

## ■ 1 Einleitung

### Weltwirtschaft und globale Insolvenzen

Dass „zusammenwächst, was zusammengehört“ war vor mehr als einem Jahrzehnt als Wunsch und Hoffnung für die Einheit Deutschlands gemeint. Überholt wurde der nationale Prozess deutscher Wiedervereinigung bereits vor der Jahrtausendwende vom Zusammenwachsen der Weltwirtschaft. Die Wirtschaft hat mit ihrem Blick auf Märkte, Umsätze und Gewinne, Grenzen, Nationalitäten, ja sogar Kulturen überschritten. Sicher stößt der ökonomische Pragmatismus im Zeichen der Globalisierung auf Widerstände. In den Industrieländern – besser: In den Dienstleistungsgesellschaften – der westlichen Hemisphäre ist der Austausch von Gütern, Leistungen und Informationen jedoch schon fast vollkommen. In der Triade von Europäischer Union, Vereinigten Staaten und Japan haben die Interpedenzen – um nicht von Abhängigkeiten zu sprechen – ein solches Maß erreicht, dass mit Fug und Recht von „One World – One Economy“ gesprochen werden kann.

Nun handelt es sich bei Westeuropa im Gegensatz zu den USA und Japan (noch) nicht um ein einheitliches, staatliches Gebilde. Westeuropa ist noch „auf dem Weg“, eine Union zu werden. Dabei ist es auch hier wieder die Wirtschaft, die das Marschtempo bestimmt. Die reibungslose Einführung des Euro und die hohe Akzeptanz der neuen Währung zeigen, wie leicht es den „Wirtschaftssubjekten“ fällt, den ökonomischen Anforderungen gerecht zu werden.

Deutschland geht als größte Wirtschaftsmacht in Europa voran. Dass Deutschlands Wirtschaft exportorientiert ist, kommt einer Binsenweisheit gleich. So sind nach den vorläufigen Zahlen im Jahre 2001 – trotz der weltwirtschaftlichen Konjunkturkrise – Waren im Wert von 641 Mrd. Euro exportiert worden; hinzu kommen Dienstleistungen für noch einmal 90,5 Mrd. zur Ausfuhr. Deutschland exportiert 57 Prozent seiner Waren in die Europäische Union (vor den USA ist Frankreich immer noch Deutschlands wichtigster Handelspartner). Hinzu kommen die Direktinvestitionen: so expandierten

*Auf dem Weg zur europäischen Einheit*

### **Im Ausland Gewinne?**

die Warenexporte im Verlauf der letzten zehn Jahre im Jahresdurchschnitt um 6,5 Prozent, während die Auslandsinvestitionen eine Durchschnittsrate von 11,5 Prozent aufweisen. Mehr als 29.000 ausländische Betriebe liefern für deutsche Kapitalgeber eine Umsatzgröße von mehr als einer Billion Euro. Dabei sind hier nur Unternehmen im Ausland aufgeführt, die zu 100 Prozent in deutscher Hand sind. Schätzungen gehen davon aus, dass noch mehr als 300 Mrd. Euro hinzukommen, kalkulierte man kleinere Beteiligungen von deutschen Unternehmern hinzu. Gerade bei Direktinvestitionen aber wird – in noch stärkerem Maße als bei den Waren- und Dienstleistungsexporten – deutlich, wie die Vernetzung mit ausländischen Volkswirtschaften bisher von Großunternehmen bestimmt wird: Die Bilanzen der 15 größten internationalen Konzerne in Deutschland zeigen, dass die Auslandsumsätze mehr als doppelt so hoch waren wie das Geschäftsvolumen, das im Inland erwirtschaftet wurde.

### **Wo bleibt der „German Mittelstand“?**

Der Mittelstand allerdings dürfte ganz andere Zahlen vorweisen. Wenn er überhaupt die Grenzen überschreitet, so wird er das kaum über direkte Investitionen und ausländische Töchter tun, sondern sich vielmehr auf den Handel beschränken. Auch im Zeichen des Euro agiert der Mittelstand eher regional. Bei einer im Frühjahr 2001 von Creditreform durchgeführten Befragung mittelständischer Unternehmen gaben 30,4 Prozent der Befragten an, dass sie keinerlei Auswirkungen durch die neue Währung auf ihre Geschäftstätigkeit erwarten würden. Die Folgen markiert der mittelständische Betrieb eher auf der negativen Seite: Nach Aussage der Befragten (31,2 Prozent) befürchtet man eine verschärfte Konkurrenz durch ausländische Anbieter (vor allem im Baugewerbe – hier fürchtet jeder Zweite den Wettbewerb von jenseits der Landesgrenzen). Es sind nur 11,2 Prozent des Mittelstandes, die eine Ausdehnung der eigenen Geschäfte ins Ausland als positiven Aspekt ins Feld führen. Dabei spielt die Fakturierung als Folge der Euroeinführung eine besondere Rolle: Ausländische Geschäftsbeziehungen würden nach Ansicht von 20,8 Prozent der Befragten durch ein einheitliches Rechnungswesen auf Basis des Euro deutlich vereinfacht.

Den Schwierigkeiten des „German Mittelstand“ will die vorliegende Analyse zu den Insolvenzen in Europa auch formal Rechnung tragen. Nach der Darstellung der Insolvenzsituation in Europa wird der Fokus auf Deutschland gerichtet. Gerade im Wissen um die Vernetzung der westlichen Wirtschaft wird bewusst ein „deutscher Standpunkt“ eingenommen, aus dem heraus die Insolvenzsituation in Europa beleuchtet wird.

## ■ 2 Insolvenzen in Europa

### 2.1 Insolvenzzahlen Westeuropas im Jahre 2001

Ein Blick auf die Entwicklung der Insolvenzzahlen im letzten Jahr und auch die Veränderungsraten beim Bruttoinlandsprodukt für 2001 macht es evident: Die Steigerungsrate bei den Insolvenzen hat sich mehr als verdoppelt (2000: 2,3 Prozent; 2001: 5,9 Prozent), der Zuwachs beim BIP hat sich binnen Jahresfrist mehr als halbiert (Länder der EWU 2000: 3,4 Prozent; 2001: 1,5 Prozent). Allerdings sind die Vergleiche von Bruttoinlandsprodukt und Insolvenzsituation nur sehr grob: So weist Finnland einen Rückgang bei der Zahl der Insolvenzen auf (minus 3,7 Prozent), ist auf der anderen Seite das einzige Land im Euroraum, das sich tatsächlich in der Rezession mit einem Rückgang des BIP von 0,4 Prozent befindet. Dagegen steht Irland: Die Iren zeigen für das Gesamtjahr 2001 immer noch ein Plus von 8,0 Prozent beim Bruttoinlandsprodukt, finden sich andererseits aber mit einer Steigerung der Insolvenzzahlen von 33,1 Prozent in der negativen Spitzengruppe, wenn es um die Unternehmensstabilität geht. Dennoch sind die Beispiele dieser beiden Länder am Rande Europas als Ausnahmen zu sehen. Insgesamt zeigen sich im Zeichen konjunktureller Rückgänge und der sich daraus ergebenden Probleme in den Ländern Europas teilweise rapide Zugänge bei den Insolvenzen.

***Schlechte Konjunktur nährt  
Pleiten***

Tab. 1: Insolvenzen in Europa von 1996 - 2001

■	Absolut						Veränderungen in Prozent				
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01
Belgien	7.400	7.700	6.925	7.150	6.791	6.991	4,1	- 10,1	3,2	- 5,0	2,9
Dänemark	1.900	1.800	1.800	1.586	1.732	2.325	- 5,3	0,0	- 11,9	9,2	34,2
Deutschland	31.471	33.400	33.947	33.870	41.780	49.600	6,1	1,6	- 0,2	23,4	18,7
Finnland	4.300	3.611	3.136	3.080	2.908	2.800	- 16,0	- 13,2	- 1,8	- 5,6	- 3,7
Frankreich	64.900	61.068	55.000	41.186	37.449	36.216	- 5,9	- 9,9	- 25,1	- 9,1	- 3,3
Griechenland	1.380	1.300	871	694	636	680	- 5,8	- 33,0	- 20,3	- 8,4	6,9
Großbritannien	40.000	37.000	37.500	46.900	47.404	48.337	- 7,5	1,4	25,1	1,1	2,0
Irland	590	550	686	815	344	458	- 6,8	24,7	18,8	- 57,8	33,1
Italien	15.866	14.878	15.000	14.760	15.000	15.200	- 6,2	0,8	- 1,6	1,6	1,3
Luxemburg	373	425	423	545	597	752	13,9	- 0,5	28,8	9,5	26,0
Niederlande	5.577	5.547	5.031	3.920	3.726	5.556	- 0,5	- 9,3	- 22,1	- 4,9	49,1
Norwegen	3.800	3.300	3.347	3.342	3.576	3.595	- 13,2	1,4	- 0,1	7,0	0,5
Österreich	6.610	6.400	7.319	8.934	9.006	8.876	- 3,2	14,4	22,1	0,8	- 1,4
Portugal	583	621	783	999	1.308	1.385	6,5	26,1	27,6	30,9	5,9
Schweden	12.200	11.000	9.200	7.261	7.301	8.012	- 9,8	- 16,4	- 21,1	0,6	9,7
Schweiz	10.200	9.190	8.850	8.490	8.300	8.145	- 9,9	- 3,7	- 4,1	- 2,2	- 1,9
Spanien	1.432	1.135	896	620	602	560	- 20,7	- 21,1	- 30,8	- 2,9	- 7,0
<b>Gesamt</b>	<b>208.582</b>	<b>198.925</b>	<b>190.714</b>	<b>184.152</b>	<b>188.460</b>	<b>199.488</b>	<b>- 4,6</b>	<b>- 4,1</b>	<b>- 3,4</b>	<b>2,3</b>	<b>5,9</b>

Die ausführliche Tabelle zeigt die Insolvenzentwicklung in den westeuropäischen Ländern, sie geht über den Euroraum und die Europäische Union der 15 wichtigsten Staaten (Euroraum und Dänemark, Schweden und Vereinigtes Königreich) durch Einbeziehung von Norwegen und der Schweiz hinaus.

**Privatinsolvenzen und Konjunktur?**

Im Mittelpunkt der vorliegenden Untersuchung stehen die Unternehmensinsolvenzen in Europa und Deutschland. „Privatinsolvenzen“, wie sie mittlerweile fast alle Insolvenzordnungen in den angesprochenen Ländern ermöglichen, sind also hier zweitrangig. Wer ihre Zahl jedoch nur im Hinblick auf die soziale Verfassung einer Volkswirtschaft liest, verkennt, dass sie – ähnlich wie Arbeitslosenzahlen – auch Rückschlüsse auf das Wirtschaftsklima und das Konsumverhalten zulässt. Allerdings sind die rechtlichen Voraussetzungen für ein Insolvenzverfahren einer Privatperson in den einzelnen Ländern zu unterschiedlich und die Erfahrungen in Deutschland zwei Jahre nach der Einführung noch zu unsicher, als dass hier Hypothesen ge-

wagt werden sollten. Dabei wird die Situation in Europa noch dadurch komplizierter, dass in vielen Ländern unter dem Begriff „Privatinsolvenz“ auch „Kleinunternehmer“ fallen. Außer für Deutschland liegen Zahlen zu den Privatinsolvenzen in Finnland, Großbritannien, Italien, den Niederlanden, Österreich und Schweden vor. In Deutschland ist ab 2002 – mit der Reform des Insolvenzrechts – der Konsumentenkonkurs klar von den Regelin insolvenzverfahren für Unternehmen und Selbstständige abgegrenzt.

Im Zeichen der guten Konjunktur haben sich die Insolvenzzahlen seit dem Höhepunkt 1996 (208.582) bis zum Jahre 2000 stetig zurückentwickelt. Im Jahre 1999 war ein Tiefstand erreicht: 184.152 Insolvenzen in Westeuropa schufen im Zeichen des konjunkturellen Booms eine Verbesserung um rund zwölf Prozent. Bereits im Jahre 2000 jedoch drehte sich der Trend: Waren es zunächst nur 2,3 Prozent (188.460 Insolvenzanträge), so beschleunigte sich der Zuwachs bei den Pleiten im Vorjahr um 5,9 Prozent auf knapp 200.000 Fälle.

Die Länder Belgien, Griechenland, Irland und die Niederlande registrieren eine „Wende“: Erfreuten sie sich im letzten Jahr noch rückläufiger Insolvenzen, so hat sich die Situation – teilweise eklatant – umgekehrt. Vor allem Irland (2000: minus 57,8 Prozent; 2001: plus 33,1 Prozent) sowie die Niederlande (2000: minus 4,9 Prozent; 2001: plus 49,1 Prozent) zeigen einen markanten Zuwachs bei den Pleiten. Beide Länder zeichnen sich durch ein besonders hohes Bruttoinlandsprodukt noch im Jahre 2000 aus (Irland mit europäischen Rekord: 11,5 Prozent; Niederlande: 3,5 Prozent und damit ebenfalls überdurchschnittlich). Der Absturz in 2001 war umso tiefer: Irland weist nur noch ein Wachstum beim BIP von plus 6,0 Prozent auf, die Niederlande von 1,5 Prozent. Der Kreditversicherer Graydon spricht im Zusammenhang mit den Pleiten in den Niederlanden von einem historischen Tiefpunkt. Seit 1983 wurde nicht mehr eine so große Anzahl von Insolvenzen verzeichnet. In den Niederlanden dürfte die Insolvenzentwicklung auch auf dem hohen Anteil von Startups beruhen, die im Zeichen wirtschaftlicher

### ***Frühwarnindikator Insolvenzen***

### ***Trendumkehr: Irland und Niederlande***

Rückgänge jetzt nicht die Kraft hatten, sich am Markt zu halten. In Irland – mit einem immer noch führenden Wachstum in Europa – setzte die Regierung einen stärkeren Akzent auf eine ruhigere Entwicklung des Wachstums und bessere Infrastruktur. Schließlich weist Irland in absoluten Zahlen nur eine geringe Anzahl zusammengebrochener Betriebe auf (2001: 458; 2000: 344).

### **Skandinavien ging voran**

Interessant ist, dass die drei skandinavischen Länder Schweden, Norwegen und Dänemark, die nicht zur EWU gehören, bereits im Jahre 2000 – gegen die Entwicklung der Vorjahre – ein Wiederansteigen der Pleiten zu verzeichnen hatten. Vor allem in Schweden (2000: plus 0,6 Prozent; 2001: 9,7 Prozent) und in Dänemark (2000: 9,2 Prozent; 2001: 34,2 Prozent) hat sich diese Entwicklung im Zeichen der Krise allerdings merklich beschleunigt. Fünf Staaten Westeuropas weisen gegen den allgemeinen Trend ein Minus bei den Insolvenzen auf. Dabei fällt auf, dass außer Österreich – hier hatte man in den Vorjahren noch eine Zunahme der Konkurse hinzunehmen – Spanien, Finnland, Frankreich und die Schweiz bereits seit 1997 eine alljährliche Verbesserung bei der Zahl der Insolvenzen erreicht haben.

### **Insolvenz ohne Antrag**

Die folgende Tabelle zeigt die Länder Westeuropas im Hinblick auf die Gesamtinsolvenzentwicklung 2001 gegenüber 2000. Sie reicht von den Gewinnern (Spanien: minus 7,0 Prozent) bis zu den Verlierern (Niederlande: plus 49,1 Prozent). Dabei macht Spanien deutlich, wie schwierig es ist, Insolvenzzahlen unter den Ländern Europas zu vergleichen. Auf der iberischen Halbinsel werden Unternehmen, die zahlungsunfähig sind, nicht durch den Gläubiger zum Insolvenzgericht geführt. Das aufwendige und für die Gläubiger zu teure Verfahren würde nicht das zur Befriedigung der Forderung nötige Bemühen rechtfertigen. So bleiben „Unternehmensruinen“ stehen, die tatsächlich aber nicht mehr wirtschaftsaktiv sind. Um einen Vergleich zu schaffen, müsste man in Deutschland etwa alle wegen Masselosigkeit abgelehnten Insolvenzverfahren aus der Statistik nehmen. Das sind zur Zeit mehr als die Hälfte der Fälle.

**Tab. 2: Gesamtinsolvenzentwicklung in Europa 2001 gegenüber 2000**

■	Insolvenzen	Veränderung in Prozent
Spanien	560	- 7,0
Finnland	2.800	- 3,7
Frankreich	36.216	- 3,3
Schweiz	8.145	- 1,9
Österreich	8.876	- 1,4
Norwegen	3.595	+ 0,5
Italien	15.200	+ 1,3
Großbritannien	48.337	+ 2,0
Belgien	6.991	+ 2,9
Griechenland	680	+ 6,9
Portugal	1.385	+ 6,9
Schweden	8.012	+ 9,7
Deutschland	49.600	+ 18,7
Luxemburg	752	+ 26,0
Irland	458	+ 33,1
Dänemark	2.325	+ 34,2
Niederlande	5.556	+ 49,1
<b>Gesamt</b>	<b>199.488</b>	<b>+ 5,9</b>

***Unterschiedliche  
Entwicklungen***

## **2.2 Im Zeichen der Krise ... Große Unternehmensinsolvenzen**

Insolvenzwellen überspülen nicht nur eine Vielzahl kleiner Betriebe, sondern treffen auch große Unternehmen. Auch 2001 sind Konzerne zusammengebrochen. An dieser Stelle ist nach den Wirkungen des Attentats vom 11. September 2001 in New York zu fragen: Die Terroranschläge führten nicht nur zu Konsequenzen bei den amerikanischen, sondern auch bei den europäischen Fluggesellschaften. Dabei zeigen diese Unternehmen, wie eine strukturelle Krise durch konjunkturellen Aufwind und staatlicher Hilfe kaschiert werden konnte. Dass Konzerne so selten zahlungsunfähig werden, liegt ja nicht an ihrer finanziellen Potenz, sondern eher an ihrer Bedeutung für die gesamte Volkswirtschaft, die die Politik nötigt, den nicht mehr marktgerechten Betrieb zu subventionieren.

## **Exkurs: Insolvenzrecht in Europa**

Europa hat eine einheitliche Währung, aber kein einheitliches Insolvenzrecht. Dieser Umstand bedeutet gerade für länderübergreifend agierende Unternehmen einen oftmals nicht zu kontrollierenden Kosten- und Verwaltungsaufwand im Insolvenzfall, der die Sanierung des angeschlagenen Betriebes unmöglich machen kann.

Dieses Problem hat auch die Europäische Kommission erkannt und eine EG-Verordnung über Insolvenzverfahren verabschiedet, die zum ersten Mai 2002 in Kraft tritt. Sie ersetzt allerdings nicht innerstaatliches Recht, sondern koordiniert nur Unternehmensinsolvenzen die mehrere europäische Länder betreffen. Ziel ist es, bei grenzüberschreitenden Insolvenzen zu einer effizienteren, kostengünstigen und für Gläubiger vorteilhafteren Verfahrensabwicklung zu gelangen. Dazu regelt sie die zwischenstaatliche Anerkennung, die parallele Eröffnung und Koordination nationaler Insolvenzverfahren. Dadurch sollen auch Vermögensverschiebungen zwischen Mitgliedsländern vermieden werden, und die Verlagerung von Insolvenzverfahren in Länder mit einem vermeintlich günstigeren Rechtssystem.

Bei grenzüberschreitenden Insolvenzen wird künftig ein „Hauptinsolvenzverfahren“ eröffnet werden, und zwar in dem Land, in dem der Mittelpunkt des Unternehmens liegt. Anwendbar ist das Recht des Eröffnungsstaates. Daneben können noch „Nebenverfahren“ eröffnet werden in den Ländern, in denen die Firma eine Niederlassung hat. Die Krux: Niederlassung bezieht sich nicht auf Tochterfirmen des Konzerns. Das heißt, gerade die bedeutsamen europaweiten Insolvenzen von Mutter- und Tochterunternehmen werden von den Regelungen nicht erfasst, und müssen auch in Zukunft eigenständig und mit dem entsprechend höheren Kosten- und Verwaltungsaufkommen abgewickelt werden. Damit bleibt sie hinter den Anforderungen der Praxis zurück, die sich gerade für diese bedeutsame Konstellation einheitliche Regelungen gewünscht hatte.

Trotz Globalisierung denkt man in Brüssel noch nicht über ein europäisches Insolvenzrecht nach. Als Grund werden zu große Unterschiede in den materiellen Gesetzen der einzelnen Mitgliedsländer angeführt.

Den einzelstaatlichen Insolvenzordnungen in Europa ist insbesondere ein Problem gemeinsam: Für erfolgreiche Sanierungskonzepte bieten sie zu wenig Schutz für die betroffenen Unternehmen vor Gläubigern.

Stattdessen wird mehr Aufwand betrieben, einen Schuldigen zu finden, als lebensfähige Unternehmen wieder auf die Füße zu bringen. In der französischen und der englischen Insolvenzordnung können beispielsweise Banken, die von ersten Unregelmäßigkeiten bei Firmen erfahren, sofort einen Insolvenzverwalter einschalten.

Großbritannien hat auf diesen Umstand reagiert, und verschiedene Vorschläge zur Reformierung des Unternehmens- und Verbraucherinsolvenzrechts auf den Weg gebracht. Die im so genannten „white paper“ veröffentlichten Änderungen sollen die Insolvenzverfahren einfacher, schneller und flexibler gestalten. Der Verwaltungsapparat soll modernisiert und ein außergerichtliches Verfahren eingeführt werden, dass es den Beteiligten erlaubt, zu einer schnelleren und billigeren einvernehmlichen Lösung zu kommen.

Leitend wäre das amerikanische Recht. In Amerika bedeutet Insolvenz nicht zugleich auch das Ende eines Unternehmens. Unter dem Schutz von Chapter 11 können Firmen weiter agieren, ohne von Gläubigern unter Druck gesetzt zu werden. Sie erhalten sogar frische Finanzmittel. Die Eastern Airline beispielsweise flog jahrelang im Schutz von Chapter 11 – völlig abgeschirmt von der Konkurrenz. Kritiker bemängeln, dass in den USA zu sanierungsfreundlich und gläubigerfeindlich gedacht werde – im Gegensatz zu Europa. Durch die Anwendung von Chapter 11 bleiben auch Firmen bestehen, die unrentabel arbeiten. Unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten ist eine solche künstliche Wiederbelebung nicht immer sinnvoll.

Ein anderer Schritt in Richtung „einheitliches Europa“ und Stabilisierung der Unternehmen wurde im Oktober letzten Jahres vom Ministerrat der Europäischen Union getan. Ende 2004 werden die Regeln für die „Europa AG“ in Kraft treten. Diese neue, von nationalen Grenzen unabhängige Gesellschaftsform soll neben die bestehenden Firmierungen treten. Voraussetzung ist die Internationalität des Unternehmens. Geregelt werden jedoch nur Teilbereiche, wie etwa die Organisationsverfassung. Für die europarechtlich unregelmäßigsten Fragen verweisen die Vorschriften auf das nationale Recht des Staates, in dem die Firma ihren Sitz hat. Das gezeichnete Kapital muss mindestens 120.000 Euro betragen – die Rechtsform wurde also nur für große Unternehmen konzipiert.

Auch gegen die wachsende Verbraucherverschuldung soll mit europäischen Mitteln vorgegangen werden. Die Europäische Kommission will einen Vorschlag zur Änderung der Richtlinie über den Verbraucherkredit vorlegen. Hindernisse bestehen jedoch auch hier. Zum einen gibt es bislang keine einheitliche Definition des Überschuldungsbegriffes. Zum anderen haben bislang nur zehn europäische Länder Rechtsvorschriften zur kollektiven Schuldenregelung für überschuldete Verbraucher.

Außerdem streben die Regierungen der europäischen Länder vorbeugende Maßnahmen – nach dem amerikanischen Vorbild – zur Vermeidung von Überschuldung an: Kreditnehmer sollen vom Handel besser informiert werden, es müsse Aufklärung über die Konsequenzen von Vertragsverletzungen betrieben und die Rolle von Kreditvermittlern und -agenturen deutlich gemacht werden.

Die Insolvenzen der großen Flugverkehrsgesellschaften Swissair und Sabena machen es deutlich: Während die Deregulierung beim Transport auf der Straße das Aus für Hunderte von Speditionsunternehmen bedeutet, führt „mehr Markt“ im Luftverkehrsbereich nur dazu, dass der Tropf von staatlicher Seite besser gefüllt wird. Dabei kann es sich um direkte Unterstützungszahlungen handeln – meist aber wird man gesetzliche Maßnahmen nutzen, über die Märkte indirekt wieder reguliert werden und unrentable Betriebe erhalten bleiben. Es ist daran zu erinnern, dass die belgische Fluggesellschaft Sabena nur in einem Jahr ihres jahrzehntelangen Bestehens Gewinne einfahren konnte. Swissair war mit über 70.000 Beschäftigten die größte europäische Insolvenz des Jahres 2001. Sowohl bei den Schweizern als auch den Belgiern führten die Insolvenzanträge zu Krisen in der Politik. Hinzuzufügen bleibt, dass die deutsche LTU, die direkt über Anteile mit der Swissair verbunden war, nur durch die Intervention der nordrhein-westfälischen Regierung erhalten blieb. Bürgschaften der Landesregierung sorgen für den weiteren Flugverkehr der angeschlagenen Gesellschaft.

### ***Flugverkehrsgesellschaften: Im Tiefflug***

Aber auch der andere Weg ist möglich: Ein Staatsbetrieb wird privatisiert, kann sich aber – in diesem Fall durch den hohen Investitionsbedarf angesichts eines überalterten Schienennetzes – nicht marktkonform entwickeln. Bei der britischen Railtrack musste 2001 Insolvenzantrag gestellt werden. Ein Schicksal, von dem die Deutsche Bahn wohl nicht weit entfernt wäre. Insgesamt zeigt die folgende Tabelle große europäische Dienstleister – neben dem Transportgewerbe fallen vor allem zwei Telekommunikationsunternehmen auf – als auch große Industrieunternehmen, etwa zwei britische Automobilzulieferer oder der europaweit bekannte Küchengerätehersteller Moulinex aus Frankreich. Fünf der größten zwanzig Insolvenzen sind dem Handel zuzurechnen – so etwa die Ernst Brinkmann KG aus Hamburg, die Einzelhandel mit Rundfunk-, Fernsehen- und fototechnischem Zubehör sowie mit Haushaltsgeräten betrieben hat.

### ***Elektrohandel unter Konkurrenz***

**Tab. 3: Die 20 größten Insolvenzen in Europa 2001**

■	Branche	Land	Umsatz in Mio. Euro	betroffene Arbeitnehmer
Swissair	Fluggesellschaft	Schweiz	(10.672)	(72.000)
Railtrack	Eisenbahngesellschaft	Großbritannien	3.051	11.530
Moulinex	elektr. Haushalts- u. Küchengeräte	Frankreich	2.600	21.000
Sabena	Fluggesellschaft	Belgien	(2.091)	(7.845)
André	landwirtschaftlicher GH	Schweiz	1.962	
Federal Mogul	Automobilausstattung	Großbritannien	1.678	3.214
AOM-Air Liberté	Fluggesellschaft	Frankreich	1.280	7.000
Ernst Brinkmann	EH m. Rundfunk-, Fernseh- u. phono- technischem Zubehör sowie Haus- haltsggeräte aus Metall	Deutschland	870	4.000
Hornitex Werke	Holzgewerbe	Deutschland	447	2.800
Kinowelt AG	Filmverleih	Deutschland	300	350
Teldafax	Telekommunikation	Deutschland	237	200
SISAS	Chemie	Italien	217	530
UEF	Automobilausstattung	Großbritannien	214	1.849
Tempo KF	EH m. Elektrogeräten	Großbritannien	212	941
Max Sebold	EH u. Installation v. Sanitäranlagen	Deutschland	208	1.800
JOTSA	Bau	Spanien	191	446
NBBS Reizen BV	Reiseveranstalter	Niederlande	172	600
Sofrer	Telekommunikation	Frankreich	167	1.165
Europeenne d'Extincteurs	Anfertigung von Feuerlöschern	Frankreich	159	2.180
Atag Group NV	elektr. Haushalts- u. Küchengeräte	Niederlande	156	2.854

### 2.3 Konjunktur und Insolvenzen – Europa tritt auf der Stelle

Die Konjunktur in Europa ist auf Talfahrt. Ob einzelne Länder (Finnland oder Deutschland) schon das Stadium der Rezession – zwei Quartale hintereinander mit rückläufigem gesamtwirtschaftlichen Output – erreicht haben oder nicht, mag dahingestellt bleiben. Fest steht, was der Sachverständigenrat im aktuellen Jahresgutachten schreibt: „Europäische Union: Mehr Schatten als Licht“. Vor allem das Verarbeitende Gewerbe und der Bau (der in manchen nationalen Statistiken als Teil des Verarbeitenden Gewerbes geführt wird) zeigen massive Probleme. Dabei handelte es sich teilweise um hausgemachte Sorgen, etwa bei den Konsumrückgängen im Zusammenhang mit den Tierseuchen, andererseits aber um Ausschläge, die sich

aus der negativen Entwicklung der Weltwirtschaft ergaben. Was für Deutschland gilt, gilt auch für Westeuropa: Entscheidend ist der Export. So musste die Europäische Union 2001 mit einem Wachstum bei der Ausfuhr von 3,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr leben – 2000 war es gegenüber 1999 noch ein realer Zuwachs von 11,6 Prozent gewesen. Es sind die Probleme des Exports, die sich direkt auf die Stimmung und die Kapazitätsauslastung – um nur zwei Größen zu nennen – des Verarbeitenden Bereichs, insbesondere der Industrie auswirkten. So ist der Vertrauensindikator zwischen dem Sommer 2001 und dem Herbst im Saldo positiver und negativer Antworten von plus sieben auf unter minus zehn gefallen. Die Bruttoanlageinvestitionen rutschen von einem Zuwachs von 4,6 Prozent im Jahre 2000 auf nur noch 1,0 Prozent im Jahre 2001.

### ***Weder Export ...***

Leider liegen nicht für alle europäischen Länder differenzierte Angaben zu den Insolvenzen nach Branchen vor. Dennoch dürften auf der Basis von zehn Ländern mit der Verteilung der Insolvenzanfälligkeit auf die vier Hauptwirtschaftsbereiche signifikante Angaben möglich sein. Tatsächlich hat das Verarbeitende Gewerbe in der Reaktion auf die konjunkturelle Krise seinen Insolvenzanteil von 11,1 Prozent (2000) auf 13,8 Prozent (2001) erhöht. Auch das Baugewerbe hat den Insolvenzanteil um 6,2 Prozentpunkte von 14,2 Prozent (2000) auf 20,4 Prozent (2001) erweitert. Ursache dafür ist, dass nicht nur allgemein die Investitionen, sondern gerade die Bauinvestitionen nur langsam zulegen konnten: Sie stiegen um 0,2 Prozentpunkte – eine Entwicklung, die allerdings vor allem durch den Einbruch der Baukonjunktur in Deutschland mitgetragen wurde. Hinzu kommt, dass Frankreich und Italien, die aufgrund hoher staatlicher Förderung ein kräftiges Wachstum bei der Bautätigkeit um rund fünf Prozent in den letzten Jahren vorzuweisen haben, nun auch unter Rückgängen zu leiden haben.

### ***... noch Binnenmarkt***

**Tab. 4: Anteil der einzelnen Hauptwirtschaftsbereiche in Europa 2001**

■	
Verarbeitendes Gewerbe	13,8 (11,1)
Bau	20,4 (14,2)
Handel	28,0 (28,3)
Dienstleistungen	37,8 (46,5)

Angaben in Prozent, ( ) = 2000

Nimmt man die These, dass Deutschland mit seinen Entwicklungen ökonomisch in der Mitte Europas prägend wirkt beim Wort, überrascht es, dass die Dienstleister ihren Anteil am europäischen Insolvenzgeschehen deutlich verringern konnten. Gegenüber 46,5 Prozent Anteil im Jahr 2000 sind 2001 nur noch 37,8 Prozent Dienstleister am gesamten Insolvenzaufkommen beteiligt. Dabei boomte Europas Dienstleistungssektor über die letzten Jahrzehnte. Er ist nicht nur bei der gesamten Bruttowertschöpfung mit über der Hälfte beteiligt, sondern auch bei den Arbeitsplätzen: 1997 (letzte vorliegende Zahlen) waren 68 Prozent aller Beschäftigten in der EU im Dienstleistungsgewerbe tätig. Eurostat schreibt in einer aktuellen Darstellung zur europäischen Unternehmenslandschaft: „Die zunehmende Auslagerung dem Kerngeschäft fremder Aktivitäten an eigenständige Dienstleister führte zu einem raschen Wachstum in Bereichen wie dem Rechnungswesen, Werbung, Reinigung und Schutzdienste.“ Angesichts der Rückgänge im Zeichen der Krise stellen sich am aktuellen Rand zwei Hypothesen, die erst im Zuge der weiteren Entwicklung der Insolvenzen zu verifizieren sind. Entweder sind die „Schockwellen“, die im Zuge der weltwirtschaftlichen Probleme Europas Verarbeitendes Gewerbe bereits erreicht haben, noch nicht beim flexibleren und mittelständisch geprägten Dienstleistungssektor angekommen. Oder aber es ist den Dienstleistern in Europa gelungen, schneller auf sich wandelnde wirtschaftliche Entwicklungen zu reagieren und auf dieser Basis ihre Unternehmen stabil zu halten. Ein Beispiel für diese aggressive „Beweglichkeit“ ist noch einmal der Passagiertransport im Luftverkehr: Während Kleinanbieter

***Dienstleister stabil?***

wie Ryanair von sich reden machen, versinken Saurier wie die Swissair und Sabena.

So könnte die zunehmende Spezialisierung, die Europas Wirtschaft auf dem Weg zur Dienstleistungsgesellschaft im Strukturwandel bestimmt, zu einer größeren Stabilität gegenüber wirtschaftlichen Erschütterungen im Zuge konjunktureller Krisen führen. Allerdings ist diese Annahme zum jetzigen Zeitpunkt und angesichts steigender Insolvenzen im Mittelstand noch eher Wunsch als Tatsache.

Die folgende Aufstellung der insolvenz betroffenen Wirtschaftsbereiche in zehn europäischen Ländern zeigt den strukturellen Nachholbedarf. Volkswirtschaften, die auf diesem Weg weniger weit sind, weisen höhere Insolvenzanteile im Verarbeitenden Gewerbe auf (Portugal: 40,0 Prozent; Großbritannien: 33,4 Prozent). Deutschland hat den höchsten Anteil von Insolvenzen unter den europäischen Ländern im Bausektor: 27,3 Prozent weisen auch hier auf Defizite hin. Dieser hohe Insolvenzanteil hat seine Ursachen in einer nicht sachgerechten Förderung und Überinvestition in den ostdeutschen Bundesländern, aber auch in den bürokratischen Hindernissen, wie sie sich hierzulande für private Bauherren und gewerbliche Investoren aufstellen. Hochentwickelte Volkswirtschaften in Westeuropa haben hohe Anteile von Dienstleistungsinsolvenzen vorzuweisen: Schweden (51,9 Prozent), Deutschland (41,0 Prozent), Dänemark (40,0 Prozent) und die Niederlande (38,9 Prozent) führen das Feld an, wenn es um eine hohe Wertschöpfung und eine Vielzahl von Arbeitsplätzen bei den Dienstleistern geht, aber auch auf der negativen Seite, wenn von den Insolvenzen die Rede ist.

### ***Schrumpfen in Deutschlands Bau***

**Tab. 5: Insolvenzen in den Hauptwirtschaftsbereichen 2001**

■	Verarb. Gewerbe	Bau	Handel *	Dienst- leist.
Belgien	8,1	14,1	52,5	25,3
Dänemark	12,9	15,9	31,2	40,0
Deutschland	11,2	27,3	20,6	41,0
Finnland	15,8	20,5	33,2	30,5
Frankreich	13,5	19,6	29,4	37,5
Großbritannien	33,4	10,5	22,3	33,8
Niederlande	13,2	15,6	32,3	38,9
Norwegen	13,2	11,2	42,1	33,6
Portugal	40,0	11,5	35,9	12,6
Schweden	3,2	16,2	28,7	51,9

\* inklusive Gastgewerbe, Angaben in Prozent

### **Arbeitsplatzverluste steigen**

Die steigenden Arbeitslosenzahlen durch Insolvenzen sind auch Ausdruck der „Verschiebungen“ im Branchengeschehen: Der personalintensivere Wirtschaftsbereich Verarbeitendes Gewerbe (Industrie) setzt beim einzelnen Insolvenzfall auch deutlich mehr Mitarbeiter frei. Insgesamt sind in Westeuropa 1,4 Millionen Arbeitsplatzverluste durch Insolvenzen zu beklagen. Im Vorjahr waren es 1,1 Millionen. Es bleibt anzumerken, dass die Zahl „konservativ“ geschätzt wurde. So darf davon ausgegangen werden, dass große Unternehmen – etwa die Luftverkehrsgesellschaften – ihre Beschäftigten nicht in die Arbeitslosigkeit entlassen müssen. Auf der anderen Seite kommt es zu Sanierungsmaßnahmen ohne einen eigentlichen Insolvenzantrag, bei dem bei großen Unternehmen im Einzelfall fünfstellige Arbeitsplatzverluste zu beklagen sind.

**Tab. 6: Insolvenzbedingte Arbeitslosigkeit in Europa**

■	Arbeitsplatzverluste (in Millionen)
1996	1,86
1997	1,80
1998	1,60
1999	1,40
2000	1,10
2001	1,40

Insgesamt ist die Arbeitslosenquote im Bereich der EU 15 auf 7,7 Prozent (2001; 2000: 8,2 Prozent – EU-harmonisierte Arbeitslosenquote, in Prozent der Erwerbslosen) abgesunken. Es ist jedoch keine Frage, wann – nach deutschem Vorbild – die Arbeitslosenzahlen auch in der Europäischen Union wieder steigen werden. Dies hat Folgen nicht nur für die Finanzkassen der Länder und eine immer stärker strapazierte Stabilitätspolitik, sondern auch direkt auf den Konsum. Bereits im Jahre 2001 stieg er um nur noch 2,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr – 0,6 Prozentpunkte weniger als im Jahr 2000. Gerade in den stark expandierenden Volkswirtschaften wie Irland, Portugal oder den Niederlanden wurde nicht nur der Rückgang der Arbeitslosigkeit, sondern auch die konjunkturelle Ausweitung vom privaten Konsum getragen. Die Rückgänge in der Binnenkonjunktur dieser Länder wird weder zu einem weiteren Ausbau der Erwerbstätigkeit noch zu einer Stabilisierung der Unternehmen beitragen. Die hohen Insolvenzzuwächse (Niederlande: 49,1 Prozent; Irland: 33,1 Prozent) werden sich in 2002 fortsetzen und den Arbeitsmarkt auch von dieser Seite stärker belasten.

***Arbeitslosenzahlen  
steigen wieder***

### ■ 3 Insolvenzen in Deutschland

#### 3.1 Insolvenzen: Die aktuelle Entwicklung 2001

Mit 32.400 Unternehmensinsolvenzen wurde in Deutschland im Jahre 2001 eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr (27.930) von 16,0 Prozent erreicht. Nachdem es noch Ende der neunziger Jahre so ausgesehen hatte, als würden die Unternehmensinsolvenzen zumindest stagnieren, ist im letzten Jahr ein neuer Nachkriegsrekord erreicht worden. Es sei hier – auch wenn dies im europäischen Kontext wenig sinnvoll erscheint – die Trennung zwischen ost- und westdeutschen Unternehmensinsolvenzzahlen vorgenommen: Während in den alten Bundesländern 22.500 Betriebe einen Insolvenzantrag stellen mussten (Vorjahr: 18.120), waren es in den neuen Ländern 9.900 betroffene Unternehmen (Vorjahr: 9.810). Während der Westen damit eine Steigerungsrate von 24,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr hinzunehmen hat, bleibt die

***In der Steilkurve***

Situation mit einem Plus von 0,9 Prozent bei den Unternehmensinsolvenzen im Osten ruhiger.

### **Zunahme der Privatinsolvenzen**

In Deutschland ist für 2001 von 13.600 eingeleiteten Verbraucherinsolvenzverfahren zu sprechen; dies ist eine Steigerung gegenüber 2000 (10.360 Fälle) von 31,3 Prozent. Zusammen mit den unter „sonstigen Insolvenzen“ zu zählenden Insolvenzen von nichtwirtschaftlichen Institutionen wie Stiftungen oder Vereinen sowie den Nachlasskonkursen in Höhe von 3.600 Fällen (plus 3,2 Prozent) sind es in Deutschland 49.600 Gesamtinsolvenzen – eine Steigerung von 18,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr (41.780).

### **3.2 Insolvenzen und die Konsequenzen**

### **Schadenssumme: 32,2 Mrd. Euro**

Welche eher geringen ökonomischen Folgen die Privatinsolvenzen in Deutschland haben, lässt sich auch am Vergleich mit dem Gesamtschadensaufkommen durch Insolvenzen darstellen. In Deutschland ist es 2001 zu einem Gesamtschadensvolumen durch Insolvenzen von 32,2 Mrd. Euro gekommen – gegenüber dem Vorjahr ist dies immer noch eine deutliche Steigerung (2000: 27,1 Mrd. Euro). Private Insolvenzen von natürlichen Personen haben daran einen Anteil von rund 2,5 bis 3,1 Mrd. Euro. Rund 22 Mrd. Euro des dargestellten Schadensaufkommens durch Insolvenzen in Deutschland im Jahre 2001 treffen private Gläubiger. Bei diesen sind wiederum Finanzierungsinstitute wie Banken, aber auch Leasing- und Factoringunternehmen auf der einen Seite von Lieferantengläubigern auf der anderen Seite zu trennen. Insgesamt dürfte davon auszugehen sein, dass institutionelle Kreditgeber – insbesondere Banken – nicht nur sehr viel differenziertere Prüfungen vor der Kreditausreichungen vornehmen, sondern auch weitergehende Sicherungsmöglichkeiten, auch für den Fall der Insolvenz, einsetzen. Einleitend war bereits die Rede von der „Exportkonjunktur“ und den steigenden Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland.

Angemerkt wurde, dass der Mittelstand Deutschland sehr viel seltener verlässt als ein Großunternehmen. Ohne dass das Außenhandelsvolumen oder die direk-

ten Investitionen im Ausland nach Unternehmensgrößen zu unterscheiden wären, geben doch zwei repräsentative Größen unter mittelständischen Unternehmen einen Hinweis auf die Schadenslage bei Exporten.

Während 52,4 Prozent der mittelständischen Unternehmen in Deutschland im Herbst von Forderungsverlusten durch Kundeninsolvenzen im Inland sprachen (Vorjahr: 48,6 Prozent) sind es nur 9,8 Prozent (Vorjahreszahlen liegen nicht vor), die von Kundeninsolvenzen im Ausland getroffen wurden. Ein Wert, der eher mit dem verhältnismäßig geringen Auslandskontakt deutscher Mittelständler zu tun hat als mit der Insolvenzbetroffenheit ausländischer Unternehmen. Während die Verteilung der Forderungsverluste über die Branchen im Inland relativ einheitlich ist – die meisten Forderungsverluste durch Insolvenzen hat der Handel hinzunehmen (27,7 Prozent), die wenigsten der Bau (20,8 Prozent) – ist bei Auslandsgeschäften die Situation sehr viel uneinheitlicher. Vor allem das Verarbeitende Gewerbe – das überhaupt die meisten Exporte vornehmen wird – ist zu 71,4 Prozent 2001 vor die Insolvenz eines Kunden gestellt worden. Es folgt der Handel, danach – weit zurückliegend aus der Natur des Wirtschaftsbereichs – Dienstleister (6,4 Prozent) und Bau (3,5 Prozent).

### ***Tertiärsektor bleibt zu Hause***

**Tab. 7: Forderungsverluste wegen Kundeninsolvenz(en) im Jahr 2001**

■	Kunden in Deutschland	Kunden in Europa
Verarb. Gewerbe	24,3 (25,2)	71,4
Bau	20,8 (19,5)	3,5
Handel	27,7 (30,2)	17,7
Dienstleistungen	27,1 (25,1)	6,4

Angaben in % der Befragten, ( ) = Vorjahresangaben  
Lesehilfe: 52,4%(Deutschland) und 9,8% (Europa) = 100 gesetzt

Wie vorsichtig Deutschlands Mittelstand agiert, zeigen auch die Forderungsverluste. Die Gegenüberstellung inländischer und ausländischer Forderungsverluste (jedoch nicht nur durch Insolvenzen) ergibt ein Übergewicht bei eher geringen Verlusten (bezogen auf den

### ***Vorsichtiges Agieren im Ausland***

Umsatz) und eine unterdurchschnittliche Quote bei hohen Forderungsverlusten von über einem Prozent des Umsatzes im Ausland.

**Tab. 8: Durchschnittliche Forderungsverluste in Prozent zum Umsatz**

■	Kunden in Deutschland	Kunden in Europa
bis 0,1	23,0 (25,0)	34,2
bis 0,5	22,8 (23,9)	41,8
bis 1,0	16,3 (16,1)	8,1
über 1,0	23,7 (19,8)	12,4

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

Gut eine halbe Million Beschäftigte haben durch die Insolvenz ihres Arbeitgebers ihren Arbeitsplatz verloren (503.000). In Westdeutschland ist dies eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 13,8 Prozent (2000: 290.000 Beschäftigte), in Ostdeutschland von 9,5 Prozent (2000: 158.000 Mitarbeiter). Für Deutschland liegen genaue Zahlen zur Beschäftigtenzahl insolventer Unternehmen vor: Dabei zeigt sich, dass sogenannte „Mikrobetriebe“ mit 56,3 Prozent der Betroffenen im Westen und 47,1 Prozent der Unternehmen im Osten die Unternehmensgrößen auch bei den Insolvenzen bestimmen. Absteigend folgt das weitere Beschäftigtengrößenraster wie in der folgenden Tabelle dargestellt.

### **Mitarbeiter in Mikrobetriebe**

**Tab. 9: Beschäftigtenzahl insolventer Unternehmen in Deutschland (Branchendurchschnitt)**

■	West	Ost
1 – 5 Personen	56,3 (60,4)	47,1 (48,3)
6 – 10 Personen	14,7 (15,8)	19,3 (18,8)
11 – 20 Personen	11,2 (11,2)	14,9 (17,1)
21 – 50 Personen	7,9 ( 8,1)	10,6 (11,5)
51 – 100 Personen	2,7 ( 2,8)	3,0 ( 3,0)
> 100 Personen	1,9 ( 1,8)	1,2 ( 1,3)

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

Betriebe mit mehr als 500 Beschäftigten gehören nach deutscher Definition – in Europa wird die Grenze eher

bei 250 Mitarbeitern gezogen – nicht mehr zum Mittelstand. Die Aufgliederung in Prozente bei insolventen Unternehmen mit über 100 Beschäftigte macht bei der geringen Zahl von Betroffenen wenig Sinn.

### **3.3 Branchen und Insolvenz**

Anstoß für die rasant steigende Zahl von Unternehmensinsolvenzen in Deutschland ist die Verschlechterung der konjunkturellen Lage. Dabei spielen die Restriktionen bei den Finanzierungsmöglichkeiten im Zuge der Konsolidierung der Banken sowie die Änderungen des Insolvenzrechts auch ihre Rolle, wenn es um Zusammenbrüche von Unternehmen geht.

Ende Januar 2002 veröffentlichte das Statistische Bundesamt die Zahl zum Bruttoinlandsprodukt des Vorjahres: Mit einem realen Wachstum von 0,6 Prozent beim BIP wurde – nach dem Rückgang von 1,1 Prozent im Jahre 1993 – das „schwächste wirtschaftliche Wachstum in Deutschland seit der deutschen Einheit“ geschaffen. Dabei korrespondiert die Zahl zum Bruttoinlandsprodukt mit der Entwicklung bei den Insolvenzen: 1993 – in der kurzen „Zwischenrezession“ – nahm die Zahl der Unternehmensinsolvenzen um 38,7 Prozent (auf 15.148 zusammengebrochene Betriebe) zu. Mit dem Verlauf der wirtschaftlichen Erholung sanken dann auch die Zugangsraten bei den Unternehmensinsolvenzen in der letzten Dekade des vorigen Jahrhunderts – um die Jahrtausendwende stagnierten sie schließlich bei einem Wert von knapp 28.000 Fällen.

Es ist hier nicht der Ort, eine Analyse der konjunkturellen Situation im Mittelstand vorzulegen. Hier geht es vielmehr darum, die „Reflexe“ auf die Konjunktur in den einzelnen Wirtschaftsbereichen und das entsprechende Insolvenzgeschehen der Branchen zu verdeutlichen. Auch die Insolvenzzahlen in Deutschland zeigen, dass es den betroffenen Mittelständlern im Boom Ende der neunziger Jahre nicht gelungen ist, an den Zuwächsen und Gewinnen im Export teilzuhaben. Die Abschwächungen im Export sorgen jetzt dennoch – in der Krise – indirekt oder direkt für die Schwächen in

***Insolvenzen:  
Ein Ursachenkonglomerat***

***Wenn die Konjunktur einen Schnupfen hat ...***

### ***Investitionen im Tief***

der Unternehmensstabilität. Die Inlandsnachfrage, von der der Mittelstand lebt, hat weder im konsumtiven noch im investiven Sektor greifen können. Die Herbstbefragung der Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung hat unter den 4.600 befragten Betrieben mit weniger als 500 Mitarbeitern und einem Umsatz von unter 51 Mio. Euro miserable Ergebnisse gezeigt: Deutlich rückläufige Umsätze der kleinen und mittleren Betriebe (2001: 31,3 Prozent; 2000: 22,8 Prozent mit sinkenden Umsätzen), rückläufiger Personalbestand (2001: 21,8 Prozent; 2000: 12,1 Prozent der Betriebe, die Personal freisetzen) und schließlich ein Einbruch bei der Investitionsbereitschaft. Zum ersten Mal überwiegt der Anteil der mittelständischen Unternehmen, die keine Investitionen vornehmen wollen. Eine Krise, die sich im Mittelstand bereits im Jahre 2000 andeutete, als nach 64,5 Prozent Investitionswilligen im Jahre 1999 es zum Herbst nur noch 52,1 Prozent waren und schließlich im Herbst 2001 die Quote auf 43,2 Prozent abgesunken war.

### ***Dienstleister ohne Vertrauen***

Besonders augenfällig ist dieser Rückgang im Dienstleistungssektor: Hier waren im Jahre 2000 noch 67,6 Prozent der Unternehmen zu Investitionen bereit – 2001 sind es nur noch 48,0 Prozent. Spiegel dieser Entwicklung im Dienstleistungssektor ist das Insolvenzgeschehen: Waren 2000 rund 7.500 Insolvenzen unter den Dienstleistern zu zählen, so sind es 2001 über 10.000. Eine Steigerung von 34,9 Prozent alleine in Westdeutschland. Im Osten Deutschlands ist diese Steigerung moderater (11,3 Prozent), liegt aber immer noch wie in Westdeutschland an der Spitze der negativen Veränderungen gegenüber dem Vorjahr unter allen Wirtschaftsbereichen. Der konjunkturelle Abschwung bei den unternehmensnahen Dienstleistern, der zum Jahresbeginn 2001 eingesetzt hatte, setzt sich am aktuellen Rand im letzten Quartal 2001 fort. Die von Creditreform zusammen mit dem ZEW (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung) durchgeführte Dienstleistungsuntersuchung ergibt für die saisonbereinigte jährliche Umsatzwachstumsrate mit einem Wert von 1,7 Prozent das niedrigste Niveau seit dem Durchführen der Konjunkturumfrage im Jahre 1994.

**Tab. 10: Insolvenzen nach Wirtschaftsbereichen**

■	absolut	%-Anteil am gesamten Insolvenzaufkommen	Steigerung in Prozent zum Vorjahr
<b>Verarb. Gew.</b>			
West	2.535 ( 2.174)	11,3 ( 12,0)	+ 16,6
Ost	1.099 ( 1.059)	11,1 ( 10,8)	+ 3,8
<b>Bau</b>			
West	4.925 ( 4.150)	21,9 ( 22,9)	+ 18,7
Ost	3.908 ( 3.993)	39,5 ( 40,7)	- 2,1
<b>Handel</b>			
West	4.992 ( 4.349)	22,2 ( 24,0)	+ 14,8
Ost	1.673 ( 1.864)	16,9 ( 19,0)	- 10,2
<b>Dienstleist.</b>			
West	10.048 ( 7.447)	44,7 ( 41,1)	+ 34,9
Ost	3.220 ( 2.894)	32,5 ( 29,5)	+ 11,3
<b>Gesamt</b>			
West	22.500 (18.120)	100,1 (100,0)	+ 24,2
Ost	9.900 ( 9.810)	100,0 (100,0)	+ 0,9

( ) = Vorjahresangaben

Wird das Insolvenzgeschehen in Westdeutschland von Dienstleistern dominiert (44,7 Prozent des gesamten Insolvenzaufkommens), so nimmt diese unrühmliche Rolle in den neuen Bundesländern der Bau ein. Hier sind 39,5 Prozent aller Pleiten im Unternehmenssektor von Baubetrieben verursacht. Die schwache Baukonjunktur in Westdeutschland sorgt dafür, dass das Baugewerbe an die zweite Stelle rückt, wenn es um Zugänge bei den Insolvenzen im Zeichen schlechter Konjunktur geht. Rund 5.000 Betriebe im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe sind in Westdeutschland 2001 in die Pleite gerutscht – in Ostdeutschland sind es knapp 4.000. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2001 lag das Produktionsvolumen im Bauhauptgewerbe um 12,1 Prozent unter dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Besonders traf es den Hochbau (Wohnungsbau), der das Vorjahresniveau um 14,8 Prozent unterschritt. Noch eine Zahl aus der Creditreform-Mittelstandsuntersuchung vom Herbst 2001: Im Baugewerbe finden sich nur 17,7 Prozent der Unternehmen, die steigende Gewinne erwarten (Vorjahr: 27,1 Prozent). Dem stehen 44,4 Prozent der Betriebe gegenüber, die von sinkenden Erträgen ausgehen (Vorjahr: 30,4 Prozent).

### ***Bau am Boden***

## **Konjunktur im Kontext**

Das Konjunkturtal, in dem sich vor allem Deutschlands Mittelständler befinden und das – zusammen mit den Problemen bei der Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen – für die steigende Insolvenzkurve hierzulande sorgt, durchschreitet Deutschland nicht alleine. Nicht nur der Begriff „Nationalökonomie“ ist veraltet; nur wer Deutschlands Konjunktur- und Insolvenzgeschehen im europäischen Kontext sieht, versteht ob die Probleme der Unternehmensstabilität hierzulande tatsächlich „hausgemacht“ sind.

### ■ 4 „Geld oder Leben“ – Finanzierung und Insolvenzen

Die Auswirkungen des Zinsniveaus auf die Stabilität kleiner und mittlerer Unternehmen ist nicht zu unterschätzen. Auch wenn in den westeuropäischen Nachbarländern das Hausbankprinzip nicht das gleiche Gewicht hat wie in Deutschland, herrschte die Finanzierung über die Bank überall vor.

Unter der Perspektive „Mittelstand und Finanzierung“ ist nach der Zinsentwicklung am Geldmarkt zu fragen. Am Bankschalter hat der Unternehmer für seine Kredite (Laufzeit von mehr als einem Jahr) von 6,4 Prozent zu Jahresbeginn bis Ende August 2001 20 Basispunkte weniger zu zahlen. Diese Zahlen für den europäischen Raum gelten für den August; im Zuge der Entspannung bei der Preissteigerung bis Jahresende dürften die Kosten der Fremdfinanzierung für den mittelständischen Unternehmer weiter gefallen sein.

## **Billiges Geld**

Angewiesen auf eine kräftige Fremdfinanzierung durch die Bank, sind kleine Unternehmen nach Aussage der BACH-Datenbank in besonderem Maße: Vor allem kleine Unternehmen mit einem Umsatz von unter sieben Millionen Euro haben in Deutschland ein durchschnittliches Eigenkapital von 14 Prozent, in Österreich von 13 Prozent. Aber auch in Frankreich, Italien oder Portugal weisen die kleinen Betriebe dürtigere Eigenkapitalquoten als große Unternehmen (ab 40 Mio. Euro Umsatz) auf. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass die deutschen Mittelständler vielfach über langfristige Rückstellungen verfügen, die nicht in das Eigenkapital

## **Was ist Eigenkapital?**

einbezogen sind. Die steuerlichen Vorschriften, die Zinsen für Fremdkapital absetzbar machen, tun ein Übriges, wenn es darum geht, zur Verfügung stehendes Kapital nicht direkt als Eigenkapital für den Betrieb zu nutzen. Tatsächlich gibt es keinen umfassenden Überblick über die Eigenkapitalquoten der Betriebe in den europäischen Ländern. Insbesondere bei kleinen Unternehmen versagen viele Umfragen. So werden nur Kapitalgesellschaften miteinbezogen oder Betriebe mit mindestens einem Mitarbeiter – dabei sind 52 Prozent aller „Betriebe“ in der EU eine „One-man-show“.

In die Diskussion um die Eigenkapitalquoten – gerade in Deutschland – wird vielfach eingeworfen, dass es sich bei der Forderung nach höherem Eigenkapital um einen Wunsch der Banken im Zuge einer höheren Risikoabsicherung handelt. Tatsächlich scheinen beide Kontrahenten, sowohl Kreditgeber als auch mittelständischer Kreditnehmer, die Auseinandersetzung über die Risikolage auf der einen Seite und die Kreditkosten auf der anderen Seite zu scheuen. Entsprechend nutzen die KMU's Überziehungskredite als Ersatz für den Bankkredit. Vor allem in Italien (78 Prozent), Irland (70 Prozent), aber auch in Dänemark (73 Prozent) und Schweden (70 Prozent) spielt die Überziehung des Kontos eine wichtige Rolle, wenn es um die Finanzierung geht. 46 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen nennen den klassischen Bankkredit für die Finanzierung ihrer betrieblichen Tätigkeit. Nicht nur in Deutschland und Österreich (66 bzw. 65 Prozent), sondern auch in Griechenland, Finnland und Frankreich (68, 64 bzw. 63 Prozent). Außer dem Leasing fallen andere Finanzierungsformen etwa durch Factoring oder Subventionen deutlich ab.

**Tab. 11: Externe Finanzierungsmittel bei kleinen und mittleren Unternehmen in Europa 2001**

**Geld vom Kontokorrent**

■	Konto- über- zie- hung	Lea- sing	ext. In- ves- toren	Fac- toring	Bank- kredit	Sub- venti- onen
Belgien	37	25	12	4	56	14
Dänemark	73	25	13	7	24	7
Deutschland	47	43	5	2	66	7
Finnland	46	27	15	14	64	11
Frankreich	36	47	7	32	63	11
Griechenland	23	15	10	8	68	12
Großbritannien	59	42	11	7	34	10
Irland	70	48	19	14	39	10
Italien	78	41	7	17	17	10
Luxemburg	22	33	15	11	44	15
Niederlande	17	31	11	3	50	9
Österreich	42	39	1	6	65	8
Portugal	16	47	7	10	48	6
Schweden	70	29	10	3	37	6
Spanien	8	48	15	15	58	10
<b>Gesamt</b>	<b>50</b>	<b>39</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	<b>46</b>	<b>9</b>

Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich  
Quelle: Exco Grant & Thornton (Umfrage von 2001)

Mit gutem Grund tauchen in der Aufstellung Aktienmärkte als Quelle der Finanzierung für mittelständische Unternehmen nicht auf. Für die meisten kleinen und mittleren Unternehmen stellt der freie Kapitalmarkt keine Option dar. Aber selbst für Betriebe, die genügend Substanz haben (oder innovative Startups in Zukunftsbranchen sind) bietet die Börse keine Alternative. Das Investitionsvolumen deutscher Emittenten hat sich im Zeichen des Abschwungs an den Aktienmärkten von 25,6 Mrd. Euro (2000) auf nur noch 2,9 Mrd. Euro (2001, die ersten drei Quartale) verringert. Von 150 Börsengängen im Jahre 2000 ist man auf 18 in 2001 geradezu abgestürzt.

Finanzieren sich große Unternehmen nun durch Anleihen (25 Prozent Zunahme bis Mitte 2001 bei den auf Euro lautenden Schuldverschreibungen von Unternehmen), so werden kleine Betriebe stärker auf Microloans verwiesen. Microloans werden nicht von Ban-

ken, sondern von Nichtkreditorganisationen – etwa von Wohlfahrtsverbänden – ausgegeben. Entsprechend wenden sie sich an Kleinstunternehmen, oft auch an besondere Gruppen wie Arbeitslose oder weibliche Startups. Die Europäische Kommission bezeichnet mit Microloans Kredite unter 25.000 Euro. In Deutschland und Holland sind es eher öffentliche Banken, die in diesem Bereich tätig werden. Naturgemäß unterscheidet sich die Ausgestaltung und die Zielgruppe in den einzelnen europäischen Ländern deutlich. Gemeinsam haben alle Mikrokredite, dass sie mit Zinsansprüchen aufwarten, die unter denen der Geschäftsbanken liegen. Anzumerken bleibt für diesen – nach Aussage der EU deutlich sich erweiternden – Sektor, dass „Rückzahlquoten“ von mehr als 90 Prozent üblich sind – damit liegen sie oftmals besser als bei vielen „professionellen“ Kreditinstituten.

### ***Anleihen? Microloans!***

Es ist aber nicht nur die Risikoposition, die bei Mikrobetrieben deutlich höher liegt und die Banken dazu veranlasst, bei der Kreditausreichung an mittelständische Unternehmen zurückhaltender zu agieren. Ob Basel II tatsächlich die Ursache oder vielmehr nur Anlass ist, mag dahingestellt sein; Europas Kreditinstitute – und dies gilt insbesondere für Deutschland – müssen die Abkehr von Durchschnittskalkulationen bei der Kreditausreichung hinter sich bringen. Im Finanzdienstleistungssektor gelten Ländergrenzen nichts mehr, die Institute haben sich im Hinblick auf ihre Erträge dem internationalen Vergleich zu stellen. Natürlich wird eine hohe Eigenkapitalrendite nicht über das Kreditgeschäft erreicht. Im Gegenteil: Andere Bereiche des Bankings sind durchaus lukrativer. Wie groß die Unterschiede in Europa unter den Banken sind, zeigt das folgende Schaubild. Während die Institute aus Großbritannien, Finnland, Griechenland oder Irland eine Eigenkapitalrendite von fast 20 Prozent erreichen, muss man sich (bisher) in Italien, Deutschland und Österreich mit Gewinnen von fünf Prozent bezogen auf das eingesetzte Eigenkapital zufrieden geben.

## Exkurs: Basel II und Europa

Es sind die Vorschläge des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht, die einschneidende Veränderungen nach sich ziehen werden. Im Sommer 1999 veröffentlichte der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, in dem sich international alle Zentralbanken der G 10 Länder wiederfinden, ein Konsultationspapier zur neuen Eigenkapitalvereinbarung. Der laufende Konsultationsprozess wird aller Voraussicht in diesem Jahr abgeschlossen, so dass die neuen Regeln 2005 in Kraft treten können. Ziel dieser Neuregelung ist es, die Stabilität des Weltfinanzsystems zu verbessern.

Basel II setzt sich aus drei Säulen zusammen:

- Säule eins beinhaltet die modifizierten Regeln für die Eigenkapitalanforderungen der Kreditinstitute bei der Kreditvergabe
- Säule zwei regelt das nationale aufsichtliche Überprüfungsverfahren, das heißt die Individualisierung der Bankenaufsicht.
- Säule drei birgt die Förderung der Marktdisziplin, das heißt die Erweiterung der Offenlegungspflichten.

Für die Unternehmensfinanzierung im Mittelstand ist die erste Säule von entscheidender Bedeutung.

Nach den geltenden Regeln von Basel I müssen Banken ihre Kredite mit acht Prozent Eigenkapital unterlegen - einem Kredit über eine Mio. DM sind momentan 80.000 DM Eigenkapital zuzuordnen. Dabei spielt es keine Rolle, welche Bonität der Kreditnehmer hat. Das heißt: Der Kredit an DaimlerChrysler ist mit genauso viel Eigenkapital zu unterlegen wie der an den Bäcker um die Ecke. Die fehlende Differenzierung nach dem tatsächlichen Risiko, welches ein Kredit birgt, wurde schon lange von Fachleuten kritisiert. Zur Zeit finanzieren also Kreditnehmer mit einer guten Bonität den mit der schlechten mit.

Und genau hier setzt Basel II an. Basierend auf einer systematischen Bonitätsbeurteilung, also einem Rating, soll die Eigenkapitalunterlegung dem tatsächlichen Risiko eines Kredites angepasst werden. Das bedeutet, dass ein Kunde mit guter Bonität weniger und ein Kunde mit schlechter Bonität mehr für seine Kredite bezahlen muss. Diese risikogerechte Spreizung der Kreditkonditionen lassen Quersubventionierungen der Vergangenheit angehören. Basel II sieht vor, dass die Bonität des Kreditnehmers mittels interner und externer Ratings ermittelt werden soll.

Gerade in Deutschland wird, im Gegensatz zu anderen Ländern, recht heftig über Basel II diskutiert, was auch die Vielzahl der deutschen Stellungnahmen zum zweiten Konsultationspapier belegt – sogar die deutsche Politik hat schon in den Entscheidungsprozess eingegriffen. In anderen europäischen Staaten wird der Entwurf zur Neuregelung im Hinblick auf die Eigenkapitalrichtlinie mit weit weniger Vehemenz diskutiert. Die Aufmerksamkeit, die der Konsultationsprozess in Deutschland genießt, lässt sich auf zwei Punkte zurückführen. Zum einen existiert in Deutschland noch keine Ratingkultur wie im angloamerikanischen Bereich. Zwar wurden in den letzten beiden Jahren unabhängige Ratingagenturen gegründet, aber noch steht man am Anfang.

Hinzu kommt beim Mittelstand die Angst vor hohen Kosten, die durch ein externes Rating entstehen. Viele Unternehmen werden daher wohl beim internen Rating ihrer Hausbank bleiben. In der Diskussion um die Vorschläge von Basel II offenbart sich darüber hinaus auch die Besonderheit bei der deutschen Unternehmensfinanzierung. In Deutschland finanzieren sich kleine und mittlere Unternehmen überwiegend durch langfristige Kredite bei ihrer Hausbank – viele Unternehmen haben daher die Eigenkapitalquote auf ein Minimum reduziert. Unternehmensfinanzierungen über Kapitalmärkte – zumindest bei größeren Mittelständlern eine Option wie in den USA - spielen in Deutschland kaum eine Rolle.

Noch sind die Beratungen über Basel II nicht abgeschlossen, aber es ist davon auszugehen, dass sich mittelständische Betriebe bei der Beschaffung von Kapital umorientieren müssen. Auch ist ein Anstieg bei den Unternehmensinsolvenzen zu erwarten, wenn Unternehmen mit schwacher Bonität nur „teure“ Kredite von den Banken erhalten. Hier macht sich dann auch die Eigenkapitalschwäche deutscher mittelständischer Unternehmen negativ bemerkbar.

**Tab. 12: Eigenkapitalrenditen der Banken in Europa 2001**

■	
Italien	4,2
Deutschland	5,1
Österreich	5,3
Portugal	6,9
Spanien	7,1
Schweden	7,2
Frankreich	8,4
Dänemark	9,6
Niederlande	10,4
Belgien	12,4
Luxemburg	13,7
Irland	16,0
Griechenland	16,7
Finnland	17,6
Großbritannien	21,2

Angaben in Prozent  
Quelle: Eurostat, OECD

**Die Banken müssen verdienen**

Problematisch wird dies vor allem in Ländern, in denen ein dichtes Netz von Filialen und Geschäftsstellen das Hausbankprinzip erhalten und fördern. Neben Deutschland und Österreich gilt dies vor allem für Spanien, Belgien und Portugal. Fest steht: Mit der Auflösung des „Hausbank-Prinzips“ wird die solide Kreditfinanzierung für den Mittelstand in den angesprochenen Ländern noch schwerer – höhere Insolvenzzahlen sind absehbar.

Auf der Suche nach anderen Finanzierungsquellen neben dem Bankkredit spielt der Lieferantenkredit eine immer größere Rolle in Europa. Nach Schätzungen der Kommission werden von den mittelständischen Betrieben in Europa 20 bis 50 Prozent ihres benötigten Kreditvolumens von Lieferantenkrediten „gedeckt“. Dabei scheint vielen kleinen Betrieben, die übermäßig lange Zahlungsfristen in Anspruch nehmen, nicht klar zu sein, dass der Lieferantenkredit teuer ist. Rechnet man die Möglichkeit dazu, Skonto oder Discount bei frühzeitiger Ablösung zu erhalten, so wird dieser Kredit – ganz abgesehen von möglichen Verzugszinsen – zu einem unrentablen Finanzierungsinstrument. Motivie-

**Der Lieferant zahlt**

rend wirkt wohl, dass dieser Kredit keine Prüfverfahren und in den meisten Fällen, keine Sicherheiten verlangt. Im Gegenteil: Gerade angesichts einer schwierigen Marktlage werden die Zahlungsbedingungen oft sehr großzügig gehandhabt.

Überfällige Außenstände und Forderungsverluste sind europaweit mit an erster Stelle genannt, wenn es um die Ursachen von Insolvenzen geht. Welche Dimension sie erreichen, wurde für das Jahr 2001 schon im ersten Abschnitt dieses Berichts für Deutschland dargestellt. Die folgende Tabelle zeigt die „Laufzeiten“ des Lieferantenkredites. Dabei ist es gleichgültig, ob es sich um einen Verzug unter Geschäftspartnern im jeweiligen Land oder über Landesgrenzen hinweg handelt.

**Insolvenzursache:  
Forderungsausfall**

**Tab. 13: Zahlungsverhalten in Europa in Tagen**

■	Zahlungs- ziele	Zahlungs- verzug	Gesamt
Italien	64 (65)	24 (25)	88 (90)
Frankreich	45 (47)	12 (11)	57 (58)
Belgien	41 (40)	20 (21)	61 (61)
Großbritannien	29 (30)	28 (30)	57 (60)
Österreich	25 (26)	13 (19)	38 (45)
Schweiz	24 (22)	16 (17)	40 (39)
Niederlande	26 (27)	21 (19)	47 (46)
Deutschland	23 (24)	18 (19)	41 (43)
Schweden	24 (23)	9 ( 9)	33 (32)

( ) = 2000

Insgesamt hat sich beim Zahlungsverhalten in Europa wenig verändert. Immerhin ist es in fünf Ländern (Italien, Frankreich, Großbritannien, Österreich und Deutschland) gelungen, den Zahlungseingang zu beschleunigen. Schlechtere Werte als im Vorjahr weisen die Schweiz, die Niederlande und Schweden auf (unverändert: Belgien). Nicht nur der große Unterschied im Zahlungsverhalten zwischen 88 (Italien) und 33 Tagen (Schweden), sondern eben auch die besondere Relevanz für die Unternehmensstabilität im Ganzen hat die Europäische Kommission veranlasst, aktiv zu werden. Die gesetzgeberischen Aktivitäten fanden

**Zahlungsverhalten:  
Alles beim Alten**

bereits in den neunziger Jahren statt, scheiterten jedoch immer wieder am Veto des ein oder anderen Landes. Diese dilatorische Haltung hat zu eigenen Aktivitäten in Deutschland geführt, die allerdings durch die europäischen Gesetzgebungsverfahren wieder aufgehoben worden sind. Bis zum 8. August dieses Jahres müssen die europäischen Mitgliederländer die europäische Richtlinie (vom 29.6.2000) umgesetzt haben. Diese Richtlinie fängt teilweise harte Strafen und soll den Marktteilnehmern ein „... functioning of the single market benefiting all businesses“ beschreiben. Ob dies möglich sein wird und die entsprechenden Folgen für die Insolvenzverhütung gerade kleinerer Unternehmen nach sich zieht, muss dahingestellt bleiben. Die Erfahrungen mit den deutschen Gesetzen zum Zahlungsverzug stimmen nicht sehr optimistisch.

Dennoch ist angesichts steigender Insolvenzen und sich verstärkender Schwierigkeiten der Finanzierung gerade mittelständischer Unternehmen in Deutschland und Westeuropa fast jede Maßnahme recht, die hilft, die Betriebe zu stabilisieren. Seien es Förderkredite öffentlicher Banken, sei es die Fortführung des Hausbankprinzips unter geänderten Vorzeichen, seien es neue Möglichkeiten der „Mikrofinanzierung“. Angesichts der weltweiten „Schuldenkultur“, sind sie oft nicht mehr als ein Tropfen auf dem heißen Stein. Es ist die „Schuldnermentalität“, die Probleme macht. Der Economist hat in seiner Ausgabe vom Januar angesichts der weltweiten Konjunkturprobleme eine Beschreibung geliefert: „Exzessives Schuldenmachen von Unternehmen, privaten Haushalten oder Regierungen findet sich an der Wurzel fast jeder Wirtschaftskrise der vergangenen zwei Jahrzehnte, zwischen Mexiko und Japan und zwischen Ostasien und Russland. Alleine in den letzten beiden Monate wurden wir Augenzeugen des größten Auslandsschuldenausfalls in Argentinien und der größten jemals gesehenen Unternehmensinsolvenz durch Enron. Bereits eine Woche später stellte Kmart, Amerikas zweitgrößte Einzelhandelskette einen Insolvenzantrag. Das Schlimmste im Zusammenhang mit der aktuellen weltweiten Rezession – das findet weitgehend Zustimmung – scheint überstanden; Amerika erwartet in die-

***Ein Leben auf Schulden***

***Es ist noch immer gut gegangen?***

sem Jahr eine Erholung. Dennoch bleibt das Risiko, dass die riesigen Schuldenberge, die in den letzten Jahren in vielen reichen Volkswirtschaften aufgerichtet wurden – zusammen mit der gegen Null tendierenden Inflationsrate – eine kräftige Erholung beschädigen könnten.“ Hinzuzufügen bliebe nur noch: Insolvenzen sind die Spitze des Eisbergs dieses Problems.

## ■ 5 Zusammenfassung

Die schwache Wirtschaftsentwicklung in Europa hat im Jahr 2001 zu einer Steigerung bei den Insolvenzzahlen geführt. Gegenüber dem Jahr 2000 ist die Zahl der Insolvenzen im westeuropäischen Wirtschaftsraum um 5,9 Prozent auf fast 200.000 Insolvenzfälle angewachsen (2000: 188.500). Neben den Mitgliedsländern der europäischen Union wurde auch die Insolvenzentwicklung in Norwegen und der Schweiz in die Untersuchung mit einbezogen. Im Zeichen der guten Konjunktur hatte sich die Insolvenzsituation seit 1996 (208.600 Insolvenzen) entspannt und mit 184.200 Pleiten im Jahr 1999 einen Tiefstand erreicht. Aber bereits zum Jahr 2000 mussten wieder mehr Insolvenzen gezählt werden – 188.500 Insolvenzfälle bedeuteten einen Anstieg gegenüber 1999 um 2,3 Prozent.

Die Zahl der Länder mit einer negativen Insolvenzentwicklung hat sich deutlich erhöht. Während Belgien, Griechenland, Irland und die Niederlande noch im Jahr 2000 gesunkene Zahlen melden konnten, stehen sie im Jahr 2001 auf der Verliererseite. Dramatisch ist die Entwicklung in Irland: Nach einem Rückgang um 57,8 Prozent zwischen 1999 und 2000 bleibt nun ein Anstieg um 33,1 Prozent festzuhalten. Angeführt wird die negative Länderliste von den Niederlanden, die im Jahr 2001 insgesamt 49,1 Prozent mehr Konkurse verzeichneten. Steigende Insolvenzzahlen gibt es auch in Dänemark (34,2 Prozent), Luxemburg (26,0 Prozent), Deutschland (18,7 Prozent), Schweden (9,7 Prozent), Portugal (6,9 Prozent), Griechenland (6,9 Prozent), Belgien (2,9 Prozent), Großbritannien (2,0 Prozent), Italien (1,3 Prozent) und Norwegen (0,5 Prozent).

Nur fünf Länder weisen eine positive Insolvenzentwicklung gegenüber 2000 auf: Spanien (minus 7,0 Prozent), Finnland (minus 3,7 Prozent), Frankreich (minus 3,3 Prozent), Schweiz (minus 1,9 Prozent) und Österreich (minus 1,4 Prozent).

Zusammenbrüche großer Konzerne, die Schlagzeilen machen - beispielsweise Swissair, Moulinex oder Railtrack – bilden eher die Ausnahme. Bestimmt wird das Insolvenzgeschehen von kleinen und mittleren Unternehmen in Europa. Im Jahr 2001 sind mehr Unternehmen aus dem Baugewerbe von Insolvenzen betroffen – um 6,2 Prozentpunkte stieg der Anteil auf 20,4 Prozent. Auch das Verarbeitende Gewerbe reagiert auf die konjunkturelle Krise in Europa: 13,8 Prozent Anteil an Unternehmensinsolvenzen bedeuten gegenüber dem Jahr 2000 einen Zugang um 2,7 Prozentpunkte. Kaum verändert hat sich der Insolvenzanteil des Handels (2001: 28,0 Prozent; 2000: 28,3 Prozent), während im Dienstleistungssektor ein deutlicher Rückgang am gesamten europäischen Insolvenzgeschehen zu verzeichnen ist – 37,8 Prozent bedeuten ein Minus von 8,7 Prozentpunkten im Vergleich zu 2000.

Ein Blick in einzelne Länderstatistiken weist nationale Unterschiede auf, die auch im Zusammenhang mit der jeweiligen Wirtschaftsstruktur stehen. So weisen beispielsweise Großbritannien mit 33,4 Prozent und Portugal mit 40,0 Prozent einen überdurchschnittlich hohen Anteil des Verarbeitenden Gewerbes am Insolvenzaufkommen auf. Mit 27,3 Prozent hat Deutschland den höchsten Anteil von Unternehmensinsolvenzen im Bausektor, was sicherlich auch Ausdruck der Strukturprobleme dieses Bereiches hierzulande ist. Schweden führt die Liste der Länder mit einem hohen Anteil von Insolvenzen im Dienstleistungsbereich an (51,9 Prozent). Auch Deutschland (41,0 Prozent), Dänemark (40,0 Prozent) und die Niederlande (38,9 Prozent) haben viele Dienstleistungsinsolvenzen.

Während sich der gesamteuropäische Arbeitsmarkt 2001 gegenüber 2000 verbessert hat, ist bei der insolvenzbedingten Arbeitslosigkeit eine Verschlechterung

hinzunehmen. Im Jahr 2001 haben insgesamt 1,4 Millionen Menschen durch den Zusammenbruch eines Betriebes ihren Arbeitsplatz verloren (2000: 1,1 Millionen). Hier macht sich nicht nur die gestiegene Anzahl der Insolvenzen bemerkbar, sondern auch der Zugang von Unternehmensinsolvenzen beim personalintensiven Verarbeitenden Gewerbe.

Mit der Euro-Einführung ist Europa wieder ein Stückchen näher zusammengerückt. Eine Harmonisierung des Insolvenzrechtes steht aber noch aus - konkrete Pläne existieren in Brüssel nicht. Allerdings tritt Anfang Mai 2002 eine EU-Richtlinie in Kraft, die Insolvenzverfahren für länderübergreifende Unternehmenszusammenbrüche regelt. Ziel dieser Verordnung ist eine effiziente und kostengünstige Verfahrensabwicklung. In Zukunft kann bei einem grenzüberschreitenden Unternehmenszusammenbruch ein „Hauptverfahren“ in dem Land eröffnet werden, wo der Betrieb seinen unternehmerischen Mittelpunkt hat – es gilt beim Insolvenzverfahren das nationale Recht des jeweiligen Landes. In diesem Verfahren wird das gesamte Vermögen des Schuldners erfasst. In Staaten, in denen der zahlungsunfähige Unternehmer eine Niederlassung hat, können noch sogenannte Sekundärverfahren eröffnet werden. Tochterunternehmen im gesellschaftsrechtlichen Sinne werden durch die Regelung nicht erfasst. Somit kommt der europäischen Insolvenzverordnung nur eine koordinierende Funktion zu – nationale Richtlinien werden durch die neue Regelung nicht ersetzt.

Neben der konjunkturellen Schwäche spielt auch die Frage der Unternehmensfinanzierung eine entscheidende Rolle für die Unternehmensstabilität. Dabei gibt es deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern bei der Finanzierung. So gehört in einigen europäischen Ländern die Nutzung von Überziehungskrediten zu den wichtigsten Finanzierungsinstrumenten im Mittelstand – dazu zählen unter anderem Italien (78 Prozent) Dänemark (73 Prozent) und Irland (70 Prozent). Europaweit greift jeder zweite mittelständische Betrieb auf die Möglichkeit zurück, sein Konto überziehen zu können. Darüber hinaus spielen sowohl der klassische Bankkredit (46 Prozent) und Leasing (39

Prozent) eine wichtige Rolle für die Finanzierung im Mittelstand. Andere Finanzierungsformen, wie Factoring oder externe Investoren spielen demgegenüber eine untergeordnete Rolle.

Der Zusammenbruch eines Unternehmens geht meistens mit hohen Außenständen und Forderungsverlusten einher. Das Zahlungsverhalten hat sich gegenüber dem Jahr 2000 nur leicht gebessert. Fünf Länder können immerhin eine Beschleunigung der Zahlungseingänge melden: Italien, Frankreich, Großbritannien, Österreich und Deutschland. In den Niederlanden, Schweden und der Schweiz mussten die Unternehmen dagegen wieder länger warten, bis die Kunden die Rechnungen bezahlten. Besonders ins Auge sticht die große Differenz zwischen den einzelnen Staaten: Während in Schweden schon nach 33 Tagen Rechnungen beglichen werden, vergehen in Italien 88 Tagen bis zum Zahlungseingang. Zwar hat die Europäische Kommission eine europaweite Richtlinie erlassen, die im laufenden Jahr in nationales Recht umgesetzt werden muss, aber der Erfolg dieser Regelung bleibt noch abzuwarten.

In Deutschland wird über die Vorschläge des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht deutlich heftiger diskutiert als in den europäischen Nachbarstaaten. Im Mittelpunkt der Diskussion steht die erste Säule des Drei-Säulen-Modells, die auf eine Neuregelung der Eigenkapitalabsicherung der Banken bei der Kreditvergabe abzielt. Basierend auf einer systematischen Bonitätsbeurteilung der Kreditnehmer soll die Eigenkapitalunterlegung des Kreditgebers dem tatsächlichen Risiko eines Kredites angepasst werden. Die Bonitätsbewertung des Schuldners kann durch ein internes oder externes Rating bestimmt werden. Ein Kunde mit guter Bonität wird in Zukunft weniger und ein Kunde mit schlechter Bonität mehr für seine Kredite bezahlen müssen.

So ist im Zuge dieser Neuregelung ein Anstieg bei den Unternehmensinsolvenzen nicht auszuschließen, wenn die Kreditkosten für mittelständische Unternehmen ansteigen. So ist angesichts der konjunkturellen Unsi-

cherheiten und der weiteren Konsolidierung der Kapitalmärkte und Kreditinstitute im Jahr 2002 mit weiter steigenden Insolvenzen (210.000 Fälle) zu rechnen.

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. Lizenzausgaben sind nach Vereinbarung möglich. Ausgenommen ist die journalistische und wissenschaftliche Verbreitung.*

Neuss, 05. Februar 2002

## **Verzeichnis der Informationsquellen**

### **Statistische Landesämter**

Belgien:	Institut National des Statistique, Brüssel
Dänemark:	Danmarks Statistik, Kopenhagen
Deutschland:	Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
Finnland:	Statistics Finland
Frankreich:	INSEE, Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
Griechenland:	Hellenic Republic National Statistical Service of Greece, Athen;
Großbritannien:	Office for National Statistics, London
Irland:	Central Statistical Office
Italien:	ISTAT, Istituto Nazionale di Statistica, Roma
Luxemburg:	STATEC, Service Central de la Statistique et des Etudes Economiques
Niederlande:	Statistics Netherlands
Norwegen:	Statistics Norway
Österreich:	Österreichisches Statistisches Zentralamt
Portugal:	Instituto Nacional de Estatistica
Schweden:	Statistics Sweden
Schweiz:	Statistik Schweiz
Spanien:	Instituto Nacional de Estadistica

### **Deutsche Auslandshandelskammern**

Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer, Brüssel  
Deutsch-Finnische Handelskammer, Helsinki  
Deutsch-Griechische Industrie- und Handelskammer, Athen  
Deutsch-Schwedische Handelskammer, Stockholm  
Deutsche Handelskammer für Spanien, Madrid  
Deutsch-Amerikanische Handelskammer, New York  
Deutsche Industrie- und Handelskammer, Japan

### **Wirtschaftsinformationsunternehmen**

Centro Studi Confindustria, Rom  
Creditinform, Oslo  
Creditreform Österreich, Wien  
Creditreform Schweiz, St. Gallen  
EuroCommerce, Brüssel  
FEBIS Federation of Business Information Services, Amsterdam  
FINSKA Suomen Asiakastieto Oy, Helsinki  
Gerling Namur, Namur  
Graydon Belgium N.V., Antwerpen  
Graydon NL, Amsterdam

Graydon UK  
ICAP, Griechenland  
Intrum Justitia BV, Amsterdam  
Experian Ireland Ltd., Dublin  
Købmandstanden, Kopenhagen  
KSV Kreditschutzverband von 1870, Wien  
OR Telematique, Paris  
SCRL Observatoire des Entreprises  
Society of Practitioners of Insolvency  
UC AB, Stockholm

### **Wirtschaftsinformationsstellen**

Banco Bilbao v. Vizcaya, Spain  
Banque Nationale de Belgique NBB, Bruxelles  
BDI, Bundesverband der deutschen Industrie, Köln  
BfAi Bundesstelle für Außenhandelsinformationen, Köln  
BGA, Bundesverband des deutschen Groß- und Außenhandels, Bonn  
BHF-Bank  
Bronnoysundregistrene, Bronnoysund, Norwegen  
Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg  
Bundesministerium für Wirtschaft, „Tagesnachrichten“, div. Ausgaben, 2000  
Centre d'Observation (COE), Paris  
Chambre de Commerce, Luxembourg  
Department of Trade and Industry, London  
DIHT, Deutscher Industrie- und Handelstag, Bonn  
DIW Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin  
Institut der deutschen Wirtschaft e. V., Köln  
Konjunkturforschungsstelle Eidgenössische Technische Hochschule Zürich, Zürich  
Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt/Main  
Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), Paris  
The Insolvency Service, London  
The World Bank Group, Paris  
US-Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, Washington D.C.  
WIFO, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien

### **Publikationen**

Bundesministerium der Finanzen, Volks- und finanzwirtschaftliche Berichte  
Commerzbank; Economic Research – Konjunktur international, 2000  
Creditreform-Analysen  
Deutsche Bundesbank; „Monatsberichte“, Frankfurt, 2001  
Diverse Zeitungs- und Zeitschriftenartikel  
DTI, Department of Trade and Industry UK

Euler Trade Indemnity, Quarterly Business Review  
Euler Trade Indemnity; Quarterly Financial Trends  
Grant Thornton International; European Business Survey, London  
ifo - Wirtschaftskonjunktur  
Institut der deutschen Wirtschaft; „iwd“, Köln, div. Ausgaben, 2001  
Jahn, U. (Hrsg.): „Insolvenzen in Europa“, 3. Aufl., Economica-Verlag, Bonn, 1998  
Køebmandstandens OplysningsBureau A/S, Kopenhagen; Quarterly analyses, 2001

### **Veröffentlichungen der EU**

Unternehmen in Europa (sechster Bericht), Eurostat  
DEBA, Data for European Business Analysis, Luxemburg  
Europäische Kommission, 2001  
European Network SME Research  
Panorama europäischer Unternehmen