

■ 1 Einleitung

Angesichts spektakulärer Großinsolvenzen von Holzmann bis zu KirchMedia wird das Ende der Deutschland AG eingeläutet. Schon mit der deutschen Wiedervereinigung wurde das Wort vom „Rheinischen Kapitalismus“ für ein wirtschaftspolitisches Umfeld benutzt, das im Zeichen von europäischer Integration und weltweiter Globalisierung für das Gestrige und Überlebte stand. Die Verbindung von Politik, Verwaltung und der Wirtschaft zwischen Kapital und Arbeit wurde mit ihrem Wunsch nach Konsens und Harmonie gleichgesetzt mit muffiger Enge und dem Filz einer Vetternwirtschaft unter den genannten Akteuren. Zu fragen bleibt allerdings angesichts des erhofften Endes der Deutschland AG, ob nicht vom Ende von Internationalität, Freiheit und dem Aufbrechen traditioneller Strukturen die profitieren, die gerade in der Deutschland AG bereits eine unheilige Allianz pflegten. Kurz: Bekommt der Mittelstand tatsächlich auch neue Räume und Perspektiven?

Deutschlands Mittelstand jedenfalls befindet sich für alle sichtbar in der Krise. „Wo aber Not ist, ist das Rettende nicht fern“ – alle wollen, voran die Politik, dem Mittelstand die Hand reichen. Doch sind es die kleinen und mittleren Betriebe, die von der Unternehmenssteuerreform nur wenig profitierten und die auf der anderen Seite die Lasten einer immer weiterreichenden Arbeits- und Sozialgesetzgebung zu schultern haben.

Der Mittelstand ist es auch, der von Großbetrieben immer stärker abhängig wird. Dabei geht es nicht einfach nur um Kunden und Abnehmer für unternehmensnahe Dienstleister oder Zulieferer der Automobilindustrie, sondern auch um die finanzielle Substanz der kleinen und mittleren Betriebe selbst. Im globalen Wettbewerb der Banken müssen die traditionellen Hausbanken in Deutschland auch ihre Geschäftsverbindungen zum Mittelstand prüfen und anders aufstellen. Angesichts von Basel II und Unternehmenskrediten, die den Banken im langfristigen Bereich nur noch Margen von gut einem Prozent der ausgereichten Kre-

Ende der Deutschland AG ...

... und der Mittelstand?

ditionen erlauben, trocken mittelständische Betriebe finanziell aus. Die Beschleunigung bei den Insolvenzen ist sichtbarster Ausdruck der Probleme mittelständischer Betriebe. Zusammen mit der schwierigen wirtschaftlichen Lage, die – das wird in dieser Untersuchung zu zeigen sein – für kleine Betriebe nur wenig Spielraum lässt, sorgen die Finanzprobleme für ein leichtes Dilemma. Statt vom Umsatz, und damit von der Hand in den Mund zu leben, wäre eine wohlverstandene Deutschland AG für den Mittelstand durchaus angebracht. Dabei geht es sicher nicht um den Tropf von Subventionen, sondern einfach um die Schaffung von Rahmenbedingungen, die helfen, die Beweglichkeit, die Innovationskraft und nicht zuletzt die wichtige Rolle bei der Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, zu erhalten und fördern.

Seit zwei Jahrzehnten untersucht die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung die konjunkturelle Lage und die Finanzierung des Mittelstandes sowie die Fragen, die sich aus dem wirtschaftspolitisch geprägten Umfeld seines unternehmerischen Handelns ergeben. Die vorliegenden Zahlen und Tabellen sind O-Ton Mittelstand zur Konjunktur und Finanzierung dieses so wichtigen Wirtschaftsbereichs in und für Deutschland.

■ 2 Die aktuelle konjunkturelle Situation des Mittelstandes

2.1 Auftragslage

Die rezessiven Konjunkturtendenzen finden in den Bewertungen zur aktuellen Geschäftslage des vergangenen halben Jahres einen deutlichen Niederschlag. Um 10,6 Prozentpunkte ging die Zahl der guten und sehr guten Noten auf 24,4 Prozent zurück – der schlechteste Wert seit sieben Jahren. Gleichzeitig sprechen mehr kleine und mittlere Betriebe von einer schlechten Geschäftslage: Aktuell beurteilen 21,2 Prozent der befragten 5.000 Unternehmen die Lage als mangelhaft und ungenügend (2001: 16,7 Prozent). Immerhin fällt der Anstieg negativer Voten geringer aus als der Rückgang positiver Noten. Es bleibt noch bei einem positiven Saldo (3,2 Prozent), der gegen-

Noch im Konjunkturwinter

über dem Vorjahr stark zurückgegangen ist (18,3 Prozent).

Tab. 1: Geschäftslage im Mittelstand

| | | |
|---|----------------------------|-------------|
| ■ | sehr gut – gut | 24,4 (35,0) |
| | befriedigend – ausreichend | 52,5 (47,3) |
| | mangelhaft – ungenügend | 21,2 (16,7) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Die Stimmung im unternehmerischen Mittelstand hat sich sowohl in den neuen als auch in den alten Ländern eingetrübt. Dabei fallen die Schwankungen in Westdeutschland heftiger als im Osten aus. Die guten und sehr guten Noten sind im Westen um 13,3 Prozentpunkte auf jetzt 25,7 Prozent und im Osten um 8,6 Prozentpunkte auf aktuell 15,9 Prozent gefallen. Nahezu unverändert ist die Zahl der negativen Beurteilungen im Osten (2002: 32,4 Prozent; 2001: 30,5 Prozent), während in Westdeutschland binnen Jahresfrist der Teil mangelhafter und ungenügender Noten um 8,4 Prozentpunkte auf 19,6 Prozent gewachsen ist. Somit ergibt sich für Westdeutschland ein noch positiver Saldo von 6,1 Prozent (2001: 17,5 Prozent). Der negative Saldo in Ostdeutschland hat sich demgegenüber weiter erhöht (2002: minus 16,5 Prozent; 2001: minus 6,0 Prozent).

Tab. 2: Geschäftslage im Mittelstand (Vergleich: West / Ost)

| ■ | West | Ost |
|----------------------------|-------------|-------------|
| sehr gut – gut | 25,7 (39,0) | 15,9 (24,5) |
| befriedigend – ausreichend | 52,8 (48,4) | 50,6 (44,4) |
| mangelhaft – ungenügend | 19,6 (11,5) | 32,4 (30,5) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Der ifo-Index hat gerade im letzten Jahr seinen Wert als Frühindikator unter Beweis gestellt. So deuten die Geschäftserwartungen zwar seit November einen Umschwung an – die Beurteilung der aktuellen Lage aber lässt noch keinen Umschwung erkennen. Während der Index im März 2002 für Westdeutschland auf niedrigem Niveau stagniert, ist für Ostdeutschland sogar ein neuer Tiefststand zu notieren.

ifo: Auf Hoffnung setzen?

Die aktuelle Stimmung hat sich quer durch alle Wirtschaftsbereiche verschlechtert. Den stärksten Einbruch guter Noten gab es im Verarbeitenden Gewerbe. Mit einem Rückgang von nahezu 19,7 Prozentpunkten hat sich die Zahl guter und sehr guter Beurteilungen nahezu halbiert (2002: 25,1 Prozent; 2001: 44,8 Prozent), immerhin überwiegt noch der Anteil positiver Voten den der schlechten Voten – unter dem Strich bleibt ein hauchdünnes Plus von 1,3 Prozent. Das beste Bild ergibt sich aktuell im Dienstleistungssektor mit einem positiven Saldo von 11,5 Prozentpunkten, der insbesondere aus der guten Situation westdeutscher Dienstleister resultiert. Konjunkturelles Schlusslicht bleibt das Baugewerbe mit einem Negativsaldo von 10,1 Prozent. Insbesondere in Ostdeutschland scheint sich Resignation breit zumachen: Nur 6,2 Prozent sprechen hier von einer positiven Geschäftsentwicklung, aber 31,0 Prozent verteilen schlechte Noten.

Tab. 3: Geschäftslage in den Hauptwirtschaftsbereichen

| ■ | sehr gut und gut | befriedigend bis ausreichend | mangelhaft bis ungenügend |
|------------------|------------------|------------------------------|---------------------------|
| Verarb. Gewerbe | 25,1 (44,8) | 50,0 (40,2) | 23,8 (14,2) |
| Bau | 15,2 (22,4) | 57,6 (47,9) | 25,3 (28,6) |
| Handel | 23,2 (33,6) | 50,8 (50,5) | 23,5 (15,3) |
| Dienstleistungen | 28,2 (36,5) | 53,2 (52,3) | 16,7 (9,8) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Neben dem Baugewerbe weist auch der Handel einen negativen Saldo auf (minus 0,3 Prozent). Dabei haben sich die Unterschiede zwischen Groß- und Einzelhandel, von denen noch im letzten Jahr berichtet werden konnte, zu Ungunsten des Großhandels angeglichen. So sprechen jetzt im Einzel- wie im Großhandel 23,2 Prozent der Befragten von einer guten und sehr guten Geschäftslage. Im letzten Jahr beurteilten 27,1 Prozent der Einzelhändler und 36,5 Prozent der Großhändler die Geschäftslage positiv.

**Preissteigerung:
Sonder- und Saisoneinflüsse**

2.2 Umsatzentwicklung

Das letzte Jahr war bis zur Jahresmitte von zum Teil deutlichen Preissteigerungen geprägt, die im Mai mit

einer Steigerungsrate von 3,5 Prozentpunkten ihren Höhepunkt erreicht hatten. Als im Januar 2002 die Inflation wieder mehr als zwei Prozent betrug, schien die Schuldfrage schnell geklärt, da schon im Vorfeld der Euroeinführung Preissteigerungen mit dem Währungswechsel erwartet worden waren. Eine Untersuchung der Deutschen Bundesbank kommt zu dem Ergebnis, dass lediglich 20 Prozent der im Januar durchgeführten Preiserhöhungen direkt mit der Bargeldeinführung in Zusammenhang stehen. Neben diversen Steuererhöhungen führten die klimatischen Schlechtwettereinflüsse zu teilweise drastischen Preissteigerungen im Lebensmittelbereich.

Deutschlands Mittelstand hat in den vergangenen Monaten wieder verstärkt Preiserhöhungen am Markt durchgesetzt (2002: 22,4 Prozent; 2001: 18,7 Prozent). Insbesondere im Baugewerbe ist die Zahl der Unternehmen deutlich gewachsen, die die Angebotspreise angehoben haben (2002: 16,1 Prozent; 2001: 7,0 Prozent). Die höheren Angebotspreise lassen sich sicherlich auch mit höheren Bezugspreisen erklären, die die mittelständischen Unternehmen an die Kunden weitergeben mussten. Jeder zweite Betrieb hat in den letzten Monaten seine Waren und Materialien teurer eingekauft.

Tab. 4: Gestiegene Angebotspreise im Mittelstand

| | | |
|---|------------------------|-------------|
| ■ | Verarbeitendes Gewerbe | 20,8 (21,5) |
| | Bau | 16,1 (7,0) |
| | Handel | 26,6 (26,6) |
| | Dienstleistungen | 22,3 (18,1) |
| | Gesamt | 22,4 (18,7) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Dass Preissteigerungen nicht gleich Umsatzsteigerungen nach sich ziehen, zeigen die aktuellen Zahlen zur Umsatzentwicklung. Nicht einmal jedes fünfte Unternehmen konnte seinen Umsatz in den letzten Monaten steigern. Da gleichzeitig der Anteil der Unternehmen mit einer stabilen Umsatzentwicklung zurückgegangen ist, fällt der Zuwachs auf der negativen Seite noch deutlicher aus. 2002 hat sich der Negativsaldo aus

Umsätze eingebrochen

dem vergangenen Jahr (minus 8,5 Prozent) fast verdreifacht (minus 25,7 Prozent).

Tab. 5: Umsatzentwicklung im Mittelstand

| | | |
|---|-----------|-------------|
| ■ | gestiegen | 19,5 (27,2) |
| | stabil | 33,3 (36,8) |
| | gesunken | 45,2 (35,7) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Auch der Dienstleistungssektor ist von der konjunkturellen Eintrübung betroffen. Dies belegen die Zahlen der ZEW-Umfrage zur Dienstleistungskonjunktur im unternehmensnahen Bereich. So erreichte die Wachstumsrate bei den Umsätzen der westdeutschen unternehmensnahen Dienstleister im letzten Quartal 2001 ein Allzeittief, während der ostdeutsche Wert auf dem niedrigen Niveau des dritten Quartals stagniert.

Bestand noch im letzten Jahr eine markante Kluft zwischen Ost und West, haben sich nun die Werte angenähert: Diese Entwicklung ist insbesondere auf eine Verschlechterung im alten Bundesgebiet zurückzuführen. Konnten im April 2001 noch 30,1 Prozent der Befragten von höheren Umsätzen berichten, sprechen aktuell nur noch 19,8 Prozent der westdeutschen Unternehmen von Umsatzsteigerungen. Im Osten hat sich die Zahl der Unternehmen mit einer positiven Umsatzentwicklung wenig geändert (2002: 17,1 Prozent; 2001: 19,4 Prozent). Das ganze Ausmaß der schwierigen Umsatzlage mittelständischer Unternehmen wird erkennbar, wenn man auf die Unternehmen mit rückläufigen Umsätzen schaut: 60,3 Prozent der ostdeutschen (Vorjahr: 49,3 Prozent) und 43,0 Prozent der westdeutschen Unternehmen (2001: 30,6 Prozent) haben weniger Umsatz gemacht.

***In der Krise:
Angleichung westdeutscher
Werte an Ostniveau***

Tab. 6: Umsatzentwicklung im Mittelstand (West/Ost)

| ■ | West | Ost |
|-----------|-------------|-------------|
| gestiegen | 19,8 (30,1) | 17,1 (19,4) |
| stabil | 35,1 (39,0) | 21,4 (31,0) |
| gesunken | 43,0 (30,6) | 60,3 (49,3) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Konnten bei den Bewertungen der aktuellen Geschäftslage neben dem Dienstleistungssektor auch das Verarbeitende Gewerbe noch einen positiven Saldo aus guten und schlechten Noten vorweisen, überwiegen bei der Umsatzentwicklung in allen Bereichen die negativen Tendenzen. Zwar hat der Dienstleistungsbereich mit 24,0 Prozent weiterhin – trotz eines Rückgangs um 10,9 Prozentpunkte - den höchsten Anteil an Unternehmen, die steigende Umsätze verzeichnen konnten, aber gleichzeitig sprechen aktuell 37,2 Prozent von Umsatzrückgängen, so dass sich hier ein Saldo von minus 13,2 Prozent ergibt. Wenig Änderungen zeigen die schlechten Zahlen im Baugewerbe: Mit einem Saldo von minus 43,4 Prozent bleiben die Unternehmen des Bau- und Ausbaugewerbes im Konjunkturrückgang. Ob sich mit dem leichten Anstieg auf der positiven Umsatzseite (2002: 9,8 Prozent; 2001: 8,6 Prozent) schon eine Aufwärtsbewegung abzeichnet, werden die weiteren Zahlen zeigen müssen. Auch der Handel und das Verarbeitende Gewerbe sind bei den Umsätzen deutlich abgerutscht und weisen nun einen negativen Saldo aus Umsatzsteigerungen und – rückgängen von über 30 Prozent auf.

Tab. 7: Umsatzentwicklung in den Hauptwirtschaftsbereichen

| ■ | gestiegen | stabil | gesunken |
|------------------|-------------|-------------|-------------|
| Verarb. Gewerbe | 17,5 (33,8) | 32,1 (34,3) | 48,4 (31,8) |
| Bau | 9,8 (8,6) | 34,5 (40,1) | 53,2 (51,0) |
| Handel | 19,3 (29,1) | 29,2 (36,0) | 49,8 (34,0) |
| Dienstleistungen | 24,0 (34,9) | 36,7 (37,6) | 37,2 (27,4) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Im Handel sind die Umsätze nach offiziellen Angaben auf breiter Front eingebrochen. So sanken sie im Großhandel zwischen Januar und Februar 2002 um 3,2 Prozent (real). Im gleichen Zeitraum gingen die erzielten Umsätze der Einzelhändler um real 3,1 Prozent zurück. Damit verzeichnet das Statistische Bundesamt schon im dritten Monat in Folge rückläufige Umsätze für den Einzelhandel.

Kein Morgenrot im Handel

2.3 Aktuelle Personalsituation

Das letzte Jahr war auch durch Hiobsbotschaften am Arbeitsmarkt geprägt. Weltweit operierende Konzerne trennten sich von mehreren tausend Mitarbeitern – so mussten Unternehmen der Telekommunikationsbranche ebenso wie Fluglinien massive Personalkürzungen vornehmen. In Deutschland zwang die konjunkturelle Schwächephase ebenfalls viele große Unternehmen, Mitarbeiter zu entlassen.

Diesem Trend ist der deutsche Mittelstand gefolgt. Während im vergangenen noch jeder fünfte Unternehmen seine Möglichkeiten nutzte und neue Arbeitsplätze einrichtete, sind es aktuell nur 15,6 Prozent, die in den vergangenen sechs Monaten neue Stellen besetzt haben. Erhöht hat sich auf der anderen Seite die Zahl der Betriebe, die Personalkürzungen vornehmen mussten (2002: 31,1 Prozent; 2001: 27,7 Prozent). Dabei stellt sich die Personalentwicklung in den neuen Bundesländern wesentlich schlechter dar – hier trennten sich seit dem Herbst 48,7 Prozent der Befragten von ihren Mitarbeitern; in Westdeutschland sprachen 28,5 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen Kündigungen aus.

Tab. 8: Personalbestand im Mittelstand

| | | |
|---|-------------|-------------|
| ■ | aufgestockt | 15,6 (20,9) |
| | unverändert | 52,5 (50,6) |
| | verkleinert | 31,1 (27,7) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Die neusten Arbeitsmarktzahlen zeigen zwar einen (saisonalen) Rückgang der Arbeitslosigkeit, aber eine Erholung scheint sich noch nicht abzuzeichnen. Aktuell sind im Zuge der jährlichen Frühjahrsbelegung 4,16 Mio. Arbeitslose gemeldet. Die konjunkturelle Schwäche hinterlässt immer noch bei den neu gemeldeten Arbeitslosen ihre Spuren: Unternehmensnahe Dienstleister sowie Maschinenbau-Unternehmen mussten sich überdurchschnittlich stark von Personal trennen.

Keinem Wirtschaftsbereich ist es in den vergangenen Monaten gelungen, mehr Arbeitsplätze zu schaffen. Schlusslicht bleibt das Baugewerbe, aber auch hier scheint – wie bei der Umsatzentwicklung – die Talsohle erreicht. Immerhin hat sich der Negativsaldo aus Personalaufstockungen und -entlassungen um 4,1 Prozentpunkte gebessert (2002: minus 30,1 Prozent; 2001: minus 34,2 Prozent). Die anderen Wirtschaftsbereiche verzeichnen zwar im gleichen Maße Rückgänge bei den Personaleinstellungen, deutliche Unterschiede aber bei den Unternehmen die sich von Mitarbeitern trennen mussten. So fällt der Anstieg im Dienstleistungsbereich mit 2,5 Prozentpunkten recht moderat aus, aber unter dem Strich bleibt ein Saldo von minus 7,0 Prozent. Stärker fallen da schon die Zugänge im Handel (Entlassungen: plus 8,2 Prozentpunkte) und im Verarbeitenden Gewerbe (Entlassungen : plus 11,4 Prozentpunkte) aus.

Bau: Zumindest nicht noch mehr Entlassungen

**Personal:
Dienstleister stabiler**

Tab. 9: Personalbestand in den Hauptwirtschaftsbereichen

| ■ | aufgestockt | unverändert | verkleinert |
|------------------|-------------|-------------|-------------|
| Verarb. Gewerbe | 17,0 (26,5) | 48,2 (50,3) | 34,1 (22,7) |
| Bau | 8,1 (8,1) | 53,1 (48,1) | 38,2 (42,3) |
| Handel | 13,4 (19,8) | 53,0 (55,5) | 32,5 (24,3) |
| Dienstleistungen | 19,0 (27,3) | 54,3 (48,4) | 26,0 (23,5) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

■ 3 Mittelstand: Erwartungen bis Herbst 2002

3.1 Erwartete Umsätze

Es scheint einen Konsens zu geben, dass der der konjunkturelle Aufschwung in der zweiten Jahreshälfte kommt. Uneinigkeit besteht nur in der Frage, wie stark dieses Wachstum ausfallen wird – Optimisten wie die Fachleute des Institutes für Weltwirtschaft aus Kiel rechnen mit einer Zunahme des BIP um 1,2 Prozent, während andere Forschungsinstitute mit einem moderaten Wachstum von 0,6 bis 0,8 Prozent rechnen.

Von einer Aufschwungsstimmung kann im Mittelstand keineswegs die Rede sein. Aktuell rechnet nur noch jeder Dritte damit, dass er mehr Umsatz in den kommenden Monaten „machen“ kann. Seit 24 Monaten hat

Wessen Aufschwung?

sich die Zahl der Optimisten also wieder deutlich reduziert – im März 2000 sprachen im Zuge der glänzenden Wirtschaftsaussichten 45,0 Prozent von steigenden Umsätzen. Im gleichen Zeitraum hat sich die Zahl der Betriebe, die Umsatzrückgänge fürchten, verdoppelt und so den alten Höchststand von 1996 erreicht – aktuell erwarten 26,4 Prozent der mittelständischen Unternehmen weniger Umsatz in den nächsten Monaten. Dabei bestehen zwischen Ost und West keine signifikanten Unterschiede. Während im alten Bundesgebiet 33,7 Prozent auf höhere Umsätze setzen, sind es in den neuen Ländern 30,5 Prozent.

Tab. 10: Umsatzerwartungen im Mittelstand

| | | |
|---|----------|-------------|
| ■ | steigend | 33,3 (38,4) |
| | stabil | 39,0 (38,9) |
| | sinkend | 26,4 (21,7) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Die allgemeine konjunkturelle Erholung in den USA und der Eurozone wird sich nach Expertenmeinung erst 2003 positiv auf die deutsche Wirtschaft auswirken. Nicht nur die Exporte, sondern auch der private Konsum wird nach Einschätzung der Wissenschaftler in diesem Zeitraum günstige Impulse für die Gesamtwirtschaft liefern. Wird das dann der Katalysator für die Konjunktur im Mittelstand?

Die meisten „Umsatzoptimisten“ finden sich nach wie vor im Dienstleistungsbereich: 38,6 Prozent der Befragten sprechen von Umsatzsteigerungen, während 21,4 Prozent der Dienstleistungsunternehmen von Rückgängen bei der Umsatzentwicklung ausgehen – trotz der negativen Entwicklung bleibt ein positiver Saldo von 17,2 Prozent (2001: 27,6 Prozent). Auch beim Blick auf die künftige Entwicklung deutet sich für das Baugewerbe an, dass der Boden anscheinend erreicht ist.

Im Bau jedenfalls keine weiteren Verschlechterungen

Tab. 11: Umsatzerwartungen in den Hauptwirtschaftsbereichen

| ■ | steigend | stabil | sinkend |
|------------------|-------------|-------------|-------------|
| Verarb. Gewerbe | 32,5 (42,7) | 37,9 (35,8) | 27,7 (21,0) |
| Bau | 22,0 (23,2) | 45,9 (45,1) | 30,9 (30,6) |
| Handel | 31,9 (41,8) | 36,8 (38,1) | 30,0 (19,1) |
| Dienstleistungen | 38,6 (44,1) | 39,0 (37,5) | 21,4 (16,5) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Die vorliegenden Aussagen decken sich mit den Ergebnissen der Konjunkturumfrage, die der DIHK im Februar veröffentlicht hat. Dort heißt es: „Zu Jahresbeginn sehen die Unternehmen keine Anzeichen für eine schnelle Belebung der Konjunktur in Deutschland. Hoffnungen beziehen sich erst auf den weiteren Jahresverlauf. Vorerst aber bleibt die Konjunktur noch labil.“

Bei den positiven Prognosen rechnen die Wirtschaftsexperten mit einer schwächeren Inflation, die im Jahreschnitt unter der Zwei-Prozent-Marke liegen soll. Dabei muss insbesondere die Preisentwicklung bei den Ölpreisen beachtet werden, die im Zuge des eskalierenden Konfliktes im Nahen Osten kräftig angezogen haben. Zudem haben auch die Preise im Dienstleistungsbereich seit Jahresbeginn zugelegt.

Bei den Preisen will der Mittelstand in den nächsten Monaten verhaltener agieren. Sowohl der Anteil der Unternehmen, die höhere Angebotspreise kalkulieren, wie die Zahl der Betriebe, die Preissenkungen durchführen müssen, ist rückläufig. Der größte Willen zu Preiserhöhungen ist nach wie vor im Handel vorzufinden – fast 27 Prozent wollen in den nächsten Monaten höhere Preise am Markt durchsetzen.

Tab. 12: Voraussichtliche Entwicklung der Angebotspreise

| | | |
|---|----------|-------------|
| ■ | steigend | 23,3 (29,5) |
| | stabil | 63,3 (54,1) |
| | sinkend | 11,8 (15,7) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

3.2 Zukunft des Personalbestandes

„Obwohl wichtige Konjunkturindikatoren auf eine baldige Belebung der Wirtschaft hindeuten, ist ein Ende der Talsohle am Arbeitsmarkt nicht in Sicht“, heißt es in der aktuellen Presseinformation der Bundesanstalt zur Lage am Arbeitsmarkt. Auch vom Mittelstand sind keine Impulse für eine Belebung des Arbeitsmarktes zu erwarten. Der positive Saldo aus dem vergangenen Frühjahr ist auch hier ins Negative gekippt. Den 15,7 Prozent, die demnächst Personal einstellen wollen, stehen 19,8 Prozent gegenüber, die sich von Mitarbeitern trennen müssen.

Tab. 13: Entwicklung des Personalbestandes

| | | |
|---|-------------|-------------|
| ■ | aufstocken | 15,7 (18,1) |
| | unverändert | 63,9 (66,2) |
| | verkleinern | 19,8 (15,2) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Auf der einen Seite stehen zur Zeit über vier Millionen Menschen ohne Job in den Registern der Arbeitsämter, auf der anderen Seite klagen viele Unternehmen über den immer noch anhaltenden Fachkräftemangel. Nach einer Untersuchung des DIHK im vergangenen Herbst kann eine Million offener Stellen nicht besetzt werden, weil qualifizierte Mitarbeiter fehlen. Insbesondere in der Industrie und im Dienstleistungssektor fehlen geeignete Mitarbeiter.

So ist es auch in der vorliegenden Creditreform-Untersuchung der Dienstleistungssektor, der als einziger Bereich noch einen positiven Arbeitmarkteffekt aufweisen kann. Hier stehen den 19,5 Prozent, die neue Mitarbeiter einstellen wollen 16,7 Prozent gegenüber, die den Personalbestand reduzieren müssen. Getragen wird diese Entwicklung insbesondere von den unternehmensnahen Dienstleistern, etwa den Betrieben aus dem Bereich Datenverarbeitung. Die positiven Salden, die noch im letzten Jahr sowohl Handel als auch das Verarbeitende Gewerbe vorwiesen, haben sich nun ins Gegenteil verkehrt. Aktuell weist der industrielle Bereich mit einem Minus von 14,0 Prozent

Impulse für den Arbeitsmarkt: Fehlanzeige

die größte Differenz zwischen Einstellungen und Entlassungen auf. Für das Baugewerbe ist es durchaus als positiv einzuschätzen, dass hier über 70 Prozent den Personalstamm nicht verändern wollen.

Tab. 14: Entwicklung des Personalbestandes in den Hauptwirtschaftsbereichen

| ■ | aufstocken | unverändert | verkleinern |
|------------------|-------------|-------------|-------------|
| Verarb. Gewerbe | 14,9 (17,2) | 55,4 (67,7) | 28,9 (14,3) |
| Bau | 9,7 (12,2) | 70,4 (65,4) | 19,3 (21,6) |
| Handel | 13,8 (17,5) | 67,7 (68,4) | 17,7 (13,8) |
| Dienstleistungen | 19,5 (25,4) | 63,4 (62,7) | 16,7 (11,9) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

3.3 Investitionen

Der deutsche Mittelstand hat seine Investitionsbereitschaft gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres noch einmal deutlich nach unten geschraubt. Um 9,7 Prozentpunkte sank die Zahl der investitionsbereiten Unternehmen – mit 38,0 Prozent ist ein neuer Tiefstand erreicht. Insbesondere in Ostdeutschland macht sich verstärkt „Investitionsunlust“ breit: Nur noch jeder vierte Unternehmer plant in den kommenden Monaten Investitionen.

Ähnlich wie die Arbeitsmarktdaten sind Aussagen zu Investitionen als konjunkturelle Spätindikatoren anzusehen. Erst wenn im Zuge einer steigenden Nachfrage nicht nur die Umsätze, sondern auch die Erträge besser werden, haben die Unternehmen finanziellen Spielraum für Investitionen. Nach den vorliegenden Zahlen herrscht im Mittelstand weiterhin Konjunkturpessimismus.

Flaue Investitionen auch bei „billigem Geld“

Tab. 15: Investitionsbereitschaft des Mittelstandes

| ■ | Ja | Nein |
|------|------|------|
| 1997 | 55,7 | 44,3 |
| 1998 | 59,6 | 39,8 |
| 1999 | 63,2 | 36,2 |
| 2000 | 62,5 | 36,8 |
| 2001 | 47,7 | 51,6 |
| 2002 | 38,0 | 61,3 |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A.

Dem Bau bleibt auch bei den Investitionen nur der letzte Platz, wobei diese Branche auch von der Zurückhaltung anderer Wirtschaftssektoren bei Bauinvestitionen betroffen ist. Für das letzte Jahr meldete der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes einen Rückgang der Bauinvestitionen von 5,7 Prozent, wobei die gewerblichen Investitionen um 2,5 Mrd. Euro und die öffentlichen Investitionen um 1,5 Mrd. Euro schrumpften. Für das laufende Jahr wird mit einem weiteren Rückgang von zwei Prozent gerechnet.

Noch im letzten Jahr überwog im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor die Zahl der Unternehmen, die Investitionen planten. Auch hier wurde der positive Saldo kassiert: Aktuell signalisieren im Verarbeitenden Gewerbe 39,1 Prozent (2001: 55,9 Prozent) der Befragten Investitionsbereitschaft; der Dienstleistungsbereich vereinigt mit 44,7 Prozent (2001: 53,8 Prozent) noch die meisten Unternehmen, die investieren wollen (im Baugewerbe hat nicht einmal jeder Vierte Investitionen auf der Tagesordnung).

Tab. 16: Investitionsbereitschaft in den Hauptwirtschaftsbereichen

| ■ | Ja | Nein |
|------------------------|-------------|-------------|
| Verarbeitendes Gewerbe | 39,1 (55,9) | 58,5 (43,5) |
| Bau | 23,1 (34,9) | 76,9 (64,7) |
| Handel | 35,2 (43,9) | 64,5 (55,5) |
| Dienstleistungen | 44,7 (53,8) | 55,1 (44,8) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Es muss in dieser Situation schon als positiv gewertet werden, dass sich bei den Investitionsvolumen wenig ändern wird. Fast 45 Prozent der Unternehmen wollen demnächst mehr Geld für Investitionen freigeben. Demgegenüber werden knapp 22 Prozent das Investitionsvolumen reduzieren (Vorjahr: 16,6 Prozent).

Vor allem Erweiterungsinvestitionen geben Hinweise auf die künftige konjunkturelle Entwicklung. Während in rezessiven Zeiten verstärkt Geld für Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen eingeplant ist, wird beim konjunkturellen Aufschwung mehr für den Ausbau des Unternehmens investiert. Noch im letzten Jahr standen die Zeichen auf Ersatz. Aktuell sprechen sich die meisten Unternehmen für Erweiterungsinvestitionen aus – gegenüber April 2001 ein Zugang um 4,8 Prozentpunkte auf 56,1 Prozent.

Lichtblick: Mehr Erweiterungsinvestitionen

Tab. 17: Art der Investitionen

| | | |
|---|------------------|-------------|
| ■ | Erweiterung | 56,1 (51,3) |
| | Rationalisierung | 28,2 (32,2) |
| | Ersatz | 50,7 (56,2) |

Angaben in % der Befragten, Mehrfachnennung möglich
() = Vorjahresangaben

Am stärksten will sich neben dem Einzelhandel der Dienstleistungssektor bei den Erweiterungsinvestitionen engagieren (Einzelhandel: 64,6 Prozent; Dienstleistung: 55,6 Prozent). Der Anteil der Unternehmen, die in Ersatz investieren wollen, hat sich binnen Jahresfrist um 5,5 Prozentpunkte reduziert

■ 4 Finanzierung des Mittelstandes
4.1 Erträge, Eigenkapital, Liquidität

Die Finanzierungssituation des Mittelstandes lässt sich aus dem Zusammenspiel von Erträgen, Eigenkapitalstruktur, Forderungsausfällen und dem Zahlungsverhalten beurteilen. Sinken die Erträge oder zahlen die Kunden langsam, kommt der Eigenkapitalstruktur des jeweiligen Unternehmens große Bedeutung zu. Zur Aufrechterhaltung der Liquidität sind Unternehmer auf die kurzfristige Beschaffung von Kapital angewiesen.

An eine innerbetriebliche Stabilisierung glauben Deutschlands mittelständischen Unternehmen noch nicht. Nach der zukünftigen Ertragslage gefragt, geben 27,3 Prozent an, mit steigenden Erträgen zu rechnen. Im letzten Frühjahr lag die Zahl noch bei 29,0 Prozent. Parallel dazu stieg auch die Zahl der Skeptiker bedenklich von 29,1 auf 35,5 Prozent.

Tab. 18: Zukünftige Ertragslage im Mittelstand

Es kommt kein Geld herein

| | | |
|---|----------|-------------|
| ■ | steigend | 27,3 (29,0) |
| | stabil | 36,3 (41,2) |
| | sinkend | 35,5 (29,1) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Die Hoffnungen auf die zukünftige Ertragslage haben in Ost- und Westdeutschland gleichermaßen einen Rückschlag erlitten. Der Anteil der Unternehmen, die steigende Gewinne erwarten beträgt in Ostdeutschland nur noch 16,5 Prozent (20,2 Prozent im Vorjahr) und in Westdeutschland 28,9 Prozent (Vorjahr: 32,3 Prozent).

Tab. 19: Zukünftige Ertragslage (Vergleich: West / Ost)

| ■ | West | Ost |
|----------|-------------|-------------|
| steigend | 28,9 (32,3) | 16,5 (20,2) |
| stabil | 36,1 (40,7) | 37,6 (42,6) |
| sinkend | 34,2 (26,6) | 44,7 (35,9) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Einzig im Bausektor zeichnet sich eine Stabilisierung der Lage auf niedrigem Niveau ab. Im letzten Jahr rechneten 15,4 Prozent der befragten Betriebe mit steigenden Erträgen. Jetzt sind es 15,8 Prozent. Alle anderen Wirtschaftsbereiche äußern sich zurückhaltender als im Vorjahreszeitraum.

Tab. 20: Ertragserwartungen in den Hauptwirtschaftsbereichen

| ■ | steigend | stabil | sinkend |
|------------------|-------------|-------------|-------------|
| Verarb. Gewerbe | 22,7 (30,4) | 38,7 (41,5) | 37,5 (27,8) |
| Bau | 15,8 (15,4) | 42,4 (46,1) | 41,8 (37,5) |
| Handel | 26,4 (31,3) | 36,8 (40,5) | 35,2 (26,9) |
| Dienstleistungen | 34,3 (38,0) | 32,7 (36,8) | 32,6 (25,2) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Angesichts der Schwierigkeiten bei der Fremdfinanzierung brauchen Betriebe Eigenkapital, um die Durststrecke überwinden zu können. Vielleicht ist es auch das Aufsehen um Basel II, das für eine Verbesserung der Situation bei der Eigenkapitalausstattung der mittelständischen Betriebe gesorgt hat?

Die Zahl der „unterkapitalisierten“ Betriebe (weniger als 10 Prozent im Verhältnis zur Bilanzsumme) fiel im Jahresverlauf von 39,4 auf 37,2 Prozent. Dagegen stieg der Anteil an Betrieben, die über eine ausreichende Kapitaldecke von mehr als 30 Prozent verfügen von 14,6 auf 15,4 Prozent.

Eigenkapital verstärkt

Tab. 21: Eigenkapitalausstattung des Mittelstandes im Verhältnis zur Bilanzsumme

| | | |
|---|----------|-------------|
| ■ | bis 10% | 37,2 (39,4) |
| | bis 20% | 25,1 (27,2) |
| | bis 30% | 16,2 (14,8) |
| | über 30% | 15,4 (14,6) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Ein Blick auf die Hauptwirtschaftsbereiche lässt erkennen, dass es nicht in allen Bereichen Verbesserungen gegeben hat. Der Bau verzeichnet eine Zunahme der unterkapitalisierten Betriebe (von 44,3 Prozent in 2001 auf 44,6 Prozent in 2002) und eine Abnahme der ausreichend kapitalisierten (von 13,4 auf 10,3 Prozent). Den höchsten Zuwachs bei den „dicken“ Kapitaldecken verbucht der Dienstleistungssektor. Hier stieg der Anteil um 4 Prozentpunkte auf 16,6 Prozent.

Überleben fraglich

Tab. 22: Eigenkapitalquoten in den Hauptwirtschaftsbereichen

| ■ | bis 10% | bis 20% | bis 30% | Über 30% |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Verarb. Gew. | 29,3 (32,2) | 26,8 (30,6) | 19,9 (16,5) | 17,7 (16,2) |
| Bau | 44,6 (44,3) | 24,3 (24,7) | 17,0 (15,0) | 10,3 (13,4) |
| Handel | 39,5 (41,6) | 22,9 (26,8) | 15,9 (12,0) | 14,5 (15,6) |
| Dienstleist. | 37,1 (41,3) | 26,1 (25,7) | 14,2 (15,4) | 16,6 (12,6) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Trauriger Spitzenreiter bei den Betrieben mit wenig Eigenkapital sind die Gebäudereiniger. 58,3 Prozent haben weniger als 10 Prozent Eigenkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme. Auf Platz vier ist allerdings schon das Bauhauptgewerbe mit 49,6 Prozent unterkapitalisierter Betriebe.

Tab. 23: Geringe Eigenkapitalausstattung nach Branchen

| ■ | Eigenkapital unter 10% | |
|---|-----------------------------|------|
| | Gebäudereinigung | 58,3 |
| | EH mit Verbrauchsgütern | 52,9 |
| | Spedition, Lagerei | 50,0 |
| | Bauhauptgewerbe | 49,6 |
| | <i>Branchendurchschnitt</i> | 37,2 |

Angaben in % der Befragten

4.2 Zahlungsverhalten der Kunden

Finanzschwache Kunden versuchen in der Krise mit verschleppten Zahlungen ihre Liquidität zu erhöhen. Zahlungen, die innerhalb von 30 Tagen ihren Empfänger erreichen, gelten als fristgerecht. Alles was darüber hinausgeht, kostet den Gläubiger Geld, weil er die verspätete Zahlung mit eigenen Mitteln überbrücken muss.

Tab. 24: Zahlungsfristen der Kunden des Mittelstandes

| ■ | Kunden / Gesamt | private Kunden | öffentliche Kunden |
|--------------|--------------------|-------------------|-----------------------|
| bis 5 Tage | 4,2 (2,2) | 4,5 (3,0) | 3,8 (1,3) |
| bis 10 Tage | 7,6 (6,1) | 8,4 (6,8) | 6,1 (5,2) |
| bis 20 Tage | 14,0 (15,9) | 16,3 (18,8) | 10,2 (12,0) |
| bis 30 Tage | 36,3 (40,4) | 35,0 (41,1) | 38,4 (39,5) |
| bis 60 Tage | 23,2 (23,1) | 21,7 (19,6) | 25,7 (27,6) |
| bis 90 Tage | 7,3 (8,1) | 4,3 (6,3) | 12,3 (10,4) |
| über 90 Tage | 2,7 (2,4) | 2,1 (1,1) | 3,5 (4,1) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Angaben von Herbst 2000

62,1 Prozent der Kunden des Mittelstandes zahlen pünktlich ihre Rechnung. Im letzten Jahr lag der Wert bei 64,6 Prozent. Mehr als 90 Tage Zeit lassen sich immerhin noch 2,7 Prozent. Öffentliche Auftraggeber zahlen langsamer als private: Fristgerecht leisten 64,2 Prozent der privaten, aber nur 58,5 Prozent der öffentlichen Kunden. Eine Studie der Handwerkskammer NRW ergab eklatante regionale Unterschiede bei der Rechnungsbegleichung der öffentlichen Hand: Während man in der kleinen Stadt Kleve nach durchschnittlich 43 Tagen die Rechnung begleicht, benötigen Handwerker in Düsseldorf einen langen Atem: 106 Tage mussten hier die Betriebe auf ihr Geld warten.

Öffentliche Hand mit regionalen Unterschieden

Tab. 25: Zahlungsfristen der Kunden in den Hauptwirtschaftsbereichen

| ■ | Verarb. Gewerbe | Bau | Handel | Dienstleistungen |
|--------------|--------------------|-------------|-------------|------------------|
| bis 5 Tage | 4,1 (1,1) | 2,8 (0,9) | 4,7 (4,3) | 4,5 (2,9) |
| bis 10 Tage | 6,6 (6,6) | 10,5 (7,0) | 8,4 (4,3) | 6,3 (6,4) |
| bis 20 Tage | 10,7 (12,1) | 19,2 (21,5) | 15,2 (15,8) | 12,8 (14,8) |
| bis 30 Tage | 41,3 (41,7) | 29,6 (34,1) | 35,3 (42,2) | 37,0 (43,2) |
| bis 60 Tage | 23,0 (26,2) | 25,2 (24,9) | 23,1 (21,0) | 22,6 (19,6) |
| bis 90 Tage | 7,9 (8,8) | 6,7 (8,2) | 7,5 (8,4) | 7,1 (6,7) |
| über 90 Tage | 2,8 (1,8) | 3,1 (2,9) | 1,4 (1,4) | 3,4 (3,7) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Angaben von Herbst 2000

Am schnellsten erhält der Handel sein Geld: 4,7 Prozent aller Kunden zahlen innerhalb von fünf Tagen. Dagegen lassen sich 3,4 Prozent der Dienstleistungs-

kunden mehr als drei Monate Zeit, ehe sie die Rechnung begleichen.

Das Schuldrechtsmodernisierungsgesetz, das gesetzliche Verzugserleichterungen für Gläubiger dekretiert, hat noch nicht „durchgeschlagen“. Die Länder Thüringen und Sachsen wollen mit einer Gesetzesinitiative das Zahlungsverhalten verbessern. Die Vorschläge sehen unter anderem vor, die Erlangung eines vollstreckbaren Titels gegen Schuldner zu erleichtern, und unter gewissen Umständen bereits eingebaute Materialien wieder ausbauen zu dürfen. Es bleibt abzuwarten, ob dieses Beispiel Schule machen wird.

Folgende Aufstellung zeigt, welche Branchen am schnellsten bezahlt werden beziehungsweise am längsten auf ihr Geld warten müssen.

Tab. 26: Zahlungsfristen privater Kunden nach Branchen

| ■ | bis 30 Tage: | |
|---|---------------------------------------|------|
| | Ausbau- u. Bauhilfsgewerbe | 77,8 |
| | EH mit Verbrauchsgütern | 76,2 |
| | Gebäudereinigung | 74,9 |
| | EH mit Gebrauchsgütern | 73,9 |
| | <i>Branchendurchschnitt</i> | 64,2 |
| | bis 90 Tage und länger: | |
| | Chemische Industrie | 20,0 |
| | Leder-, Textil- u. Bekleidungsgewerbe | 16,6 |
| | Holz-, Papier- u. Druckgewerbe | 15,7 |
| | sonst. konsumnahe Dienstleister | 10,4 |
| | <i>Branchendurchschnitt</i> | 6,4 |

Angaben in % der Befragten

Tab. 27: Zahlungsfristen öffentlicher Kunden nach Branchen

| ■ | bis 30 Tage: | |
|---|---|------|
| | Nahrungs- u. Genussmittelgewerbe | 73,4 |
| | Gebäudereinigung | 72,8 |
| | Abfall- u. Abwasserbeseitigung | 71,8 |
| | Leder-, Textil- u. Bekleidungs-gewerbe | 71,5 |
| | <i>Branchendurchschnitt</i> | 58,5 |
| | bis 90 Tage und länger: | |
| | Chemische Industrie | 25,0 |
| | Spedition, Lagerei | 24,6 |
| | Gewinnung u. Verarbeitung v. Steinen u. Erden, Feinkeramik u. Glasgewerbe | 21,9 |
| | GH mit Konsumgütern | 19,9 |
| | <i>Branchendurchschnitt</i> | 15,8 |

Angaben in % der Befragten

Geht es einem Unternehmen so schlecht, dass es seinen Zahlungsverpflichtungen überhaupt nicht mehr nachkommen kann, entstehen Forderungsausfälle auf Seiten des Vertragspartners.

Die Zahl der Betriebe, die hohe Forderungsverluste von mehr als einem Prozent des Umsatzes erlitten, hat um zwei Prozentpunkte abgenommen (Vorjahr: 25,1 Prozent, 2002: 23,1 Prozent). Keine Forderungsverluste verbuchten immerhin 9,2 Prozent der befragten Mittelständler. 2001 waren es noch 6,9 Prozent. Die meisten hohen Forderungsverluste hat nach wie vor das Baugewerbe hinzunehmen, auch wenn hier die Zahl von 35,5 auf 32,0 Prozent zurückging. Steigende Werte bei Forderungsausfällen von mehr als einem Prozent zum Umsatz erleidet der Handel. Hier stieg die Zahl des Vorjahres um 3,9 Prozentpunkte auf 21,5 Prozent. In allen anderen Hauptwirtschaftsbereichen nahm der Anteil hoher Forderungsausfälle ab.

Forderungsausfälle auf dem Weg zur Zahlungsunfähigkeit

Tab. 28: Durchschnittliche Forderungsausfälle des Mittelstandes in Prozent zum Umsatz

| | | |
|---|----------------|-------------|
| ■ | bis 0,1% | 23,8 (25,0) |
| | bis 0,5% | 24,0 (21,7) |
| | bis 1,0% | 17,3 (20,2) |
| | über 1,0% | 23,1 (25,1) |
| | keine Verluste | 9,2 (6,9) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () = Vorjahresangaben

Tab. 29: Forderungsverluste in Prozent zum Umsatz in den Hauptwirtschaftsbereichen

| ■ | Verarb. Gewerbe | Bau | Handel | Dienstleistungen |
|----------------|-----------------|-------------|-------------|------------------|
| bis 0,1 | 28,1 (29,1) | 18,7 (16,5) | 22,4 (28,8) | 24,3 (24,2) |
| bis 0,5 | 24,7 (23,3) | 18,3 (20,5) | 29,0 (26,0) | 21,8 (16,4) |
| bis 1,0 | 17,2 (14,9) | 23,1 (22,2) | 17,1 (21,2) | 15,4 (23,9) |
| über 1,0 | 17,2 (22,6) | 32,0 (35,5) | 21,5 (17,6) | 24,4 (25,9) |
| keine Verluste | 8,6 (9,0) | 6,2 (4,6) | 6,9 (4,7) | 12,2 (8,8) |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A., () Vorjahresangaben

4.3 Insolvenzen im Mittelstand

Das Jahr ist noch jung – dennoch überschwemmen die Insolvenznachrichten gerade großer Firmen die Medien: Holzmann, Fairchild Dornier, Herlitz und – last but not least – die größte Pleite der deutschen Nachkriegsgeschichte Kirch Media. Das Jahr 2002 als das Insolvenzzjahr für Konzerne zu betrachten – dazu ist es sicherlich noch zu früh. Auch in 2001 gingen etwa 50 große Unternehmen insolvent – und mehr als 32.000 kleine. Der Blick auf die Einzelfälle verdeutlicht das Bild: Holzmann hätte eigentlich schon 1999 Insolvenz anmelden müssen, Herlitz schreibt seit Jahren rote Zahlen und Dornier haben die Ereignisse des 11. September vergangenen Jahres eingeholt.

Dennoch ist ein Ende des Abwärtstrends nicht in Sicht. Für dieses Jahr rechnet Creditreform mit etwa 40.000 Firmenpleiten. Auf konjunkturelle Faktoren reagiert die Insolvenzsituation mit einer zeitlichen Zäsur, so dass der – erhoffte – Aufschwung keinen Einfluss auf die Höhe der Insolvenzen für das laufende Jahr haben wird.

Eine Insolvenz muss jedoch nicht das Ende des Unternehmens bedeuten: Schon bei Verabschiedung der Insolvenzordnung im Jahre 1999 wurden verschiedene Möglichkeiten geschaffen, um die Sanierungschancen angeschlagener Unternehmen zu erhöhen. So ist der Insolvenzgrund der „drohenden Zahlungsunfähigkeit“ ins Gesetz aufgenommen worden. Unternehmer sollen möglichst früh Insolvenz anmelden – eben dann, wenn die Zahlungsunfähigkeit noch „droht“, dass heißt, noch Finanzmittel vorhanden sind. Denn es gilt: Je früher das Insolvenzverfahren eingeleitet wird, desto höher sind die Sanierungschancen. Die Begünstigung des Fiskus wegen seiner Steuerforderungen wurde abgeschafft und der Neuerwerb, also die Vermögensgegenstände, die während des Insolvenzverfahrens erlangt werden, zählen mit zur Insolvenzmasse.

***Gerade bei großen Fällen:
Das Insolvenzrecht nutzen!***

Zum ersten Dezember 2001 trat die erneute Reform der Insolvenzordnung in Kraft. Ziel der Reformbemühungen ist weiterhin die Erhöhung der Sanierungschancen angeschlagener Unternehmen. Zu diesem Zweck wurden die Lohnansprüche der Arbeitnehmer, die vom vorläufigen Insolvenzverwalter weiterbeschäftigt werden, zu normalen Insolvenzforderungen herabgestuft. Vorher gehörten diese Ansprüche zu den Masseschulden und wurden vor den anderen Forderungen befriedigt. Dies führte in vielen Fällen zu einer Aufzehrung der Masse, so dass eine Eröffnung des Insolvenzverfahrens mangels Masse abgelehnt werden musste.

Insbesondere die Zahlen aus Westdeutschland sind für die Steigerung des Gesamtergebnisses verantwortlich. Um 24,2 Prozent auf 22.500 Fälle stiegen die westdeutschen Unternehmenszusammenbrüche. In Ostdeutschland betrug der Anstieg lediglich 0,9 Prozent (von 9.810 auf 9.900 Fälle).

Tab. 30: Insolvenzverfahren in Gesamtdeutschland

| ■ | Gesamt- Insolvenzen | | Unternehmens- Insolvenzen | |
|---------|------------------------|---------|------------------------------|---------|
| 1991 | 13.323 | | 8.837 | |
| 1992 | 15.302 | + 14,9% | 10.920 | + 23,6% |
| 1993 | 20.298 | + 32,6% | 15.148 | + 38,7% |
| 1994 | 24.928 | + 22,8% | 18.824 | + 24,3% |
| 1995 | 28.785 | + 15,5% | 22.344 | + 18,7% |
| 1996 | 31.471 | + 9,3% | 25.530 | + 14,3% |
| 1997 | 33.398 | + 6,1% | 27.474 | + 7,6% |
| 1998 | 33.977 | + 1,7% | 27.828 | + 1,3% |
| 1999 | 33.870 | - 0,3% | 26.620 | - 4,3% |
| 2000 | 41.780 | + 23,4% | 27.930 | + 4,9% |
| 2001 *) | 49.600 | + 18,7% | 32.400 | + 16,0% |

*) von Creditreform geschätzt

Stellt ein Unternehmen oder einer seiner Gläubiger einen Insolvenzantrag, wird in der Regel ein vorläufiger Insolvenzverwalter bestimmt. Dieser führt die Geschäfte weiter und überprüft, ob Rettungsaussichten für das Unternehmen bestehen. Zusätzlich ermittelt er, ob die Vermögensmasse ausreicht, um zumindest die Verfahrenskosten zu decken. Ist dies nicht der Fall, wird das Verfahren mangels Masse abgelehnt. Reicht sie aus, eröffnet das Gericht das Verfahren. Nun gibt es drei Möglichkeiten: Liquidation, das heißt, alle Vermögenswerte werden verkauft und die Gläubiger aus dem Erlös (anteilig) befriedigt. Zweite Möglichkeit ist die Durchführung eines Insolvenzplanes. Dabei sitzen sich Gläubiger und Schuldner gegenüber und entwerfen ein „Plan“ zur Rettung des Unternehmens – meistens allerdings zum Überleben in deutlich verkleinerter Form. Die Gläubiger werden am künftigen Ertrag beteiligt und verzichten im Gegenzug auf ihre Forderungen. Die dritte Möglichkeit ist die Übertragung des Vermögens auf eine Auffanggesellschaft. Sinn und Zweck dieser Auffanggesellschaft ist die Erhaltung überlebensfähiger Teile des Unternehmens. Ein anderes Unternehmen kauft das Vermögen und führt die Geschäfte fort. Den Kaufpreis teilen sich die Gläubiger.

Insolvenz:

Und wie geht es weiter?

Tab. 31: Unternehmensinsolvenzen in Westdeutschland

| ■ | Insolvenz- verfahren | mangels Masse abgelehnt | |
|---------|-------------------------|-------------------------|------------|
| | | Absolut | in Prozent |
| 1991 | 8.445 | 5.989 | 70,9 |
| 1992 | 9.828 | 6.871 | 69,9 |
| 1993 | 12.821 | 8.987 | 70,1 |
| 1994 | 14.913 | 10.713 | 71,8 |
| 1995 | 16.470 | 11.821 | 71,8 |
| 1996 | 18.111 | 12.982 | 71,7 |
| 1997 | 19.348 | 14.061 | 72,7 |
| 1998 | 19.886 | 13.890 | 69,8 |
| 1999 | 19.050 | 12.700 | 66,7 |
| 2000 | 18.120 | 10.102 | 55,8 |
| 2001 *) | 22.500 | 12.000 | 53,3 |

*) von Creditreform geschätzt

Positiv: Die Zahl der mangels Masse abgelehnten Verfahren ist rückläufig. Vor 10 Jahren noch lag die Ablehnungsquote in Westdeutschland bei über 70 Prozent. Inzwischen ist sie auf 53,3 Prozent gesunken. Auch in Ostdeutschland werden seit Einführung der Insolvenzordnung – also seit 1999 - rückläufige Zahlen gemeldet. Hier werden 59,6 Prozent der Verfahren mangels Masse abgelehnt. Die neuen gesetzlichen Erleichterungen werden für einen weiteren Rückgang der Zahlen masseloser Insolvenzen sorgen – auf der anderen Seite ist ein Anstieg der Insolvenzanträge durchaus zu wünschen. Mit der Durchführung von Insolvenzplänen besteht die Chance einer geordneten Sanierung.

Tab. 32: Unternehmensinsolvenzen in Ostdeutschland

| ■ | Insolvenz- verfahren | mangels Masse abgelehnt | |
|---------|-------------------------|-------------------------|------------|
| | | absolut | in Prozent |
| 1991 | 392 | 67 | 17,1 |
| 1992 | 1.092 | 449 | 41,1 |
| 1993 | 2.327 | 1.209 | 52,0 |
| 1994 | 3.911 | 2.379 | 60,8 |
| 1995 | 5.874 | 3.716 | 63,3 |
| 1996 | 7.419 | 5.041 | 67,9 |
| 1997 | 8.126 | 5.672 | 69,8 |
| 1998 | 7.942 | 6.074 | 76,5 |
| 1999 | 7.570 | 6.103 | 80,6 |
| 2000 | 9.810 | 6.400 | 65,2 |
| 2001 *) | 9.900 | 5.900 | 59,6 |

*) von Creditreform geschätzt

■ 5 Wirtschaftspolitisches Umfeld

5.1 Finanzierung im Mittelstand: Factoring

Die steigenden Insolvenzzahlen sind nicht nur Ausdruck der Liquiditätslage und Eigenkapitalschwäche im Mittelstand, sondern weisen auf erste Veränderungen bei der Kreditvergabepraxis durch die Banken hin. Hintergrund dafür ist zum einen die im internationalen Vergleich geringe Eigenkapitalrendite der Banken, zum anderen werfen die Vorschläge des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht ihre Schatten voraus. Vor diesem Hintergrund hat Creditreform die Frühjahrs-Umfrage genutzt, das Thema Finanzierung genauer zu untersuchen, insbesondere Factoring als alternative Finanzierungsmöglichkeit.

In Deutschland überwiegt immer noch das Hausbankprinzip. Nach Angaben der KfW arbeiten 80 Prozent der Unternehmen mit einer Bank zusammen, was für beide Seiten durchaus vorteilhaft ist: Für Unternehmen ist eine langfristige und stabile Planung bei den Finanzen gesichert, die Kreditinstitute haben einen guten Überblick über die wirtschaftliche Situation des Unternehmens. Neben mittel- und langfristigen Bankkrediten, die für 45,1 Prozent der Befragten Hauptfinanzierungsmitteln ist, spielt der Kontokorrentkredit bei der Fremdkapitalfinanzierung eine wichtige Rolle. Fast 40

Prozent der kleinen und mittleren Betriebe nutzen Kontokorrent schwerpunktmäßig, um liquide zu bleiben. Andere Finanzierungsmöglichkeiten, wie Leasing oder die Inanspruchnahme öffentlicher Darlehen und Fördergelder werden von den Unternehmen weniger als Finanzierungsinstrument genutzt. Ein Blick auf Europa zeigt, dass Überziehungskredite in einigen Ländern das wichtigste Finanzierungsmittel sind. So spielt insbesondere in Italien (78 Prozent), Dänemark (73 Prozent) und Irland (70 Prozent) die Nutzung dieser Kreditlinien die Hauptrolle. Europaweit nennt jeder zweite Kontokorrent als Finanzierungsmittel für die unternehmerische Tätigkeit.

Mittel- und langfristige Kredite ergänzt durch kurzfristigen Kontokorrent

Tab. 33: Hauptfinanzierungsmittel für Fremdkapital

| | | |
|---|-------------------------------------|------|
| ■ | mittel- u. langfristige Bankkredite | 45,1 |
| | Kontokorrent | 39,4 |
| | Leasing | 10,4 |
| | öffentliche Darlehen | 4,4 |
| | Factoring | 0,8 |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A.

Gerade in Deutschland hat das zweite Konsultationspapier zu Basel II für zum Teil heftige Diskussionen gesorgt. Im Mittelpunkt der Auseinandersetzung steht die Neuregelung der Eigenkapitalabsicherung der Banken bei der Kreditvergabe. Basierend auf einer systematischen Bonitätsbeurteilung der Kreditnehmer, also Rating, soll die Eigenkapitalunterlegung des Kreditgebers dem tatsächlichen Risiko eines Kredites angepasst werden. Nach Expertenmeinung wird die Spreizung der Kreditkosten gerade bei Unternehmen mit einer schwachen Bonität steigende Kreditkosten nach sich ziehen. Zwar soll Basel II erst 2006 in Kraft treten, aber schon jetzt häufen sich Meldungen, dass Kreditgeber vorsichtiger bei der Kreditvergabe agieren. So berichten auch bei der vorliegenden Untersuchung 40,5 Prozent der kleinen und mittleren Betriebe, dass die Kreditaufnahme im abgelaufenen Jahr schwieriger geworden ist. Für das Baugewerbe hat sich die Lage am stärksten verändert: fast 47 Prozent der Unternehmer hatten Probleme, einen Kredit zu bekommen.

Restriktive Kreditvergabe

Auf der anderen Seite stehen nur 5,3 Prozent, deren Kreditverhandlungen leichter geworden sind.

Im schlimmsten Fall droht Unternehmen die Verweigerung eines Kredites oder die Kündigung der bestehenden Kreditlinie, wenn die Bank das Kreditrisiko als zu hoch einstuft. In den letzten zwölf Monaten wurde 13,5 Prozent der befragten Betriebe ein Kreditwunsch abschlägig behandelt. Als Gründe nennen die mittelständischen Unternehmen neben unzureichenden Sicherheiten (53,2 Prozent) eine schwache Eigenkapitalquote des Unternehmens (34,2 Prozent). Eine Studie des DSGV kommt zu dem Ergebnis, das im Jahr 2000 die Eigenkapitalquote eines mittelständischen Unternehmens im Durchschnitt bei sieben Prozent lag – bei Mikrobetrieben sind sogar Werte unter drei Prozent anzusetzen. Immerhin zeigte die vorliegende Analyse eine gewisse Besserung bei der Eigenkapitalquote – trotz oder vielleicht wegen des schwachen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes.

Tab. 34: Entwicklung bei der Kreditaufnahme

| | | |
|---|----------------------|------|
| ■ | schwieriger geworden | 40,5 |
| | keine Veränderung | 32,5 |
| | nicht zu beurteilen | 19,7 |
| | leichter geworden | 5,3 |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A.

Vor dem Hintergrund der sich ändernden Finanzierungslandschaft gewinnen alternative Möglichkeiten zur Unternehmensfinanzierung deutlich an Bedeutung. So verzeichnete Leasing im letzten Jahr ein überdurchschnittliches Wachstum – über 48 Mrd. Euro betrug im abgelaufenen Jahr die Summe der Leasing-Investitionen.

Neben dem Leasing gehört auch Factoring zu den alternativen Finanzierungsmöglichkeiten, die weiter an Bedeutung gewinnen. Der Factoring-Verband verzeichnete im Jahr 2001 ein Umsatzwachstum um 25 Prozent – rund 15 Mrd. Euro wurden durch Inlandsfactoring und internationales Factoring umgesetzt. Dabei scheint es sich beim Factoring um eine im Mit-

Leasing und Factoring auf dem Weg

telstand noch unbekannte Dienstleistung zu handeln. Nicht einmal jeder zweite mittelständische Unternehmer hat schon Kenntnisse über Factoring. Auch bei Kreditverhandlungen spielt der Verkauf von Forderungen an eine zugeordnete Factoringgesellschaft eine untergeordnete Rolle – nur bei 13,5 Prozent der Befragten wurde im Rahmen von Kreditgesprächen über Factoring als alternative Finanzierungsmöglichkeit gesprochen.

Bei der Einschätzung von Factoring zeigt sich der Mittelstand zurückhaltend. Zwar stufen 53,6 Prozent Factoring positiv als Alternative zur klassischen Kreditfinanzierung ein, auf der anderen Seite melden aber 46,4 Prozent Bedenken an. Als positiv wird insbesondere die Verbesserung der eigenen Liquidität (81,4 Prozent) und die Absicherung gegenüber Zahlungsausfällen (60,9 Prozent) genannt.

Tab. 35: Positive Aspekte zum Factoring als alternative Finanzierungsmöglichkeit

| | | |
|---|--|------|
| ■ | bessere Finanzsituation / Liquidität | 81,4 |
| | Absicherung des Forderungsausfalls | 60,9 |
| | bessere Kundenauswahl, da Kreditwürdigkeit bekannt ist | 27,6 |
| | Arbeitsentlastung durch Outsourcing des Debitorenmanagements | 17,6 |
| | kooperative Zusammenarbeit mit dem Factor | 12,1 |

Angaben in % der Befragten, Mehrfachnennungen möglich

Rund drei Viertel der Befragten empfinden den Einsatz von Factoring als zu teuer und sprechen sich aus diesem Grund gegen dieses Finanzierungstool aus. Darüber hinaus stufen die Befragten das Vorgehen des Factors beim Inkasso (37,6 Prozent) und den Kontrollverlust beim Debitorenmanagement (37,0 Prozent) als negativ ein.

Tab. 36: Negative Aspekte zum Factoring als alternative Finanzierungsmöglichkeit

| | | |
|---|--|------|
| ■ | zu teuer | 72,6 |
| | Vorgehensweise des Factors gegenüber dem Schuldner | 37,6 |
| | Kontrollverlust beim Debitorenmanagement | 37,0 |
| | Herausgabe von Kundendaten | 32,6 |
| | Herausgabe von eigenen Firmendaten | 30,0 |

Angaben in % der Befragten, Mehrfachnennungen möglich

5.2 Geschäfte im Ausland

Der Export hatte sich in den letzten Jahr zum Konjunkturmotor entwickelt. So wurden im vergangenen Jahr insgesamt Waren im Wert von rund 640 Mrd. Euro ausgeführt. Demgegenüber hinkt der Binnenhandel als Schwungfeder für den wirtschaftlichen Aufschwung hinterher. Die vorangegangenen Ausführungen haben ja schon deutlich gemacht, dass der Konjunkturoptimismus im Mittelstand mit viel Zurückhaltung beobachtet wird. Es ist nun der Frage nach zu gehen, welche Rolle das Auslandsgeschäft für den Mittelstand spielen kann.

Geschäftsbeziehungen ins Ausland werden nur von 43,6 Prozent der befragten 5000 Unternehmen unterhalten. Dabei bestehen deutliche Unterschiede zwischen den Hauptwirtschaftsbereichen. Während im Großhandel 67,6 Prozent und im Verarbeitenden Gewerbe 59,8 Prozent Geschäftskontakte im Ausland pflegen, sind es im Baugewerbe nur 17,0 Prozent. Nach Angaben der Befragten bedeutet Export der wichtigste Weg für geschäftliche Kontakte ins Ausland – über 67 Prozent exportieren Waren in die europäischen Nachbarstaaten und andere Länder. Den Import von Waren oder Rohstoffen nennen fast 60 Prozent bei den Mehrfachnennungen als Geschäftskontakt mit dem Ausland. Kooperationen mit ausländischen Geschäftspartner spielen für mittelständische Unternehmen ebenso wie ausländische Geschäftsstellen eine untergeordnete Rolle.

In Nachbarländer exportieren

Die geringe Bedeutung ausländischer Geschäfte im Mittelstand spiegelt sich auch im Umsatz wider, der durch das Auslandsgeschäft erwirtschaftet wird. Bei fast 60 Prozent der Betriebe, die überhaupt Auslandsgeschäfte betreiben, beträgt der Anteil höchstens 10 Prozent, weitere 17,9 Prozent beziffern den Anteil, der durch ausländische Geschäfte erwirtschaftet wird, auf maximal 25 Prozent. Nur neun Prozent sprechen von einem Umsatzanteil von über 50 Prozent, gemessen am Gesamtumsatz. Bei der Entwicklung des Auslandsgeschäftes gibt sich der Mittelstand optimistischer als beim Gesamtumsatz. Hier erwarten 27,1 Prozent, dass die Umsätze steigen werden. Auf der anderen Seite rechnen 12,5 Prozent mit sinkenden Umsätzen im Geschäft über die Grenzen hinweg.

Tab. 37: Art der Auslandsgeschäftsbeziehung

| | | |
|---|--------------------------------|------|
| ■ | Export | 67,3 |
| | Import | 59,9 |
| | Kooperationen / Joint Ventures | 19,3 |
| | Filiale / Geschäftsstelle | 10,1 |

Angaben in % der Befragten, Mehrfachnennung möglich

Auch der Mittelstand setzt auf Exportkonjunktur

Die konjunkturelle Delle hat auch die Exporte beeinträchtigt. So verzeichnet das Statistische Bundesamt für den Dezember 2001 zum Teil deutlich rückläufige Exportquoten im Vergleich zum Vorjahresmonat. Von den 48,4 Mrd. Euro an Ausfuhren wurden insgesamt 26,2 Mrd. Euro innerhalb der EU exportiert. Neben Frankreich (5,0 Mrd. Euro) und Großbritannien (4,0 Mrd. Euro) bleiben insbesondere die USA (4,8 Mrd. Euro) wichtigster Partner beim Export. Gefragt nach dem wichtigsten Hauptpartnerland mittelständischer Unternehmen, ergibt sich ein breit gefächertes Spektrum quer durch Europa. Aber auch Nordamerika und Übersee werden als Partnerland von den Befragten genannt. Zwei Drittel der kleinen und mittleren Betriebe haben ihren Hauptpartner innerhalb der EU.

Tab. 38: Hauptpartnerland bei Auslandsgeschäftsbeziehung

| | | |
|---|---------------------------------------|------|
| ■ | Niederlande | 13,2 |
| | Frankreich | 12,1 |
| | Italien | 10,7 |
| | Österreich | 8,8 |
| | Großbritannien | 5,8 |
| | andere EU-Staaten | 17,3 |
| | Reformstaaten in Mittel- u. Osteuropa | 12,2 |
| | Nordamerika | 7,2 |
| | Übersee | 7,2 |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A.

Auch das Geschäft mit ausländischen Unternehmen ist nicht frei von Problemen. Besser als in Deutschland wird das Zahlungsverhalten der Kunden bei Auslandsgeschäften bewertet - 44,1 Prozent der Unternehmen beurteilen die Zahlungswilligkeit ihrer Partner als sehr gut und gut, schlechte Noten verteilen 25,8 Prozent. Auch bei den Forderungsausfällen ergibt sich ein weit aus positiveres Bild als in Kapitel 4.2. Nur 18,3 Prozent der mittelständischen Unternehmer mussten Forderungsausfälle durch ausländische Kunden hinnehmen. Es spricht vieles dafür, dass die Unternehmen, die Kontakte ins Ausland pflegen, hier mehr Sorgfalt bei der Auswahl und Prüfung ihrer Partner walten lassen.

Unterschiedliche Kulturen sind zu bewältigen

Tab. 39: Probleme bei ausländischen Geschäften

| | | |
|---|---|------|
| ■ | allgemeine Mentalität / Geschäftskultur | 30,6 |
| | bürokratische Hemmnisse | 24,4 |
| | Probleme b. Forderungseinzug / -verzug | 21,8 |
| | sprachliche Probleme | 20,2 |
| | Probleme b. d. Vertragsgestaltung | 18,5 |
| | Unkenntnis fremder Märkte | 16,8 |

Angaben in % der Befragten, Mehrfachnennungen möglich

Probleme beim Forderungseinzug, die auch im Zusammenhang mit unterschiedlichen Rechtsvorschriften stehen, werden von fast 22 Prozent der Befragten ins Feld geführt. Zudem nennen über 30 Prozent eine von Deutschland unterschiedliche Geschäftskultur als wichtigstes Hindernis. Auch bürokratische Hindernisse, etwa Zollformalitäten, wirken sich nach Einschätzung

von 24,4 Prozent der kleinen und mittleren Betriebe negativ auf Auslandsgeschäfte aus. Hinzu kommen sprachliche Probleme, was 20,2 Prozent als hinderlich empfinden.

■ 6 Zusammenfassung

Während Wirtschaftsexperten schon den Aufschwung ankündigen, herrscht bei den mittelständischen Unternehmen noch Pessimismus vor. So sind die guten und sehr guten Beurteilungen zur aktuellen Geschäftslage auf dem tiefsten Stand seit sieben Jahren (2002: 24,4 Prozent; 2001: 35,0 Prozent). Von einer mangelhaften und ungenügenden Geschäftsentwicklung sprechen 21,2 Prozent der befragten 5.000 Unternehmen (2001: 16,7 Prozent). Gestützt wird der leicht positive Saldo (3,2 Prozent) besonders durch den Dienstleistungssektor, der mit 28,2 Prozent die meisten guten Beurteilungen und mit 16,7 Prozent den geringsten Anteil an Negativvoten aufweist. Auch im Verarbeitenden Gewerbe werden mehr gute als schlechter Noten vergeben, während im Handel und im Baugewerbe der Anteil mangelhafter und ungenügender Noten überwiegt. Die Stimmung hat sich in ganz Deutschland deutlich eingetrübt. Der Saldo aus guten und schlechten Bewertungen hat sich in den alten Ländern kräftig verschlechtert, bleibt aber noch positiv (2002: 6,1 Prozent; 2001: 27,5 Prozent). Der Negativsaldo in Ostdeutschland hat sich dagegen weiter erhöht (2002: minus 16,5 Prozent; 2001: minus 6,0 Prozent).

In den letzten Monaten haben die kleinen und mittleren Betriebe verstärkt zu Preiserhöhungen gegriffen (2002: 22,4 Prozent; 2001: 18,7 Prozent), die aber keinen positiven Effekt auf die Umsatzentwicklung hatten. Von Umsatzsteigerungen berichten aktuell nur 19,5 Prozent der Befragten (2001: 27,2 Prozent) – die Zahl der Unternehmen mit einer rückläufigen Umsatzentwicklung hat sich binnen Jahresfrist um 9,5 Prozentpunkte auf aktuell 45,2 Prozent erhöht. Insbesondere im Westen konnten weniger Unternehmen höhere Umsätze verbuchen (2002: 19,8 Prozent; 2001: 30,1 Prozent). Im Osten ist die Anzahl der Unternehmen mit Umsatzsteigerungen nur leicht unter das

Vorjahresniveau zurückgegangen (2002: 17,1 Prozent; 2001: 19,4 Prozent), allerdings berichten 60,4 Prozent der ostdeutschen Betriebe von weniger Umsatz.

Nicht nur die weltweit agierenden Konzerne mussten in den letzten Monaten im Zuge der konjunkturellen Rückgänge verstärkt Mitarbeiter entlassen, auch der Mittelstand hat sich zuletzt verstärkt von Personal getrennt. Aktuell berichten 15,6 Prozent der Betriebe von neu besetzten Stellen und 31,1 Prozent von Kürzungen des Personalbestandes. Der negative Saldo aus Einstellungen und Entlassungen hat sich binnen Jahresfrist von 6,8 Prozent auf 15,5 Prozent erhöht. Kein Hauptwirtschaftsbereich kann für die letzten Monate eine positive Entwicklung am Arbeitsmarkt vermelden.

Die kommenden Monaten sieht der Mittelstand mit deutlicher Zurückhaltung. Nur 33,3 Prozent der kleinen und mittleren Betriebe erwarten bis zum Herbst Umsatzsteigerungen (2001: 38,4 Prozent). Auf der anderen Seite stehen 26,4 Prozent, die rückläufige Umsätze erwarten – gegenüber März 2001 ein Zugang um 4,7 Prozentpunkte. Dabei verbreitet der Dienstleistungsbereich den größten Optimismus: 38,6 Prozent hoffen hier auf höhere Umsätze (2001: 44,1 Prozent). Weiterhin weist das Baugewerbe einen negativen Saldo auf; da aber die aktuellen Werte nur leicht von den Vorjahreswerten abweichen, bleibt zu hoffen, dass die Talsohle erreicht ist (2002: minus 8,9 Prozent; 2001: minus 7,4 Prozent).

Im Zuge der sich langsamer drehenden Preisspirale wollen in Zukunft weniger Unternehmen die Preise erhöhen. Von 29,5 Prozent im Jahr 2001 ist die Zahl der Unternehmen, die höhere Preise avisieren, auf nun 23,3 Prozent gesunken. Die künftige Entwicklung der Gewinne betrachtet der Mittelstand ebenfalls pessimistisch. Zwar ist die Zahl der Unternehmen, die eine bessere Rendite erwarten, nur leicht gesunken (2002: 27,3 Prozent; 2001: 29,0 Prozent), aber es rechnen auch wieder mehr Betriebe mit geringerem Gewinn (2002: 35,5 Prozent; 2001: 29,1 Prozent). Alleine bei den Dienstleister überwiegt die Zahl der Ertragsopti-

misten die der Unternehmen mit rückläufigen Gewinnerwartungen (Saldo: 1,7 Prozent).

In den kommenden Monaten ist vom Mittelstand keine Hilfe beim Abbau der Arbeitslosigkeit zu erwarten. Wie schon bei der aktuellen Personalentwicklung ist auch hier der positive Saldo kassiert worden. Aktuell stehen den 15,7 Prozent, die neue Mitarbeiter einstellen wollen, 19,8 Prozent gegenüber, die den Personalbestand zurückfahren werden. Noch vor zwölf Monaten überwog der Anteil der Betriebe, die Einstellungen planen, den der Entlassungen um 2,9 Prozent.

Der Mittelstand hat seine Investitionsplanungen zurückgeschraubt. Um 9,3 Prozentpunkte ging der Anteil der Unternehmen auf aktuell 38,0 Prozent zurück, die Investitionen tätigen wollen. Immerhin wird sich beim Investitionsvolumen wenig ändern. Wie auch im Frühjahr 2001 wollen rund 45 Prozent der Betriebe mehr Geld für Investitionen ausgeben. An erster Stelle bei den Investitionsarten stehen nun wieder die Erweiterungsinvestitionen (56,1 Prozent), nachdem im letzten Jahr mehrheitlich Ersatzinvestitionen geplant waren (2001: 56,2 Prozent; 2002: 50,7 Prozent).

Das Zahlungsverhalten der Kunden des Mittelstandes hat sich wieder verschlechtert. Innerhalb von 30 Tagen zahlen aktuell 62,1 Prozent (2001: 64,6 Prozent). Die Zahl der Kunden, die mehr als 90 Tage bis zur Zahlung der Rechnung verstreichen lassen, ist auf 2,7 Prozent angestiegen (2001: 2,4 Prozent). Dabei zahlen die öffentlichen Auftraggeber schlechter als die Kunden der Privatwirtschaft. So begleichen 64,2 Prozent der privaten Kunden, aber nur 58,5 Prozent der öffentlichen Hand die Rechnung fristgerecht. Gegenüber dem Zahlungsverhalten hat sich die Lage bei den Forderungsausfällen leicht gebessert. So stieg einerseits der Anteil der Betriebe, die keine Verluste erlitten haben, auf aktuell 9,2 Prozent (2001: 6,9 Prozent), andererseits sank die Zahl der Unternehmen, die Forderungsverluste von mehr als einem Prozent des Umsatzes hinnehmen mussten (2002: 23,1 Prozent; 2001: 25,1 Prozent).

Mit Holzmann, Fairchild Dornier, Herlitz und KirchMedia haben binnen weniger Tage vier große Konzerne einen Insolvenzantrag gestellt und für viel Wirbel gesorgt. Dabei sind Großpleiten eigentlich die Ausnahme. Von den 32.400 Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2001 waren nur gut 50 Betriebe mit mehr als 500 Mitarbeitern betroffen. Ein Ende des Insolvenzanstiegs ist für dieses Jahr nicht zu erwarten. Schätzungsweise 40.000 Unternehmen werden bis zum Jahresende aufgrund finanzieller Probleme einen Insolvenzantrag stellen müssen. Hier macht sich auch die schlechte Eigenkapitalausstattung des deutschen Mittelstandes bemerkbar, die vielen Unternehmen keinen finanziellen Spielraum gibt. Die Zahl der Betriebe mit einer dünnen Eigenkapitaldecke von maximal 10 Prozent ist zwar um 2,2 Prozentpunkte gesunken, liegt aber mit insgesamt 37,2 Prozent weiterhin auf hohem Niveau. Immerhin können 15,4 Prozent der befragten Unternehmen eine solide Eigenmittelquote von mehr als 30 Prozent vorweisen.

Die mittelständischen Unternehmen werden immer öfter mit einem geänderten Kreditvergabeverhalten der Banken konfrontiert. Über 40 Prozent der befragten Betriebe berichteten, dass die Kreditaufnahme in den letzten Monaten schwieriger geworden ist. Die langjährigen Insolvenzuntersuchungen von Creditreform zeigen zwar, dass zu Beginn eines Aufschwunges auch die Zahl der Insolvenzen noch einmal ansteigt, aber daraus kann keinesfalls der Rückschluss gezogen werden, dass steigende Insolvenzzahlen bereits einen Aufschwung ansagen.

■ 7 Basis der Untersuchung

7.1 Begriffsbestimmung

Die vorliegende Untersuchung schließt sich der überwiegenden wissenschaftlichen Lehre an, die eine Definition des Mittelstandes auf die Mitarbeiterzahl abstellt (nicht mehr als 500 Beschäftigte) und eine Umsatzgröße von nicht mehr als 50 Mio. Euro zulässt. Entscheidend für die Definition kleiner und mittlerer Unternehmen ist darüber hinaus die „Personaleinheit“ von Geschäftsführer und Inhaber. Bei der Selektion der für

diese Umfrage repräsentativen Unternehmen wurde auf dieses Merkmal geachtet. Weiterhin wurde darauf geachtet, dass keine Tochterunternehmen von Großunternehmen erscheinen.

7.2 Untersuchungsbreite

Tab. 40: Anzahl der befragten Unternehmen

| | | |
|---|------------------------|--------------|
| ■ | Verarbeitendes Gewerbe | 1.032 |
| | Bau | 663 |
| | Handel | 1.439 |
| | Dienstleistungen | 1.920 |
| | Gesamt | 5.054 |

Folgende Branchen haben sich an der Umfrage beteiligt:

Verarbeitendes Gewerbe

- Chemische Industrie (einschl. Kunststoff-, Gummi- und Asbestverarbeitung)
- Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden; Feinkeramik und Glasgewerbe
- Eisen- und NE-Metallerzeugung, Gießerei und Stahlverformung sowie Stahl-, Maschinen- und Fahrzeugbau
- Elektrotechn., Feinmech./Optik, Herstell. von EBM-Waren, Musikinstr., Sportgeräten, Spiel- und Schmuckwaren
- Holz-, Papier- und Druckgewerbe
- Leder-, Textil- und Bekleidungsgewerbe
- Nahrungs- und Genussmittelgewerbe

Baugewerbe

- Bauhauptgewerbe
- Ausbau- und Bauhilfsgewerbe

Großhandel

- Investitionsgüter
- Konsumgüter

Einzelhandel

- Gebrauchsgüter
- Verbrauchsgüter

Dienstleistungen

- Spedition, Lagerei
- Gebäudereinigung
- Abfall- und Abwasserbeseitigung
- Technische Beratung und Planung
- Datenverarbeitung
- sonstige unternehmensnahe Dienstleister
- sonstige konsumnahe Dienstleister

7.3 Struktur der Unternehmen nach Rechtsform

Die 5.054 befragten Unternehmen in Deutschland bevorzugen folgende Rechtsform:

Tab. 41: Rechtsformen der befragten Unternehmen

| | | |
|---|----------------|------|
| ■ | Einzelkaufmann | 21,2 |
| | OHG | 1,0 |
| | KG | 1,7 |
| | GmbH & Co. KG | 11,7 |
| | GmbH | 54,8 |
| | AG | 2,1 |
| | Sonstige | 5,6 |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A.

7.4 Betriebsgrößenordnung

Tab. 42: Anzahl der Beschäftigten

| | | |
|---|--------------------|------|
| ■ | 1 – 5 Personen | 29,2 |
| | 6 – 10 Personen | 18,7 |
| | 11 – 20 Personen | 18,2 |
| | 21 – 50 Personen | 19,1 |
| | 51 – 100 Personen | 8,1 |
| | 101 – 200 Personen | 4,1 |
| | 201 – 500 Personen | 1,7 |

Angaben in % der Befragten, Rest o. A.

7.5 Sitz des Unternehmens

Tab. 43: Sitz des Unternehmens

| | | |
|---|------------------------|------|
| ■ | Schleswig-Holstein | 3,6 |
| | Hamburg | 1,3 |
| | Niedersachsen | 8,3 |
| | Bremen | 0,7 |
| | Nordrhein-Westfalen | 25,1 |
| | Hessen | 12,0 |
| | Rheinland-Pfalz | 6,8 |
| | Baden-Württemberg | 12,8 |
| | Bayern | 13,4 |
| | Saarland | 1,8 |
| | Berlin (West) | 1,2 |
| | Mecklenburg-Vorpommern | 1,2 |
| | Sachsen-Anhalt | 1,5 |
| | Brandenburg | 2,2 |
| | Thüringen | 3,9 |
| | Sachsen | 2,9 |
| | Berlin (Ost) | 1,2 |

Angaben in % der Befragten

Verantwortlich für den Inhalt:

Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung
Leitung: Michael Bretz, Telefon: (02131) 109-171
Hellersbergstr. 12, D - 41460 Neuss

Alle Rechte vorbehalten

© 2002, Verband der Vereine Creditreform e.V.,
Hellersbergstr. 12, 41460 Neuss

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verbandes der Vereine Creditreform e. V. ist es nicht gestattet, diese Untersuchung/Auswertung oder Teile davon in irgendeiner Weise zu vervielfältigen oder zu verbreiten. Lizenzangaben sind nach Vereinbarung möglich. Ausgenommen ist die journalistische und wissenschaftliche Verbreitung.

Neuss, 16. April 2002