3	9,5	-	1,2	64,3
1996 bis 2000	32,4	7,0	9,9	9,9	2,8	1,4	60,6
<b>Umsatzentwicklung</b>							
überdurchschnittlich	20,0	2,0	12,0	10,0	-	2,0	70,0
durchschnittlich	20,0	7,6	9,3	8,4	1,1	0,7	69,3
unterdurchschnittlich	34,7	6,3	11,6	9,5	-	2,1	55,8
<b>Gewinnentwicklung</b>							
überdurchschnittlich	13,8	-	10,3	10,3	-	3,5	75,9
durchschnittlich	13,7	5,7	7,5	8,1	0,8	0,5	76,3
unterdurchschnittlich	42,2	10,3	14,6	10,8	1,1	1,6	46,5

<b>Tabelle H4: Ansprechpartner bzw. Informationsstellen in Finanzierungsfragen im hessischen Handwerk</b> (An welche Stelle(n) wenden Sie sich, um ggf. Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten zu erhalten?)					
(Mehrfachnennungen, in %)					
	Banken, Sparkassen	Handwerks- kammer	Fachverband	sonstige Stellen	keine Informationen nötig, da Finanzierung mit Eigenkapital
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	89,7	10,3	5,8	9,2	14,9
Ausbauhandwerk	85,5	15,8	8,9	6,6	18,5
Investitionsgüterhandwerk	86,8	21,1	-	10,5	15,8
Kfz-Handwerk	89,0	14,6	4,9	11,0	15,9
Nahrungsmittelhandwerk	89,9	10,7	14,3	5,4	12,5
Dienstleistungshandwerk	85,2	7,0	9,6	8,7	14,8
Hdw. f. d. pers. Bedarf	86,7	6,7	6,7	-	20,0
Handwerk insgesamt	86,9	13,1	8,0	7,6	16,6
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	76,8	11,6	1,5	4,4	24,6
2 bis 4	87,5	10,7	5,4	4,8	12,5
5 bis 9	89,4	15,6	9,5	8,4	19,0
10 bis 19	84,8	14,4	10,4	9,6	18,4
20 bis 49	94,4	13,5	7,9	11,2	10,1
50 bis 99	88,5	19,2	23,1	3,9	11,5
100 und mehr	75,0	-	-	12,5	25,0
<b>Kammerbezirk</b>					
Kassel	86,0	12,4	7,0	7,0	17,8
Wiesbaden	87,3	12,7	8,7	7,9	15,5
Rhein-Main	87,7	14,8	8,1	7,2	16,5
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	87,5	-	-	25,0	12,5
30 bis 39	92,3	18,3	8,5	8,5	12,7
40 bis 49	87,1	14,4	8,5	8,5	15,9
50 bis 59	86,7	9,2	6,2	7,7	16,4
60 bis 64	82,7	10,9	10,9	5,5	20,9
65 und älter	80,8	11,5	7,7	3,9	23,1
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	86,6	11,1	8,3	8,3	17,2
1991 bis 1995	86,8	12,1	5,5	4,4	17,6
1996 bis 2000	88,4	24,4	8,1	7,0	14,0
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	82,7	11,5	7,7	15,4	19,2
durchschnittlich	86,6	15,3	8,8	7,1	17,2
unterdurchschnittlich	88,4	4,1	5,0	7,4	14,1
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	65,5	17,2	17,2	17,2	41,4
durchschnittlich	85,2	13,7	8,2	6,6	19,0
unterdurchschnittlich	91,8	11,4	6,9	7,8	10,1

<b>Tabelle H5: Informationsstand über staatliche Finanzierungshilfen im hessischen Handwerk</b>			
<i>( Sind Sie über das Angebot an staatl. Finanzierungshilfen bzw. öffentl. Förderprogrammen im Zusammenhang mit Investitionsvorhaben informiert? )</i>			
	umfassend informiert	teilweise informiert	nicht informiert
<i>(in %)</i>			
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	7,0	48,8	44,2
Ausbauhandwerk	11,2	49,7	39,2
Investitionsgüterhandwerk	19,4	36,1	44,4
Kfz-Handwerk	11,0	46,3	42,7
Nahrungsmittelhandwerk	12,7	38,2	49,1
Dienstleistungshandwerk	12,5	47,3	40,2
Hdw. f. d. pers. Bedarf	6,9	41,4	51,7
Handwerk insgesamt	11,2	46,8	42,0
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>			
1	10,0	32,9	57,1
2 bis 4	11,1	42,6	46,3
5 bis 9	8,5	44,6	46,9
10 bis 19	10,9	51,3	37,8
20 bis 49	13,6	56,8	29,6
50 bis 99	26,9	57,7	15,4
100 und mehr	28,6	57,1	14,3
<b>Kammerbezirk</b>			
Kassel	15,4	47,8	36,8
Wiesbaden	6,1	49,4	44,5
Rhein-Main	13,5	42,4	44,1
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	25,0	37,5	37,5
30 bis 39	12,9	47,1	40,0
40 bis 49	9,4	45,3	45,3
50 bis 59	10,9	46,9	42,2
60 bis 64	10,6	48,1	41,4
65 und älter	13,6	45,5	40,9
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	9,3	47,1	43,6
1991 bis 1995	8,0	47,7	44,3
1996 bis 2000	22,1	40,7	37,2
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	26,9	42,3	30,8
durchschnittlich	10,0	49,3	40,7
unterdurchschnittlich	10,8	37,5	51,7
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	24,1	55,2	20,7
durchschnittlich	11,7	47,4	40,9
unterdurchschnittlich	9,3	44,9	45,8

<b>Tabelle H6: Art der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> (Handelte es sich bei dieser Investition um...)					
(Mehrfachnennungen, in %)					
	Bauinvestition (Neu- bzw. Umbau; Erweiterung)	Maschinen bzw. machinelle Anlagen	Betriebs- bzw. Geschäfts- ausstattung	Kfz	Sonstige
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	15,8	51,3	34,2	46,1	5,3
Ausbauhandwerk	29,4	39,7	37,7	65,5	3,6
Investitionsgüterhandwerk	28,6	75,0	46,4	42,9	3,6
Kfz-Handwerk	47,3	44,6	52,7	29,7	4,1
Nahrungsmittelhandwerk	28,0	66,0	30,0	42,0	8,0
Dienstleistungshandwerk	29,6	33,3	51,9	34,6	3,7
Hdw. f. d. pers. Bedarf	35,0	40,0	35,0	35,0	-
Handwerk insgesamt	30,0	44,9	40,8	49,9	4,1
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	21,4	38,1	40,5	47,6	-
2 bis 4	20,3	39,0	39,8	53,7	3,3
5 bis 9	31,3	41,5	41,5	44,2	4,8
10 bis 19	34,6	46,4	36,4	54,6	4,6
20 bis 49	35,3	54,1	48,2	51,8	4,7
50 bis 99	40,0	68,0	44,0	64,0	-
100 und mehr	42,9	28,6	28,6	42,9	14,3
<b>Kammerbezirk</b>					
Kassel	38,5	48,7	39,7	51,9	3,2
Wiesbaden	29,6	38,3	37,2	48,5	1,5
Rhein-Main	23,6	48,2	44,6	52,3	7,2
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	42,9	57,1	57,1	42,9	-
30 bis 39	25,6	47,1	35,5	52,9	8,3
40 bis 49	35,4	44,5	43,9	42,1	1,8
50 bis 59	28,1	45,7	40,2	49,4	1,8
60 bis 64	26,2	41,7	41,7	58,3	6,0
65 und älter	20,0	40,0	40,0	66,7	13,3
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	30,3	45,0	39,9	50,6	2,6
1991 bis 1995	27,9	39,2	34,2	45,6	10,1
1996 bis 2000	29,0	51,3	47,4	52,6	6,6
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	49,0	49,0	43,1	41,2	3,9
durchschnittlich	28,5	46,7	40,1	51,4	4,3
unterdurchschnittlich	26,8	35,1	42,6	48,9	3,2
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	37,9	48,3	41,4	51,7	-
durchschnittlich	32,0	46,0	40,0	51,4	4,3
unterdurchschnittlich	25,8	42,9	42,9	46,2	4,4

<b>Tabelle H7: Investitionsvolumen der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Welche finanzielle Größenordnung hatte diese Investition? )					
(in %)					
	unter 50.000 DM	50.000 bis 100.000 DM	100.000 bis 500.000 DM	500.000 bis 1.000.000 DM	über 1 Mio. DM
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	22,7	26,7	40,0	4,0	6,7
Ausbauhandwerk	35,7	34,1	21,0	5,2	4,0
Investitionsgüterhandwerk	26,7	20,0	30,0	16,7	6,7
Kfz-Handwerk	35,6	20,6	17,8	11,0	15,1
Nahrungsmittelhandwerk	32,0	30,0	24,0	8,0	6,0
Dienstleistungshandwerk	56,8	27,2	12,4	3,7	-
Hdw. f. d. pers. Bedarf	71,4	14,3	9,5	4,8	-
Handwerk insgesamt	37,5	28,7	22,2	6,4	5,3
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	74,4	16,3	7,0	2,3	-
2 bis 4	58,3	26,8	13,4	0,8	0,8
5 bis 9	38,8	37,4	15,7	5,4	2,7
10 bis 19	25,5	31,1	30,2	8,5	4,7
20 bis 49	16,5	24,7	35,3	9,4	14,1
50 bis 99	8,0	20,0	28,0	24,0	20,0
100 und mehr	14,3	14,3	28,6	14,3	28,6
<b>Kammerbezirk</b>					
Kassel	29,7	29,7	23,2	9,7	7,7
Wiesbaden	40,1	37,9	21,3	4,6	6,1
Rhein-Main	42,4	30,1	19,9	5,1	2,6
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	14,3	28,6	42,9	-	14,3
30 bis 39	35,8	30,9	20,3	8,9	4,1
40 bis 49	34,8	31,1	23,2	7,3	3,7
50 bis 59	42,3	23,3	23,9	4,3	6,1
60 bis 64	40,0	29,4	20,0	5,9	4,7
65 und älter	40,0	33,3	6,7	13,3	6,7
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	38,1	29,2	21,7	6,6	4,4
1991 bis 1995	40,5	26,6	20,2	7,6	5,1
1996 bis 2000	35,5	30,3	25,0	5,3	3,9
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	20,0	22,0	34,0	12,0	12,0
durchschnittlich	36,3	30,7	21,6	6,3	5,2
unterdurchschnittlich	51,6	22,6	19,4	4,3	2,2
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	17,2	34,5	37,9	3,5	6,9
durchschnittlich	36,0	28,6	22,1	7,1	6,2
unterdurchschnittlich	44,1	27,4	19,0	6,2	3,4

<b>Tabelle H8: Investitionszweck der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Welchem Zweck diente diese Investition vorrangig? )			
	Ersatzinvestition	Modernisierungs- investition	Erweiterungsinvestition
<i>(in%)</i>			
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	15,7	38,6	37,1
Ausbauhandwerk	29,6	20,8	34,2
Investitionsgüterhandwerk	20,7	20,7	44,8
Kfz-Handwerk	20,6	23,3	41,1
Nahrungsmittelhandwerk	34,7	18,4	28,6
Dienstleistungshandwerk	39,4	23,9	25,4
Hdw. f. d. pers. Bedarf	43,8	18,8	31,3
Handwerk insgesamt	28,3	23,5	34,3
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>			
1	28,2	30,8	35,9
2 bis 4	39,3	21,4	25,0
5 bis 9	32,1	21,2	32,9
10 bis 19	22,3	23,3	38,8
20 bis 49	22,6	21,4	41,7
50 bis 99	16,7	33,3	25,0
100 und mehr	12,5	-	62,5
<b>Kammerbezirk</b>			
Kassel	29,0	19,1	38,8
Wiesbaden	29,8	22,3	33,0
Rhein-Main	28,0	25,1	31,4
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	16,7	33,3	33,3
30 bis 39	27,3	22,7	34,6
40 bis 49	24,5	28,4	35,5
50 bis 59	31,9	21,0	35,0
60 bis 64	30,1	24,1	28,9
65 und älter	38,5	7,7	30,8
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	31,4	24,5	30,3
1991 bis 1995	19,2	24,7	43,8
1996 bis 2000	22,4	16,4	44,8
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	20,8	14,6	56,3
durchschnittlich	26,7	25,7	31,9
unterdurchschnittlich	37,5	20,5	34,1
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	18,5	25,9	51,9
durchschnittlich	29,0	23,7	32,6
unterdurchschnittlich	27,7	25,3	34,1

<b>Forts. Tab. H8: Investitionszweck der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> <i>( Welchem Zweck diente diese Investition vorrangig? )</i>			
	Ersatz- und Modernisierungs- investition	Modernisierungs- und Erweiterungsinvestition	Ersatz-, Modernisierungs- und Erweiterungsinvestition
<i>(in%)</i>			
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	5,7	2,9	-
Ausbauhandwerk	7,9	3,3	4,2
Investitionsgüterhandwerk	-	10,3	3,5
Kfz-Handwerk	8,2	-	6,9
Nahrungsmittelhandwerk	10,2	4,1	4,1
Dienstleistungshandwerk	5,6	5,6	-
Hdw. f. d. pers. Bedarf	6,3	-	-
Handwerk insgesamt	7,1	3,5	3,3
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>			
1	5,1	-	-
2 bis 4	5,4	4,5	4,5
5 bis 9	8,0	4,4	1,5
10 bis 19	5,8	2,9	6,8
20 bis 49	9,5	1,2	3,6
50 bis 99	8,3	12,5	4,2
100 und mehr	25,0	-	-
<b>Kammerbezirk</b>			
Kassel	4,6	3,3	5,3
Wiesbaden	9,0	3,7	2,1
Rhein-Main	8,6	3,4	3,4
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	16,7	-	-
30 bis 39	6,4	3,6	5,5
40 bis 49	6,5	2,6	2,6
50 bis 59	6,4	3,8	1,9
60 bis 64	9,6	6,0	1,2
65 und älter	7,7	-	15,4
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	7,5	3,5	2,9
1991 bis 1995	5,5	5,5	1,4
1996 bis 2000	7,5	3,0	6,0
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	4,2	4,2	-
durchschnittlich	7,2	4,0	4,5
unterdurchschnittlich	6,8	1,1	-
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	3,7	-	-
durchschnittlich	6,6	3,9	4,2
unterdurchschnittlich	8,8	2,4	1,7

<b>Tabelle H9: Ausschlaggebender Anlass für die größte Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Was war für die Realisierung dieser Investition letztlich ausschlaggebend? )				
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>				
	günstige wirtschaftspol. Rahmenbedingungen	gute Branchenkonjunktur	günstige Absatz- bzw. Gewinnerwartungen	günstige Finanzierungsbedingungen
<b>Handwerksgruppe</b>				
Bauhauptgewerbe	15,3	22,2	34,7	33,3
Ausbauhandwerk	15,3	22,6	27,7	27,2
Investitionsgüterhandwerk	21,4	42,9	35,7	17,9
Kfz-Handwerk	13,0	10,1	24,6	26,1
Nahrungsmittelhandwerk	21,4	16,7	45,2	38,1
Dienstleistungshandwerk	18,6	12,9	41,4	27,1
Hdw. f. d. pers. Bedarf	-	11,1	33,3	-
Handwerk insgesamt	15,7	19,9	32,0	27,3
<b>Beschäftigten- größenklassen</b>				
1	15,4	15,4	25,6	25,6
2 bis 4	11,2	19,6	27,1	18,7
5 bis 9	14,9	19,4	24,6	22,4
10 bis 19	24,0	20,0	36,0	35,0
20 bis 49	13,8	20,0	40,0	32,5
50 bis 99	12,0	32,0	48,0	32,0
100 und mehr	25,0	-	50,0	37,5
<b>Kammerbezirk</b>				
Kassel	16,2	20,4	28,2	27,5
Wiesbaden	15,9	18,7	31,9	28,6
Rhein-Main	15,3	19,2	34,5	25,4
<b>Alter des Inhabers</b>				
bis 29 Jahre	-	28,6	28,6	28,6
30 bis 39	15,7	19,1	32,2	24,4
40 bis 49	13,3	16,6	33,8	25,8
50 bis 59	19,1	21,1	27,0	30,3
60 bis 64	17,8	24,7	32,9	35,6
65 und älter	23,1	23,1	46,2	7,7
<b>Betriebsgründung</b>				
vor 1991	17,3	21,2	31,2	31,2
1991 bis 1995	5,4	21,6	32,4	20,3
1996 bis 2000	22,5	16,9	31,0	19,7
<b>Umsatzentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	37,3	27,5	41,2	25,5
durchschnittlich	14,4	20,3	32,6	28,7
unterdurchschnittlich	11,0	15,9	25,6	20,7
<b>Gewinnentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	34,5	24,1	55,2	13,8
durchschnittlich	16,4	20,4	31,9	30,0
unterdurchschnittlich	12,7	18,2	27,9	25,5

<b>Forts. Tab. H9: Ausschlaggebender Anlass für die größte Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b>				
<i>( Was war für die Realisierung dieser Investition letztlich ausschlaggebend? )</i>				
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>				
	staatliche Finanzierungs- hilfen	technische Neuentwicklungen	Empfehlung des Betriebs- bzw. Steuerberaters	sonstige Gründe
<b>Handwerksgruppe</b>				
Bauhauptgewerbe	5,6	5,6	8,3	25,0
Ausbauhandwerk	7,2	13,6	23,0	26,0
Investitionsgüterhandwerk	10,7	7,1	10,7	28,6
Kfz-Handwerk	11,6	11,6	21,7	40,6
Nahrungsmittelhandwerk	11,9	11,9	11,9	33,3
Dienstleistungshandwerk	1,4	12,9	18,6	24,3
Hdw. f. d. pers. Bedarf	-	5,6	22,2	66,7
Handwerk insgesamt	7,1	11,4	18,7	29,6
<b>Beschäftigten- größenklassen</b>				
1	-	10,3	33,3	25,6
2 bis 4	6,5	10,3	24,3	29,0
5 bis 9	6,7	11,9	18,7	33,6
10 bis 19	8,0	10,0	13,0	29,0
20 bis 49	8,8	17,5	18,8	25,0
50 bis 99	16,0	8,0	8,0	32,0
100 und mehr	-	12,5	-	25,0
<b>Kammerbezirk</b>				
Kassel	7,8	10,6	19,0	34,5
Wiesbaden	6,6	13,7	17,6	26,9
Rhein-Main	6,8	10,2	20,3	28,3
<b>Alter des Inhabers</b>				
bis 29 Jahre	28,6	-	28,6	28,6
30 bis 39	9,6	8,7	15,7	36,5
40 bis 49	6,0	10,6	16,6	33,1
50 bis 59	4,6	11,2	19,1	29,0
60 bis 64	9,6	16,4	27,4	16,4
65 und älter	15,4	15,4	23,1	15,4
<b>Betriebsgründung</b>				
vor 1991	5,9	12,8	18,9	26,5
1991 bis 1995	4,1	4,1	25,7	41,9
1996 bis 2000	16,9	8,5	7,0	33,8
<b>Umsatzentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	5,9	13,7	21,6	15,7
durchschnittlich	8,0	12,1	18,0	29,0
unterdurchschnittlich	3,7	8,5	20,7	35,4
<b>Gewinnentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	-	17,2	34,5	10,3
durchschnittlich	9,3	10,8	18,0	28,5
unterdurchschnittlich	4,9	12,1	18,2	33,9

<b>Tabelle H10: Finanzierungsschwierigkeiten bei der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Hatten Sie bei der Finanzierung dieser Investition... )			
(in %)			
	keine Probleme	geringe Probleme	große Probleme
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	69,9	23,3	6,9
Ausbauhandwerk	68,9	26,2	4,9
Investitionsgüterhandwerk	65,5	31,0	3,5
Kfz-Handwerk	77,5	15,5	7,0
Nahrungsmittelhandwerk	66,0	27,7	6,4
Dienstleistungshandwerk	81,8	16,9	1,3
Hdw. f. d. pers. Bedarf	55,0	30,0	15,0
Handwerk insgesamt	70,9	23,7	5,4
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>			
1	61,9	23,8	14,3
2 bis 4	70,3	26,3	3,4
5 bis 9	70,3	27,5	2,2
10 bis 19	72,1	19,2	8,7
20 bis 49	68,2	29,4	2,4
50 bis 99	88,0	8,0	4,0
100 und mehr	85,7	-	14,3
<b>Kammerbezirk</b>			
Kassel	72,7	24,7	2,7
Wiesbaden	70,0	23,7	6,3
Rhein-Main	70,6	24,1	5,4
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	57,1	28,6	14,3
30 bis 39	64,2	29,2	6,7
40 bis 49	68,1	24,4	7,5
50 bis 59	79,1	17,7	3,3
60 bis 64	78,3	18,1	3,6
65 und älter	78,6	21,4	-
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	75,0	22,1	2,9
1991 bis 1995	62,3	24,7	13,0
1996 bis 2000	67,6	23,0	9,5
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	78,0	22,0	-
durchschnittlich	71,5	23,6	4,9
unterdurchschnittlich	65,6	25,8	8,6
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	89,3	10,7	-
durchschnittlich	77,5	19,5	3,0
unterdurchschnittlich	56,0	33,7	10,3

<b>Tabelle H11: Langfristige Investitionsplanung im hessischen Handwerk</b> ( War diese Investition Teil einer langfristigen Investitionsplanung? ) <i>(in %)</i>		
	ja	nein
<b>Handwerksgruppe</b>		
Bauhauptgewerbe	48,0	52,0
Ausbauhandwerk	47,6	52,4
Investitionsgüterhandwerk	60,7	39,3
Kfz-Handwerk	56,3	43,7
Nahrungsmittelhandwerk	46,8	53,2
Dienstleistungshandwerk	40,3	59,7
Hdw. f. d. pers. Bedarf	50,0	50,0
Handwerk insgesamt	48,4	51,6
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>		
1	52,5	47,5
2 bis 4	37,9	62,1
5 bis 9	45,1	54,9
10 bis 19	48,6	51,4
20 bis 49	60,2	39,8
50 bis 99	76,0	24,0
100 und mehr	42,9	57,1
<b>Kammerbezirk</b>		
Kassel	46,0	54,0
Wiesbaden	53,6	46,4
Rhein-Main	46,2	53,8
<b>Alter des Inhabers</b>		
bis 29 Jahre	71,4	28,6
30 bis 39	48,3	51,7
40 bis 49	49,4	50,6
50 bis 59	49,1	50,9
60 bis 64	41,3	58,7
65 und älter	46,2	53,8
<b>Betriebsgründung</b>		
vor 1991	48,7	51,3
1991 bis 1995	48,7	51,3
1996 bis 2000	43,2	56,8
<b>Umsatzentwicklung</b>		
überdurchschnittlich	60,0	40,0
durchschnittlich	47,7	52,3
unterdurchschnittlich	44,0	56,0
<b>Gewinnentwicklung</b>		
überdurchschnittlich	62,1	37,9
durchschnittlich	47,4	52,6
unterdurchschnittlich	47,1	52,9

<b>Tabelle H12: Jahr der größten Investition im hessischen Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b>					
<i>( In welchem Jahr haben Sie die für Sie wichtigste (größte) Investition durchgeführt? )</i>					
<i>(in %)</i>					
	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	18,2	14,5	25,5	29,1	12,7
Ausbauhandwerk	12,2	15,0	28,3	23,1	21,4
Investitionsgüterhandwerk	16,0	8,0	24,0	28,0	24,0
Kfz-Handwerk	19,3	19,3	25,8	13,0	22,6
Nahrungsmittelhandwerk	23,7	18,4	34,2	15,8	7,9
Dienstleistungshandwerk	17,7	8,1	29,0	21,0	24,2
Hdw. f. d. pers. Bedarf	6,2	12,5	25,0	25,0	31,3
Handwerk insgesamt	15,8	14,4	27,8	21,8	20,2
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	16,9	16,6	28,5	18,3	19,7
1991 bis 1995	18,6	11,9	27,1	20,4	22,0
1996 bis 2000	12,1	6,1	25,8	36,3	19,7
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	17,4	13,0	28,3	23,9	17,4
durchschnittlich	15,0	15,7	28,1	21,6	19,6
unterdurchschnittlich	20,0	8,6	30,0	18,6	22,8
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	18,5	14,9	29,6	18,5	18,5
durchschnittlich	14,6	14,6	27,7	22,9	20,2
unterdurchschnittlich	17,6	14,0	28,7	19,1	20,6

Sfh Göttingen

<b>Tabelle H13: Durchschnittliche Investitionssumme im hessischen Handwerk</b> ( Wie viel haben Sie in den in den letzten 5 Jahren im Durchschnitt pro Jahr investiert? )	
	durchschnittliche Investitionssumme pro Jahr in DM
<b>Handwerksgruppe</b>	
Bauhauptgewerbe	115.000
Ausbauhandwerk	55.400
Investitionsgüterhandwerk	135.000
Kfz-Handwerk	124.000
Nahrungsmittelhandwerk	153.000
Dienstleistungshandwerk	33.500
Hdw. f. d. pers. Bedarf	14.400
Handwerk insgesamt	81.900
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>	
1	15.600
2 bis 4	24.100
5 bis 9	43.400
10 bis 19	66.800
20 bis 49	136.000
50 bis 99	381.000
100 und mehr	414.000
<b>Kammerbezirk</b>	
Kassel	109.000
Wiesbaden	76.600
Rhein-Main	52.900
<b>Alter des Inhabers</b>	
bis 29 Jahre	72.100
30 bis 39	78.500
40 bis 49	62.400
50 bis 59	103.000
60 bis 64	76.300
65 und älter	98.400
<b>Betriebsgründung</b>	
vor 1991	85.200
1991 bis 1995	71.600
1996 bis 2000	72.200
<b>Umsatzentwicklung</b>	
überdurchschnittlich	211.000
durchschnittlich	71.800
unterdurchschnittlich	59.100
<b>Gewinnentwicklung</b>	
überdurchschnittlich	103.000
durchschnittlich	89.800
unterdurchschnittlich	66.100

<b>Tabelle T1: Umsatz- und Gewinnentwicklung der befragten Handwerksbetriebe in Thüringen</b> (Wie schätzen Sie die Umsatz- bzw. Gewinnentwicklung Ihres Betriebes in den letzten 5 Jahren in Bezug auf vergleichbare Unternehmen Ihrer Branche ein?)						
(in %)						
	Umsatzentwicklung			Gewinnentwicklung		
	überdurchschnittlich	durchschnittlich	unterdurchschnittlich	überdurchschnittlich	durchschnittlich	unterdurchschnittlich
<b>Handwerksgruppe</b>						
Bauhauptgewerbe	3,2	70,9	25,9	2,1	56,2	41,7
Ausbauhandwerk	3,8	70,6	25,6	2,0	54,2	43,8
Investitionsgüterhandwerk	11,8	66,7	21,6	4,1	61,2	34,7
Kfz-Handwerk	8,3	77,8	13,9	1,9	69,2	29,0
Nahrungsmittelhandwerk	5,3	71,1	23,7	5,2	57,1	37,7
Dienstleistungshandwerk	2,3	76,0	21,7	0,8	65,1	34,1
Hdw. f. d. pers. Bedarf	6,7	60,0	33,3	-	60,0	40,0
Handwerk insgesamt	4,5	71,8	23,7	2,2	58,2	39,6
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>						
1	2,9	48,9	48,9	48,2	41,6	56,9
2 bis 4	1,2	73,8	73,8	25,0	57,5	42,2
5 bis 9	3,5	79,9	76,9	19,6	63,6	34,0
10 bis 19	6,3	80,0	80,0	13,8	63,8	33,1
20 bis 49	14,8	69,1	69,1	16,1	60,8	32,9
50 bis 99	19,2	69,2	69,2	11,5	51,9	44,4
100 und mehr	14,3	78,6	78,6	7,1	71,4	14,3
<b>Kammerbezirk</b>						
Erfurt	4,6	74,4	21,0	1,9	64,1	34,1
Gera	2,9	63,8	33,3	1,7	49,8	48,6
Suhl	5,5	74,2	20,4	2,8	57,9	39,3
<b>Alter des Inhabers</b>						
bis 29 Jahre	4,0	76,0	20,0	4,0	68,0	28,0
30 bis 39	5,0	76,0	19,0	2,5	65,6	32,0
40 bis 49	4,9	72,8	22,4	2,3	59,7	38,0
50 bis 59	3,9	68,0	28,1	1,6	50,0	48,4
60 bis 64	6,1	72,7	21,2	3,0	60,6	36,4
65 und älter	-	54,8	45,2	-	35,5	64,5
<b>Betriebsgründung</b>						
vor 1991	3,8	67,8	28,4	2,5	53,0	44,4
1991 bis 1995	5,5	73,1	21,3	2,7	58,1	39,3
1996 bis 2000	4,1	74,6	21,3	1,2	65,8	32,9

<b>Tabelle T2: Investitionsmotive im thüringer Handwerk</b> ( Welche Motive waren für Ihre Investitionen in den letzten 5 Jahren maßgebend?)				
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>				
	Ersatz verschlissener Anlagen	Modernisierung noch funktions- fähiger Anlagen	Erhaltung der Wettbewerbs- fähigkeit	Rationalisierung
<b>Handwerksgruppe</b>				
Bauhauptgewerbe	52,4	29,1	51,9	42,3
Ausbauhandwerk	45,0	31,7	50,1	27,5
Investitionsgüterhandwerk	44,0	50,0	72,0	66,0
Kfz-Handwerk	35,5	29,0	57,0	15,9
Nahrungsmittelhandwerk	50,0	45,0	42,5	36,3
Dienstleistungshandwerk	42,3	25,4	50,0	16,9
Hdw. f. d. pers. Bedarf	27,8	16,7	44,4	22,2
Handwerk insgesamt	45,1	31,8	51,5	30,2
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>				
1	37,3	22,5	35,2	18,3
2 bis 4	40,5	27,3	48,7	22,3
5 bis 9	44,1	37,0	56,7	32,7
10 bis 19	53,8	31,7	58,2	40,5
20 bis 49	58,3	41,7	59,5	46,4
50 bis 99	44,4	44,4	59,3	40,7
100 und mehr	66,7	53,3	53,3	60,0
<b>Kammerbezirk</b>				
Erfurt	42,7	31,5	50,8	31,2
Gera	53,9	30,4	53,4	30,8
Suhl	41,9	33,0	51,0	28,8
<b>Alter des Inhabers</b>				
bis 29 Jahre	22,2	18,5	59,3	33,3
30 bis 39	39,3	30,7	50,8	29,5
40 bis 49	48,4	31,9	54,4	30,2
50 bis 59	45,5	32,9	50,2	31,8
60 bis 64	55,1	40,6	46,4	33,3
65 und älter	45,2	38,7	32,3	19,4
<b>Betriebsgründung</b>				
vor 1991	54,1	39,7	55,3	33,1
1991 bis 1995	48,1	31,1	52,4	30,9
1996 bis 2000	28,5	24,4	45,5	26,8
<b>Umsatzentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	50,0	41,3	60,9	41,3
durchschnittlich	47,9	35,2	55,1	32,5
unterdurchschnittlich	36,2	20,9	38,7	20,9
<b>Gewinnentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	68,2	45,5	72,7	40,9
durchschnittlich	46,3	35,5	56,3	32,3
unterdurchschnittlich	42,3	25,9	43,6	26,7

<b>Forts. Tab. T2: Investitionsmotive im thüringer Handwerk</b> ( Welche Motive waren für Ihre Investitionen in den letzten 5 Jahren maßgebend?)					
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>					
	Erweiterung der Geschäfts- aktivitäten	Umstellung des Produktions- programms	Standort- verlagerung	Sonstige Gründe	keine Investitionen durchgeführt
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	27,5	2,1	7,9	6,9	13,8
Ausbauhandwerk	30,8	4,0	10,2	9,1	14,2
Investitionsgüterhandwerk	62,0	4,0	14,0	4,0	2,0
Kfz-Handwerk	41,1	0,9	11,2	10,3	9,4
Nahrungsmittelhandwerk	40,0	3,8	10,0	7,5	8,8
Dienstleistungshandwerk	25,4	3,1	7,7	9,2	23,1
Hdw. f. d. pers. Bedarf	27,8	-	16,7	-	38,9
Handwerk insgesamt	32,8	3,1	9,9	8,3	14,2
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	19,7	2,8	7,8	7,0	29,6
2 bis 4	31,1	2,4	9,1	10,6	14,7
5 bis 9	30,3	2,8	11,8	8,7	11,8
10 bis 19	36,7	5,7	12,0	6,3	9,5
20 bis 49	50,0	4,8	10,7	7,1	6,0
50 bis 99	59,3	-	3,7	-	11,1
100 und mehr	46,7	-	-	6,7	-
<b>Kammerbezirk</b>					
Erfurt	30,4	2,7	11,6	7,0	12,6
Gera	33,6	2,8	7,7	6,1	14,6
Suhl	34,5	3,7	9,6	10,8	15,3
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	25,9	-	3,7	18,5	11,1
30 bis 39	32,8	2,1	10,3	12,7	12,7
40 bis 49	34,5	4,3	10,0	6,8	13,1
50 bis 59	29,8	2,4	8,6	8,2	14,1
60 bis 64	34,8	4,4	14,5	1,5	20,3
65 und älter	19,4	9,7	12,9	3,2	32,3
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	36,6	4,4	9,4	3,8	14,4
1991 bis 1995	32,5	2,9	10,5	5,7	15,3
1996 bis 2000	28,5	2,4	10,6	19,9	11,4
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	54,4	2,2	17,4	4,4	6,5
durchschnittlich	35,1	3,3	8,9	8,2	10,1
unterdurchschnittlich	20,9	3,0	11,1	9,8	26,8
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	59,1	-	9,1	-	-
durchschnittlich	35,7	2,7	9,4	8,8	9,6
unterdurchschnittlich	26,7	3,6	10,3	8,5	21,0

<b>Tabelle T3: Schwierigkeiten der Handwerksbetriebe in Thüringen bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben</b> <i>(Hatten Sie in den in den letzten 5 Jahren Schwierigkeiten bei der Durchführung größerer Investitionsvorhaben?)</i> <i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>							
	Finanzierungsprobleme	Standortprobleme	gesetzl. Auflagen	bürokr. Hemmnisse	Informationsbeschaffung	sonst. Probleme	keine Probleme
<b>Handwerksgruppe</b>							
Bauhauptgewerbe	29,2	3,7	6,8	13,7	0,6	2,5	61,1
Ausbauhandwerk	28,7	5,0	7,0	13,7	0,8	7,5	57,5
Investitionsgüterhandwerk	28,0	2,0	4,0	16,0	2,0	4,0	62,0
Kfz-Handwerk	27,7	7,5	10,6	24,5	1,1	4,3	56,4
Nahrungsmittelhandwerk	35,3	8,8	14,7	16,2	-	1,5	52,9
Dienstleistungshandwerk	22,5	3,1	3,1	8,2	1,0	2,0	73,5
Hdw. f. d. pers. Bedarf	40,0	-	10,0	10,0	-	-	60,0
Handwerk insgesamt	28,6	4,9	7,4	14,5	0,8	4,8	59,9
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>							
1	26,8	7,2	5,2	12,4	1,0	5,2	59,8
2 bis 4	28,6	3,7	7,8	11,9	1,1	5,2	62,6
5 bis 9	25,7	5,5	6,0	13,8	0,5	4,6	62,6
10 bis 19	31,6	5,2	8,8	19,1	-	5,2	53,7
20 bis 49	35,4	6,3	12,7	24,1	-	5,1	49,4
50 bis 99	25,0	-	4,2	8,3	4,2	-	62,5
100 und mehr	21,4	-	-	7,1	7,1	-	78,6
<b>Kammerbezirk</b>							
Erfurt	28,3	5,1	6,4	14,0	1,3	5,7	59,4
Gera	33,0	6,1	8,6	15,2	1,5	4,1	56,6
Suhl	26,2	4,0	7,6	14,6	-	4,3	62,3
<b>Alter des Inhabers</b>							
bis 29 Jahre	26,1	-	4,4	8,7	-	-	73,9
30 bis 39	27,8	6,3	7,3	14,6	1,5	4,4	59,0
40 bis 49	30,1	4,5	8,2	16,1	1,4	5,8	59,6
50 bis 59	27,3	3,8	7,2	13,9	-	3,8	60,3
60 bis 64	22,6	3,8	7,6	15,1	-	9,4	64,2
65 und älter	31,6	15,8	5,3	10,5	-	5,3	47,6
<b>Betriebsgründung</b>							
vor 1991	27,5	5,0	7,3	17,9	-	4,2	59,9
1991 bis 1995	30,2	5,9	7,7	11,5	1,5	5,3	60,1
1996 bis 2000	26,0	2,9	6,7	16,4	1,0	4,8	60,6
<b>Umsatzentwicklung</b>							
überdurchschnittlich	18,6	4,7	2,3	14,0	-	4,7	72,1
durchschnittlich	24,9	4,0	6,3	13,4	1,0	4,1	64,3
unterdurchschnittlich	42,1	8,5	11,9	18,8	0,6	7,4	42,4
<b>Gewinnentwicklung</b>							
überdurchschnittlich	14,3	9,5	-	23,8	-	4,8	66,7
durchschnittlich	21,3	3,6	6,8	13,7	0,8	4,6	67,1
unterdurchschnittlich	40,9	7,0	8,6	15,6	1,0	5,3	47,5

<b>Tabelle T4: Ansprechpartner bzw. Informationsstellen in Finanzierungsfragen im thüringer Handwerk</b> ( An welche Stelle(n) wenden Sie sich, um ggf. Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten zu erhalten? )					
(Mehrfachnennungen, in %)					
	Banken, Sparkassen	Handwerks- kammer	Fachverband	sonstige Stellen	keine Informationen nötig, da Finanzierung mit Eigenkapital
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	85,4	11,9	5,4	18,4	10,8
Ausbauhandwerk	82,9	22,1	5,0	14,7	10,5
Investitionsgüterhandwerk	78,4	25,5	3,9	17,7	11,8
Kfz-Handwerk	83,3	18,8	7,3	13,5	9,4
Nahrungsmittelhandwerk	86,8	20,6	8,8	16,2	8,8
Dienstleistungshandwerk	83,7	20,3	1,6	13,8	12,2
Hdw. f. d. pers. Bedarf	85,7	28,6	-	7,1	7,1
Handwerk insgesamt	83,6	19,7	5,0	15,3	10,5
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	70,8	15,8	1,7	11,7	20,8
2 bis 4	80,1	24,3	4,1	15,1	11,7
5 bis 9	86,7	21,3	5,0	12,9	9,6
10 bis 19	87,2	18,0	7,1	18,6	6,4
20 bis 49	93,8	13,6	9,9	17,3	6,2
50 bis 99	92,6	11,1	3,7	14,8	3,7
100 und mehr	100,0	-	6,7	46,7	-
<b>Kammerbezirk</b>					
Erfurt	83,0	11,9	5,3	16,2	11,2
Gera	83,7	16,3	5,3	14,5	11,0
Suhl	84,2	25,5	4,6	15,0	9,7
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	69,2	30,8	3,9	30,8	15,4
30 bis 39	84,7	22,7	3,9	14,9	10,9
40 bis 49	87,1	20,3	6,2	15,6	8,5
50 bis 59	81,0	13,8	4,7	14,7	9,9
60 bis 64	77,8	25,4	4,8	9,5	14,3
65 und älter	63,6	13,6	-	9,1	27,3
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	83,9	19,6	6,5	12,0	11,0
1991 bis 1995	84,3	17,5	3,8	15,2	10,1
1996 bis 2000	81,2	23,5	5,1	18,8	11,1
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	80,0	24,4	4,4	26,7	8,9
durchschnittlich	84,7	17,4	5,4	14,5	11,3
unterdurchschnittlich	81,1	25,7	3,9	15,1	8,3
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	71,4	14,3	-	23,8	19,1
durchschnittlich	83,2	17,9	4,3	14,3	12,9
unterdurchschnittlich	85,0	22,7	6,5	16,4	6,5

<b>Tabelle T5: Informationsstand über staatliche Finanzierungshilfen im thüringer Handwerk</b>			
<i>( Sind Sie über das Angebot an staatl. Finanzierungshilfen bzw. öffentl. Förderprogrammen im Zusammenhang mit Investitionsvorhaben informiert? )</i>			
	<i>(in %)</i>		
	umfassend informiert	teilweise informiert	nicht informiert
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	12,8	61,0	26,2
Ausbauhandwerk	12,2	60,2	27,5
Investitionsgüterhandwerk	27,5	52,9	19,6
Kfz-Handwerk	21,2	61,6	17,2
Nahrungsmittelhandwerk	21,1	53,5	25,4
Dienstleistungshandwerk	15,5	50,4	34,2
Hdw. f. d. pers. Bedarf	23,1	53,9	23,1
Handwerk insgesamt	15,3	58,3	26,4
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>			
1	12,1	46,8	41,1
2 bis 4	12,0	58,0	20,0
5 bis 9	14,3	61,9	23,8
10 bis 19	19,1	56,7	24,2
20 bis 49	27,2	63,0	9,9
50 bis 99	25,9	66,7	7,4
100 und mehr	6,7	86,7	6,7
<b>Kammerbezirk</b>			
Erfurt	14,5	52,1	33,4
Gera	15,5	63,1	21,5
Suhl	15,9	61,3	22,8
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	3,9	57,7	38,5
30 bis 39	13,0	56,1	30,9
40 bis 49	16,7	58,9	24,3
50 bis 59	14,8	58,9	26,3
60 bis 64	20,6	57,1	22,2
65 und älter	19,2	42,3	38,5
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	15,8	16,3	12,8
1991 bis 1995	59,4	56,8	58,6
1996 bis 2000	24,8	27,0	28,6
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	17,8	16,3	10,9
durchschnittlich	71,1	59,1	57,6
unterdurchschnittlich	11,1	25,6	31,6
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	9,5	17,6	11,9
durchschnittlich	61,9	58,7	57,9
unterdurchschnittlich	28,6	23,7	30,2

<b>Tabelle T6: Art der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> (Handelte es sich bei dieser Investition um...)					
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>					
	Bauinvestition (Neu- bzw. Umbau; Erweiterung)	Maschinen bzw. machinelle Anlagen	Betriebs- bzw. Geschäfts- ausstattung	Kfz	Sonstige
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	29,7	54,8	34,8	60,7	6,5
Ausbauhandwerk	36,8	50,6	41,0	61,8	5,3
Investitionsgüterhandwerk	42,6	70,2	36,2	23,4	-
Kfz-Handwerk	64,0	46,5	47,7	29,1	7,0
Nahrungsmittelhandwerk	46,9	60,3	42,9	39,7	4,8
Dienstleistungshandwerk	38,7	40,9	53,8	38,7	6,5
Hdw. f. d. pers. Bedarf	50,0	30,0	40,0	20,0	20,0
Handwerk insgesamt	39,8	51,5	41,9	51,0	5,7
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	27,3	38,6	44,3	62,5	6,8
2 bis 4	37,1	50,0	43,8	53,1	5,4
5 bis 9	41,4	54,3	40,9	49,5	4,8
10 bis 19	45,1	49,3	43,7	51,4	6,3
20 bis 49	45,3	60,0	33,3	41,3	6,7
50 bis 99	50,0	72,7	40,9	40,9	9,1
100 und mehr	42,9	57,1	35,7	28,6	-
<b>Kammerbezirk</b>					
Erfurt	36,6	57,8	44,9	58,4	4,6
Gera	38,6	46,9	39,3	44,9	5,1
Suhl	43,7	48,2	40,5	47,6	7,1
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	35,0	40,0	75,0	65,0	5,0
30 bis 39	42,7	53,9	46,1	48,0	5,4
40 bis 49	39,6	47,6	37,0	52,0	5,1
50 bis 59	39,0	51,0	41,7	49,0	6,9
60 bis 64	42,3	59,6	36,5	55,8	5,8
65 und älter	35,3	47,1	41,2	29,4	5,9
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	45,1	52,0	34,2	46,3	5,7
1991 bis 1995	42,0	47,9	43,6	48,5	5,2
1996 bis 2000	31,2	56,4	49,0	60,9	6,9
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	55,8	44,2	48,8	37,2	7,0
durchschnittlich	39,6	50,8	40,6	51,3	5,9
unterdurchschnittlich	36,0	55,6	43,8	53,6	4,6
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	47,6	42,9	42,9	38,1	-
durchschnittlich	42,7	51,5	41,7	50,1	4,5
unterdurchschnittlich	34,9	52,5	41,4	53,6	7,9

<b>Tabelle T7: Investitionsvolumen der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Welche finanzielle Größenordnung hatte diese Investition? )					
(in %)					
	unter 50.000 DM	50.000 bis 100.000 DM	100.000 bis 500.000 DM	500.000 bis 1.000.000 DM	über 1 Mio. DM
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	29,0	31,6	29,7	7,1	2,6
Ausbauhandwerk	42,9	25,9	20,9	5,6	4,7
Investitionsgüterhandwerk	19,6	19,6	30,4	13,0	17,4
Kfz-Handwerk	35,6	16,1	19,5	10,3	18,4
Nahrungsmittelhandwerk	30,7	30,7	27,4	4,8	6,5
Dienstleistungshandwerk	46,3	33,7	15,8	2,1	2,1
Hdw. f. d. pers. Bedarf	40,0	10,0	40,0	10,0	-
Handwerk insgesamt	37,6	26,7	23,1	6,4	6,3
<b>Beschäftigten- größenklasse</b>					
1	65,9	23,1	9,9	-	1,1
2 bis 4	53,9	24,8	16,7	3,9	0,8
5 bis 9	31,9	31,0	25,2	6,7	5,2
10 bis 19	20,0	32,1	32,1	7,1	8,6
20 bis 49	7,9	25,0	34,2	19,7	13,2
50 bis 99	13,6	4,6	27,3	9,1	45,5
100 und mehr	7,1	7,1	42,9	7,1	35,7
<b>Kammerbezirk</b>					
Erfurt	34,7	34,0	17,8	5,9	7,6
Gera	47,2	21,1	20,6	6,0	5,0
Suhl	34,3	23,1	29,8	7,1	5,8
<b>Alter des Inhabers</b>					
bis 29 Jahre	35,0	40,0	20,0	5,0	-
30 bis 39	38,2	29,9	21,6	4,9	5,4
40 bis 49	36,0	25,8	22,9	7,3	8,0
50 bis 59	38,7	25,5	24,0	5,4	6,4
60 bis 64	39,6	18,9	32,1	9,4	-
65 und älter	58,8	17,7	5,9	11,8	5,9
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	37,0	24,0	22,0	10,6	6,5
1991 bis 1995	37,5	26,4	23,1	4,8	8,1
1996 bis 2000	39,9	29,1	22,2	4,9	3,9
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	18,6	23,3	27,9	11,6	18,6
durchschnittlich	36,5	27,2	24,2	6,2	6,0
unterdurchschnittlich	49,7	25,2	14,8	5,8	4,5
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	23,8	23,8	38,1	-	14,3
durchschnittlich	35,9	25,9	24,9	6,9	6,5
unterdurchschnittlich	42,9	27,0	18,8	6,0	5,3

<b>Tabelle T8: Investitionszweck der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Welchem Zweck diente diese Investition vorrangig? )			
	Ersatzinvestition	Modernisierungs- investition	Erweiterungsinvestition
<i>(in%)</i>			
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	18,4	25,9	44,2
Ausbauhandwerk	20,5	21,1	45,9
Investitionsgüterhandwerk	11,4	22,7	54,6
Kfz-Handwerk	16,5	11,4	67,1
Nahrungsmittelhandwerk	26,2	29,5	37,7
Dienstleistungshandwerk	27,7	19,3	44,6
Hdw. f. d. pers. Bedarf	14,3	57,1	28,6
Handwerk insgesamt	20,3	21,9	47,3
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>			
1	35,0	22,5	38,8
2 bis 4	23,5	24,8	44,8
5 bis 9	16,4	24,1	48,2
10 bis 19	14,8	17,8	50,4
20 bis 49	15,3	20,8	48,6
50 bis 99	15,0	10,0	70,0
100 und mehr	21,4	7,1	57,1
<b>Kammerbezirk</b>			
Erfurt	17,0	20,9	49,7
Gera	20,9	26,4	44,5
Suhl	23,2	20,1	46,8
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	17,7	17,7	41,2
30 bis 39	18,2	18,7	53,5
40 bis 49	20,0	19,6	51,0
50 bis 59	19,3	26,7	42,3
60 bis 64	31,4	23,5	35,3
65 und älter	35,7	28,6	28,6
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	20,2	26,6	42,5
1991 bis 1995	23,1	19,2	47,4
1996 bis 2000	16,4	18,1	55,6
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	12,2	19,5	61,0
durchschnittlich	20,6	21,0	48,1
unterdurchschnittlich	22,3	27,3	40,3
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	15,0	25,0	55,0
durchschnittlich	18,5	20,3	50,7
unterdurchschnittlich	23,5	25,1	41,2

<b>Forts. Tab. T8: Investitionszweck der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Welchem Zweck diene diese Investition vorrangig? )			
	Ersatz- und Modernisierungs- investition	Modernisierungs- und Erweiterungsinvestition	Ersatz-, Modernisierungs- und Erweiterungsinvestition
<i>(in%)</i>			
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	2,7	5,4	3,4
Ausbauhandwerk	4,0	5,8	2,8
Investitionsgüterhandwerk	2,3	6,8	2,3
Kfz-Handwerk	1,3	-	3,8
Nahrungsmittelhandwerk	1,6	3,3	1,6
Dienstleistungshandwerk	-	4,8	3,6
Hdw. f. d. pers. Bedarf	-	-	-
Handwerk insgesamt	2,7	4,8	2,9
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>			
1	1,3	1,3	1,3
2 bis 4	2,6	2,2	2,2
5 bis 9	1,5	6,7	3,1
10 bis 19	4,4	8,2	4,4
20 bis 49	5,6	4,2	5,6
50 bis 99	-	5,0	-
100 und mehr	-	14,3	-
<b>Kammerbezirk</b>			
Erfurt	4,3	5,7	2,5
Gera	2,2	3,3	2,8
Suhl	1,4	4,9	3,5
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	5,9	17,7	-
30 bis 39	2,1	5,9	1,6
40 bis 49	2,4	3,5	3,5
50 bis 59	2,7	4,8	4,3
60 bis 64	3,9	3,9	2,0
65 und älter	-	-	7,1
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	2,6	4,7	3,4
1991 bis 1995	2,6	3,9	3,8
1996 bis 2000	2,3	6,4	1,2
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	2,4	4,9	-
durchschnittlich	2,2	4,9	3,3
unterdurchschnittlich	4,3	3,6	2,2
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	-	-	35,0
durchschnittlich	2,2	5,1	3,3
unterdurchschnittlich	3,5	4,3	2,4

<b>Tabelle T9: Ausschlaggebender Anlass für die größte Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Was war für die Realisierung dieser Investition letztlich ausschlaggebend? )				
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>				
	günstige wirtschaftspol. Rahmenbedingungen	gute Branchenkonjunktur	günstige Absatz- bzw. Gewinnerwartungen	günstige Finanzierungsbedingungen
<b>Handwerksgruppe</b>				
Bauhauptgewerbe	14,6	25,7	28,5	22,2
Ausbauhandwerk	17,4	25,5	34,8	23,1
Investitionsgüterhandwerk	26,7	33,3	42,2	20,0
Kfz-Handwerk	17,1	13,4	35,4	13,4
Nahrungsmittelhandwerk	15,3	10,2	44,1	18,6
Dienstleistungshandwerk	17,4	10,5	20,9	15,1
Hdw. f. d. pers. Bedarf	11,1	11,1	77,8	-
Handwerk insgesamt	17,1	21,6	33,8	20,2
<b>Beschäftigten- größenklassen</b>				
1	10,8	18,1	31,3	13,3
2 bis 4	18,7	18,0	29,5	18,8
5 bis 9	18,8	26,4	31,5	18,8
10 bis 19	13,4	23,9	40,3	23,9
20 bis 49	15,3	25,0	44,4	26,4
50 bis 99	27,3	13,6	31,8	22,7
100 und mehr	30,8	15,4	38,5	30,8
<b>Kammerbezirk</b>				
Erfurt	14,8	20,4	32,0	18,3
Gera	19,0	20,8	35,0	18,0
Suhl	18,2	23,4	34,7	23,4
<b>Alter des Inhabers</b>				
bis 29 Jahre	16,7	27,8	27,8	16,7
30 bis 39	14,5	17,1	32,1	18,7
40 bis 49	17,9	22,6	38,3	25,3
50 bis 59	19,3	22,7	31,5	18,2
60 bis 64	14,0	26,0	32,0	14,0
65 und älter	20,0	13,3	20,0	6,7
<b>Betriebsgründung</b>				
vor 1991	19,2	26,1	36,3	19,7
1991 bis 1995	17,1	21,1	34,3	21,8
1996 bis 2000	15,1	15,6	28,7	17,7
<b>Umsatzentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	11,6	14,0	48,8	11,6
durchschnittlich	16,6	22,2	33,4	22,0
unterdurchschnittlich	19,9	19,9	31,5	16,4
<b>Gewinnentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	9,5	19,1	52,4	14,3
durchschnittlich	18,3	21,4	34,7	21,0
unterdurchschnittlich	16,1	21,1	31,4	20,3

<b>Forts. Tab. T9: Ausschlaggebender Anlass für die größte Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b>				
<i>( Was war für die Realisierung dieser Investition letztlich ausschlaggebend? )</i>				
<i>(Mehrfachnennungen, in %)</i>				
	staatliche Finanzierungs- hilfen	technische Neuentwicklungen	Empfehlung des Betriebs- bzw. Steuerberaters	sonstige Gründe
<b>Handwerksgruppe</b>				
Bauhauptgewerbe	18,1	6,9	16,0	26,4
Ausbauhandwerk	27,3	6,3	16,8	25,8
Investitionsgüterhandwerk	33,3	6,7	22,2	22,2
Kfz-Handwerk	17,1	2,4	9,8	40,2
Nahrungsmittelhandwerk	25,4	17,0	13,6	25,4
Dienstleistungshandwerk	15,1	5,8	18,6	39,5
Hdw. f. d. pers. Bedarf	33,3	11,1	22,2	22,2
Handwerk insgesamt	23,4	6,9	16,2	28,8
<b>Beschäftigten- größenklassen</b>				
1	16,9	2,4	19,3	31,3
2 bis 4	20,9	8,6	19,7	31,6
5 bis 9	24,4	7,1	16,2	26,9
10 bis 19	23,1	8,2	13,4	27,6
20 bis 49	36,1	1,4	11,1	25,0
50 bis 99	22,7	13,6	13,6	31,8
100 und mehr	23,1	7,7	-	15,4
<b>Kammerbezirk</b>				
Erfurt	21,1	7,4	14,4	27,1
Gera	19,7	4,9	16,9	29,5
Suhl	27,8	7,6	17,5	29,9
<b>Alter des Inhabers</b>				
bis 29 Jahre	16,7	-	22,2	33,3
30 bis 39	26,4	9,8	15,0	29,5
40 bis 49	24,1	5,4	14,6	26,4
50 bis 59	21,0	7,2	17,7	34,8
60 bis 64	24,0	10,0	26,0	24,0
65 und älter	13,3	-	20,0	13,3
<b>Betriebsgründung</b>				
vor 1991	23,5	8,1	16,2	25,6
1991 bis 1995	20,1	5,9	16,2	28,7
1996 bis 2000	28,7	7,3	16,7	35,9
<b>Umsatzentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	27,9	4,7	25,6	27,9
durchschnittlich	24,2	6,9	14,8	27,8
unterdurchschnittlich	18,5	8,2	20,6	32,2
<b>Gewinnentwicklung</b>				
überdurchschnittlich	9,5	-	28,6	28,6
durchschnittlich	25,3	5,9	16,2	26,6
unterdurchschnittlich	21,5	8,8	16,5	32,6

<b>Tabelle T10: Finanzierungsschwierigkeiten bei der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b> ( Hatten Sie bei der Finanzierung dieser Investition... )			
(in %)			
	keine Probleme	geringe Probleme	große Probleme
<b>Handwerksgruppe</b>			
Bauhauptgewerbe	61,3	28,7	10,0
Ausbauhandwerk	50,0	41,8	8,2
Investitionsgüterhandwerk	45,5	34,1	20,5
Kfz-Handwerk	54,8	32,1	13,2
Nahrungsmittelhandwerk	58,1	30,7	11,3
Dienstleistungshandwerk	58,1	33,3	8,6
Hdw. f. d. pers. Bedarf	44,4	33,3	22,2
Handwerk insgesamt	54,0	35,8	10,2
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>			
1	57,5	32,2	10,3
2 bis 4	52,0	34,2	13,8
5 bis 9	55,7	36,3	8,0
10 bis 19	50,7	42,9	6,4
20 bis 49	52,0	34,7	13,3
50 bis 99	66,7	23,8	9,5
100 und mehr	69,2	30,8	-
<b>Kammerbezirk</b>			
Erfurt	54,1	37,5	8,5
Gera	56,1	30,7	13,2
Suhl	52,5	37,5	10,0
<b>Alter des Inhabers</b>			
bis 29 Jahre	52,6	36,8	10,5
30 bis 39	48,2	39,1	12,7
40 bis 49	55,1	37,4	7,6
50 bis 59	51,3	36,6	12,2
60 bis 64	72,0	18,0	10,0
65 und älter	68,8	18,8	12,5
<b>Betriebsgründung</b>			
vor 1991	56,2	35,2	8,6
1991 bis 1995	49,8	38,3	11,8
1996 bis 2000	56,8	33,2	10,1
<b>Umsatzentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	69,1	23,8	7,1
durchschnittlich	53,9	38,3	7,8
unterdurchschnittlich	51,0	28,9	20,1
<b>Gewinnentwicklung</b>			
überdurchschnittlich	85,0	15,0	-
durchschnittlich	56,1	36,9	7,0
unterdurchschnittlich	47,8	35,8	16,4

<b>Tabelle T11: Langfristige Investitionsplanung im thüringer Handwerk</b> ( War diese Investition Teil einer langfristigen Investitionsplanung? )		
	ja	nein
<i>(in %)</i>		
<b>Handwerksgruppe</b>		
Bauhauptgewerbe	54,3	45,7
Ausbauhandwerk	50,0	52,0
Investitionsgüterhandwerk	64,4	35,6
Kfz-Handwerk	55,3	44,7
Nahrungsmittelhandwerk	50,8	49,2
Dienstleistungshandwerk	50,0	50,0
Hdw. f. d. pers. Bedarf	70,0	30,0
Handwerk insgesamt	51,6	48,4
<b>Beschäftigtengrößenklasse</b>		
1	39,6	60,4
2 bis 4	48,8	51,2
5 bis 9	52,0	48,0
10 bis 19	53,3	46,7
20 bis 49	63,2	36,8
50 bis 99	63,6	36,4
100 und mehr	76,9	23,1
<b>Kammerbezirk</b>		
Erfurt	51,5	48,5
Gera	48,5	51,6
Suhl	53,9	46,2
<b>Alter des Inhabers</b>		
bis 29 Jahre	55,6	44,4
30 bis 39	54,8	45,2
40 bis 49	48,3	51,7
50 bis 59	51,3	48,7
60 bis 64	59,6	40,4
65 und älter	44,4	55,6
<b>Betriebsgründung</b>		
vor 1991	55,1	44,9
1991 bis 1995	50,6	49,4
1996 bis 2000	49,3	50,8
<b>Umsatzentwicklung</b>		
überdurchschnittlich	69,1	31,0
durchschnittlich	51,8	48,2
unterdurchschnittlich	46,1	53,9
<b>Gewinnentwicklung</b>		
überdurchschnittlich	47,6	52,4
durchschnittlich	52,5	47,5
unterdurchschnittlich	50,7	48,3

<b>Tabelle T12: Jahr der größten Investition im thüringer Handwerk im Zeitraum von 1996 - 2000</b>					
<i>( In welchem Jahr haben Sie die für Sie wichtigste (größte) Investition durchgeführt? )</i>					
<i>(in %)</i>					
	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Handwerksgruppe</b>					
Bauhauptgewerbe	18,4	21,6	23,2	20,8	16,0
Ausbauhandwerk	19,9	20,2	21,0	19,1	22,8
Investitionsgüterhandwerk	16,7	14,3	19,0	23,8	26,2
Kfz-Handwerk	19,7	24,2	19,7	18,2	18,2
Nahrungsmittelhandwerk	19,3	10,5	24,6	21,0	24,6
Dienstleistungshandwerk	21,0	15,8	30,3	17,1	15,8
Hdw. f. d. pers. Bedarf	28,4	14,4	14,4	14,4	28,4
Handwerk insgesamt	18,3	19,1	22,5	19,5	20,6
<b>Betriebsgründung</b>					
vor 1991	22,8	19,1	24,5	16,8	16,8
1991 bis 1995	18,8	22,4	20,4	16,8	51,6
1996 bis 2000	13,4	15,0	23,0	25,1	23,5
<b>Umsatzentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	14,3	14,3	20,0	11,4	40,0
durchschnittlich	18,4	18,2	21,9	21,1	20,4
unterdurchschnittlich	19,1	25,5	25,5	15,4	14,5
<b>Gewinnentwicklung</b>					
überdurchschnittlich	21,1	-	10,5	10,5	57,9
durchschnittlich	18,4	18,1	22,3	21,1	20,1
unterdurchschnittlich	18,6	23,3	23,8	16,7	17,6

Sfh Göttingen

## Literaturverzeichnis

- Adam, D. (1994):** Investitionscontrolling, München, Wien.
- Adam, D. (1996):** Planung und Entscheidung: Modelle-Ziele-Fallstudien, 4. Aufl., Wiesbaden.
- Behrend, Ch. (1998):** Unternehmertum, Wandel und Wissen: Ansatzpunkte zur Neuorientierung in der Theoriediskussion zum Unternehmertum, München.
- Berthold, N. (2000):** Abbau von Inflexibilitäten auf dem Arbeitsmarkt – Ist die Wirtschaftspolitik auf dem richtigen Weg?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Jg. 1, S.229-250.
- Bessau, D.; Lenk, Th. (1999):** Innovationsökonomik: Ansätze der Innovationstheorie und der Innovationsforschung, Universität Leipzig, Institut für Finanzen, Arbeitspapier Nr.8, Leipzig.
- Blohm, H.; Lüder, K. (1991):** Investition: Schwachstellen im Investitionsbereich des Industriebetriebes und Wege zu ihrer Beseitigung, München.
- Bökenkamp, J. (2002):** Basel II und der deutsche Mittelstand, in: Müller-Godeffroy, H.; Rautenstrauch, Th. (Hrsg.): Wirtschaftliches Handeln im Kontext von Politik, Betrieben und Gesellschaft, Festschrift für Prof. Dr. Gustav Kucera anlässlich seines 65. Geburtstages, Lohmar, Köln, S. 3-37.
- Creditreform (Hrsg.):** Wirtschaftslage Handwerk, versch. Jg., Neuss.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2001):** Die neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung (Basel II), in: Monatsbericht, Nr.4, Jg. 53, Frankfurt am Main, S. 15-44.
- Derselbe (Hrsg.) (2001 b):** Unsicherheit, Handlungsfreiheit und Investitionsverhalten – ein empirischer Befund, in: Monatsbericht, Nr.9, Jg. 53, Frankfurt am Main, S. 71-87.
- Derselbe (Hrsg.):** Monatsbericht, versch. Jg., Frankfurt am Main.
- Dieckheuer, G. (1993):** Makroökonomik: Theorie und Politik, 2.Aufl., Berlin, Heidelberg.
- Dixit, A. K.; Pindyck, R. S. (1994):** Investment under uncertainty, New Jersey.
- Dornbusch, R.; Fischer, S. (1995):** Makroökonomik, 6. Aufl., München, Wien.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (2001):** Basel II stellt Unternehmen vor große Probleme, Ausgabe vom 15.06.2001.
- Geiser, J. (1980):** Zum Investitionsverhalten mittelständischer Industriebetriebe – unter besonderer Berücksichtigung von Sprunginvestitionen, Göttingen.
- Gertler, M.; Gilchrist, S. (1994):** Monetary Policy, Business Cycles, and the Behaviour of Small Manufacturing Firms, in: The Quarterly Journal of Economics, Volume 109, Issue 2, S.309-340.
- Götze, U.; Bloech, J. (1993):** Investitionsrechnung, Berlin, Heidelberg.

- Grupp, H. (1998):** Foundations of the Economics of Innovation: Theory, Measurement and Practice, Cheltenham.
- Hettich, F.; Schmidt, C. (2001):** Die deutsche Steuerbelastung im internationalen Vergleich, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Heft 1, Jg. 2, S. 45-60.
- Heyden, M. (2002):** Bestimmungsgründe von Existenzgründungen im Handwerk unter besonderer Berücksichtigung des sozioökonomischen Ansatzes, Diss. Universität Göttingen.
- Irsch, N.; Plattner, D. (1999):** Kleine Unternehmen, große Wirkung. Investitionen von mittelständischen Unternehmen und ihre Beschäftigungseffekte, in: KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik, Heft 9, Frankfurt am Main, S. 79-94.
- Kalkreuth, U. v., (2000):** Exploring the role of uncertainty for corporate investment decisions in Germany, Volkswirtschaftliches Forschungszentrum der Deutschen Bundesbank, Diskussionspapier 5/00, Frankfurt am Main.
- Kallfass, H. H. (1981):** Die Investitionstätigkeit von Großunternehmen im Konjunkturablauf, Göttingen.
- König, R. (1981):** Investitionsentscheidungen in Klein- und Mittelbetrieben, in: Internationales Gewerbearchiv, Jg. 29, Berlin, München, St. Gallen, S. 159-167.
- Kornhardt, U. (1999):** Auswirkungen der ökologischen Steuerreform auf das Handwerk, Göttingen.
- Kornhardt, U.; Kucera, G. (1991a):** Die Markt- und Wettbewerbsstellung des Handwerks, in: Arbeitsgemeinschaft niedersächsischer Kreishandwerkerschaften (Hrsg.), Handwerk 2000. Personalzusatzkosten, Wettbewerbsperspektiven, Rotenburg (Wümme), S. 11-69.
- Kornhardt, U.; Kucera, G. (1991b):** Die Bedeutung der Personalzusatzkosten für die Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks gegenüber anderen Wirtschaftsbereichen, in: Arbeitsgemeinschaft niedersächsischer Kreishandwerkerschaften (Hrsg.), Handwerk 2000. Personalzusatzkosten, Wettbewerbsperspektiven, Rotenburg (Wümme), S. 129-189.
- Krelle, W. (1980):** Investitionsfunktionen, in: Bombach, G.; Gahlen, B.; Ott, A. E. (Hrsg.) Neuere Entwicklungen in der Investitionstheorie und -politik, Tübingen.
- Kritikos, A.; Wießner, F. (2000):** Ein zweiter Kreditmarkt für eine zweite Chance, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Heft 3, Jg. 1, S. 357-378.
- Kromphardt, J. (1978):** Investitionen. I: volkswirtschaftliche, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Band 4, Stuttgart etc., S. 246ff.

- Kucera, G. (2003):** Arbeitslosigkeit – weniger ein Mismatch-Problem auf dem Arbeitsmarkt, sondern vielmehr ein Problem auf den Gütermärkten, in: Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen (Hrsg.): Fachkräftesicherung im Handwerk vor dem Hintergrund struktureller Wandlungen der Arbeitsmärkte, Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaft 2002, Duderstadt, S. 43-57.
- Lindner-Lehmann, M.; Lehmann, E. E.; Neuberger, D. (1998):** Kreditvergabe der Banken an kleine und mittelständische Unternehmen: Ergebnisse einer schriftlichen Befragung deutscher Banken, Rostock.
- Lux, M.-O. (2000):** Das Beteiligungskapital im Spektrum der Gründungsfinanzierung im Handwerk, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Band 62, Duderstadt.
- Mailand, W. (1997):** Der Einfluss von Unsicherheit auf die Ausrüstungsinvestitionen, in: Wirtschaftsdienst, Heft 5/97, Jg. 77, S. 296-300.
- Mecke, J. (1999):** Das Handwerk im dienstleistungsgeprägten Strukturwandel, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Band 60, Duderstadt.
- Mettler, D. (1988):** Investitionen, Innovation und Unsicherheit: Grundzüge einer kognitiv-evolutionären Investitionstheorie, St. Gallen.
- Müller, G. (2000):** Wirkung der Investitionsförderung auf das Investitionsvolumen in den neuen Bundesländern, in: Wirtschaft im Wandel, Nr. 7, Jg. 6, S. 200-204.
- Oelschläger, J. (2002):** Kapitalrationierung am deutschen Aktiensekundärmarkt – institutionenökonomisch untersucht, Diss. Universität Göttingen.
- Perridon, L.; Steiner, M. (1995):** Finanzwirtschaft der Unternehmung, 8. überarb. Aufl., München.
- Richter, R.; Furubotn, E. (1999):** Neue Institutionenökonomik, 2. Aufl., Tübingen.
- Romer, D. (2001):** Advanced Macroeconomics, 2<sup>nd</sup> edition, New York.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (Hrsg.) (2002):** Jahresgutachten 2002/03 – Zwanzig Punkte für Beschäftigung und Wachstum, Stuttgart.
- Schäfer, H. (1999):** Unternehmensinvestitionen: Grundzüge in Theorie und Management, Heidelberg.
- Schneeweis, Th. (2000):** Das Innovations- und Investitionsverhalten von Unternehmen: Eine theoretische und empirische Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland, Berlin, München.
- Seppelfricke, P. (1996):** Investitionen unter Unsicherheit. Eine theoretische und empirische Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt am Main.
- Siebecke, D. (1998):** Unternehmerische Entscheidungen im Medienumbruch: Eine Verhaltensstudie in kleinen und mittleren Unternehmen, Münster.

- Skambracks, D.; Tchouvakhina, M. (2002):** Gehen dem Handwerk die Gründer aus? Eine Analyse auf Basis der DtA-Förderdaten, hrsg. v. d. Deutschen Ausgleichsbank, Bonn.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (1996):** Handwerkszählung 1995, Wiesbaden.
- Derselbe (Hrsg.):** Produzierendes Gewerbe. Beschäftigte und Umsatz im Handwerk (Fachserie 4, Reihe 7.1), versch. Jg., Stuttgart.
- Derselbe (Hrsg.):** Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, versch. Jg., Wiesbaden.
- Stiglitz, J. E.; Weiss, A. (1981):** Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in: American Economic Review, Issue 3, Volume 71, S. 393-410.
- Uhlmann, L. (1981):** Konsum- und Investitionsverhalten in der Bundesrepublik Deutschland seit den fünfziger Jahren, Band II: Das Investitionsverhalten der Industrie im Spiegel von Investorenbefragungen, Berlin.
- Uhlmann, L.; Berger, M. (1986):** Investitionsverhalten und Unternehmensgröße, Berlin, München.
- Van den Busch, U. (2001):** Das Handwerk im Wandel – Hat das Handwerk eine Zukunft?, in: Kreditanstalt für Wiederaufbau (Hrsg.): Mittelstands- und Strukturpolitik, Ausgabe 22, Frankfurt am Main, S. 28-40.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (Hrsg.) (1999):** Investitionshemmnisse im Handwerk, Bonn.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (Hrsg.) (2001):** Finanzierungsverhältnisse im Handwerk, Berlin.









