



**Finanzgruppe**

Deutscher Sparkassen- und Giroverband

## **Diagnose Mittelstand 2010**

**Blick nach vorn – Sparkassen begleiten  
Mittelstand durch die Krise**



Drei von vier Unternehmen in Deutschland vertrauen der Sparkassen-Finanzgruppe als Kunden. Die Beratung und Finanzierung der mittelständischen Wirtschaft hierzulande gehört zum Kern ihrer Geschäftspolitik. Für dieses Ziel setzen die Sparkassen ihre Stärken ein – die genaue Kenntnis der Kunden und ihrer persönlichen Situation ebenso wie die flächendeckende Präsenz in allen Regionen Deutschlands.

Mit der Diagnose Mittelstand 2010 legt der Deutsche Sparkassen- und Giroverband zum neunten Mal repräsentatives Datenmaterial zur Situation und Zukunft der mittelständischen Unternehmen in Deutschland vor.

<b>1. Das Wichtigste auf einen Blick</b>	
<b>Diagnose Mittelstand 2010: Die Trends</b>	<b>04</b>
<b>2. Im Fokus</b>	
<b>Trendwende: Signale des Aufbruchs nach schwerer Rezession</b>	<b>12</b>
2.1 Rückblick auf die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise	13
2.2 Auswirkungen auf Branchen und Regionen	20
2.3 Wirtschaftspolitisches Umfeld	22
2.4 Finanzierungsbedingungen des Mittelstands	25
2.5 Fazit	29
<b>3. Die Grundlagen</b>	
<b>Quellen und Methoden</b>	<b>34</b>
3.1 Kennziffern im Überblick	36
3.2 Berechnungsverfahren	38
<b>4. Die Bilanzdatenanalyse</b>	
<b>Übersichtlich informiert: Der Mittelstand in Zahlen</b>	<b>42</b>
4.1 Eigenkapitalausstattung	42
4.2 Umsatzrentabilität	46
4.3 Gesamtkapitalverzinsung	49
4.4 Personalaufwandsquote	52
<b>5. Die Expertenbefragung</b>	
<b>Ausblick 2010: Die Prognose der Sparkassen</b>	<b>58</b>
5.1 Umsatz und Auftragslage noch verhalten	58
5.2 Eigenkapital erfüllt Pufferfunktion	61
5.3 Investitionsfinanzierungen weniger nachgefragt	64
5.4 Investitionsmotive des Mittelstands	67
5.5 Erholungstendenzen noch nicht antizipiert	68
5.6 Nur wenige Unternehmen schwer betroffen	70
5.7 Verlagerung von Investitions- zu Betriebsmittelkrediten	73
5.8 Fazit	74

# 1. Das Wichtigste auf einen Blick

Diagnose Mittelstand 2010: Die Trends 04



## Diagnose Mittelstand 2010: Die Trends

Die Diagnose Mittelstand ist eine im Jahresturnus durchgeführte Analyse des bedeutendsten Teils der deutschen Wirtschaft: des Mittelstands. Sie stützt sich inhaltlich auf zwei Säulen:

- zum einen auf die **Bilanzdatenanalyse**, die die umfangreiche Sammlung von Bilanzen der Sparkassen-Firmenkunden auswertet und
- zum anderen auf eine **Expertenbefragung**, die die Einschätzung der Kundenbetreuer der Sparkassen zur aktuellen Geschäftslage mittelständischer Unternehmen untersucht.

In die **Bilanzdatenanalyse** sind bis einschließlich 2007 jeweils über 180 000 Jahresabschlüsse eingeflossen. Für das Geschäftsjahr 2008 liegen bereits über 97 000 Bilanzen vor, auf deren Basis eine Trendrechnung für die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen des Mittelstands vorgenommen wurde.

Auch wenn sich die Folgen der schweren Rezession im Winter 2008/09 darin noch nicht vollständig niederschlagen, so erlaubt es die Bilanzdatenanalyse doch, einen wichtigen Zwischenstand in diesem Konjunkturzyklus zu bestimmen. Sie zeigt, mit welchen Stärken und

Schwächen – und mit welchen Reserven – der Mittelstand in die kritische Phase der Krise eingetreten ist.

Bei der **Eigenkapitalquote** haben die mittelständischen Unternehmen den Trend der Vorjahre noch einmal fortsetzen und 2008 ihre Eigenkapitalausstattung weiter aufstocken können. Im Median der für 2008 bereits vorliegenden Bilanzen erreichen sie nunmehr eine Eigenkapitalquote von 13,9 Prozent. Eine Verbesserung zeigt sich dabei in allen Größenklassen, also bei Kleinstbetrieben ebenso wie bei mittelgroßen Unternehmen. Darüber hinaus weisen weniger Firmen als in den vorangegangenen Jahren überhaupt kein Eigenkapital aus – eine Problematik, die vor allem noch bei sehr kleinen Unternehmen auftritt. Auch in diesem Segment hielt die Besserungstendenz jedoch bis ins Geschäftsjahr 2008 an.

Es ist davon auszugehen, dass diese erfreulich hohen Eigenkapitalquoten in der späteren Phase der Rezession im Laufe des Jahres 2009 nicht gehalten werden konnten. Darauf deuten nicht zuletzt die Ergebnisse der ergänzend durchgeführten Expertenbefragung hin. Immerhin zeigt sich aber, dass der deutsche Mittelstand mit gesunden Reserven in die Rezession gegangen ist. Die gute Ausgangsbasis beim Eigenkapital im Jahr 2008 verschafft

Mittelständlern einen Puffer und macht sie in schwierigen Zeiten weniger anfällig.

Bei **Umsatzrentabilität** und **Gesamtkapitalverzinsung** zeigen sich hingegen in den Bilanzen des Jahres 2008 schon erste Anzeichen der Konjunkturschwäche. Der Medianwert der Umsatzrentabilität liegt für den gesamten Mittelstand (alle Größenklassen, bis 50 Millionen Euro Jahresumsatz) nur noch bei 5,3 Prozent und damit um 0,9 Prozentpunkte niedriger als im Bilanzjahr 2007. Der Anteil der Unternehmen, die einen Verlust ausweisen, hat sich 2008 leicht erhöht. Die Gesamtkapitalverzinsung ist auf Basis der für 2008 vorliegenden Bilanzen noch einmal niedriger als im Vorjahr. Der Median der Gesamtkapitalverzinsung liegt in der Trendrechnung für 2008 allerdings noch bei 11,8 Prozent, also auf einem Niveau, das als zufriedenstellend zu bezeichnen ist.

Die **Personalaufwandsquote** hat sich 2008 offenbar noch nicht verändert. Der negative Produktivitätsschock, der sich aus dem scharfen Einbruch der Produktion bei ausgesprochen robuster Beschäftigungslage in Deutschland ergibt, hat sich auf die Zahlen des Jahres 2008 noch nicht voll ausgewirkt. Der große Schub bei der Personalaufwandsquote ist erst in den Bilanzen für 2009 zu erwarten.

Um trotz des unvermeidlichen Zeitverzugs bei Bilanzvorlage und -auswertung ein möglichst aktuelles Bild von der Lage des Mittelstands zeichnen zu können, wird die Bilanzanalyse der Diagnose Mittelstand traditionell um eine **Expertenbefragung** ergänzt. Gerade die besonders bewegte Konjunktur der jüngsten Vergangenheit zeigt die Vorteile dieses Verfahrens auf. Bei der Expertenbefragung wurden alle 429 Sparkassen gebeten, sieben Fragen zu vier Themenkomplexen zu beantworten, wobei gezielt die Verantwortlichen des Firmenkundengeschäfts angesprochen wurden. Wie schon in den Vorjahren war die Rücklaufquote mit 80 Prozent hoch. Damit ist eine annähernd flächendeckende, repräsentative Lagebestimmung des deutschen Mittelstands möglich. Die Ergebnisse spiegeln den Stand per November 2009 wider.

65 Prozent der Sparkassen geben an, dass ihre mittelständischen Firmenkunden Ende 2009 in **eher schlechterer Verfassung** sind als ein Jahr zuvor, während immerhin 15 Prozent eine positive Entwicklung wahrnehmen. Bei der Eigenkapitalausstattung hat sich der Aufwärtstrend der Bilanzdatenanalyse 2008 eindeutig nicht fortgesetzt. Vielmehr melden nur noch einzelne Sparkassen (2 Prozent) eine weitere Verbesserung. 62 Prozent beobachten dagegen **sinkende Eigenkapitalquoten**.



Andere Fragen zielen auf das **aktuelle Investitionsverhalten** im Mittelstand. Es zeigt sich, dass aktuell vor allem Ersatzinvestitionen getätigt werden. Erweiterungsmaßnahmen, die neue Kapazitäten schaffen, beobachten die Sparkassen bei ihren Firmenkunden nur noch selten. Dies ist angesichts der Wirtschaftslage mit der – trotz des formal gegebenen Rezessionsendes – noch immer sehr niedrigen Kapazitätsauslastung ein plausibles Ergebnis.

Es verwundert daher kaum, dass knapp 42 Prozent der Sparkassen von **geringeren Kreditfinanzierungen für Investitionsvorhaben** berichten. Dass gleichzeitig immerhin mehr als 22 Prozent der Institute sogar mehr Mittel ausgereicht haben als ein Jahr zuvor, ist beachtlich. Die Experten beobachten in der Mehrzahl zudem eine Verlagerung bei der Kreditvergabe – weg von Investitionskrediten hin zu **Betriebsmittelkrediten**. Knapp 58 Prozent der Sparkassen haben die Ausreichungen für Betriebsmittel gesteigert, nur rund 7 Prozent reduziert.

Hinsichtlich der **wirtschaftlichen Aussichten ihrer Region für das Jahr 2010** sind die meisten Sparkassen noch sehr vorsichtig. Nur etwa 9 Prozent sehen schon eine eher positive Entwicklung; deutlich mehr, gut die Hälfte der Institute, haben eher negative Erwartungen. Dies mag allerdings auch daran liegen, dass in der zugrunde liegenden Frage explizit die Zahl der Arbeitsplätze als Kriterium genannt wird. In der Tat dürften am Arbeitsmarkt noch Belastungen anstehen. Insofern bestätigt die Expertenbefragung der Diagnose Mittelstand die aktuellen makroökonomischen Prognosen.

Den größten Aufschluss über die Rezession und ihre Folgen für die mittelständische Unternehmenslandschaft liefert die Beantwortung einer Frage, bei der die Experten der Sparkassen ihre Firmenkunden in

**Betroffenheitskategorien** einordnen. Hierbei zeigt sich, dass es sich keineswegs um eine flächendeckende Krise handelt. Vielmehr hat sich die Wirtschaftskrise offenbar punktuell in bestimmten Branchen abgespielt. Die „importierte Rezession“ hat vornehmlich exportorientierte Bereiche getroffen, während weite Teile der Binnenwirtschaft recht gut abgeschirmt gewesen sind. Die Sparkassen halten gut 80 Prozent ihrer Firmenkunden für gar nicht oder kaum betroffen, und nur 5,6 Prozent werden als schwer angeschlagen und akut existenzgefährdet bezeichnet. Die verbleibenden 14 Prozent sind zwar stark betroffen, in ihrer Substanz aber gesund.

Hier zeigt sich einmal mehr, dass die mittelständischen Unternehmen in den vergangenen Jahren ihre Hausaufgaben gemacht haben, indem sie ihre Produktivität, ihre Wettbewerbsfähigkeit, ihre Ertragslage und ihre Eigenkapitalreserven gestärkt haben. Von diesen Puffern haben sie in der Krise profitiert und sich als vergleichsweise robust erwiesen. Auf dieser Basis können die Unternehmen – begleitet von den Sparkassen – den Blick nach vorn in einen neuen Aufschwung wagen.

## 2. Im Fokus

### **Trendwende:**

### **Signale des Aufbruchs nach schwerer Rezession**

	<b>12</b>	
2.1	Rückblick auf die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise	<b>13</b>
2.2	Auswirkungen auf Branchen und Regionen	<b>20</b>
2.3	Wirtschaftspolitisches Umfeld	<b>22</b>
2.4	Finanzierungsbedingungen des Mittelstands	<b>25</b>
2.5	Fazit	<b>29</b>



## Trendwende: Signale des Aufbruchs nach schwerer Rezession

Schon die Diagnose Mittelstand 2009, die rund ein halbes Jahr nach der Insolvenz der US-Investmentbank Lehman Brothers erschien, versuchte ein Zwischenfazit im Hinblick auf die Frage, wie sich die globale Finanzkrise auf die kleinen und mittelgroßen Unternehmen in Deutschland auswirken wird. In den Wochen nach der Lehman-Insolvenz erreichte die Panik an den Märkten ihren Höhepunkt, und die größten staatlichen Stützungsmaßnahmen wurden im Herbst 2008 auf den Weg gebracht. Die turbulenteste Phase an den Finanzmärkten konnte somit bereits in der Diagnose Mittelstand 2009 analysiert und kommentiert werden.

Und doch war vor Jahresfrist das Ausmaß des realwirtschaftlichen Niederschlags der Krise noch nicht abschließend zu beurteilen. Zwar war schon damals klar, dass die Weltwirtschaft in eine Rezession abgleiten würde; Tiefe und Dauer waren aber noch nicht abzusehen. In den meisten führenden Industrieländern – so auch in der Bundesrepublik – konzentrierte sich der Produktionseinbruch auf das Schlussquartal 2008 und auf das Auftaktquartal 2009. Danach setzte ab Frühjahr 2009 in vielen Ländern eine leichte Erholung ein. Auch wenn damit die Folgewirkungen der Rezession noch nicht vollständig verkraftet sind – am Arbeitsmarkt und bei den Unternehmensinsolvenzen stehen bis weit in das

Jahr 2010 hinein noch Belastungen an –, so ist nun doch im Rahmen der Diagnose Mittelstand 2010 ein fundiertes Krisenfazit möglich.

### 2.1 Rückblick auf die Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise

Ursache der Krise war eine Kreditblase. Die unverantwortliche Kreditvergabe im US-Subprime-Immobilienmarkt ist inzwischen wohlbekannt. Aber auch auf anderen Märkten und in anderen Ländern gab es Spekulationsblasen. Strukturen und Anreize verleiteten oft zu einem Zuviel an Risiko und Verschuldung. Dazu trugen viele Faktoren bei: niedrige Leitzinsen, Intransparenz, die mühelose Weitergabe von Risikopositionen, staatliche Interventionen, kurzfristiges Denken honorierende Bonusregeln, Lücken in der Finanzaufsicht. Eine Jahrhundertkrise kann nicht monokausal erklärt werden. Sie konnte nur im Zusammenspiel vieler notwendiger Bedingungen in unglücklicher Konstellation entstehen.

### Der globale Zusammenhang

Dazu gehört auch die internationale Dimension. In der Weltwirtschaft bestanden enorme Ungleichgewichte, die teilweise bis heute fortbestehen. Länder mit großen Leistungsbilanzdefiziten – allen voran die USA, aber auch weite Teile Osteuropas und einstige Boom-Länder wie Irland und Spanien – zogen Kapitalzuflüsse und



Güterimporte an. Ihnen standen Leistungsbilanzüberschüsse in Ländern wie der Volksrepublik China, Japan und Deutschland gegenüber.

Am bilateralen Verhältnis zwischen den USA und China lässt sich die ökonomische Dynamik der sich bildenden Kreditblase besonders gut verdeutlichen. China hat eine besonders hohe Sparquote, u. a. weil die dortigen sozialen Sicherungssysteme schwach ausgeprägt sind beziehungsweise die Bürger wenig Vertrauen in staatliche Institutionen haben. Für praktisch alle großen Lebensrisiken in den Bereichen Altersvorsorge, Gesundheit und Bildung erscheint es vielen chinesischen Bürgern ratsam zu sparen. Obwohl die Sachinvestitionen im Lande ebenfalls einen sehr hohen Anteil am Bruttoinlandsprodukt (BIP) ausmachen, bleibt ein erheblicher Ersparnisüberschuss übrig, der angesichts der unterentwickelten inländischen Finanzinstitutionen seinen Weg ins Ausland nimmt – und zwar in der Regel über die großen chinesischen Staatsfonds. Die Notenbank akkumuliert über Devisenmarktinterventionen riesige Währungsreserven, vor allem US-Dollar. Die chinesische Landeswährung Yuan war als Folge dieser Politik jahrelang unterbewertet, was maßgeblich zu den Handelsüberschüssen beitrug.

Aus amerikanischer Sicht alimentierten die Güter- und Kapitalzuflüsse aus China die eigenen Defizite. Die Sparquote der Haushalte lag in den USA in manchen Jahren bei null. Die US-Amerikaner glaubten, nicht sparen zu müssen, weil sie ihre Vermögensaufbauziele über Wertsteigerungen bei Immobilien und Aktien bereits bequem zu erreichen schienen. Doch dies war trügerisch und erwies sich als Symptom einer nicht nachhaltigen Blasenbildung. Viele Amerikaner nutzten ihre steigenden Hauswerte für immer höhere Beleihungen, finanzierten also ihren Konsum auf Kredit. Die hohe Verschuldung und Kreditnachfrage führten jedoch zunächst dank der

chinesischen Kapitalzuflüsse nicht zu steigenden Zinsen. Die US-Notenbank Federal Reserve konnte die Zinsen lange auf niedrigem Niveau belassen, von Sommer 2003 bis Sommer 2004 sogar bei nur 1 Prozent. Die Federal Reserve hätte bei solch niedrigen Zinsen im Angesicht des großen US-Leistungsbilanzdefizits eigentlich eine Abwertung des Dollars befürchten müssen. Doch genau dies verhinderten die chinesischen Interventionen.

Die Kapitalzuflüsse in die USA suchten sich zur Erzielung einer Rendite immer riskantere, unverantwortliche Investitionsmöglichkeiten – angesichts extrem niedriger offizieller Zinsen quasi notgedrungen. So konnten der Subprime-Sektor und fragwürdige Verbriefungstransaktionen aufblühen, zumal regierungsgarantierte Institutionen wie Fannie Mae und Freddie Mac mit dem Ziel, möglichst vielen US-Bürgern Wohneigentum zu ermöglichen, Risiken in ihre Bücher nahmen. Dass eine solche Entwicklung zwangsläufig in eine Korrektur münden würde, war klar. Nur Zeitpunkt und Ausmaß waren kaum vorherzusehen.

Die Blase platzte schließlich, als die Federal Reserve die Leitzinsen bei allmählich aufkommendem Preisdruck bis 2006 erhöhen musste. Bei vielen variabel verzinslichen Hypotheken erhöhte sich die Zinslast für die Schuldner sehr schnell und viele Haushalte konnten ihre Raten nicht mehr bedienen. Der Immobilienpreisanstieg lief aus, Kreditausfälle und Zwangsvollstreckungen häuften sich. Die Verluste verteilten sich über die weitergereichten Verbriefungen im gesamten Finanzsystem. Konsum- und Bauboom kamen zu einem jähen Ende.

### **Deutschland importiert die Probleme**

Auch Deutschland war schließlich massiv betroffen, obwohl es hierzulande gar keine Spekulationsblase gegeben hatte. Die Verschuldung sowohl der privaten

Haushalte als auch der Unternehmen war in der Bundesrepublik sehr niedrig. Vor dem Hintergrund einer hohen Sparquote, die mit geringer Investitions- und Bautätigkeit einherging, hatten viele Firmen und Verbraucher netto sogar Schulden getilgt. Das Kreditwachstum war zwischen 2000 und 2005 sehr schwach. Dennoch erlebte Deutschland zwischen 2005 und 2007 positives Wachstum und baute in erstaunlichem Ausmaß Beschäftigung auf.

Es war allerdings ein fast ausschließlich exportgetriebener Aufschwung. Der „Exportweltmeister“ erreichte einen sehr hohen Leistungsbilanzüberschuss. In dieser Hinsicht ähnelte die Lage derjenigen Chinas. Allerdings war der hohe Saldo hierzulande nicht durch staatliche Interventionen hervorgerufen. Er spiegelte vielmehr wider, dass Deutschland mit seinem investitionsgüterorientierten Sortiment besonders stark vom Aufschwung der Weltwirtschaft profitieren konnte. Die stark wachsenden und investierenden Schwellenländer bestellten in beachtlichem Umfang bei hiesigen Unternehmen. Deutschland war ein Globalisierungsgewinner.

Der Exportüberschuss war aber auch der Tatsache zu verdanken, dass die deutschen Unternehmen in den vorangegangenen Jahren – insbesondere nach der kleinen Rezession 2002 – ihre Hausaufgaben gemacht und ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöht hatten. Die Lohnzurückhaltung dieser Jahre half dabei. Diese Vorteile wurden innerhalb Europas nicht durch eine aufwertende Währung wettgemacht. Vielmehr verbesserte sich innerhalb der Euro-Währungsunion die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands weiter dadurch, dass hierzulande die Preissteigerungsraten kleiner ausfielen als in vermeintlichen Boom-Ländern (wie dem kreditgetriebenen Spanien).

Und doch wollte der exportinduzierte Aufschwung lange nicht auf die Binnennachfrage übergreifen: Die Investitionen folgten der Expansion erst zögerlich ab 2006. Dass der Investitionsstandort Deutschland bei allen schon erreichten Verbesserungen noch gewisse Defizite bei der Standortqualität aufweist, ist in früheren Ausgaben der Diagnose Mittelstand bereits angesprochen worden. Dies findet auch seinen Ausdruck in den hohen Kapitalabflüssen, die letztlich hinter den Handelsüberschüssen stehen.

Nicht zuletzt bedingen die Exporterfolge und insbesondere der hohe Überschussaldo auch eine extreme Empfindlichkeit gegenüber einem Rückschlag der Weltwirtschaft wie in der sich ab 2007 zuspitzenden Krise:

- Zum einen ist Deutschland in seiner Eigenschaft als Nettokapitalexporteur exponiert. Es musste seinen Güterexportüberschuss durch Direktinvestitionen, Kredite oder Portfolioinvestitionen in den defizitären Abnehmerländern selbst finanzieren. Insofern ist es nicht überraschend, dass auch viele deutsche Kreditinstitute ihren Anteil an den sich später als „toxisch“ herausstellenden Wertpapieren zu verbuchen haben. Das muss nicht nur auf geschäftspolitische Fehlentscheidungen zurückzuführen sein, sondern ist auch mit den vorherrschenden makroökonomischen Strömen wie dem Exportüberschuss zu erklären.
- Zum anderen ist der deutsche Güterexport anfällig für einen Einbruch der Nachfrage. Genau diese Situation trat Ende 2008 ein. Die überschuldeten US-Konsumenten erhielten keinen Kredit mehr, und ganze Staaten hatten Probleme mit der Anschlussfinanzierung ihrer Defizite. Beispiele waren einige osteuropäische Staaten (Ukraine, Ungarn, Baltikum), in denen der Internationale Währungsfonds als Notkreditgeber einspringen musste.

Diese Länder mit gekappten Kreditlinien müssen jetzt gezwungenermaßen sparen. In den USA ist bis 2009 bereits ein signifikanter Anstieg der Sparquote zu beobachten. So richtig und wichtig diese Anpassung ist und so sinnvoll und positiv Ersparnisse langfristig für eine wachsende Volkswirtschaft sind, so problematisch ist die sprunghaft erzwungene Anpassung kurzfristig. Die Weltwirtschaft hat Ende 2008 quasi einen Ersparnisschock erlitten: Schuldnerländer müssen mehr sparen und fahren deshalb ihre Güternachfrage zurück und Gläubigerländer mit Leistungsbilanzüberschüssen finden keine Abnehmer mehr für ihre ersparnisfinanzierten Exportüberschüsse.

#### **Nachfragemangel am Gütermarkt**

Der in der Folge aufgetretene Nachfragerückgang hat Weltproduktion und -handel Ende 2008 kollabieren lassen. Der Einbruch wäre noch stärker gewesen, wenn nicht die Regierungen einen Teil der Lücke geschlossen hätten. Brechen die Verschuldungsmöglichkeiten des Privatsektors weg, muss der Staat eben einen Teil des kurzfristig auflaufenden Ersparnisüberschusses aufnehmen. Mit dieser defizitären Finanzpolitik kann der Staat zugleich Nachfrage herstellen, um die Gütermärkte – und letztlich Produktion und Beschäftigung – zu stabilisieren. Das ist die Logik hinter den Konjunkturprogrammen in aller Welt, die Ende 2008 und Anfang 2009 aufgelegt wurden und die bis weit in das Jahr 2010 hinein die Nachfrage anfachen dürften.

Dennoch konnte die schwerste Rezession seit der Weltwirtschaftskrise vor 80 Jahren nicht verhindert werden. Die Weltproduktion sank 2009 real um rund 1,1 Prozent, das Volumen des Welthandels ging sogar um 11,9 Prozent zurück (IWF, WEO, Oktober 2009). Diese Entwicklung kehrt einen langjährigen Trend um: In den vergangenen Jahrzehnten war der Welthandel stets deutlich dynamischer

gewachsen als die Produktion. Die darin ausgedrückte Zunahme der internationalen Verflechtungen war ein zentrales Merkmal der Globalisierung gewesen. 2009 brachte dagegen eine Globalisierungspause oder gar einen (im Idealfall vorübergehenden) Rückschlag.

Positiv ist anzumerken, dass die Staaten auf die einbrechenden Handelsvolumina – mit wenigen Ausnahmen in Teilmärkten – nicht mit protektionistischen Instinkten reagiert haben. Die internationale Abstimmung, etwa im Rahmen der G 20, war hierbei sicher hilfreich. In dem bewahrten Freihandelsrahmen liegt neben der entschlossenen finanz- und geldpolitischen Reaktion auf die Krise der entscheidende Unterschied zur Weltwirtschaftskrise vor 80 Jahren. Obwohl der Einbruch drastisch ausfiel, blieb er deshalb letztlich doch begrenzt.

Für die überproportional betroffenen Industrieländer – darunter insbesondere Deutschland – waren die erlittenen Produktionsverluste gleichwohl schmerzhaft genug. Die Rezession erreichte ihren Höhepunkt im Winter 2008/09. Allein im Schlussquartal 2008 verlor das deutsche Bruttoinlandsprodukt real und saisonbereinigt 2,4 Prozent seines Volumens, im Auftaktquartal 2009 noch einmal 3,5 Prozent. Ab dem Frühjahr war eine leichte Erholung zu verzeichnen. Trotzdem blieb das gesamte Jahr von dem Niveauverlust der Rezession gezeichnet. 2009 hatte das BIP Deutschlands insgesamt einen Rückschlag von rund 5 Prozent zu verkraften.

Obwohl Deutschland selbst keine Spekulations- und Kreditblase erlebt hatte, ist es sogar stärker in Mitleidenschaft gezogen worden als etwa die USA mit einem nur knapp dreiprozentigen BIP-Rückgang. Die überproportionale Betroffenheit erklärt sich mit der starken Stellung des Exports: Die deutsche Rezession war nicht hausgemacht, sondern letztlich „importiert“. Der Konsum blieb

hierzulande dagegen fast unerschüttert stabil, und selbst die Erwerbstätigenzahl verzeichnete in Anbetracht der herben Produktionsverluste nur einen erstaunlich geringen Rückgang. An dieser Stelle zeigen sich nicht nur die strukturellen Stärken des Landes. Auch die Robustheit des Mittelstands kommt zum Tragen.

## 2.2 Auswirkungen auf Branchen und Regionen

Die Unternehmen des deutschen Mittelstands waren und sind von dieser „importierten Rezession“ in höchst unterschiedlichem Maße betroffen. Offenkundig wurden vor allem weltmarktorientierte Exporteure mit Abbestellungen und Umsatzverlusten konfrontiert. Da die Exportquoten in vielen Teilen der Industrie besonders hoch sind, fand die Krise realwirtschaftlich vor allen Dingen im Verarbeitenden Gewerbe statt. Ohnehin gilt die Industrie als der zyklischere Teil der Gesamtwirtschaft: kapitalintensive Produktion unterliegt Investitionszyklen. Im Konjunkturzyklus stark fluktuierende Lagerbestandsänderungen können – je nach Disposition – schwankungsdämpfend oder -verstärkend wirken. Anfang 2009 dürften sie die Rezession prozyklisch vertieft haben, weil viele Unternehmen angesichts zunehmend unsicherer und/oder teurer Finanzierungen versuchten, ihre Lager zu leeren.

Dies kann bei Dienstleistungen, die im Moment des Verbrauchs erstellt werden müssen und nicht gelagert werden können, nicht passieren. Dennoch waren Dienstleistungen, die an Industrie oder Export gekoppelt sind, massiv betroffen. Ein Beispiel ist das Transportgewerbe, das auf allen Verkehrswegen und in vielen Güterkategorien von dem stark gesunkenen Frachtaufkommen betroffen war. Hotellerie und Fluggesellschaften litten unter verringerten Geschäftsreisebudgets. Medien und Agenturen spürten die zusammengestrichenen Werbeetats.

Und doch war diese Rezession im Kern eine Krise der exportorientierten Industrie – und zwar insbesondere der Investitionsgüterhersteller, die in den vorangegangenen Jahren so stark vom Aufschwung der Weltwirtschaft profitiert hatten. Branchen wie der Maschinenbau mussten in der Breite mit Auftragsverlusten von rund einem Drittel klarkommen, in Einzelfällen oft sogar mit noch deutlich mehr. In der Automobilindustrie und bei ihren zahlreichen mittelständischen Zulieferern verschärfte die akute Krise die ohnehin latenten Strukturprobleme, die sich aus weltweiten Fertigungsüberkapazitäten ergeben.

Regionen mit einem überproportionalen Anteil an Unternehmen dieser investitions- und exportorientierten Branchen waren besonders stark betroffen. Das galt etwa für das an entsprechenden Clustern reiche Baden-Württemberg. Weite Teile Ostdeutschlands – mit im Schnitt immer noch geringeren Exportquoten – waren in dieser Weltwirtschaftskrise dagegen etwas besser von den realwirtschaftlichen Übertragungswegen abgeschirmt. Insofern bietet die Krise Ostdeutschland gut zwanzig Jahre nach dem Mauerfall eine weitere Aufholchance.

Für den Inlandsmarkt produzierende Konsumgüterhersteller erlitten generell weniger Auftrags-, Produktions- und Umsatzeinbußen. Der private Konsum in Deutschland blieb selbst in der schweren Rezession beachtlich stabil. Er erreichte – entgegen dem Trend bei Exporten und Investitionen – im Gesamtjahr 2009 vorläufigen Schätzungen zufolge sogar ein leichtes Plus. Doch dies ist nur auf den ersten Blick überraschend. Denn bislang sind die verfügbaren Einkommen der Deutschen zumindest in der Massenkauftkraft kaum von der Krise gedrückt worden. Die Einbußen erstreckten sich bislang hauptsächlich auf Vermögenspositionen (dort aber nur auf die seltenen Fälle mit größeren Aktienanteilen in den Portfolios) und auf Gewinneinkommen. Der Rückgang

der Lohnsumme blieb dank der erstaunlich stabilen Beschäftigungslage moderat. In der Nettobetrachtung wurde er durch einen Anstieg der Sozialleistungen und durch Entlastungen bei Steuern und Abgaben annähernd kompensiert. Und die reale Kaufkraft der so stabilisierten Einkommen wurde durch die rückläufigen Inflationsraten zusätzlich gefestigt.

Bau und Handwerk konnten seit Mitte 2009 – und können voraussichtlich bis weit ins Jahr 2010 hinein – von den Infrastruktur-Investitionen der Konjunkturpakete profitieren. Beide Bereiche erwiesen sich bislang ebenfalls als weitgehend krisenresistent.

### **2.3 Wirtschaftspolitisches Umfeld**

Die Krisenbewältigung im Mittelstand wird maßgeblich beeinflusst von den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen.

Eine zentrale Rolle spielen dabei Konjunkturpakete. Sie sind ein wichtiger Baustein, um eine Vertiefung der Rezession zu verhindern, und zur Stützung der Güternachfrage weiterhin nötig. Der Aufschwung ist noch nicht selbsttragend.

Ein weiteres Element der Wirtschaftspolitik, das sich als sehr hilfreich erwiesen hat, sind die großzügigen Kurzarbeitsregeln in Deutschland. Sie ermöglichen es Betrieben, zumindest die Kernbelegschaften durch das Konjunkturtal hindurch zu halten. Offenbar sind hinreichend viele Unternehmen überzeugt, dass bald wieder produktive Beschäftigungsmöglichkeiten bestehen. Sie haben im Aufschwung der Jahre 2005 bis 2007 gelernt, dass bestimmte Qualifikationen am deutschen Arbeitsmarkt – etwa bei Ingenieuren – rar geworden sind. Solche Qualifikationen werden deshalb jetzt gehalten. Die Kurzarbeitsregelungen erlauben dies den Unternehmen zu akzeptablen Kosten.

Die Entwicklung des Arbeitsmarkts in Deutschland über den bisherigen Krisenverlauf hinweg stellt jedenfalls ein kleines Jobwunder dar. Dies gilt insbesondere im internationalen Vergleich: Andere Länder haben 2008 und 2009 einen deutlich stärkeren Anstieg der Arbeitslosigkeit hinnehmen müssen. Prominente Beispiele sind die oben bereits erwähnten Defizitländer, etwa Spanien und die USA. In Deutschland ist die Arbeitslosenzahl dagegen zwischen Herbst 2008 und Herbst 2009 nur um rund eine Viertelmillion gestiegen. In der gesamtwirtschaftlichen Betrachtung ist dies angesichts des erheblichen Produktionseinbruchs ein erstaunlich kleiner Wert – und ein ermutigendes Signal für die Stabilisierung während und nach der Rezession.

Insbesondere der Konsum als wichtigster Teil der Binnennachfrage hat von der Robustheit des deutschen Arbeitsmarkts profitiert. Allerdings gibt es auch eine Kehrseite: Die durchschnittliche Produktivität der in der Breite erhaltenen Arbeitsplätze ist erheblich gesunken. Dies wird eine Bürde für die begonnene Erholung sein; künftig wird hohes Wachstum nötig sein, um das erhaltene Erwerbstätigenniveau rechtfertigen zu können. Mit einem Beschäftigungsaufbau ist in absehbarer Zeit nicht zu rechnen.

Deshalb brauchen die Unternehmen in Deutschland – insbesondere diejenigen im Mittelstand – weiterhin eine wachstumsfreundliche Politik. Der steuerliche Entlastungsspielraum ist angesichts der ausgeferten Defizite auf allen Ebenen der Gebietskörperschaften schon jetzt begrenzt. Aber erste Maßnahmen der neuen Bundesregierung zeigen, dass Effizienzverbesserungen möglich sind, etwa mit den Neuregelungen bei der Erbschaftsteuer. Der Mittelstand braucht Reformen, die wachstumsorientiert sind, die Anreize für Forschung und Investitionen verbessern und die Systeme vereinfachen. Vorrang muss freilich die Konsolidierung der Staatsfinanzen haben.



In der Geldpolitik war das Jahr 2009 von einem extrem expansiven Kurs geprägt. Dafür gab es im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise gute Gründe. Preisaufrichtsrisiken bestanden und bestehen angesichts des Nachfragemangels und freier Produktionskapazitäten kaum. So konnte die Europäische Zentralbank (EZB) den Zinssatz ihrer Hauptrefinanzierungsgeschäfte zwischen Oktober 2008 und Mai 2009 von 4,25 auf 1 Prozent senken. Aber darüber hinaus hat sie noch mehr getan und außergewöhnliche Maßnahmen ergriffen:

- In den Tender-Operationen wurden die Gebote der Banken unbegrenzt zum Festsatz bedient. Der Geldmarkt wurde somit regelrecht geflutet.
- Zeitweise wurden die ständigen Fazilitäten näher an den zentralen Leitzins herangenommen.
- In Kooperation mit anderen Notenbanken wurde Liquidität in Fremdwährungen bereitgestellt.
- Die EZB bot längerfristige Offenmarkt-Operationen von bis zu zwölf Monaten an – wie die Hauptrefinanzierungsgeschäfte im Volumen unbegrenzt und in den ersten Durchläufen zum Festzinssatz.
- Die Notenbanken des Eurosystems begannen, Covered Bonds (darunter zum großen Teil deutsche Pfandbriefe) aufzukaufen. Das geplante Gesamtvolumen bis Sommer 2010 liegt bei 60 Milliarden Euro.

Die Bilanz des Eurosystems hat sich dadurch massiv ausgeweitet, womit die europäische Geldpolitik allerdings keinen Einzelfall darstellt. Ähnliches konnte auch bei den Lockerungen der Federal Reserve und der Bank of England beobachtet werden. Doch in den breit abgegrenzten Geldmengen in den Unternehmen und Haushalten ist die monetäre Expansion noch nicht angekommen. Vielmehr hat sich das Geldmengenwachstum in diesen Aggregaten im Laufe des Jahres 2009 im Zuge einer in vielen Ländern schwächeren Kreditvergabe

verlangsamt. Deshalb besteht trotz der ungewöhnlich entschlossenen geldpolitischen Lockerungen auch keine unmittelbare Inflationsgefahr.

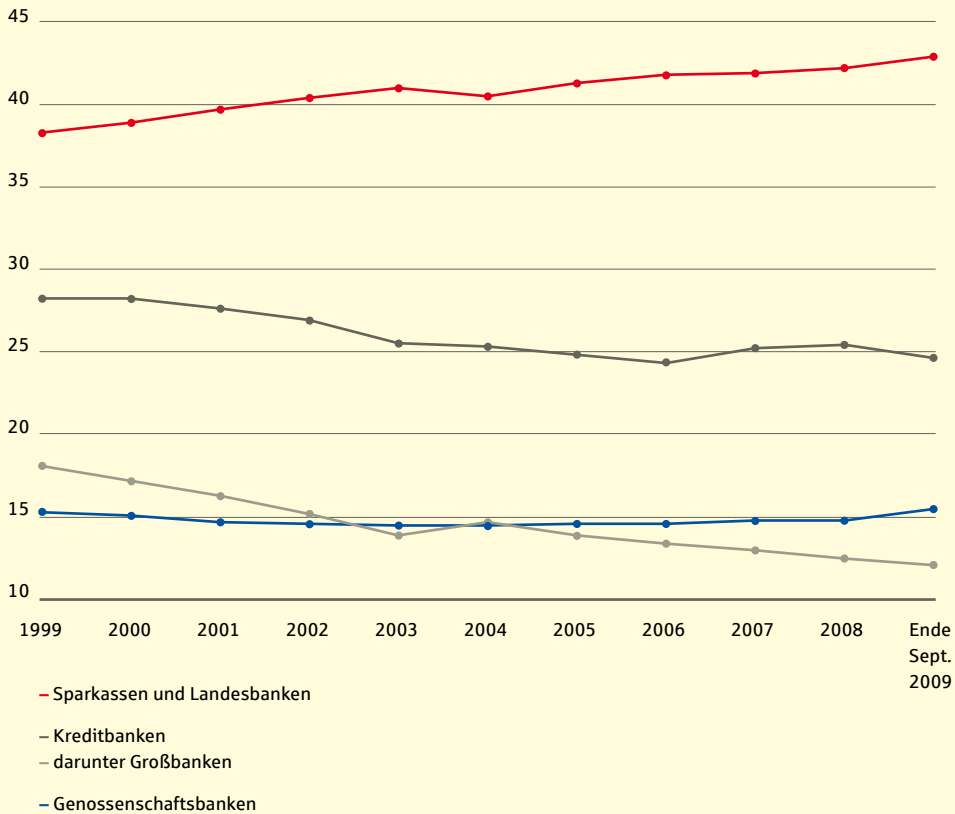
Im Prinzip können die Notenbanken die auf den Geldmärkten und in den Bankensystemen geschaffene Liquidität technisch schnell wieder abschöpfen. Die Instrumente dafür haben sie. Doch müssen auch im entscheidenden Moment der Mut und der politische Wille dazu bestehen. Ob und wann dieser Moment gekommen ist, ist schwer zu erkennen. Zum Jahreswechsel 2009/10 war die Erholung der Wirtschaft – insbesondere in den meisten Industrieländern – noch nicht so deutlich, dass die Geldpolitik gedrosselt werden sollte. Im Laufe des Jahres 2010 wird es jedoch nötig sein, den graduellen Exit aus der sehr großzügigen Geldversorgung einzuleiten. Die EZB wird dabei voraussichtlich zuerst die außergewöhnlichen Maßnahmen zurückfahren, bevor sie Leitzinserhöhungen einleitet.

#### 2.4 Finanzierungsbedingungen des Mittelstands

Bei der Weitergabe der 2008 und 2009 erfolgten Leitzinssenkungen ist zu berücksichtigen, dass die Mitelaufnahme bei der Notenbank nur einen Teil der Refinanzierung der Kreditinstitute ausmacht. Die Leitzinsen dominieren nur das kurze Ende der Laufzeitenkurve. Kredite werden aber oft auch mit Laufzeiten von bis zu fünf oder zehn Jahren ausgereicht. Außerdem sind im Kundengeschäft Risikoprämien zu berücksichtigen. Die Ausfallrisiken sind durch die schwere Rezession natürlich größer geworden. Vor diesem Hintergrund ist es mehr als beachtlich, dass die durchschnittlichen Sätze für kurzfristige Neukredite (Volumen unter eine Million Euro) von September 2008 bis September 2009 um mehr als 3 Prozentpunkte gefallen sind: Laut EZB (MFI-Zinsstatistik) und Bundesbank sind sie von 6,46 auf 3,28 Prozent gesunken. Für langfristige Kredite mit einer Zinsbindung von über fünf Jahren betrug der Rückgang

## Kredite an Unternehmen und Selbstständige (ohne Finanzdienstleister)

Marktanteile nach Kreditinstitutgruppen in %



immerhin noch mehr als einen Prozentpunkt, was vor dem Hintergrund des geringeren Einflusses von Konjunktur und Leitzins auf Langfristzinsen recht bemerkenswert ist. Bei größeren Krediten (Volumen über eine Million Euro) waren die Konditionenverbesserungen sogar noch etwas deutlicher.

In der mengenmäßigen Betrachtung steht der Kreditfluss in Deutschland im internationalen Vergleich ebenfalls hervorragend da. Die Vergabedynamik war im Boom der Jahre 2005 bis 2007 hierzulande nicht so ausgeprägt wie in anderen Ländern. Gerade das hat die deutsche Wirtschaft vor den drastischen Folgen platzender Preisblasen bewahrt: Bei den Kreditvolumina war der Rückgang wesentlich gedämpfter. Im ersten Halbjahr 2009 lagen die Ausreichungen an Selbstständige und Unternehmen weiterhin über den Vergleichswerten des Vorjahreszeitraums. Zwar haben bestimmte Gruppen von Kreditinstituten – etwa die in der Kreditstatistik der Bundesbank abgegrenzten Groß- und Auslandsbanken – ihr Firmenkundengeschäft zurückfahren müssen. Doch konnte dies durch Engagements der Sparkassen und Genossenschaftsbanken weitgehend kompensiert werden.

Hier zeigt sich einmal mehr, dass die dezentralen Verbände durch die genaue Kenntnis ihrer Kunden vor

Ort gerade in einer Krise Finanzierungen bereitstellen können, die in entfernten Konzernzentralen nicht mehr als tragfähig und nachhaltig erkannt werden. Das den deutschen Bankenmarkt charakterisierende Drei-Säulen-System mit seiner strukturellen Vielfalt hat sich in Finanzkrise und Rezession als Stabilitätsanker erwiesen.

Einzuräumen ist allerdings, dass die Dynamik der Kreditvergabe im Frühjahr 2009 etwas nachgelassen hat, wenngleich in erster Linie aufgrund geringerer Nachfrage. Die Kundenunternehmen haben nach den Auftrags- und Produktionsverlusten ihre Investitionspläne deutlich zurückgefahren. Bei schlecht ausgelasteten Kapazitäten besteht wenig Anlass zur Erweiterung.

Dennoch ist in der Bundesrepublik seit Sommer 2009 eine Diskussion um eine vermeintliche Kreditklemme geführt worden. Manche Unternehmen haben relative Verteuerungen oder auch einen gänzlich fehlenden Finanzierungszugang beklagt. Solche Befürchtungen nehmen die Sparkassen sehr ernst – und doch muss auf eine objektiv veränderte Risikolage betriebswirtschaftlich angemessen reagiert werden. Dies ist nicht immer ohne Erhöhung der Risikoprämien möglich. Vielmehr ist es ein gutes Zeichen für ein effizientes Funktionieren des Kreditmarktes, dass eine solche

Risikodifferenzierung stattgefunden hat. Mit dieser Differenzierung lässt sich mehr Volumen darstellen als mit Einheitskonditionen, die an Spitzenbonitäten ausgerichtet sind und damit viele potenzielle Kreditnehmer ausgrenzen.

Alle seriösen Untersuchungen im Sommer und Herbst 2009 – etwa von Bundesbank, DIHK, ifo-Institut oder KfW – kommen zu dem Ergebnis, dass es zwar punktuell Schwierigkeiten gegeben haben mag, was angesichts der Wirtschaftslage nicht anders zu erwarten ist. Eine allgemeine Kreditklemme aber gab und gibt es in Deutschland nicht.

## 2.5 Fazit

Die deutschen Finanzmarktstrukturen waren nicht an der Entstehung der Krise beteiligt, sondern haben ihr vielmehr stabilisierend entgegengewirkt. Doch durch die starke internationale Verflechtung der Finanz- und Realwirtschaft konnte sich Deutschland den schweren Auswirkungen nicht entziehen. Insbesondere der vorangegangene Exporterfolg und der große Leistungsbilanzüberschuss machten die Wirtschaft hierfür anfällig. In diesem Sinne war die Krise für Deutschland eine „importierte Rezession“.

Trotz des drastischen Einbruchs bei der Produktion erwiesen sich der Arbeitsmarkt und der private Konsum als robust. Dieses Phänomen sorgte dafür, dass die einzelnen mittelständischen Unternehmen in ganz unterschiedlichem Ausmaß betroffen waren. Exportorientierte Branchen und Regionen litten überproportional. Gleichzeitig gab es einen großen Sektor binnenwirtschaftlich orientierter Unternehmen, die fast überhaupt nicht von der Krise berührt wurden.

Dennoch musste die Wirtschaftspolitik die makroökonomische Situation entschieden abfedern. Die Finanzpolitik hat Konjunkturpakete aufgelegt, hohe Steuerausfälle zu verkraften und verzeichnet 2009 und in den kommenden Jahren unweigerlich einen Schub an zusätzlicher Staatsverschuldung. Konsolidierung ist nun oberstes Gebot.

Die Geldpolitik hat in der Finanzkrise die Märkte durch qualitative und quantitative Lockerungen unterstützt und deflationäre Tendenzen abgewehrt. Unmittelbare Inflationsgefahr droht durch die massive Ausweitung der Notenbankbilanzen nicht. Allerdings muss jetzt die Exit-Strategie vorbereitet werden.

Die Kreditvergabedynamik hat sich nach der Rezession erwartungsgemäß abgeschwächt. Eine Kreditklemme besteht jedoch nicht. Gerade das dreigliedrige deutsche Bankensystem konnte eine durchgängige Kreditfinanzierung des Mittelstands gewährleisten.



### 3. Die Grundlagen

<b>Quellen und Methoden</b>	<b>34</b>
3.1 Kennziffern im Überblick	36
3.2 Berechnungsverfahren	38



## Quellen und Methoden

Thema und Untersuchungsgegenstand der seit 2002 jährlich veröffentlichten Diagnose Mittelstand sind die rund 3,6 Millionen Unternehmen in Deutschland. Nach den Schlüsselzahlen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn lassen sich 99,7 Prozent aller deutschen Firmen als „kleine und mittlere Unternehmen“ (KMU) charakterisieren. Dem stehen etwa 10 000 Großunternehmen gegenüber. Abgrenzungskriterium ist der Jahresumsatz: Zum Mittelstand zählen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 50 Millionen Euro. Dies entspricht in der Regel einer Betriebsgröße von bis zu 500 Mitarbeitern.

Die Diagnose Mittelstand des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) basiert auf zwei Quellen:

- Grundlage des **Branchenkennzahlensystems** der Sparkassen-Finanzgruppe ist das zentral gespeicherte Datenmaterial der Firmenkundenbilanzen. Diese Bilanzdatensammlung, die in Deutschland hinsichtlich ihrer Größe und Gliederungstiefe einmalig ist, wird vom DSGV auf ihre Plausibilität hin geprüft und ausgewertet. Doppelt vorliegende Bilanzen werden aussortiert und statistische Mindestgrößen berücksichtigt.

Bis zum Jahr 2006 liegen vollständige Bilanzsammlungen vor, die in der Spitze rund 230 000

Unternehmensbilanzen umfassen. Aufgrund der Umstellung der Wirtschaftszweigsystematik auf eine neue Gliederung (WZ 2008) sind in den aktuellen Jahrgängen nur rund drei Viertel der unter der alten Gliederung bewertbaren Bilanzen vergleich- und auswertbar. Gleichwohl wird für 2007 ein umfangreicher Satz von über 180 000 Bilanzen erreicht. Der aktuelle Bilanzjahrgang 2008 umfasst bislang mehr als 97 000 vorliegende Datensätze. Hieraus lässt sich die Verfassung des Mittelstands auf dem Höhepunkt der Rezession bereits recht gut ablesen.

- Eine **Expertenbefragung** in allen Sparkassen ergänzt die Bilanzdatensammlung. Hierzu wurden im November 2009 die Firmenkundenberater in den Sparkassen um ihre Bewertungen der Geschäftslage mittelständischer Unternehmen gebeten. Neben den in den Vorjahren bereits etablierten Standardfragen wurden in diesem Durchgang wieder aktuelle Sonderfragen gestellt. Sie ermittelten diesmal, wie stark die mittelständischen Unternehmen in der Wahrnehmung der Firmenkundenexperten von der Rezession betroffen sind.

Mit dieser Umfrage wird dank eines hohen Rücklaufs von 80 Prozent aller Sparkassen ein differenziertes Bild der Lage im Mittelstand gezeichnet. Da Institute

**Quote der bereits vorliegenden Unternehmensbilanzen für das Jahr 2008 im Verhältnis zur vollständigen Zahl für 2007**  
(In % nach Unternehmensgrößenklassen)

0 bis 50 Mio. Mittelstand	52,7 %
0 bis 0,25 Mio.	42,4 %
0,25 bis 0,5 Mio.	41,2 %
0,5 bis 2,5 Mio.	50,6 %
2,5 bis 5 Mio.	62,6 %
5 bis 12,5 Mio.	72,1 %
12,5 bis 50 Mio.	78,4 %
über 50 Mio. Großunternehmen	85,7 %

und Unternehmen in sämtlichen Regionen berücksichtigt wurden, ist ein hohes Maß an Repräsentativität gewährleistet. Ferner wurden die Sparkassen gefragt, ob sie in ihrem Kreditgeschäft eine Verschiebung der Kundennachfrage zwischen Investitions- und Betriebsmittelkrediten feststellen. Die Ergebnisse sind für die Entwicklung der Kreditvolumina in Deutschland aufschlussreich.

### 3.1 Kennziffern im Überblick

Die **Eigenkapitalquote** – der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme – ist eine Kennziffer und strategische Zielgröße für die Robustheit eines Unternehmens. Eigenkapital kann Verluste abdecken und in schwierigen Zeiten als Puffer dienen. Eine hohe Eigenkapitalquote begrenzt die Insolvenzgefahr und die Risiken für Fremdkapitalgeber. Eine sehr niedrige Eigenkapitalquote war in früheren Jahren oft ein beschränkender Faktor für die Aktivität mittelständischer Unternehmen.

Die **Umsatzrentabilität** setzt den ordentlichen Gewinn (das Betriebsergebnis) ins Verhältnis zur unternehmerischen Gesamtleistung. Diese Gesamtleistung entspricht üblicherweise der wertmäßigen Produktion. Sie ist definiert als Nettoumsatz/Umsatzerlös, der um die

### Quantitative Abgrenzung des Mittelstands\*

Unternehmensgröße	Beschäftigte	Jahresumsatz
klein	bis 9	bis 1 Mio. Euro
mittel	10 bis 499	1 bis 50 Mio. Euro
groß	500 und mehr	50 Mio. Euro und mehr
Mittelstand (KMU)	bis 499	bis 50 Mio. Euro

\*Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Netto-Bestandsentwicklung und andere aktivierte Eigenleistungen ergänzt wird. Bei reinen Handelsunternehmen stimmt die Gesamtleistung mit den Umsatzerlösen überein. Grundsätzlich gilt: Produktionsprozesse müssen Gewinne in ausreichender Höhe erzielen, um ein Unternehmen ohne Ressourcenverschwendung dauerhaft am Markt erhalten zu können. Eine befriedigende Umsatzrentabilität erleichtert zudem die Aufbesserung des Eigenkapitals über einbehaltene Gewinne.

Die **Gesamtkapitalverzinsung** gibt das Verhältnis der Summe aus Gewinn und Zinsaufwand zur Bilanzsumme wieder. Sie ist somit eine Kennzahl für die Wirtschaftlichkeit des in dem Unternehmen eingesetzten Kapitalstocks. Bringt eine Anlage am Kapitalmarkt eine höhere Rendite als die Gesamtkapitalverzinsung, steht der Sinn der Geschäftstätigkeit letztlich in Frage. Die alternativ erzielbare Kapitalmarktverzinsung gibt somit eine „Mindestverzinsung“ für profitable Unternehmensaktivitäten vor. Mit einem Teil der Gesamtkapitalrendite sollte zusätzlich ein Ausgleich für das unternehmerische Risiko erwirtschaftet werden.

Die **Personalaufwandsquote** weist den Personalaufwand in Prozent der Gesamtleistung des Unternehmens aus. Damit ist ein wichtiger Kostenblock umrissen. Gerade

im Mittelstand sind personalintensive Produktionen mit entsprechend hoher Personalaufwandsquote häufig anzutreffen. Die Entwicklung der Personalaufwandsquote im Zeitablauf lässt auf wachsenden oder abnehmenden Kostendruck und auf verbleibende Ertragsspielräume schließen.

Neben den genannten Kennziffern sind weitere Eckdaten – nämlich **Zinsaufwandsquote**, **Cash-Flow-Rate**, **Bankverbindlichkeiten** und **Eigenkapitalrentabilität** – im statistischen Anhang der Diagnose Mittelstand 2010 verfügbar. Sie sind auf der Webseite [www.dsgv.de](http://www.dsgv.de) („Presseforum“, „Stellungnahmen“) zu finden.

### 3.2 Berechnungsverfahren

Bei der Kommentierung der Branchenkennzahlen verwendet die Diagnose Mittelstand vornehmlich den **Median** (Zentralwert). Er stellt die statistischen Verteilungen bei starker Ungleichverteilung anschaulicher dar als das arithmetische Mittel, das durch extreme Werte verzerrt sein kann. Der Median gibt den in der Praxis „typischen“ Wert an. Beim Bilanzvergleich werden zur Auswertung der Kennzahlen deshalb am besten Mediane eingesetzt. Eine angegebene Eigenkapitalquote von 13,9 Prozent bedeutet beispielsweise, dass genau die Hälfte der Unternehmen eine Eigenkapitalquote von unter oder gleich 13,9 Prozent realisiert. Die andere Hälfte der Unternehmen weist eine über diesem Wert liegende Quote auf.

Die ebenfalls in der vorliegenden Studie untersuchte **Nullpunktquote** gibt an, wie viele Unternehmen (in Prozent) bei der jeweiligen Kennziffer einen Wert von null oder darunter verzeichnen. Beispiel: Eine Nullpunktquote von 20 Prozent beim Eigenkapital bedeutet, dass 20 Prozent der Unternehmen über kein Eigenkapital verfügen oder gar eine Unterbilanz mit negativem Wert ausweisen.

### Schlüsselzahlen des Mittelstands in Deutschland

	Insgesamt <sup>1</sup>	KMU <sup>1</sup>	KMU-Anteil <sup>1</sup>
<b>Unternehmensbestand 2008<sup>2</sup></b>	3,63 Mio.	3,62 Mio.	99,7 %
<b>darunter:</b>			
Unternehmen lt. Unternehmensregister 2006 <sup>3</sup>	3.551.240	3.539.002	99,7 %
Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen 2007	3.140.509	3.130.242	99,7 %
Handwerksbetriebe (31.12.2008)	967.201		
Freie Berufe (01.01.2009)	1.053.000		
<b>Umsatz der Unternehmen</b>			
Umsatz von umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen 2007 (in €)	5.148 Mrd.	1.932 Mrd.	37,5 %
<b>Beschäftigte/Auszubildende in Unternehmen</b>			
Beschäftigte (einschl. Auszubildende und tätige Inhaber) 2008 <sup>4</sup>	30,01 Mio.	21,15 Mio.	70,5 %
<b>darunter:</b>			
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte (einschl. Auszubildende) 31.12.2008 <sup>4</sup>	25,88 Mio.	17,02 Mio.	65,8 %
Auszubildende (in Betrieben) 31.12.2008 <sup>5</sup>	1,74 Mio.	1,45 Mio.	83,1 %
Selbstständige 2008 <sup>6</sup>	4,14 Mio.		
Selbstständigenquote 2008 <sup>6,7</sup>	10,7 %		
<b>nachrichtlich:</b>			
Selbstständige 2008 ohne Landwirtschaft <sup>8</sup>	3,87 Mio.		
Selbstständigenquote 2008 ohne Landwirtschaft <sup>7,8</sup>	10,2 %		
<b>Nettowertschöpfung der Unternehmen 2007<sup>9</sup></b>			47,3 %

Quelle: IfM Bonn

- 1) Alle Angaben beziehen sich auf die Gewerbliche Wirtschaft und die Freien Berufe (WZ A-K,M-O der Wirtschaftszweigsystematik WZ 2003). Ausnahmen sind gekennzeichnet.
- 2) Schätzung des IfM Bonn. Nur Unternehmen mit mehr als 17.500 Euro steuerpflichtigem Jahresumsatz oder mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Alle Wirtschaftszweige der Gewerblichen Wirtschaft und Freien Berufe ohne Land- und Forstwirtschaft; Fischerei und Fischzucht, d.h. WZ B-N,P-S der WZ 2008. Basisdaten: Zahlen des Unternehmensregisters 2006. Abgrenzung der KMU nach Merkmal Beschäftigtenzahl und Umsatzgröße.
- 3) Zahlen des Unternehmensregisters. Alle Wirtschaftszweige der Gewerblichen Wirtschaft und Freien Berufe ohne Land- und Forstwirtschaft; Fischerei und Fischzucht, d.h. WZ B-N,P-S der WZ 2008.
- 4) Schätzung des IfM Bonn für Unternehmen mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Basisdaten: Zahlen der Beschäftigten in Betrieben der Beschäftigtenstatistik und der Selbstständigen des Mikrozensus. Abgrenzung der KMU nach Merkmal Beschäftigtenanzahl.
- 5) Zahlen für Betriebe. Abgrenzung der KMB nach Merkmal Beschäftigtenzahl. KMB sind Betriebe mit weniger als 500 Beschäftigten.
- 6) Zahlen des Mikrozensus. Alle Wirtschaftszweige insgesamt (WZ A-Q der WZ 2003), d.h. jedoch nur einschließlich Private Haushalte mit Bedienungspersonal (WZ P), da in der Öffentlichen Verwaltung (WZ L) und in den Exterritorialen Organisationen (WZ Q) keine Selbstständigen vorhanden sind.
- 7) Selbstständigenquote = Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen in %.
- 8) Zahlen des Mikrozensus. Alle Wirtschaftszweige insgesamt ohne Land- und Forstwirtschaft; Fischerei und Fischzucht, d.h. WZ C-Q der WZ 2003.
- 9) Schätzung des IfM Bonn. Basisdaten: Umsatzsteuerstatistik. Abgrenzung der KMU nach Merkmal Umsatzgröße.



## 4. Die Bilanzdatenanalyse

<b>Übersichtlich informiert: Der Mittelstand in Zahlen</b>	<b>42</b>
4.1 Eigenkapitalausstattung	42
4.2 Umsatzrentabilität	46
4.3 Gesamtkapitalverzinsung	49
4.4 Personalaufwandsquote	52

## Übersichtlich informiert: Der Mittelstand in Zahlen

### 4.1 Eigenkapitalausstattung

Eigenkapital ist eine Grundlage unternehmerischen Handelns. Es stellt einen Finanzpuffer dar, der das Überstehen von Verlustphasen ermöglicht, bietet Haftungsmasse und nimmt den Unternehmer in die Pflicht. Eine gute Eigenkapitalausstattung ist daher neben einem tragfähigen Geschäftsmodell der beste Insolvenzschutz. Sie signalisiert Sicherheit und Solidität und verbilligt so in der Regel die Fremdkapitalfinanzierung.

Allerdings ist Eigenkapital teuer. Besonders für viele kleine Unternehmen ist es nicht möglich, externe Eigenkapitalgeber einzubeziehen. Transaktionen am Eigenkapitalmarkt sind für kleine Firmen oft zu komplex oder intransparent. Häufig soll auch die alleinige Kontrolle über die Geschäftspolitik gewahrt bleiben. Der Eigentümer (beziehungsweise das Unternehmen selbst) ist in diesem Fall die alleinige Quelle von Eigenkapital. Dessen Anwachsen ist dann maßgeblich von der Ertragslage abhängig.

In früheren Jahren litt der deutsche Mittelstand unter unbefriedigend niedrigen Eigenkapitalquoten. Das galt auch im Vergleich mit Unternehmen in anderen Ländern. Teils lag dies an verzerrenden Regelungen in Deutschland (etwa im Steuerrecht), die den Einsatz von Eigenkapital gegenüber Fremdkapital benachteiligten. Teils begrenzte

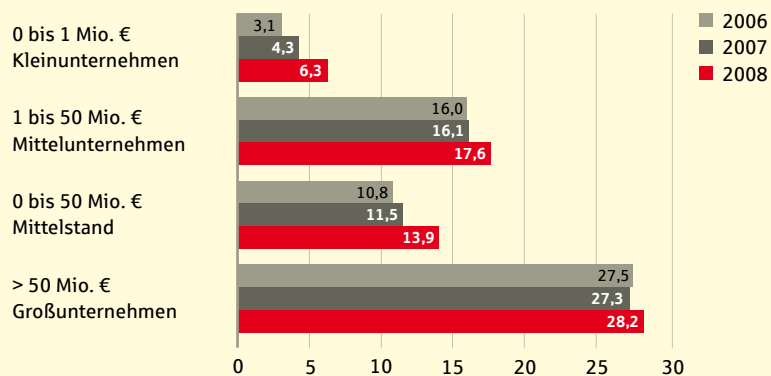
die Ertragslage die Möglichkeit der Gewinnthesaurierung. Die Bedeutung der Eigenkapitalquote ist in den vergangenen Jahren immer weiter gestiegen. Insbesondere die Berücksichtigung in Ratingverfahren hat es auch für diejenigen Unternehmen, die Expansion und Investitionen vornehmlich mit Fremdkapital zu finanzieren versuchen, wichtiger werden lassen.

### 2008 noch einmal Zuwachs

Erfreulicherweise ist seit rund zehn Jahren ein stetiger Anstieg der Eigenkapitalquoten in der deutschen Unternehmenslandschaft zu beobachten. Dieser langfristige Trend ist sowohl bei Großunternehmen festzustellen als auch im Mittelstand, der bei dieser Kennziffer zuvor oft ein prekäres Niveau aufwies. Auch die Nullpunktquoten, die angeben, welcher Anteil der Unternehmen über keinerlei bilanzielles Eigenkapital verfügt, sind in der vergangenen Dekade gesunken. Hierin spiegeln sich die hohen Anstrengungen der meisten Firmen wider, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Belohnt wurde dies in den Jahren 2005 bis 2007 mit einer im historischen Vergleich sehr guten Ertragslage. Diese bot wiederum Spielräume zur weiteren Eigenkapitalaufstockung, die offensichtlich auch genutzt wurden.



### Entwicklung der Eigenkapitalquote von Unternehmen In % nach Umsatzgrößenklassen



Ausgehend von den bereits vorliegenden Bilanzen haben sich diese positiven Entwicklungen bei der Eigenkapitalausstattung auch 2008 – also selbst in der ersten Phase der Krise – noch fortgesetzt. Im gesamten Mittelstand hat sich die Eigenkapitalquote von 10,8 Prozent (2006) über 11,5 Prozent (2007) auf nunmehr 13,9 Prozent erhöht.

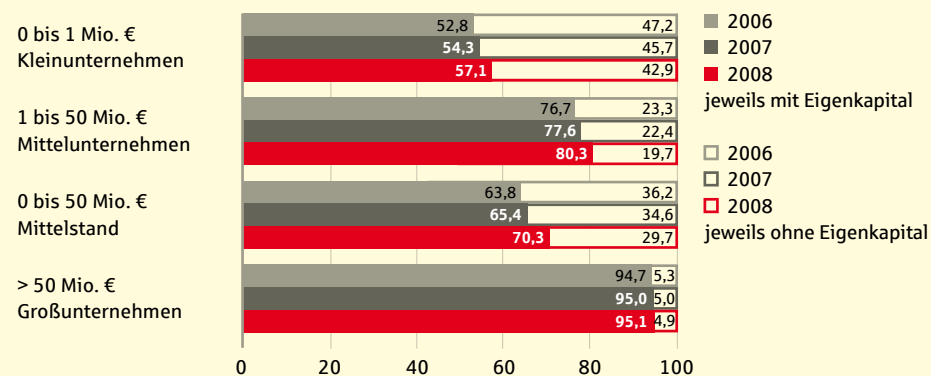
Es ist allerdings zu früh für eine Aussage, die den gesamten Zyklus berücksichtigt. In der Anfang 2009 noch einmal verschärften und vertieften Rezession dürfte das Eigenkapital in vielen Unternehmen als Puffer gedient haben und entsprechend abgeschmolzen sein.

Zugleich belegen die Daten der Diagnose Mittelstand aber, dass zumindest das „typische“ Median-Unternehmen mit einer sehr guten Eigenkapitalausstattung in die kritische Phase der Rezession gegangen ist. Der Mittelstand hatte zu diesem Zeitpunkt erhebliche Reserven.

#### **Kleine Unternehmen mit deutlicher Kapitalaufstockung**

Vor allem die Kleinunternehmen mit einem Jahresumsatz von unter einer Million Euro haben sich bei dieser Kennziffer 2008 weiter verbessert. Sie hatten bis Mitte des Jahrzehnts keinerlei bilanzielles Eigenkapital ausgewiesen – im Median demzufolge eine Null gezeigt.

### Anteil der Unternehmen mit und ohne Eigenkapital In % nach Umsatzgrößenklassen

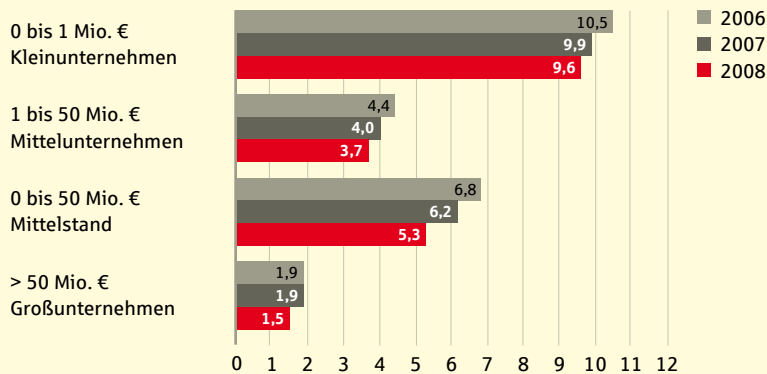


Die Median-Eigenkapitalquote dieser Gruppe liegt aktuell zwar immer noch im einstelligen Bereich. Doch der Anstieg von 4,3 Prozent (2007) auf 6,3 Prozent (Trendrechnung für 2008) ist nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Ende 2008 bereits lodernenden Wirtschaftskrise beachtlich. Dies ist aller Wahrscheinlichkeit nach auch der Tatsache zu verdanken, dass Kleinunternehmen meist rein binnenwirtschaftlich tätig sind – zum Beispiel Handwerker mit lokal begrenzten Märkten, die von der „importierten Rezession“ nicht unmittelbar getroffen wurden.

Selbst in der Untergruppe der kleinsten Firmen (Umsatz bis 250.000 Euro) ist eine weitere Verbesserung beim Eigenkapital zu beobachten. In diesem Segment wurden überhaupt erst in den vergangenen Jahren mehrheitlich positive Eigenkapitalbestände erreicht. Mit einem Sprung von 1,1 Prozent (Median 2007) auf vorläufig 6,3 Prozent (2008) sieht der Anstieg hier sogar besonders spektakulär aus. Allerdings ist aus früheren Durchläufen der Diagnose Mittelstand bekannt, dass die später ergänzten Bilanzdaten die endgültigen Werte in der Regel etwas drücken. So stehen im Bilanzjahr 2008 noch viele Personengesellschaften mit strukturell niedrigeren Quoten aus.

Selbst bei Großunternehmen, bei denen der Anteil der Exporteure deutlich größer ist und die mit voller Wucht

#### Entwicklung der Umsatzrentabilität In % nach Umsatzgrößenklassen



von der Weltrezession getroffen wurden, hat sich die Median-Eigenkapitalquote aber noch einmal leicht erhöht. Dies ist insofern ermutigend, als dieses Segment für 2008 bereits einen sehr hohen Bilanzeneingang aufweist.

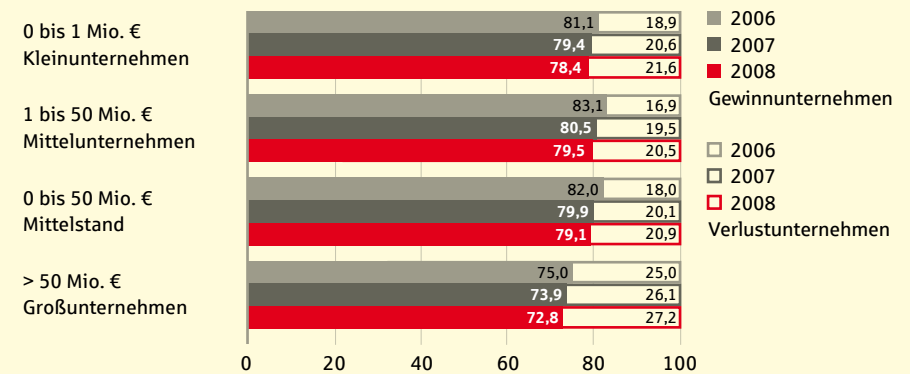
Richtet man den Blick auf den Mittelstand im Ost-West-Vergleich, fällt auf, dass die Aufstockung des Eigenkapitals bei ostdeutschen Unternehmen etwas deutlicher ausfällt als bei westdeutschen – dies vor dem Hintergrund, dass die Eigenkapitalausstattung in Ostdeutschland ohnehin seit einigen Jahren besser ist als im Westen.

In der Branchenanalyse stechen vor allem die mittelständischen Dienstleister mit einer deutlich – um 4,6 Prozentpunkte – verbesserten Eigenkapitalquote hervor. Aber auch die Mittelständler im Bausektor sowie Unternehmen aller Größenklassen in Handel und Verarbeitendem Gewerbe weisen steigende Reserven auf. Nur die Großunternehmen der Bauwirtschaft verzeichnen 2008 schon ein leichtes Abschmelzen ihrer Eigenkapitalausstattung.

#### 4.2 Umsatzrentabilität

Im Gegensatz zur träge und zeitlich verzögert reagierenden Eigenkapitalausstattung sind die Auswirkungen der Rezession in den Renditekennziffern bereits recht deutlich erkennbar. Die Trendrechnung für die

#### Anteil der Unternehmen mit Gewinnen und Verlusten In % nach Umsatzgrößenklassen



Umsatzrentabilität 2008 beträgt im gesamten Mittelstand nur noch 5,3 Prozent und liegt um 0,9 Punkte unter dem Wert des Vorjahres. Damit ist rund ein Siebtel der schmalen Marge verloren gegangen. Immerhin erzielte das „typische“ Median-Unternehmen auch 2008 noch einen Gewinn. Im Verlauf der Rezession ist jedoch mit einem weiteren Abschmelzen zu rechnen.

Die aktuelle Nullpunktquote von 20,9 Prozent liegt nur wenig über dem Vorjahreswert. Sie deutet aber an, dass schon auf Basis der Zahlen für 2008 ein beachtlicher Teil der mittelständischen Unternehmen die Kosten nicht mehr aus dem laufenden Umsatz decken konnte. Negative Umsatzrenditen waren 2008 demnach keine Seltenheit. Dennoch präsentierten sich die Mittelständler in der Frühphase der Rezession robuster als die Großunternehmen, die auf eine deutlich höhere Nullpunktquote von 27,2 Prozent kommen.

Nur die kleinsten Firmen (Umsatz bis 250.000 Euro) verzeichnen als Gruppe noch häufiger negative Renditen. Allerdings gilt hier die Einschränkung, dass diese Unternehmen im Median und im oberen Quartil wiederum die höchsten Umsatzrenditen aufweisen. Anders formuliert: Die Profitabilität von Kleinunternehmen deckt ein extrem breites Spektrum ab, da sie vor allem vom Erfolg

und von den persönlichen Anstrengungen der diese Betriebe prägenden Unternehmerpersönlichkeit abhängt.

#### **Rückgang der Umsatzrenditen über alle Größenklassen und Wirtschaftszweige**

Der Rückgang der Umsatzrentabilität zeigt sich nicht nur in allen Größenklassen, sondern auch in fast allen Großbranchen der deutschen Wirtschaft. Am schärfsten fällt er mit minus 1,4 Prozentpunkten im mittelständischen Dienstleistungsbereich aus. Die mittelständischen Handelsunternehmen verlieren 0,5 Prozentpunkte, was allerdings die ohnehin schmale Marge des Handels von nur noch 3,5 Prozent weiter gedrückt hat. Der Bausektor schneidet vergleichsweise stabil ab und kann mit einer mittleren Umsatzrendite von 6,3 Prozent seine Vorjahresmarge knapp behaupten. Beim Bau sind auch die Nullpunktquoten am kleinsten: Rund fünf von sechs mittelständischen Unternehmen dieser Branche arbeiteten auch 2008 noch mit Gewinn.

Im Verarbeitenden Gewerbe ist – vor allem wohl durch den Nachfragerückgang aus dem Ausland – der Rückgang der Umsatzrendite ausgeprägter und erreicht mit einem Minus von 1,2 Punkten fast den Wert der Dienstleister. Die noch deutlich exportlastigeren Großunternehmen im Verarbeitenden Gewerbe weisen indes drastischere Rückgänge der Umsatzrendite auf. Insgesamt – also branchenübergreifend – haben die Großunternehmen ihre Umsatzrendite aber stabiler halten können als der Mittelstand, wenngleich auf dem für sie typischen niedrigeren Margenniveau.

Am besten haben sich die Großunternehmen in Ostdeutschland geschlagen, wenngleich deren Zahl recht übersichtlich ist. Der Median der 355 ostdeutschen Unternehmen mit Umsätzen von über 50 Millionen Euro, die schon mit Bilanzen aus dem Jahr 2008 in der Auswertung

enthalten sind, hat seine Umsatzrendite gegenüber 2007 leicht steigern können. Dies ist allerdings auch dringend nötig, denn diese Gesellschaften arbeiten mit einer Median-Umsatzrendite von nur 1,3 Prozent – also mit sehr niedrigen Margen. Zudem ist der Anteil der ostdeutschen Großunternehmen, die für 2008 schon Bilanzdaten gemeldet und keine positive Umsatzrendite erreicht haben, mit 37,5 Prozent erschreckend hoch. Hohe Nullpunktquoten von über 30 Prozent weisen darüber hinaus die Kleinstfirmen in Ostdeutschland auf. Bei mittelgroßen Unternehmen liegen die Umsatzrenditen in Ost und West dagegen auf ähnlichem Niveau.

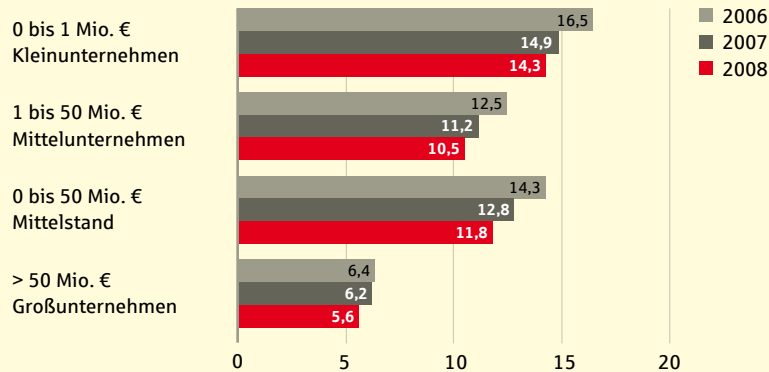
#### **4.3 Gesamtkapitalverzinsung**

Auch bei der Gesamtkapitalverzinsung sind in der Trendrechnung für 2008 erste Spuren der Krise erkennbar. Die für 2008 errechnete Gesamtkapitalverzinsung im Mittelstand von 11,8 Prozent liegt um einen vollen Prozentpunkt unter dem Vorjahreswert, wobei dies wiederum eine Hochrechnung auf Basis der bereits vorliegenden Bilanzen des Jahres 2008 ist.

Berücksichtigt man das im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise gesunkene Zinsniveau, besteht weiterhin ein ausreichender Abstand zu alternativen risikolosen Kapitalmarktinvestitionen. Die Umlaufrendite börsennotierter Bundeswertpapiere ist von 4,2 Prozent 2007 auf 4,0 Prozent im Jahr 2008 gesunken. Ende 2008 und im Laufe des Jahres 2009 hat sich dieser Prozess beschleunigt fortgesetzt, sodass die Umlaufrendite im November 2009 nur noch bei 3,0 Prozent lag.

Auch die Verzinsung des im Mittelstand unternehmerisch eingesetzten Kapitals dürfte sich 2009 weiter verringert haben – Anfang des Jahres, als die Rezession noch andauerte, wahrscheinlich sogar überproportional.

### Gesamtkapitalverzinsung In % nach Umsatzgrößenklassen



### Die Rolle des Risikozuschlags

Unternehmerische Investitionen – insbesondere die für den Mittelstand typischen kleineren Investitionen – müssen gegenüber einer risikolosen Kapitalanlage eine Zusatzrendite einbringen. Diese Extra-Rendite kompensiert den Unternehmer für das von ihm eingegangene Wagnis, stellt im Kern also eine Art Risikoprämie dar. Der Zuschlag muss in Krisenzeiten tendenziell etwas höher liegen als in ruhigen, berechenbareren Konjunkturphasen. Die Unternehmen haben schließlich bei ihrer Refinanzierung ebenfalls bonitätsabhängige Risikoprämien zu zahlen, und die Kosten des Fremdkapitals fließen ihrerseits in die Gesamtkapitalverzinsung ein. Bonität ist und bleibt in solch turbulenten Zeiten ein wichtiges Erfolgskriterium.

Sollte sich der vorläufige Trend des Bilanzjahres 2008 bestätigen und fortschreiben, dürfte die Realisierung des Risikozuschlags im weiteren Verlauf der Rezession zunehmend schwieriger geworden sein.

Ein Investitionshemmnis sind die gemeldeten Gesamtkapitalverzinsungen auf dem Median-Niveau aber noch nicht. Entscheidendes Motiv für die 2009 sehr verhaltene Investitionstätigkeit der deutschen Unternehmen dürften weniger Renditeerwägungen sein als vielmehr fehlende

Nachfrage und pessimistische Absatzerwartungen. Die Kapazitätsauslastungen sind durch die weltweite Rezession in vielen Branchen so stark gesunken, dass sich die Frage nach Erweiterungen gar nicht stellt.

### Unzureichende Verzinsung in einzelnen Sektoren

Selbst wenn die Gesamtkapitalverzinsung des Mittelstands im Median noch befriedigend ist, sind dennoch auf Basis der Zahlen für 2008 erste Probleme in einzelnen Bereichen nachweisbar. Bei den kleinsten Firmen (bis 250.000 Euro Jahresumsatz) und im Segment der großen Mittelständler (5 bis 50 Millionen Euro) liegen die Gesamtkapitalverzinsungen im Median nur im einstelligen Bereich. Dies gilt für Großunternehmen ohnehin seit Jahren und ebenfalls – mit Blick auf die einzelnen Branchen – für Dienstleister aller Größen. In diesem Wirtschaftszweig war der Rückgang mit 2,6 Prozentpunkten zudem am stärksten ausgeprägt, sodass die Sicherheitsabstände allmählich eng werden.

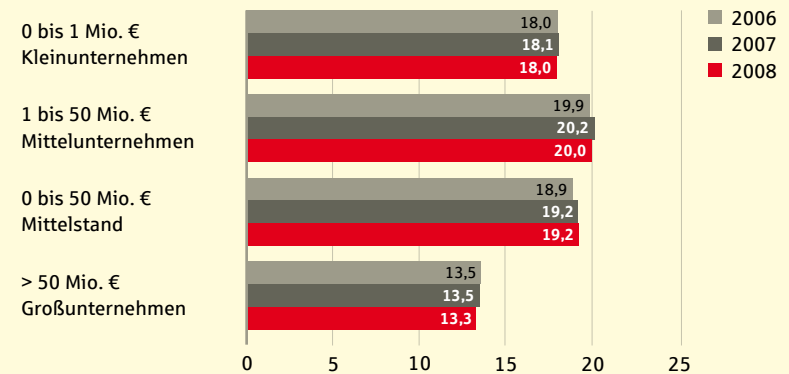
Allerdings liegt das arithmetische Mittel der Gesamtkapitalverzinsung im Mittelstand mit 21,1 Prozent deutlich über dem Median. Es scheint also einige mittelständische Unternehmen zu geben, die sehr gut verdienen. Das obere Quartil erreicht sogar einen beachtlichen Wert von 27,3 Prozent.

Dem stehen am anderen Ende aber viele Unternehmen mit eindeutig unzureichender Kapitalverzinsung gegenüber. Die bundesweite Nullpunktquote von 12,4 Prozent (2008) zeigt an, dass etwa jedes achte mittelständische Unternehmen in Deutschland auch vor Abzug von Fremdkapitalzinsen keinen Überschuss erzielt. Solche Unternehmen können nicht einmal dann nachhaltig ihre Gläubiger bedienen, wenn der Eigenkapitalgeber ganz auf einen Gewinn verzichtet. Sie sind somit existenzgefährdet. In Ostdeutschland liegt die Nullpunktquote mit 15,2 Prozent sogar noch etwas höher. Darüber hinaus sind die Werte 2008 für die Median-Gesamtkapitalverzinsungen dort in fast allen Größenklassen nur einstellig.

#### 4.4 Personalaufwandsquote

Die Personalaufwandsquote ist von vielen Einflüssen abhängig – eine Besonderheit, die die Interpretation von Zeitreihen tendenziell erschwert. Ändert sich die Personalaufwandsquote, so kann dies zum einen an Veränderungen der Fertigungstiefe liegen, die den Anteil der Wertschöpfung im Unternehmen relativ zum Materialbezug verschieben. Es kann sich zum anderen aber auch um eine Variation der Kapital- und Arbeitsintensität der Produktion handeln, oder aber die Lohnentwicklung ist ausschlaggebend. Die strukturellen Einflüsse verschieben sich allerdings nur sehr

**Personalaufwandsquote**  
In % nach Umsatzgrößenklassen



langfristig, sodass kurzfristige Sprünge wohl zyklischen Faktoren zugeordnet werden können.

In den Jahren des Aufschwungs zwischen 2004 und 2007 gingen die Beschäftigungsgewinne mit einer leicht rückläufigen Personalaufwandsquote einher. Das nach den Arbeitsmarktreformen erfreulich starke Zulegen der Erwerbstätigkeit erhöhte zwar die Arbeitsintensität der deutschen Wirtschaft, insbesondere im ohnehin besonders beschäftigungsintensiven Mittelstand, doch wurden die Lohnzuwächse von einer moderaten Tarifpolitik gebremst. Entscheidend für den leichten Rückgang der Personalaufwandsquote bei wachsender Beschäftigung war aber das Produktionswachstum. Die Gesamtleistung des Unternehmens – im Wesentlichen die Umsatzentwicklung – steht im Nenner der Größe Personalaufwand.

Letztlich spiegelte sich also in der leicht sinkenden Personalaufwandsquote wider, dass das Produktivitätswachstum im Aufschwung nicht voll von Lohnsteigerungen aufgezehrt wurde. Hierbei spielten sicher der durch die Globalisierung intensivierter Wettbewerb und die veränderten Relationen des weltweiten Arbeits- und Kapitalangebots eine Rolle. Die (Re-) Integration großer Volkswirtschaften wie China und Indien in die Weltwirtschaft hat direkt oder indirekt (über den Güterhandel) das Arbeitsangebot ausgeweitet.

**Produktivitätsschock durch Rezession zu erwarten ...**

In der Finanzkrise und der folgenden Weltrezession haben sich diese Trends teilweise gedreht. Dies gilt aus deutscher Sicht insbesondere für die Produktivitätsentwicklung. Es ist ausgesprochen erfreulich, dass der deutsche Arbeitsmarkt sich in der Rezession 2008/09 als robust erwiesen hat und die Zahl der Arbeitslosen bis Herbst 2009 nur um rund 250 000 gestiegen ist. Das ist vor dem Hintergrund der schweren Produktionseinbrüche von rund 5 Prozent im Jahresvergleich erstaunlich wenig. Doch bedeuten diese divergierenden Effekte zugleich, dass die Produktivität je Erwerbstätigem deutlich gesunken ist, nicht zuletzt infolge von Kurzarbeit. Pro Arbeitsstunde sind die Produktivitätsverluste zwar weit geringer als pro Kopf. Dennoch müssen die Beschäftigten aber gemessen an der verbliebenen Produktion überproportional bezahlt werden. Hilfe bringt den Unternehmen hierbei der großzügige staatliche Zuschuss im Rahmen der Kurzarbeitsregeln.

**... 2008 aber noch nicht ablesbar**

Bei der Personalaufwandsquote ist infolge der Rezession ein Anstieg zu erwarten, der sich in vollem Ausmaß erst in den Bilanzen des Jahres 2009 zeigen dürfte. In der vorliegenden Trendrechnung für 2008 ist für den Mittelstand noch überhaupt kein Anstieg zu beobachten. Der Median lag zuletzt mit 19,2 Prozent auf dem gleichen Niveau wie 2007.

Die Großunternehmen und der „große“ Mittelstand haben ihre Personalaufwandsquoten 2008 sogar noch einmal leicht senken können. Die gegenläufigen, die Konstanz in der Gesamtbetrachtung des Mittelstands ergebenden Anstiege konzentrieren sich dagegen auf die mittleren Größenklassen mit Jahresumsätzen zwischen 0,5 und 5 Millionen Euro. Diese Unternehmen haben ihre Beschäftigung teilweise bis in das Jahr 2008 hinein noch ausgebaut.

Am deutlichsten haben 2008 aber die kleinsten Unternehmen ihren Personalaufwand senken können. Dieser Rückgang ist jedoch nicht unbedingt erfreulich: Bei Firmen mit Umsätzen unter 250.000 Euro spielt der Personalaufwand ohnehin nur eine untergeordnete Rolle. Hier ist es oft der selbstständige Unternehmer, der mit seiner Tätigkeit den Großteil der Wertschöpfung allein bestreitet. Wenn überhaupt, dann werden hier allenfalls einige wenige unterstützende Mitarbeiter beschäftigt. Dies zeigt die sehr niedrige, sich auf einstelligem Niveau bewegende Personalaufwandsquote. Der Unternehmerlohn selbst wird hier meist als Gewinneinkommen gezahlt und nicht als Personalaufwand. Dass die Quote bei diesen Kleinstunternehmen 2008 sehr deutlich um 2,9 Prozentpunkte auf nunmehr nur noch 5 Prozent gesunken ist, legt den Schluss nahe, dass schon in der Frühphase der Rezession viele dieser „erweiterten Einpersonunternehmen“ zur Alleinproduktion übergegangen sind.

Im Branchenvergleich verzeichnete vor allem die Bauwirtschaft 2008 rückläufige Personalaufwandsquoten.

Regional ist ein Auseinanderlaufen der Entwicklungen in West- und Ostdeutschland zu beobachten. Während der Westen der Bundesrepublik von leicht steigenden Personalaufwandsquoten geprägt wird, konnten die ostdeutschen Unternehmen mit einer um immerhin 1,6 Prozentpunkte niedrigeren Quote operieren. Hierin zeigt sich, dass die vor allem exportinduzierte Rezession Ende 2008 viele Regionen Ostdeutschlands noch nicht erreicht hatte.

Insgesamt ist die in den Bilanzdaten für 2008 zum Ausdruck kommende Entwicklung beim Personalaufwand noch nicht dramatisch. Offen ist jedoch, ob dies 2009 so geblieben ist. Erste Indizien für die weitere Entwicklung liefern die im Folgenden präsentierten Ergebnisse der Expertenbefragung.





## 5. Die Expertenbefragung

<b>Ausblick 2010: Die Prognose der Sparkassen</b>	<b>58</b>
5.1 Umsatz und Auftragslage noch verhalten	58
5.2 Eigenkapital erfüllt Pufferfunktion	61
5.3 Investitionsfinanzierungen weniger nachgefragt	64
5.4 Investitionsmotive des Mittelstands	67
5.5 Erholungstendenzen noch nicht antizipiert	68
5.6 Nur wenige Unternehmen schwer betroffen	70
5.7 Verlagerung von Investitions- zu Betriebsmittelkrediten	73
5.8 Fazit	74

## Ausblick 2010: Die Prognose der Sparkassen

Die Sparkassen sind die wichtigsten Finanzierungspartner des Mittelstands. Die Institute kennen die wirtschaftliche Lage ihrer Kundenunternehmen sehr genau, da sie vor Ort präsent sind. Sie können dadurch ein flächendeckendes, repräsentatives und aktuelles Bild zeichnen. In der Expertenbefragung, die traditionell Bestandteil der Diagnose Mittelstand ist, wurden im November 2009 alle 429 Sparkassen in Deutschland kontaktiert, wobei den Firmenkundenexperten sieben Fragen zu vier Themenkomplexen gestellt wurden. 343 verwertbare Antworten sind eingegangen, was einem guten Rücklauf von 80 Prozent entspricht.

Die in den Kapiteln 5.1 bis 5.5 ausgewerteten Fragen zielen wie schon in den Vorjahren auf die aktuelle Geschäftslage, auf die Investitionen der mittelständischen Betriebe sowie auf die regionale Wirtschaftsentwicklung ab. Die Kapitel 5.6 und 5.7 erläutern die diesjährige Sonderumfrage: Die Sparkassenexperten wurden darin befragt, wie stark mittelständische Firmenkunden von der schweren Rezession und ihren Folgen betroffen sind und ob dies zu Verschiebungen beim Verwendungszweck der nachgefragten Kreditarten geführt hat.

### 5.1 Umsatz und Auftragslage noch verhalten

Bei Umsätzen und Aufträgen ihrer Mittelstandskunden melden die meisten Sparkassen eine im Saldo schlechtere

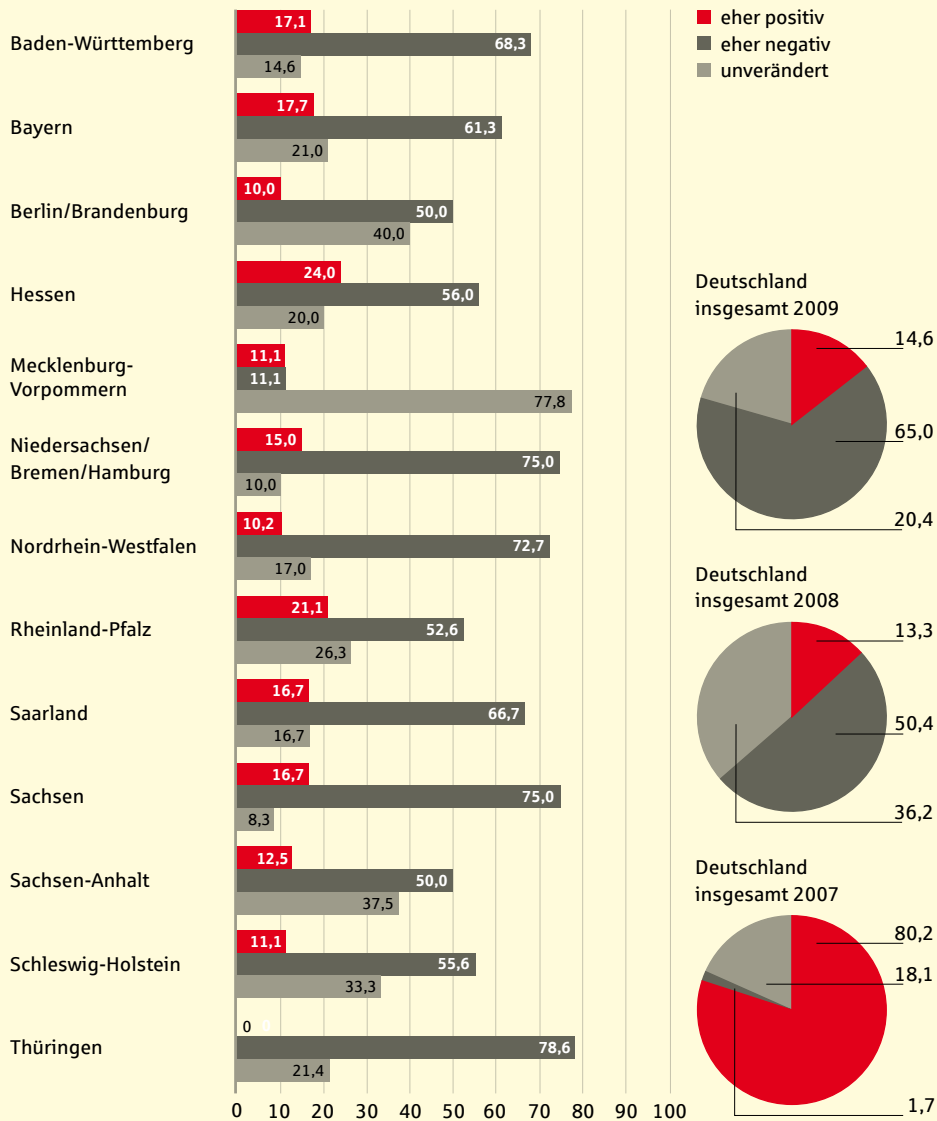
Situation als vor einem Jahr. Dies ist keine große Überraschung, denn die zurückliegende Rezessionsphase ist im Vergleichszeitraum noch enthalten. Um so erstaunlicher ist, dass eine kleinere – allerdings nicht vernachlässigbar kleine – Gruppe von Instituten explizit schon eine Verbesserung wahrnimmt. Immerhin jedes siebte Institut (fast 15 Prozent) meldet eine „eher positive“ Entwicklung.

Diese Beobachtungen stützen sich vermutlich oft noch auf Aufträge statt auf bereits realisierte Umsätze. Besonders die Sparkassen in Hessen und in Rheinland-Pfalz ringen sich – in beiden Bundesländern zu über 20 Prozent – häufig zu solch positiven Einschätzungen durch. Relativ zurückhaltend ist die Bewertung der Lage dagegen noch in Thüringen, Sachsen und in der Region Bremen-Hamburg-Niedersachsen.

Im Bundesdurchschnitt fielen 65 Prozent der Nennungen in die Sparte „eher negativ“. Dies ist ein noch einmal schlechteres Ergebnis als im Vorjahr (gut 50 Prozent) und weit entfernt von den überbordend optimistischen Werten der Aufschwungjahre 2005 bis 2007.

Der Spitzenwert aus dem Jahr 2002, der beim Platzen der Internetblase über 92 Prozent negative Einschätzungen brachte, wird aktuell aber nicht annähernd erreicht. Dies

**Einschätzung der gegenwärtigen Lage der Kundenunternehmen im Vergleich zum Vorjahr**  
In % der Sparkassen



ist ein erster wichtiger Hinweis darauf, dass die jüngste Rezession und ihre Folgelasten nicht flächendeckend als so einmalig empfunden werden, wie es die recht dramatische BIP-Schrumpfung um rund 5 Prozent im Jahr 2009 eigentlich nahelegen würde. Es gibt aktuell Lichtblicke, während 2002 gerade einmal 0,2 Prozent der Sparkassen von einer eher positiven Lage sprachen.

**5.2 Eigenkapital erfüllt Pufferfunktion**

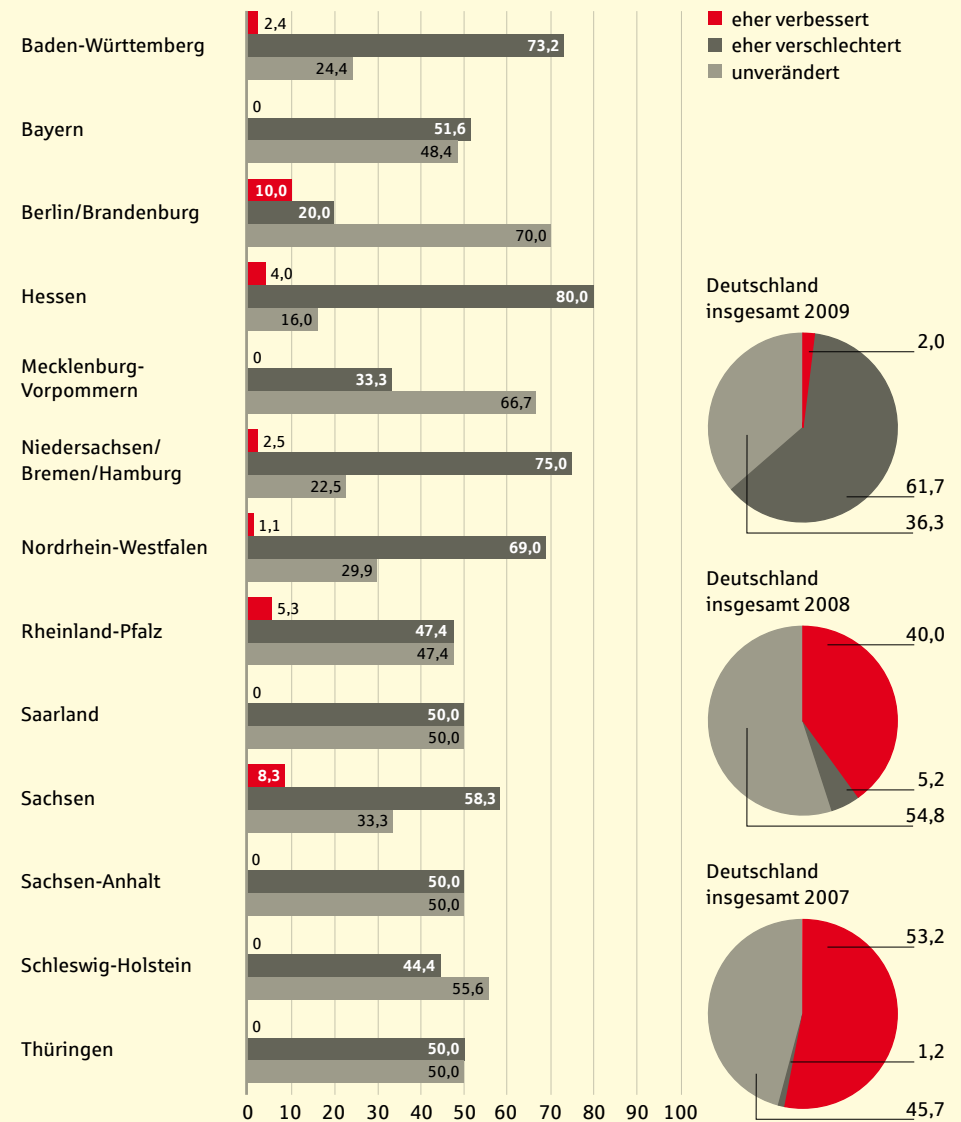
Bei der Bewertung der Eigenkapitalausstattung der mittelständischen Unternehmen sind dagegen kaum Lichtblicke zu erkennen. Nur 2 Prozent der Sparkassen stellen bei ihren Kunden im abgelaufenen Jahr eine Verbesserung dieser Kennziffer fest. Doch auch hier ist die von den Experten umrissene Entwicklung nicht so negativ wie diejenige im Jahr 2002. Damals meldeten fast 83 Prozent der Befragten Verschlechterungen in der Eigenkapitalausstattung ihrer Firmenkunden; aktuell sind es nur knapp 62 Prozent.

Trotzdem ist das Votum eindeutig: Die Rezession hat an den Reserven der Unternehmen gezehrt. Erstaunlich ist lediglich, dass ausgerechnet in Hessen – das bei Umsatz- und Auftragslage die vergleichsweise günstigste Konstellation meldet – zugleich am häufigsten Eigenkapitalverschlechterungen (80 Prozent) wahrgenommen

werden. Eine Erklärung könnte sein, dass der Konjunkturzyklus dort am weitesten fortgeschritten ist: Die Spuren in der Eigenkapitalausstattung sind noch sehr deutlich, während sich bereits eine Erholung der Auftragslage andeutet.

Insgesamt sind die Meldungen der Expertenbefragung zur Eigenkapitalausstattung eine wertvolle Ergänzung der Bilanzdatenanalyse. Dort hatte sich aus der Trendrechnung auf Grundlage der vorliegenden Bilanzen des Jahres 2008 noch ein Anwachsen der Eigenkapitalquote ergeben. Die Experten geben nun deutliche Hinweise darauf, dass der von 2006 bis 2008 andauernde Aufwärtstrend im Jahr 2009 schließlich gekippt ist. Doch das muss kein Alarmzeichen sein. Denn zum einen dient Eigenkapital in wirtschaftlich schwierigen Zeiten als Finanzpuffer. Zum anderen gibt die Befragung nur Aufschluss über den vorherrschenden Trend, nicht über das quantitative Ausmaß des Eigenkapitalverlusts. Ob die Belastungen des Jahres 2009 existenzbedrohliche Ausmaße annahmen oder nicht bzw. für welchen Anteil der Unternehmen dies der Fall war, erläutert die Auswertung der zu diesem Zweck gestellten Sonderfrage in Kapitel 5.6.

Entwicklung der Eigenkapitalausstattung der Kundenunternehmen im Vergleich zum Vorjahr  
In % der Sparkassen



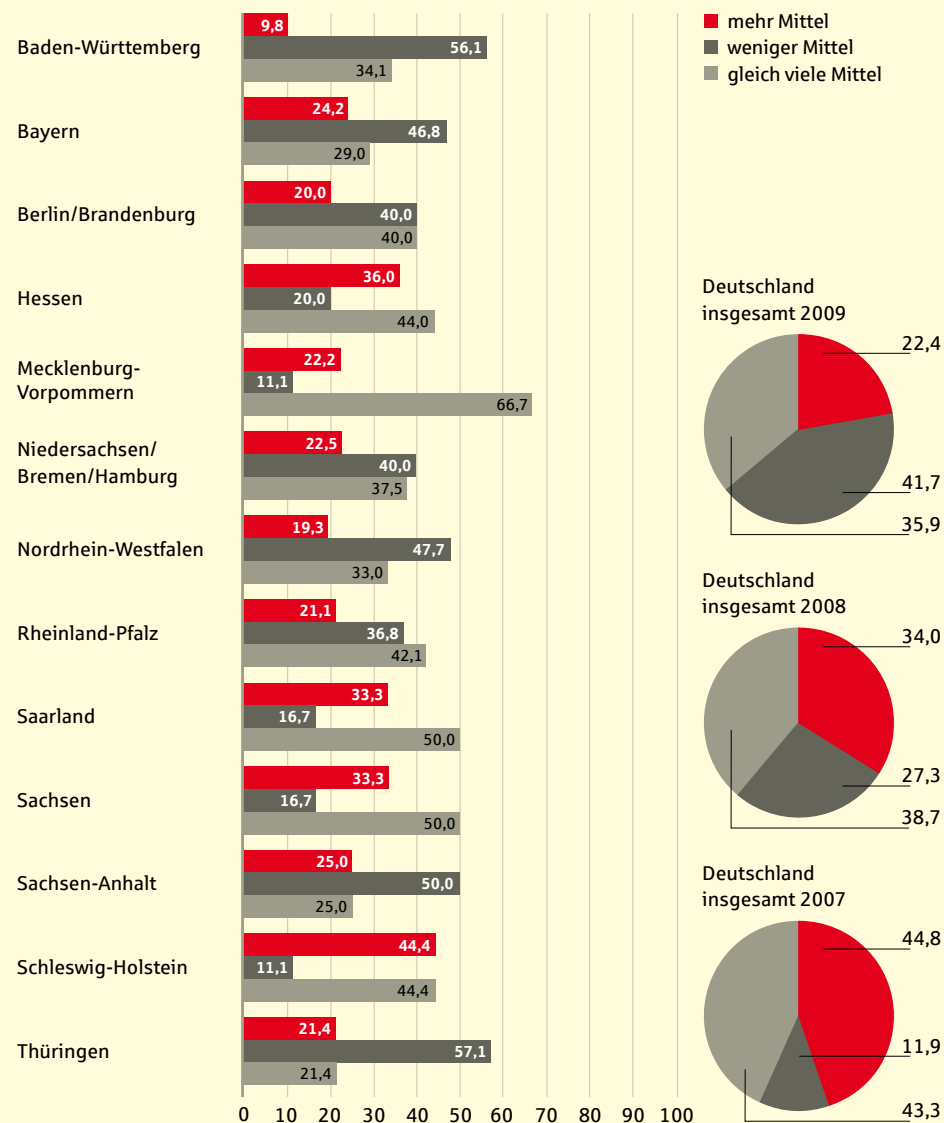
### 5.3 Investitionsfinanzierungen weniger nachgefragt

Eine relative Mehrheit von 42 Prozent der Sparkassen erklärt, im Herbst 2009 weniger Investitionsfinanzierungen an Mittelständler ausgereicht zu haben als im Jahr davor. Gut 22 Prozent berichten dagegen von einer Ausweitung. Diese Zahlen deuten schon auf einen uneinheitlichen Trend hin. Es lassen sich durchaus Regionen finden – beispielsweise Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, das Saarland, Sachsen und Schleswig-Holstein –, in denen die gemeldeten Ausweitungen überwiegen.

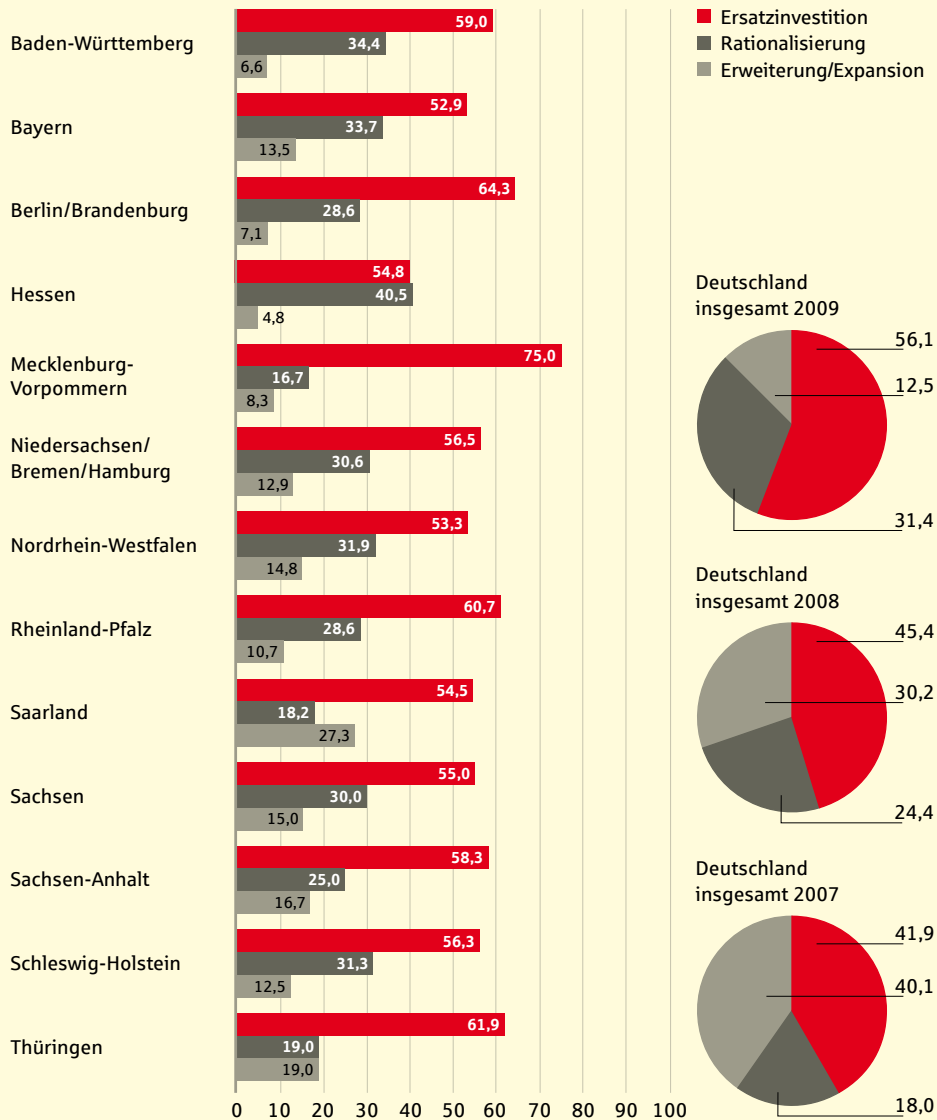
Auch der bundesweite Saldo ist keineswegs so negativ wie in früheren Abschwungphasen. Einmal mehr sei auf das Jahr 2002 verwiesen, als Krediteinschränkungen von über 78 Prozent Ausweitungen von nur gut 4 Prozent gegenüberstanden. Auch in den Jahren 2003 bis 2005 überwogen noch die Negativmeldungen. Das aktuelle Kreditvergebild ist also keineswegs untypisch oder gar als Kreditklemme zu bezeichnen.

Hinzu kommt, dass an dieser Stelle ausdrücklich nach Investitionsfinanzierungen gefragt wurde. Bei anderen Kreditarten – insbesondere Betriebsmittelkrediten – erfolgte die Vergabe viel expansiver (siehe hierzu Kapitel 5.7). Der per Saldo auffällige Rückgang an Investitionsfinanzierungen reflektiert schlicht den geringeren

Vergabe von Investitionsfinanzierungen im Vergleich zum Vorjahr  
In % der Sparkassen



**Finanzierungsziele der Unternehmen**  
In % aller Nennungen (bei max. 2 Nennungen je Sparkasse)



Bedarf an solchen Krediten. Schließlich bot die geringe Kapazitätsauslastung 2009 den Unternehmen wenig Anlass für Investitionen. Angesichts der Schwäche der gesamtwirtschaftlichen Investitionstätigkeit ist es sogar erstaunlich, wie viele dieser Finanzierungen die Sparkassen noch unterbringen konnten. Vermutlich haben sie Wettbewerbern, die 2009 ihr Kreditangebot nicht stabil halten konnten oder wollten, Marktanteile abgenommen.

**5.4 Investitionsmotive des Mittelstands**

Die Struktur der ausgereichten Investitionskredite bestätigt diese Beobachtungen. Vor allem reine Ersatzinvestitionen stehen Ende 2009 mit gut 56 Prozent im Vordergrund – das ist der höchste Wert des Jahrzehnts. Dabei liegt die Quote in keinem Bundesland unter 52 Prozent.

Rationalisierungsinvestitionen erreichen immerhin noch einen Anteil von gut 31 Prozent, deutlich mehr als in den vorangegangenen drei Jahren. Offenbar sehen sich die Unternehmen gezwungen, angesichts des rezessionsbedingten Produktivitätsschocks alle verfügbaren Spar- und Effizienzsteigerungspotenziale zu mobilisieren.

Echte Erweiterungsinvestitionen werden dagegen kaum noch getätigt. Der aktuelle Wert, 12,5 Prozent, beträgt weniger als ein Drittel der Spitzenquote aus dem Jahr



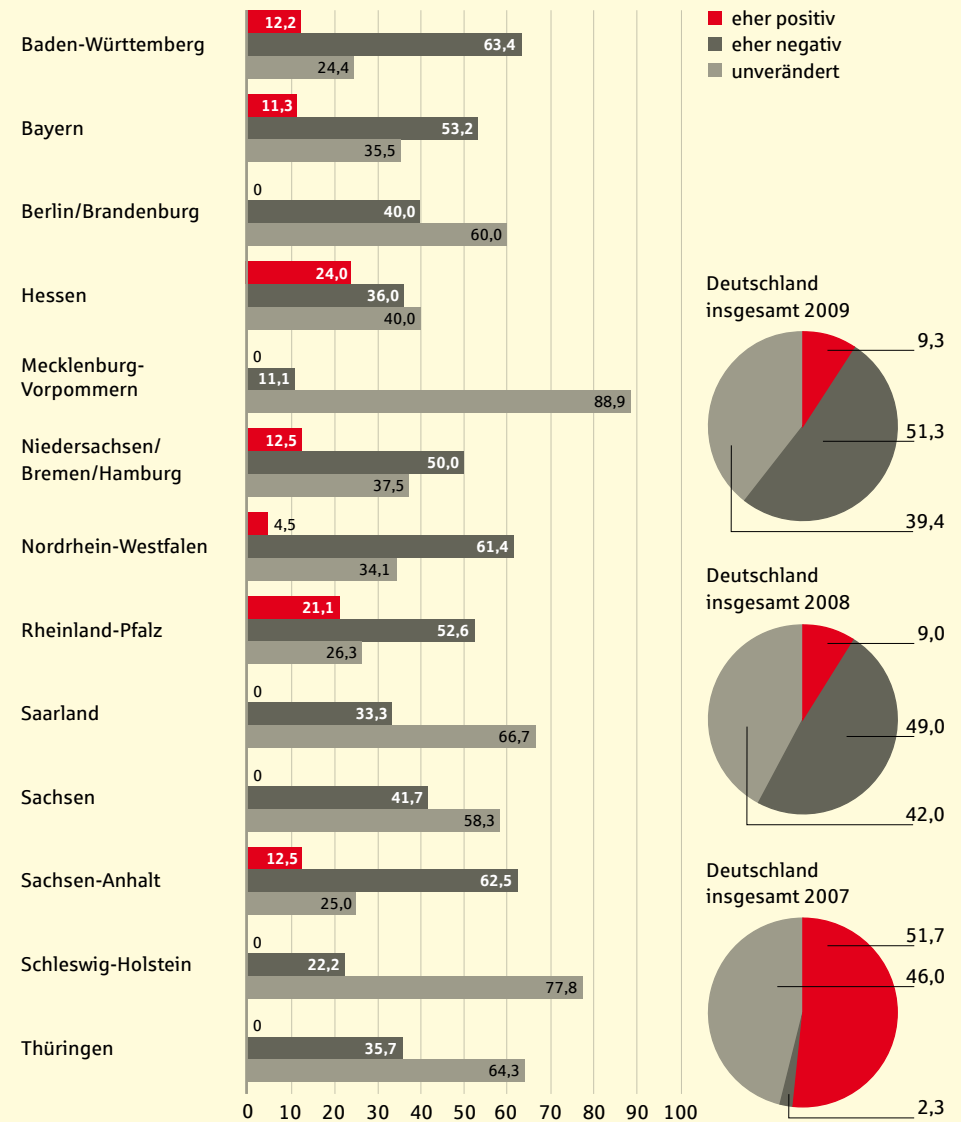
2007, als einmalig die 40-Prozent-Marke überschritten wurde. Allerdings ist die derzeitige Schwäche bei den Erweiterungsmaßnahmen nicht so stark ausgeprägt wie nach dem Platzen der Internetblase in den Jahren 2002 bis 2004.

### 5.5 Erholungstendenzen noch nicht antizipiert

Im Hinblick auf die Perspektiven ihrer jeweiligen Region im Jahr 2010 sind die Sparkassen noch skeptisch. Dies ist ein ernst zu nehmendes Votum, sind die Institute doch wichtige Partner der Standortentwicklung und mit den wirtschaftlichen und sozialen Trends in ihrem Umfeld vertraut.

Nur gut 9 Prozent der Sparkassen prognostizieren aktuell eine eher positive Entwicklung. Mit über 51 Prozent ist die Quote der negativen Stimmen hoch und wurde im Rückblick ein weiteres Mal nur noch vom Rezessionsjahr 2002 übertroffen. In Nordrhein-Westfalen, Sachsen-Anhalt und besonders in Baden-Württemberg sind die Sparkassen mit über 60 Prozent Negativerwartungen besonders skeptisch. In Baden-Württemberg kann dieses Stimmungstief mit dem Schock der Exporteinbrüche erklärt werden, den der dort besonders stark vertretene Maschinenbau verkraften muss.

Einschätzung der Unternehmens- und Arbeitsplatzentwicklung im Jahr 2010  
In % der Sparkassen



Dennoch ist die insgesamt trübe Perspektive etwas überraschend, gehen doch die meisten gesamtwirtschaftlichen Prognosen inzwischen zumindest von einer graduellen Erholung aus. Eine mögliche Erklärung liegt darin, dass die Sparkassenexperten in diesem Jahr explizit und prominent nach der voraussichtlichen Entwicklung der Arbeitsplätze gefragt wurden. In der Tat stehen am Arbeitsmarkt 2010 laut führender Prognosen noch Belastungen als späte Rezessionsfolgen an. Dies wird in den Regionen offenbar auch so gesehen und gefürchtet.

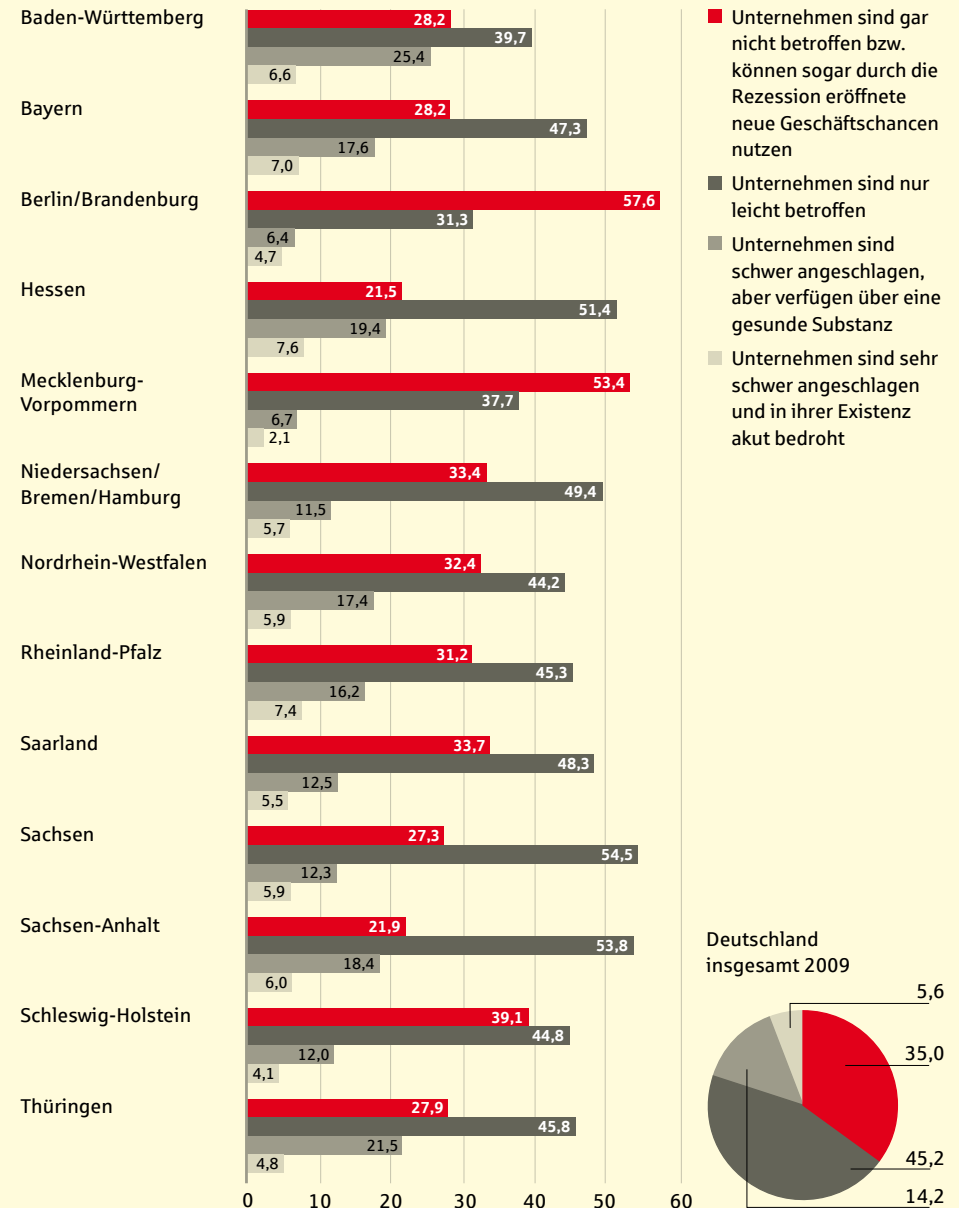
### 5.6 Nur wenige Unternehmen schwer betroffen

Für die diesjährige Diagnose Mittelstand wurden die Sparkassenexperten gebeten, ihre Firmenkunden nach dem Grad der Betroffenheit in Gruppen einzuteilen – abhängig von den Folgen, die die Rezession für sie gehabt hat. Die möglichen Einordnungen deckten das gesamte Spektrum ab, von minimal (gar nicht oder nur gering betroffen) bis extrem (schwer angeschlagen, Existenzbedrohung).

Das ausgesprochen vielschichtige Antwortprofil zeigt, dass es sich in der aktuell schwierigen Konjunkturphase keineswegs um eine gleichförmige, alle Unternehmen ähnlich treffende Krise handelt. In Kapitel 2.2 wurde bereits darauf hingewiesen, dass die einzelnen Branchen unterschiedlich betroffen sind. Insbesondere der

### Grad der Betroffenheit der mittelständischen Kunden von der Rezession Ende 2008/Anfang 2009 und ihren Folgewirkungen

Im Durchschnitt der von den Sparkassen genannten Quoten in %



Charakter der „importierten Rezession“ legt nahe, dass vor allem die exportorientierten Industrien in Mitleidenschaft gezogen worden sind. Konsumgüter und andere binnenwirtschaftlich orientierte Branchen sind dagegen relativ immun.

Genau dies bestätigen die Sparkassenexperten. Ein großer Anteil der Mittelständler – im gesamtdeutschen Durchschnitt 35 Prozent – ist gar nicht von der Krise berührt oder hat sogar von ihr profitiert. Die größte Gruppe bilden mit gut 45 Prozent diejenigen Firmen, die nur leicht betroffen sind. Das Gros der deutschen Unternehmenslandschaft, in der Summe vier von fünf Firmen, ist also trotz der Tiefe der Rezession nicht schwer erschüttert – ein Ergebnis, das zuversichtlich stimmt.

Andererseits verbleiben damit 20 Prozent der Unternehmen, die zumindest schwer angeschlagen sind. Bei den meisten dieser Mittelständler erachten die Sparkassen die Substanz des Unternehmens dennoch als solide. Solchen Firmen, deren intakten Kern die Institute erkennen und anerkennen, wird in einer funktionierenden Hausbankbeziehung auch weiterhin Kredit gewährt.

Bei 5,6 Prozent der deutschen Mittelständler sehen die Sparkassen aber Belastungen, die die Existenz der Unternehmen gefährden. In dieser Gruppe werden Insolvenzen, massive Arbeitsplatzverluste und Kreditausfälle nicht immer zu vermeiden sein. Dennoch ist es insgesamt eine gute Nachricht, dass der akut gefährdete Teil der deutschen Wirtschaft letztlich überschaubar ist. Trotz aller Sorgen um die damit verbundenen Belastungen für Unternehmer, Beschäftigte und Kunden: Für eine rezessive Abwärtsspirale und einen erneuten Konjunkturunbruch aufgrund von kollabierender Massenkaufkraft wie während der Weltwirtschaftskrise nach 1929 ist der Problemsektor zu klein.

Diese erfreuliche Botschaft gilt im Prinzip für alle Bundesländer. Nirgends erreicht die Quote der existenzgefährdeten Unternehmen mehr als die (noch immer akzeptablen) 7,6 Prozent in Hessen, gefolgt von 7,4 Prozent in Rheinland-Pfalz. Am besten schneiden an dieser Stelle Mecklenburg-Vorpommern (2,1 Prozent) und Schleswig-Holstein (4,1 Prozent) ab. Generell sind die weniger exportorientierten Landesteile im Norden und Osten der Republik weniger stark betroffen. Diesem Muster entsprechend melden auch Berlin und Brandenburg, dass dort fast 90 Prozent der mittelständischen Unternehmen gar nicht oder kaum von der Rezession berührt sind.

### 5.7 Verlagerung von Investitions- zu Betriebsmittelkrediten

Obwohl die Betroffenheit von der Rezession sich bei den meisten Mittelstandsunternehmen in Grenzen hält, ist die Investitionstätigkeit insgesamt schwach. Dies ist bereits an mehreren Stellen der Diagnose Mittelstand angesprochen und mit der aktuell geringen Kapazitätsauslastung erklärt worden. Die Nachfrage nach Investitionskrediten – vor allem für die in Kapitel 5.4 erläuterten echten Erweiterungen – ist deshalb niedrig. Es ist aber gut denkbar, dass bei gesunkenen Umsätzen und einem magereren Cash-flow viele Unternehmen zur Überbrückung von Finanzierungslücken auf Betriebsmittelkredite angewiesen sind.

Deshalb wurden die Experten der Sparkassen in einer weiteren Sonderfrage nach einer möglichen Verschiebung zwischen den Kreditarten gefragt. Das Ergebnis ist eindeutig: Fast 58 Prozent der Institute berichten von einer Zunahme des Anteils der Betriebsmittelkredite. Gut 35 Prozent sehen keine Veränderung, während nur eine Minderheit von 7 Prozent eine Verschiebung weg von Betriebsmittel- hin zu Investitionsfinanzierungen vermerkt. In einigen Bundesländern gilt dies sogar für keine einzige Sparkasse.

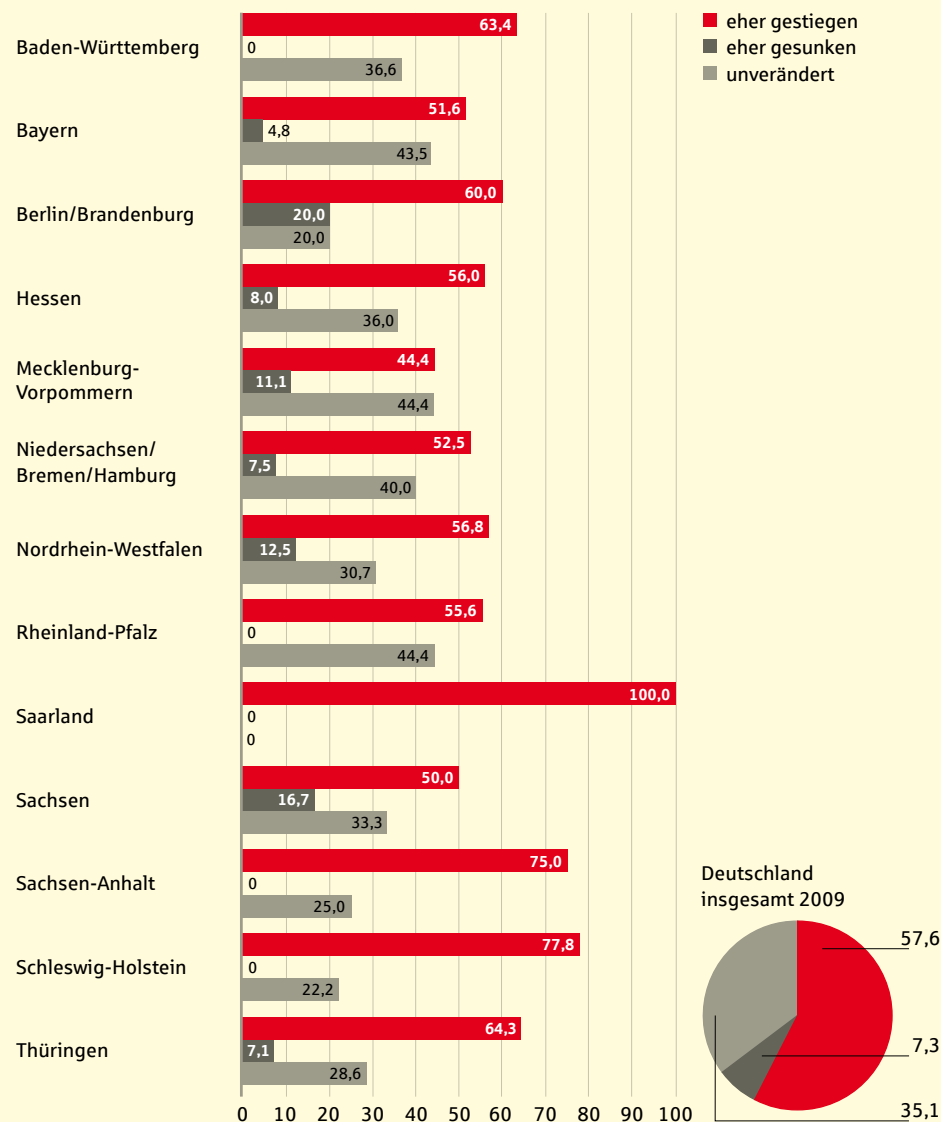
Diese Verlagerung von Investitionsfinanzierungen zu Betriebsmittelkrediten ist bei allen Diskussionen um die Kreditvergabelage zu berücksichtigen. Betriebsmittelkredite – insbesondere, wenn sie aufgrund von Cashflow-Lücken nötig werden – weisen ein anderes Risikoprofil und oft auch eine andere Besicherung auf als klassische Investitionsdarlehen. Dass sich dies auch in den Konditionen niederschlagen kann, sollte klar sein. Eine Kreditklemme, die einen ersten Investitionsschub im neuen Aufschwung behindern würde, gibt es in Deutschland mit Sicherheit nicht. Viele Sparkassen wären vielmehr froh, wenn sie wieder auf eine stärker investitionsgetriebene Kreditnachfrage treffen würden.

### 5.8 Fazit

Die Expertenbefragung der diesjährigen Diagnose Mittelstand zeigt, in welcher Form die Rezession sich auf kleine und mittelgroße Unternehmen in Deutschland ausgewirkt hat. Sowohl Eigenkapitalausstattung als auch Auftragslage und Umsatz sind in Mitleidenschaft gezogen worden; es finden hauptsächlich Ersatz- und weniger Erweiterungsinvestitionen statt; die Kreditaufnahme dient in zunehmendem Maße zur Betriebsmittelfinanzierung, nicht für Investitionen. Die Perspektiven für die mittelständischen Unternehmen in ihrer jeweiligen Region beurteilen die Sparkassen für das Jahr 2010 noch verhalten.

Dennoch gibt es Hoffungszeichen. Nach Aussage der Firmenkundenexperten der Sparkassen ist nur ein kleiner Teil der Unternehmen rezessionsbedingt in seiner Existenz gefährdet. Es handelt sich also keineswegs um eine allgemeine Mittelstandskrise. Vielmehr ist das Gros der Unternehmen kaum oder gar nicht betroffen. Der Mittelstand behält – unterstützt und begleitet von den Sparkassen – seine traditionellen Stärken und wird das Fundament des nächsten Aufschwungs bilden.

Entwicklung des Anteils der Betriebsmittelkredite an der gesamten Kreditnachfrage im Laufe des letzten Jahres  
In % der Sparkassen



**Die Diagnose Mittelstand 2010 und zahlreiche ergänzende Tabellen sind als pdf-Dateien im Internet unter [www.dsgv.de](http://www.dsgv.de) (Stichwort *Presseforum, Stellungnahmen*) abrufbar.**

#### **Impressum**

##### **Herausgeber**

Deutscher Sparkassen-  
und Giroverband  
Charlottenstraße 47  
10117 Berlin

Telefon (0 30) 2 02 25-0  
Telefax (0 30) 2 02 25-2 50  
[www.dsgv.de](http://www.dsgv.de)

##### **Verantwortlich**

Abteilung  
Kommunikation und  
Medien

##### **Daten**

Abteilung Marktservice,  
Volkswirtschaft/  
Finanzmärkte

##### **Text**

Abteilung  
Volkswirtschaft/  
Finanzmärkte

##### **Druck**

DCM Druck Center  
Meckenheim

[www.dsgv.de](http://www.dsgv.de)