

■ 1 Vorwort

Bleibt Europa stabil?

Zu Beginn eines jeden Jahres orakeln die Wirtschaftsweisen weltweit über den zu erwartenden Verlauf der Konjunktur. Dabei stehen Aussagen zur wirtschaftlichen Entwicklung in den Vereinigten Staaten im Mittelpunkt. Nicht nur für den Aktienmarkt, sondern auch bei der Geldwertstabilität, den Arbeitslosenquoten und den Exportraten hat die Wirtschaft jenseits des Atlantiks den Ruf des Trendleaders und Vorbilds. So wundert es wenig, dass die sich zunehmend verdunkelnden konjunkturellen Perspektiven seit dem Sommer 2000 auch bei den europäischen Wirtschaftsaguren zu Sorgenfalten führten. Nach einem zehnjährigen Höhenflug kehrt angesichts einer zu befürchtenden härteren Landung in den USA Ernüchterung ein. Seit Beginn des neuen Jahres senkte die Federal Reserve die Zinsen in zwei Schritten am 3. und am 31. Januar 2001 um einen Prozentpunkt.

Nun sehen alle Augen nach Frankfurt. Wird die EZB nachziehen und die Zinszügel lockern? Am 4. Januar 2001 bewies der EZB-Rat bei seiner Sitzung Eigenständigkeit und Zuversicht: Die Zinssätze bleiben unverändert. In ihrer Begründung schreibt die Europäische Zentralbank: „... so weisen jüngste Daten zur Wirtschaftstätigkeit im Euroraum auf ein anhaltend kräftiges, wenn auch geringfügig niedrigeres Wachstum hin.“ Die Weltwirtschaft wird nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds – bedingt durch die dürftigen Zahlen in den USA – 2001 nur um 3,5 Prozent steigen (IWF-Schätzung im Vorjahr: 4,7 Prozent). Europa macht seine Konjunktur selbst. Bundesfinanzminister Eichel geht für die EU von einem wirtschaftlichen Zuwachs von drei Prozent aus: „Die Dynamik der europäischen Wirtschaft ist ungebrochen.“

***Düstere Wolken über
Amerika***

Der europäische Binnenmarkt gewinnt größeres Gewicht. So hat das Außenhandelsvolumen der Länder der Europäischen Union von 1,18 Mrd. Euro auf 1,97 Mrd. Euro zugenommen. Dabei gelang es dem intraeuropäischen Handel, seinen Part von 390 Mrd. Euro (1990) auf 731 Mrd. Euro (1998) von 33,1 auf

37,2 Prozent zu vergrößern. Deutsche Unternehmen können den europäischen Markt noch stärker nutzen: Zwar überschritten bereits im November 2000 die deutschen Exporteure zum ersten Mal die magische Billionen-DM-Grenze – mit einem Drittländeranteil von 463 Mrd. DM in nichteuropäische Länder von 1.069 Mrd. DM ist aber noch einiges im „Binnenmarkt“ zu erreichen. Die stärkere Konzentration auf den europäischen Markt hilft Deutschlands Exportwirtschaft vor allem angesichts der Erholung des Euro. Nicht nur der US-amerikanische Markt, auch Drittländer, die ihre Einfuhren über die amerikanische Leitwährung abwickeln, werden 2001 wohl zurückhaltender agieren.

Mit dem Interesse für den europäischen Markt und seiner konjunkturellen Entwicklung rücken auch die Insolvenzen mehr und mehr ins Blickfeld. Für die Stabilität der Unternehmen spielen die allgemeinen volkswirtschaftlichen Daten eine wichtige Rolle. Devisenkursrisiken beim Handel mit außereuropäischen Abnehmern mögen eher große Unternehmen treffen, über das Wohl und Wehe kleiner und mittlerer Unternehmen entscheidet durchaus die Zinssituation, wie sie von der EZB bestimmt wird. Angesichts hoher Fremdkapitalanteile, die noch immer in erster Linie über die Bank finanziert werden, können schon bei geringfügigen Zinsanhebungen Finanzierungen im Unternehmensbereich in die Knie gehen. Die Insolvenzsituation ist aber nicht nur Folge der beschriebenen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, sondern wirkt auch auf sie zurück. Angesichts hoher Insolvenzzahlen verschlechtert sich das Wirtschaftsklima. Gerade bei mittelständischen Unternehmen, für die der Schritt über die Grenzen auch in Europa noch immer nicht zur Routine gehört, kann sich der Zusammenbruch eines ausländischen Geschäftspartners fatal auswirken.

Ein Bericht über die Insolvenzlage in Europa ist in erster Linie eine Analyse mittelständischer Unternehmensstrukturen. Aber es ist nicht nur nach der Entwicklung einzelner Branchen, nach den Finanzierungsstrukturen und den Überlebensraten junger Unternehmen im allgemeinen zu fragen. Ein besonderes

Insolvenzen grenzenlos

Augenmerk gilt der New Economy, den Chancen und Risiken für diesen Hoffnungsträger.

■ 2 Insolvenzen in Europa – Die aktuellen Zahlen

Die Zahl der Gesamtinsolvenzen in Westeuropa hat von 183.563 Insolvenzfällen im Jahr 1999 auf 187.090 Insolvenzen im Jahr 2000 zugenommen. Nachdem zwischen 1997 und 1999 Rückgänge zu verzeichnen waren, steht 2000 mit 1,9 Prozent wieder ein Plus bei den Veränderungsraten an.

Tab. 1: Insolvenzen in Europa von 1995 - 2000

■	Absolut						Veränderungen in Prozent				
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00
Belgien	7.157	7.400	7.700	6.925	7.150	6.500	3,4	4,1	- 10,1	3,2	- 9,1
Dänemark	2.621	1.900	1.800	1.800	1.586	1.700	- 27,5	- 5,3	0,0	- 11,9	7,2
Deutschland	28.785	31.471	33.400	33.947	33.870	40.400	9,3	6,1	1,6	- 0,2	19,3
Finnland	4.700	4.300	3.611	3.136	3.080	2.100	- 8,5	- 16,0	- 13,2	- 1,8	- 31,8
Frankreich	59.503	64.900	61.068	55.000	41.186	39.000	9,1	- 5,9	- 9,9	- 25,1	- 5,3
Griechenland	1.395	1.380	1.300	871	694	630	- 1,1	- 5,8	- 33,0	- 20,3	- 9,2
Großbritannien	41.000	40.000	37.000	37.500	46.900	47.600	- 2,4	- 7,5	1,4	25,1	1,5
Irland	600	590	550	686	815	800	- 1,7	- 6,8	24,7	18,8	- 1,8
Italien	16.016	15.866	14.878	15.000	14.760	15.000	- 0,9	- 6,2	0,8	- 1,6	1,6
Luxemburg	320	373	425	423	545	600	16,6	13,9	- 0,5	28,8	10,1
Niederlande	5.847	5.577	5.547	5.031	3.920	4.100	- 4,6	- 0,5	- 9,3	- 22,1	4,6
Norwegen	3.899	3.800	3.300	3.347	3.342	3.600	- 2,5	- 13,2	1,4	- 0,1	7,7
Österreich	5.630	6.610	6.400	7.319	8.934	8.600	17,4	- 3,2	14,4	22,1	- 3,7
Portugal	225	251	302	380	410	460	11,6	20,3	25,8	7,9	12,2
Schweden	12.585	12.200	11.000	9.200	7.261	7.300	- 3,1	- 9,8	- 16,4	- 21,1	0,5
Schweiz	9.761	10.200	9.190	8.850	8.490	8.300	4,5	- 9,9	- 3,7	- 4,1	- 2,2
Spanien	1.345	1.432	1.135	896	620	400	6,5	- 20,7	- 21,1	- 30,8	- 35,5
Gesamt	201.389	208.250	198.606	190.311	183.563	187.090	3,4	- 4,6	- 4,2	- 3,5	1,9

Die vorliegende Tabelle enthält alle Insolvenzen: Sie führt also Privatpersonen, Kleingewerbetreibende, Selbstständige und Unternehmen. Entscheidendes Merkmal in allen Ländern ist die Zahlungsunfähigkeit; der Betroffene kann seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Für Unternehmen gilt in vielen europäischen Ländern – in Deutschland ausschließlich für Kapitalgesellschaften – die bilanzielle Überschul-

derung als weiterer Insolvenzgrund. Seit Mitte der achtziger Jahre – hier waren Frankreich und Großbritannien wegweisend – besteht für Unternehmer und Selbstständige die Option, bereits bei drohender Zahlungsunfähigkeit, gleichsam unter staatlicher Obhut und mit Hilfe eines Insolvenzverwalters, das Unternehmen zu sanieren und schuldenfrei zu machen. Auch diese Fälle sind in der vorliegenden Tabelle als Insolvenz gezählt worden.

Lawine von Verbraucherinsolvenzen

Zu erwähnen ist bei der Aufstellung der Gesamtinsolvenzen in Westeuropa die Rolle, die Deutschland für die Statistik spielt: Ohne die deutliche Zunahme der Gesamtinsolvenzen im Jahre 2000 um 19,3 Prozent würden die europäischen Insolvenzzahlen unter dem Niveau des Jahres 1999 geblieben sein. Die Zunahme in Deutschland ist Folge des Geschehens im Bereich der Verbraucherinsolvenzen. Waren es 1999 – im Jahre Eins des neuen Insolvenzrechts – noch rund 2.450 Verbraucherinsolvenzen, so stieg die Zahl im Jahre 2000 auf 9.000 Fälle (plus 267 Prozent). Diesen Zahlen bleibt jedoch hinzuzufügen, dass auch Kleingewerbetreibende und Selbstständige das vereinfachte Verbraucherinsolvenzverfahren in Deutschland in Anspruch nehmen, sich also hier durchaus den anderen Ländern vergleichbare „Unternehmen“ nachweisen lassen. Allerdings gibt es die Option eines vereinfachten Insolvenzverfahrens für Verbraucher und Kleinunternehmen in Frankreich, Großbritannien oder Österreich bereits einige Jahre länger. Bei den Unternehmensinsolvenzen hat es in Deutschland eine Steigerung um 3,3 Prozent von 26.600 Insolvenzen auf 27.500 Pleiten im Jahr 2000 gegeben.

An zweiter Stelle der Volkswirtschaften mit steigenden Insolvenzraten steht Portugal: Hier hat man bei 460 Konkursanträgen gegenüber den 410 Fällen des Jahres 1999 ein Plus von 12,2 Prozent hinzunehmen. Die vergleichsweise kleine absolute Zahl von Insolvenzen am südwestlichen Ende Europas könnte allerdings bald zunehmen. Steigerungen bei den Pleiten werden bereits seit 1996 gesehen – und dies bei einem hohen Aufschwungtempo, das mit rund vier Prozent deutlich über dem EU-Durchschnitt lag. Das traditionelle Nie-

driglohnland bekommt nun im europäischen Kontext bald die Konkurrenz durch die geringen Löhne bei den osteuropäischen Beitrittsländern zu spüren. Anzumerken bleibt, dass das portugiesische Insolvenzrecht einen Konkursantrag auch dann zulässt, wenn nicht nur Zahlungsverpflichtungen nicht pünktlich nachgekommen wird, sondern auch bei kriminellen Aktivitäten, etwa der Verschwendung von Vermögenswerten, dem Untertauchen der Geschäftsführer oder der Aufgabe des Hauptgeschäftswohnsitzes.

Mit einer vergleichsweise geringen absoluten Zahl von Insolvenzen wartet auch Luxemburg auf: Wie Portugal hat auch das Großherzogtum bereits seit Mitte der neunziger Jahre deutliche Steigerungen der Insolvenzzahlen hinzunehmen.

Steigerungen bei den Insolvenzen weisen auch drei der vier skandinavischen Länder auf. In Dänemark (plus 7,2 Prozent), Norwegen (plus 7,7 Prozent) und in Schweden (plus 0,5 Prozent) ist es damit zu einer Trendumkehr gekommen. Bis 1999 erfreuten sich diese Länder einer Abnahme der Insolvenzzahlen. Wie Schweden, so verzeichnen auch Großbritannien (1,5 Prozent), Italien (1,6 Prozent) und in stärkerem Maße die Niederlande (4,6 Prozent) eine Steigerung bei den Insolvenzzahlen.

Trendumkehr?

Spanien (minus 35,5 Prozent) und Finnland (minus 31,8 Prozent) sind die Spitzenreiter bei positiver Insolvenzentwicklung. Dabei gilt für Spanien – wie auch für Portugal –, dass es in vielen Fällen zu keinem Verfahren kommt, weil die Gläubiger Abstand von der Durchsetzung ihrer Forderungen vor Gericht nehmen. Die Mehrzahl der in Spanien gegründeten Unternehmen firmiert als *Soci dad Limitada*. Diese Unternehmensform verlangt nur sehr wenige Gründungsvoraussetzungen, in Deutschland etwa vergleichbar mit einer Mischung aus GmbH und GbR. Stellt eine *Soci dad Limitada* ihren Betrieb ein, wird vielfach weder eine Liquidation noch ein Konkursverfahren angestrengt. Obwohl kein Geschäftsbetrieb mehr stattfindet, werden die Unternehmen im Handelsregister weiter als „aktiv“ geführt. Aussagekräftiger – und damit positiver zu be-

werten – sind die finnischen Zahlen. Seit dem Höhepunkt von Insolvenzanträgen in Finnland im Jahre 1992 mit 7.391 Fällen gelang es in den letzten acht Jahren kontinuierlich, eine Verbesserung zu erreichen.

Eine gute Entwicklung nimmt das Insolvenzgeschehen auch in Belgien (minus 9,1 Prozent) beim Euro-Beitrittskandidaten Griechenland (minus 9,2 Prozent), in Frankreich (minus 5,3 Prozent), in Österreich (minus 3,7 Prozent), in der Schweiz (minus 2,2 Prozent) sowie in Irland (minus 1,8 Prozent).

Tab. 2: Gesamtinsolvenzentwicklung in Europa 2000 gegenüber 1999

■	Insolvenzen	Veränderung in Prozent
Spanien	400	- 35,5
Finnland	2.100	- 31,8
Griechenland	630	- 9,2
Belgien	6.500	- 9,1
Frankreich	39.000	- 5,3
Österreich	8.600	- 3,7
Schweiz	8.300	- 2,2
Irland	800	- 1,8
Schweden	7.300	0,5
Großbritannien	47.600	1,5
Italien	15.000	1,6
Niederlande	4.100	4,6
Dänemark	1.700	7,2
Norwegen	3.700	7,7
Luxemburg	600	10,1
Portugal	460	12,2
Deutschland	40.400	19,3
Gesamt	187.090	1,9

■ 3 Insolvenzstrukturen in Europa

3.1 Insolvenz und Unternehmensgröße

Recht plastisch werden die abstrakten Zahlen zu den Insolvenzen in den einzelnen Ländern und ihre Entwicklung, setzt man sie in Relation zu den angesiedelten Unternehmen. Dabei ist die aktuelle vorliegende Tabelle nicht mit denen der Vorjahre zu vergleichen. Für das Jahr 2000 wurde in diesem Zusammenhang

nicht wie bisher auf die Zahl der Gesamtinsolvenzen, sondern auf Unternehmensinsolvenzen abgestellt. Aufgrund der bereits skizzierten unterschiedlichen insolvenzrechtlichen Voraussetzungen können Gesamt- und Unternehmensinsolvenzen übereinstimmen (so in Portugal oder in Irland). Auf der anderen Seite ergeben sich bei einer strikten Trennung gravierende Unterschiede, die dazu führen, dass mit einer Zahl von Unternehmensinsolvenzen in Europa von insgesamt 128.390 Fällen zu rechnen ist. Das ist rund ein Drittel weniger als bei den Gesamtinsolvenzen.

Tab. 3: Insolvenzen in Europa bezogen auf die registrierten Unternehmen

■	registrierte Unternehmen	Insolvenzen	Insolvenzen je 10.000
Belgien	530.000	5.300	100
Dänemark	150.000	1.700	113
Deutschland	3.515.000	27.500	78
Finnland	220.000	2.100	95
Frankreich	2.325.000	39.000	168
Griechenland	620.000	630	10
Großbritannien	3.660.000	14.800	40
Irland	85.000	800	94
Italien	3.940.000	15.000	38
Luxemburg	30.000	600	200
Niederlande	450.000	3.300	73
Norwegen	205.000	2.100	102
Österreich	310.000	5.200	168
Portugal	690.000	460	7
Schweden	385.000	5.600	145
Schweiz	240.000	3.900	163
Spanien	2.510.000	400	2
Gesamt	19.865.000	128.390	65

Basis: Nationale Statistiken 2000

Auf den ersten vier Plätzen der Rangliste finden sich nach wie vor die südeuropäischen Staaten Spanien, Portugal, Griechenland und Italien. Diese positive Wertung ist möglich, weil die Volkswirtschaften eine vergleichsweise hohe Zahl von Unternehmen aufweisen. Basis der Unternehmenszahlen sind die nationalen Statistiken. Ob es tatsächlich zu rechtfertigen ist – vor allem im Hinblick auf eine gesamteuropäische Sta-

Insolvenzrecht spielt geringe Rolle

tistik – davon zu ausgehen, dass etwa in Spanien mehr Unternehmen als in Frankreich zu finden sind oder das Italien mehr Betriebe aufzuweisen hat als Deutschland, mag dahingestellt bleiben. Insgesamt weisen die Zahlen wohl eher auf die Bedeutung des Insolvenzrechts für die Wirtschaft hin: So hat es, ausgehend von den USA, in hochentwickelten Industrienationen eine Schlüsselstellung gewonnen, die so zu beschreiben ist: „Viel mehr spielt dieses Rechtsgebiet als Worstcase-Szenario des gesamten Wirtschaftsrechts eine latente, gleichwohl aber ganz zentrale Rolle.“ (Prof. Paulus). In Spanien oder Portugal dient es (noch) nur der Liquidation zusammengebrochener Betriebe.

Die Unternehmensdichte, das heißt die Zahl der Unternehmen in einem Land, ist aber nicht nur im Verhältnis zu den Insolvenzen interessant. Wer von Insolvenzstrukturen spricht, hat die Strukturen mittelständischer Unternehmen in Europa zu thematisieren. Eurostat und OECD haben anhand der Zahl der Beschäftigten untersucht, welche Unternehmensgröße in den europäischen Ländern dominierend ist. Dabei zeigt sich, dass in den Ländern, in denen insolvenzrechtliche Auseinandersetzungen im Zusammenhang mit der Sanierung oder „Abwicklung“ von Unternehmen keine Rolle spielten, Kleinstunternehmen einen entscheidenden Anteil haben. Innerhalb der Gruppe kleiner und mittlerer Unternehmen definiert die EU Kleinstunternehmen durch eine Beschäftigtenzahl unter zehn Mitarbeitern. Fünf Länder werden von Kleinstunternehmen dominiert: Frankreich, Griechenland, Italien, Spanien und Portugal. Dabei liegt Frankreich mit durchschnittlich sieben Mitarbeitern an der oberen Grenze dieses Sektors. In Spanien sind es durchschnittlich fünf Mitarbeiter, in Portugal vier, in Griechenland drei und in Italien vier Beschäftigte. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass bei steigendem Wohlstand die durchschnittliche Unternehmensgröße ebenfalls zunimmt, ab einem bestimmten Niveau wirtschaftlichen Wohlstands jedoch eine negative Korrelation eintritt, bei der anscheinend gerade kleine und mittlere Unternehmen wieder eine Chance (Nische) haben.

***Kleinstbetriebe bestimmen
das Bild***

Insgesamt gilt: Von den rund 19,8 Millionen Unternehmen in Europa handelt es sich nur bei 40.000 Betrieben um Großunternehmen – dabei definiert die EU Großunternehmen (anders als in Deutschland) über eine Beschäftigtenzahl von mehr als 250 Mitarbeitern. Kleinstunternehmen bestimmen Europas Wirtschaft: 18,5 Millionen Betriebe haben weniger als zehn Beschäftigte, 1,18 Millionen zählen zwischen 10 und 49 Mitarbeiter und 170.000 Betriebe werden als mittelgroß geführt; bei ihnen sind zwischen 50 und 249 Personen beschäftigt.

3.2 Insolvenz und Arbeitsmarkt

Die Beschäftigtengrößenklassen des Mittelstandes in Europa sind mit entsprechenden Mitarbeiterzahlen insolventer Unternehmen zu vergleichen. Dabei zeigt sich, dass – wie in Deutschland – die durchschnittliche Betriebsgröße fallierter Unternehmen leicht über der Durchschnittsgröße existierender Unternehmen liegt.

Im Durchschnitt hat ein zusammengebrochenes Unternehmen in Europa acht Mitarbeiter auf der Payroll. So zeichnet die Entwicklung insolvenzbedingter Arbeitslosigkeit den Verlauf der Arbeitslosenquote nach. Im Zuge der Rezession zwischen 1993 und 1997 betrug sie mehr als elf Prozent. 1997/1998 gelang die Wende: Von 10,7 Prozent (1998) über 9,9 Prozent (1999) auf 8,8 Prozent im Jahr 2000. Entsprechend sank die Zahl der Arbeitsplätze, die aufgrund der Insolvenz des Unternehmens verloren gingen: 1,6 Millionen im Jahr 1998, 1,4 Millionen 1999 und schließlich 1,1 Millionen im Vorjahr. Übrigens hat auch die Erwerbstätigkeit in diesem Zeitraum deutlich zulegen können: Von einem Indexwert von 101,7 in 1997 auf 107,6 im Jahre 2000 innerhalb des Gebietes der Europäischen Währungsunion. Hinzuzufügen bleibt, dass unter dem Gesichtspunkt der Größenklassen das Beschäftigungswachstum in Kleinstunternehmen am positivsten in der besprochenen Erholungsphase ausfiel: Zum einen begannen die Betriebe mit weniger als zehn Beschäftigten bereits 1995 frühzeitig neue Beschäftigungsmöglichkeiten zu schaffen, zum anderen

Weniger Arbeitslose durch Insolvenzen

wurden hier insgesamt auch die meisten neuen Arbeitsplätze eingerichtet.

Tab. 4: Insolvenzbedingte Arbeitslosigkeit in Europa

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

3.3 Die wichtigsten Branchen und Wirtschaftszweige

Ein weiteres wichtiges Strukturmerkmal der aktuellen Insolvenzsituation ergibt sich aus der Beteiligung der Hauptwirtschaftsbereiche am Geschehen. Leider liegen nicht für alle Länder der Europäischen Union Daten zur Insolvenz betroffenheit nach Branchen vor; immerhin lässt sich der größte Teil der Insolvenzen mit den erfassten vorliegenden sechs Ländern Westeuropas abbilden. Eindeutig ist, dass der Tertiärsektor – Handel und Dienstleister – den weitaus größten Teil der Insolvenzen im jeweiligen Land stellt. Händler und Dienstleister kommen zusammen auf einen rund siebenzigprozentigen Part bei den Insolvenzen 2000. Nur Deutschland (57 Prozent) und Großbritannien (55 Prozent) nehmen mit diesem – für den Mittelstand so entscheidenden – Branchenbereich in geringerem Maße teil. Besonders hohe Werte erreicht Belgien beim Handel (41,8 Prozent) und Dänemark im Dienstleistungssektor (42,5 Prozent). Auffällig ist der besondere Einfluss des deutschen Bausektors (31,8 Prozent) und des britischen Verarbeitenden Gewerbes (27,7 Prozent) auf die Insolvenzlandschaft des jeweiligen Landes. Dabei ist für Großbritannien anzumerken, dass das Verarbeitende Gewerbe zwar von industriellen, größeren Betrieben dominiert wird, in traditionellen Bereichen aber kleinere, mittelständische Betriebe eine wichtige Rolle spielen. Im Ernährungsgewerbe, der Tabakverarbeitung sowie im Textil- und Bekleidungsbereich finden sich kleinere Unternehmen, die den strukturellen Veränderungen, die etwa die chemi-

Viele Pleiten im Verarbeitenden Sektor Großbritanniens

sche Industrie oder die Metallindustrie bereits abgeschlossen haben, schon alleine aufgrund der hohen Kapitalintensität, nicht folgen können.

**Tab. 5: Insolvenzen in den Hauptwirtschaftsbereichen 2000
(in Prozent)**

■	Verarb. Gewerbe	Bau	Handel *	Dienst- leist.
Belgien	11,2	16,5	41,8	30,5
Dänemark	8,9	14,5	34,1	42,5
Deutschland	11,4	31,8	21,5	35,3
Frankreich	13,5	19,5	29,4	37,6
Großbritannien (Engl./Wales)	27,7	17,7	28,3	26,3
Niederlande	12,9	14,8	33,7	38,6
Norwegen	13,2	11,2	54,3	21,3

* inklusive Gastgewerbe

Das Baugewerbe ist – neben dem Einzelhandel – in Europa der Wirtschaftsbereich mit der geringsten Unternehmensgröße: Im Einzelhandel und im Bau werden durchschnittlich nur vier Mitarbeiter beschäftigt. Für den hohen Anteil des mittelständischen Baugewerbes in Deutschland ist insbesondere die Situation dieser Branche in Ostdeutschland entscheidend. In den neuen Bundesländern trifft fast jede zweite unternehmerische Insolvenz einen Baubetrieb. Die schwache deutsche Baukonjunktur zeigt mit der Vielzahl von Insolvenzen nur die Spitze des Eisberges. Immerhin werden rund 30 Prozent aller Bauinvestitionen Westeuropas in Deutschland getätigt. Wie flau sich der Markt allerdings in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre im Bausektor in Deutschland entwickelt hat, zeigen die Veränderungen bei den Investitionen: Zwischen 1995 und 1999 nahmen sie – berechnet je Einwohner – real um 8,5 Prozent ab. Nur Frankreich – mit 19,5 Prozent Anteil des Baus bei den Insolvenzen an zweiter Stelle nach Deutschland – hat in diesem Zeitraum ebenfalls ein Minus von 1,6 Prozent bei den Bauinvestitionen zu vermelden. Insgesamt nahm das Bauinvestitionsniveau zwischen 1995 und 1999 in der EU um 1,9 Prozent zu.

***Bauinsolvenzen reagieren
auf schlechte Konjunktur***

Bezogen auf die Zahl der Betriebe im jeweiligen Wirtschaftsbereich schneidet der Dienstleistungsbereich, jedenfalls in den sechs Ländern zu denen Branchenkennzahlen zur Verfügung stehen, am besten ab. In der EU sind 46,5 Prozent der Unternehmen Dienstleister. Dazu gehören sowohl Betriebe des Verkehrs und der Nachrichtenübermittlung als auch unternehmens- beziehungsweise konsumentenbezogene Dienstleister. Wie die Tabelle zeigt, bleiben alle Länder mit ihren Insolvenzanteilen deutlich unter dem Durchschnitt der existierenden Unternehmen dieser Branche.

Dies sieht im Bau nicht nur in Deutschland anders aus: Die knapp 2,8 Millionen Bauunternehmen in Westeuropa kommen auf einen Anteil von 14,2 Prozent. In fast allen Ländern, außer in Dänemark (Zugang der Bauinvestitionen: 8,7 Prozent) und in den Niederlanden (Zugang der Bauinvestitionen: 8,6 Prozent) spielt die Insolvenz am Bau eine starke Rolle. Dies gilt auch für den Handel. Hier liegt der Branchenschnitt für Groß- und Einzelhandel bei 28,3 Prozent. Nur Deutschlands Handel, zunehmend dominiert von Großunternehmen, legt einen unterdurchschnittlichen Insolvenzanteil von 21,5 Prozent vor. Im Verarbeitenden Gewerbe schließlich treten neben der besonderen Rolle in Großbritannien nur Frankreich (13,5 Prozent) und die Niederlande (12,4 Prozent) überdurchschnittlich mit der Instabilität der Branche hervor.

Tab. 6: Anteil der einzelnen Hauptwirtschaftsbereiche in Europa 2000 (Angaben in Prozent)

■	
Verarbeitendes Gewerbe	11,1
Bau	14,2
Großhandel	7,6
Einzelhandel	20,7
Dienstleistungen	46,5

3.4 Gründungen und Schließungen von Unternehmen

Nicht nur zu den Insolvenzen liegen der offiziellen europäischen Statistik keine Zahlen vor – auch die Un-

Unternehmensfluktuation, die Gründung und Schließung von Betrieben kann nur in wenigen Ländern nachvollzogen werden. Die letzte Zählung hat in der EU 1995 stattgefunden; seitdem begnügt man sich mit Schätzungen zur Unternehmensfluktuation. Ein aktueller Bericht der Europäischen Kommission beschreibt die Fortschreibung der Ergebnisse von 1995: „Die Zu- und Abgänge betragen jeweils etwa zehn Prozent des Gesamtbestandes an Unternehmen“. Zu schätzen bleibt: Bei 19,8 Millionen Betrieben in der Gemeinschaft würden rund zwei Millionen Abmeldungen im Jahr 2000 erfolgt sein, von denen wiederum zehn Prozent, nämlich knapp 190.000 „Einheiten“ insolvent wurden. Insgesamt dürften bei dieser groben Schätzung in jedem Jahr 2,2 Millionen neugegründete Unternehmen ihre Tätigkeit aufgenommen haben. Von diesen neuen Unternehmen ist ein erheblicher Teil insolvenzgefährdet. So lassen Aufstellungen zu den Altersklassen insolventer Betriebe etwa aus Deutschland oder den Niederlanden den Schluss zu, dass rund die Hälfte aller insolventen Betriebe in Europa nicht älter als fünf Jahre werden. Dabei gilt für Deutschland und das gesamte Westeuropa: Im Zuge der hohen Unternehmensfluktuation im tertiären Sektor, mit kleinen Betriebseinheiten mit nur wenigen Beschäftigten und geringer Kapitalintensität haben die vielen Neugründungen nur kleine Überlebenschancen. Immerhin weisen rund neun Millionen „Betriebe“ in Europa – also fast die Hälfte – keine Beschäftigten auf. In diesen „Mikrobetrieben“ liegt auch der Grund, warum sich die Unterscheidung von Unternehmens- und Privatinsolvenzen so schwierig gestaltet.

Es hat natürlich auch politische Gründe, wenn über aktuelle Gründungszahlen durchaus Publikationen der einzelnen Länder vorliegen, Löschungen und Liquidationen aber nur sehr schwierig zu generieren sind.

Live fast, die young

Über Löschungen spricht man nicht

Tab. 7: Neugründungsgeschehen in Europa 2000

■	Anzahl neugegründeter Unternehmen
Belgien	21.643
Dänemark	48.329
Deutschland	832.000
Finnland	27.340
Frankreich	279.400
Großbritannien	182.565
Luxemburg	304
Niederlande	452.450
Österreich	23.800
Schweiz	31.454
Spanien	115.781
Gesamt	2.015.066

Im Export liegen Umsatzchancen

Wer neugegründet hat, will von Insolvenzgefahren wenig hören, auch wenn die „Kindersterblichkeit“ sehr hoch ist. Bei aller Euphorie der Gründer selbst und der Politiker, für die hohe Gründerzahlen Indiz erfolgreicher Wirtschaftspolitik darstellen, ist daran zu erinnern, dass größere Unternehmen nicht nur deutlich bessere Überlebenschancen, sondern auch mehr Erfolg beim Umsatzwachstum und den Rentabilitätsgrößen vorzuweisen haben. So schätzt die EIM Small Business Research and Consultance, dass Kleinunternehmen zwischen 2000 und 2005 ein Umsatzwachstum von 2,5 Prozent jährlich erlangen werden. Bei den Großunternehmen wird dieses Wachstum 3,1 Prozent betragen.

Der Grund dafür liegt vor allem in dem zu Anfang dieser Untersuchung beschriebenen Szenario wachsender Exporte im europäischen Binnenmarkt. Tatsächlich orientieren sich kleine Betriebe eher an Regionalmärkten und überlassen Exportchancen größeren Unternehmen. So liegen große Unternehmen beim Inlandsumsatz nur bei 2,0 Prozent Zunahme während kleine und Kleinunternehmen um 2,2 beziehungsweise 2,3 Prozent wachsen können. Beim Export aber gelingt den Großunternehmen ein Wachstum von 6,3 Prozent im Jahr für die kommenden fünf Jahre; bei den Kleinunternehmen sind es nur 5,5 Prozent. Zur Rentabilität schreibt die EU-Kommission schließlich: „In Kleinunternehmen wird die Rentabilität unverän-

dert bleiben, in kleinen, mittleren und großen Unternehmen jedoch anwachsen.

Nun liegen die Hoffnungen besonders auf den Gründern im modernen Dienstleistungssektor. Dabei geht es weniger um konsumorientierte Dienstleistungen wie etwa im Gesundheits- oder Gastronomiesektor, sondern um unternehmensorientierte, vor allem im Bereich moderner IT und Kommunikationstechnologie. Wenn nach den Überlebenschancen dieser Zukunftsbranchen gefragt wird, ist vorzuschicken, dass sie im Gründungsgeschehen und bei dem Bestand der Selbstständigen insgesamt in Europa keine besondere Rolle gespielt haben.

Zweifelhafte Selbstständigenquote

Die vielfach politisch instrumentalisierten Selbstständigenquoten im Ländervergleich, die oft als Indiz für Nachholbedarf präsentiert werden, zeigen hohe Selbstständigenquoten vor allem in Griechenland, Italien und Spanien. Diese Länder, die an der Spitze des internationalen Vergleichs stehen, zählen zwischen 28,6 und 18,6 Prozent auf 100 Beschäftigte. Mit deutlichem Abstand folgt dann erst an vierter Stelle Großbritannien mit 11,9 Prozent und Deutschland im Mittelfeld mit 8,9 Prozent.

3.5 Internet vor der Pleite?

Noch im Sommer 2000 wurde der Rückstand Europas auf die USA bei der Internetwirtschaft beklagt. Nachdem aber die Kurse am Neuen Markt in Deutschland und in ähnlichen Märkten in den USA und Europa einbrachen, als von der Entlassungswelle in Silicon Valley und schließlich von mehr als 200 Internetunternehmen berichtet wurde, die insolvent geworden waren, kam Skepsis auf. Welche Überlebenschance haben Start-Ups, wie hoch ist ihre Insolvenzanfälligkeit?

Fest steht, dass diese Unternehmen mit erheblichen Finanzierungsschwierigkeiten zu rechnen haben. Die Entwicklung an der Börse zeigt, wie misstrauisch Kapitalgeber geworden sind. Eine Erholung, die den jungen Aktiengesellschaften „frisches Geld“ der Anleger zur Verfügung stellen würde, ist nicht in Sicht. Viel

Das Geld wird knapp

Hoffnung setzt die New Economy – auch wieder nach amerikanischem Vorbild – auf Venture Capital. Auch wenn der Venture-Capital-Bereich in Europa noch nicht die Dimensionen des amerikanischen Marktes erreicht, so hat sich jedenfalls zwischen 1995 und 1999 das zur Verfügung gestellte Kapital fast verfünffacht (1995: 5,5 Mrd. DM; 1999: 25,1 Mrd. DM). Aktuelle Zahlen, welche die negative Entwicklung des Vorjahres berücksichtigen, liegen noch nicht vor. Innovative Dienstleister setzen auch in Europa zunehmend auf Risikokapital und Business Angels. Es ist davon auszugehen, dass deren Risikofreundlichkeit im letzten Jahr jedoch deutlich gelitten hat. Die Pleiten von letsbuyit.com, EM.TV und Gigabell zeigen, dass potente Geldgeber aus dem Medien- oder Handelssektor sich äußerst schwer tun, ein Unternehmen, das bereits im Insolvenzverfahren ist, wieder „flott zu machen“.

Hochinnovative Unternehmen sind, auch wenn sie Schlagzeilen machen – das zeigte die hohe Fluktuationsrate von fast zwei Millionen Betrieben jedes Jahr – nur zu einem geringen Teil unter den Gründern vertreten. Diese aber führen auf die Frage nach Hindernissen und Barrieren bei der Gründung vor allem Finanzierungsprobleme ins Feld. Dabei sind Bankkredite die am meisten verbreitete und vielfach auch die einzige externe Finanzierungsquelle für die Zukunftsbranchen. Eine Befragung der ENSR Enterprise Survey von 1999 in Europa zeigt, dass gerade hoch innovative Betriebe zu 16 Prozent die Finanzierung als ein Haupthindernis betrachten (Durchschnitt aller Unternehmen: 15 Prozent). 44 Prozent dieses Unternehmenssektors nutzen Bankkredite – damit liegt man sogar noch um vier Prozentpunkte über dem Durchschnitt aller Unternehmen. Die Börse spielt also für die New Economy nur eine geringe Rolle.

Der Gegenwind, dem die Internet-Start-Ups zur Zeit ausgesetzt sind, hat bezogen auf die Insolvenzanfälligkeit sicher auch positive Aspekte: Die Rolle der Börsenaufsicht wird im Hinblick auf Insidergeschäfte gefragt, Aufsichtsräte, die mit Freunden besetzt waren, müssen sich auf den Prüfstand stellen lassen und schließlich spielen traditionelle betriebswirtschaftliche

Werte – wie die Rentabilität – wieder eine Rolle. Es wird im Jahr 2001 zu weiteren Insolvenzen in der New Economy kommen, insgesamt dürfte das Ausmaß dieser Pleiten innerhalb des Gesamtinsolvenzgeschehens jedoch eher gering zu veranschlagen sein.

Es wurde bereits die wichtige Rolle des Insolvenzrechts in Europa angesprochen. Diese Rolle wird zukünftig noch weiter eingefordert werden müssen, wenn es um Internetunternehmen geht. Bereits jetzt stehen die Fragen im Raum: Wer ist Rechtsobjekt für ein neues Insolvenzrecht, wenn es um ein virtuelles Unternehmen geht? Welche Vermögensgegenstände stehen den Gläubigern zur Verfügung? Und wie können Sanierungen und Reorganisationen, die bei allen modernen Insolvenzrechten in Frankreich, Großbritannien und in Deutschland eine wichtige Rolle spielen, bei diesen Unternehmen eingesetzt werden? Bei der Bewertung von Unternehmen am Aktienmarkt wird bereits jetzt weniger auf Zukunftsperspektiven als auf aktuelle Zahlen und Bilanzen geachtet. Die Gläubiger eines insolventen Internetunternehmens werden auch bei ihren Außenständen zu fragen haben, was sich an Vermögensgegenständen zur Begleichung ihrer offenen Forderungen noch realisieren lässt. Was ist eine erfolgreiche Website wert? Inwieweit steht sie zur Sicherung von Forderungen in der Insolvenz zur Verfügung? Bislang bestehen kaum Ansätze zur Beantwortung dieser Fragen für ein zukünftiges Insolvenzrecht, das einer spezifischen New Economy und ihren Insolvenzen gerecht werden würde.

■ 4 Insolvenzen – Die Gründe

4.1 Insolvenzen und Konjunktur

Ein Blick auf die europäische Insolvenzentwicklung in den neunziger Jahren macht zweierlei deutlich: Zum einen bleibt die Gesamtzahl der Konkurse in Europa auf einem relativ stabilen Level mit einem Plus oder Minus von 20.000 über oder unter 200.000 Fällen. Zum anderen zeigt der Vergleich einiger konjunktureller Messgrößen, vor allem des Bruttoinlandsprodukts als „Resümee“ volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung, im Verlauf der letzten Dekade nicht nur, dass das

Insolvenzrecht für Internetfirmen

Konjunkturelle Schwankungen wirken sich schneller aus

konjunkturelle Geschehen Einfluss auf die Insolvenzentwicklung hat. Es hat sich nämlich auch das Time-lag, der Zeitraum der zwischen dem Höhepunkt der Konjunktur und dem entsprechenden Tiefpunkt des Insolvenzaufkommens beziehungsweise dem Rezessionstal und dem Gipfel steigender Insolvenzen liegt, verkürzt. Kurz: Rezessionen führen bereits in der Statistik des darauffolgenden Jahres zu höheren Insolvenzzahlen. In den siebziger und achtziger Jahren dauerte es dagegen manchmal bis zu zwei oder drei Jahre, bis eine Reaktion im Insolvenzgeschehen festzustellen war. Hinzuzufügen bleibt allerdings bei der These von der stärkeren Konjunkturreagibilität der Insolvenzen, dass nur für einige Länder Europas entsprechendes Datenmaterial, das weit genug zurückreicht und genügend differenziert ist, vorliegt. Dabei spielt die Branchenkonjunktur eine besondere Rolle. Am Beispiel des Baugewerbes und der Rolle, welche die Höhe der Bauinvestitionen auf den Anteil dieser Branche am Gesamtinsolvenzaufkommen hatte, ist dies bereits deutlich geworden.

Es soll hier – bei der Frage nach den Gründen für Insolvenzen – weniger die Konjunktur als Auslöser thematisiert werden als die Frage, warum das Gesamtinsolvenzaufkommen sich nicht, gerade bei guter Konjunktur, durchgreifend verbessert. Einmal mehr sei der Hinweis auf die Situation am Arbeitsmarkt gestattet: Hier hat die gute Konjunktur zu einem Rückgang der Arbeitslosenquote von 9,9 Prozent (1999) auf 9,0 bis 8,8 Prozent (2000) geführt. Selbst bei steigenden Produktionen, verbesserten Ertragsaussichten und der Perspektive weiterer Steuersenkungen in der EU werden aber wohl acht Prozent Arbeitslosenquote im Durchschnitt der europäischen Länder nicht unterschritten. Wie bei der Arbeitslosigkeit, so macht sich auch bei den Insolvenzen nur in einem gewissen Rahmen die Konjunktur positiv oder negativ bemerkbar – letztlich wird die Ursache von strukturellen Gründen geprägt.

Insolvenzen auf Null?

4.2 Eigenkapital und Fremdkapital

Die Ursachenforschung im Hinblick auf das strukturelle Problemkonglomerat ist – dies wurde schon gezeigt – bei mittelständischen Unternehmen und bei der Finanzierung anzusetzen. Letztlich sind es die Mängel in der Finanzierung, welche die Tatbestandsmerkmale der Insolvenz erfüllen: Zahlungsunfähigkeit (möglicherweise eine drohende) und bilanzielle Überschuldung. Damit rückt die Eigenkapitalstruktur in den Mittelpunkt. Seit der berühmten Untersuchung von Modigliani und Miller, die nachzuweisen versuchte, dass Eigenmittel für die Finanzierung des Unternehmens gleichgültig seien, dreht sich die zentrale Frage um den optimalen Ausgleich zwischen Eigen- und Fremdkapital. Dass die Theorie der beiden Wissenschaftler gerade in den USA in der jüngsten Diskussion einige Schrammen abbekommen hat, sei nur am Rande erwähnt.

Wie die folgende Tabelle zeigt, sind die Eigenkapitalanteile kleinerer Unternehmen in den meisten Ländern geringer als die der Großunternehmen. Eine Ausnahme bilden nur Belgien und Spanien.

Tab. 8: Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme nach Unternehmensgröße (Angaben in Prozent)

■	Österreich	Belgien	Frankreich	Deutschland	Italien	Portugal	Spanien
Umsatz unter 7 Mio. Euro	13	40	34	14	26	31	42
Umsatz zwischen 7 und 40 Mio. Euro	27	38	35	22	25	40	43
Umsatz ab 40 Mio. Euro	31	39	35	31	28	51	37
Alle Größen	28	39	35	30	27	42	38

Quelle: Rivaud-Danset, D., Comparison between the financial structure of SME versus large enterprise using the BACH databank (Vergleich der Finanzstruktur von KMU und großen Unternehmen unter Verwendung der BACH Datenbank), Final report, Institutions et Dynamiques Historiques de l'Economie (IDHE), Juni 1998

Zwei Anmerkungen sind zu dieser Darstellung zu machen: Zum Eigenkapital gehören nicht ausgeschüttete Gewinne und – je nach den unterschiedlichen Bilanzierungsvorgaben der einzelnen Länder – die Rücklagen oder Rückstellungen. Außerdem handelt es sich hier – wie die Umsatzgrößenordnungen bereits nahelegen – um Kapitalgesellschaften, und nicht um Unternehmen ohne Beschäftigte. Damit finden die meisten europäi-

schen Unternehmen hier keinen Eingang. Es darf davon ausgegangen werden, dass zum einen das zur Verfügung stehende Eigenkapital deutlich geringer ist; zum anderen, dass die Unterschiede zwischen Groß- und Kleinunternehmern noch gravierender sind.

Wem steht ein Bankkredit zur Verfügung?

Trotz der „Unschärfen“, die sich aus dem beschränkten Datenmaterial ergeben, bleibt festzuhalten, dass mindestens zwei Drittel der Finanzierung mittelständischer Unternehmen in Europa nur über Fremdkapital zu beschaffen ist. Dabei ist davon auszugehen, dass die Bank wichtigster Ansprechpartner ist. Allerdings ist – wie die Untersuchung der ENSR Enterprise Survey 1999 zeigt – die Anzahl kleiner Unternehmen, die zumindest über einen „Einbankkredit“ verfügen, in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich. Während in Schweden (31 Prozent), der Schweiz (35 Prozent) oder gar in Griechenland (29 Prozent) nur wenige Unternehmen eine Finanzierung über ein Bankhaus nutzen können (oder wollen), sind es in Österreich (77 Prozent), Finnland (59 Prozent) oder Norwegen und Belgien (57 Prozent) eindeutig mehr Betriebe in der Kategorie bis zu zehn Beschäftigten.

Diese Zahlen – selbst bei Ländern mit einem hohen Finanzierungsanteil über Banken – überraschen. Sollten Banken, selbst bei kleinen Unternehmen, denen sicher keine freien Kapitalmärkte zur Verfügung stehen, nicht als Hausbank erste Adresse für die Finanzierung sein? Die Lösung liegt darin, dass kleine Betriebe vielfach im Privatkundensegment des Bankhauses bleiben. Es wird kein Unternehmenskredit zur Verfügung gestellt. Aus Untersuchungen unter Deutschlands Handwerkern und im Mittelstand insgesamt ist jedenfalls bekannt, dass sogar mittelfristige Investitionen über (teure) Kontokorrentkredite finanziert werden.

„Love Money“

Eine weitere Rolle spielt der „Kredit“ durch Verwandte und Freunde. Dieses tatsächlich sogenannte „Love Money“ hat durchaus seine Bedeutung bei der Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen: Studien in Großbritannien und in Spanien zeigen, dass sich rund sieben Prozent der Gründungsfinanzierungen auf die-

se „informellen Geldgeber“ stützen. Eine deutsche Studie aus dem Jahre 1996 belegt auch für Neugründer, dass 25 Prozent der Unternehmen mit „Love Money“ auf den Weg gebracht werden.

4.3 Bankkredite und Kleinunternehmen

Diese ungewöhnlichen Finanzierungstools haben vielleicht auch damit zu tun, dass der Zugang zum Bankkredit problematisch ist. Die bereits erwähnte ENSR-Untersuchung aus dem Jahre 1999 stellt jedenfalls eindeutig fest, dass für Unternehmen die Finanzierung um so problematischer erscheint, je kleiner es ist. Während Kleinbetriebe ohne Beschäftigte den Zugang zur Finanzierung zu 16 Prozent als Haupthindernis ihrer unternehmerischen Tätigkeit betrachten, sind es bei den Kleinbetrieben mit bis zu zehn Beschäftigten 12,0 Prozent, von zehn bis 49 Beschäftigten 14,0 Prozent und bei den größeren Mittelständlern mit zwischen 50 und 249 Mitarbeitern nur noch 8,0 Prozent. Die EU-Kommission schreibt dazu: „In nahezu allen Ländern des europäischen Wirtschaftsraums und der Schweiz gaben die Unternehmer den Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten als eines der größten Hindernisse für die Entwicklung des Unternehmens an.“

Kleine Unternehmen mit Finanzierungshindernissen

Die wichtigsten Länder haben diese Problematik erkannt und reagiert: Neue Märkte für junge Unternehmen sind entstanden, Venture-Capital-Firmen erreichen mittlerweile auch in Europa gute Renditen und Business-Angels helfen, Finanzierungsmöglichkeiten zu finden und auszuschöpfen. Insgesamt aber bleibt festzuhalten: Diese Optionen gelten nur für innovative und größere Unternehmen, kleinen Betrieben in Europa aber – an die Zahl von acht Mitarbeitern bei insolventen Unternehmen sei erinnert – sind diese Möglichkeiten verschlossen. Risikokapitalgeber verweisen stolz auf eine Zunahme der Abschlüsse und des Volumens. So haben allein zwischen 1997 und 1998 die Kapitalgeber einen um 49,8 Prozent höheren Beitrag geleistet und ein Wachstum - gemessen an der Zahl der Abschlüsse - von 22,0 Prozent erreicht. Die absolute Zahl dieser Abschlüsse (7.600) zeigt angesichts von fast zwei Millionen Neugründungen allerdings, wie

wenig Betriebe es sind, die sich dieses Geldsegens erfreuen können.

Ratings entscheiden

Anzufügen beim Thema Finanzierung mittelständischer Unternehmen durch Banken bleiben die Vorgaben, die unter dem Stichwort „Basel II“ jüngst publiziert wurden. Die Banken sind verpflichtet, die Eigenkapitalabsicherung ihrer Kreditausreichung nach der Bonität ihrer Kreditnehmer auszurichten. Das bedeutet: Eine Bank mit höheren Risiken – bedingt durch die schwächere Bonität ihrer Kreditkunden – muss höhere Eigenkapitalanteile bereit halten. Die Bestimmung der Bonität wird durch interne Ratings erzielt – hier haben sich Europas Banken gegenüber den ursprünglich angedachten externen Ratings, wie sie in den Vereinigten Staaten üblich sind, durchgesetzt. Es geht nicht darum, die Diskussion fortzuführen, ob auch interne Ratings Kredite für den Kunden möglicherweise verteuern. Sicher jedenfalls ist, dass gerade für Neugründer oder kleinere Unternehmen mit geringerer Rentabilität in Zukunft die Fremdfinanzierung über Banken noch schwieriger werden wird. Es ist wohl realistisch davon auszugehen, dass die durch „Basel II“ vorgegebenen Maßnahmen zu einer Erhöhung der Insolvenzzahlen führen werden.

4.4 Liquidität und Zahlungsverzug

Neben den angesprochenen Finanzierungsmöglichkeiten für kleine Unternehmen besteht ein weiterer Weg, sich finanziell „über Wasser zu halten“. Der Lieferantenkredit und damit das Ausschöpfen möglichst langer Zahlungsziele hilft – übrigens nicht nur Kleinunternehmen – Liquidität zu erhalten. Dass gerade beim Lieferanten auf der anderen Seite massive Liquiditätsengpässe bis zur Zahlungsunfähigkeit und Insolvenz geschaffen werden, wird manchmal übersehen. Dabei gilt für die aktuell erhobenen Zahlungsziele beziehungsweise Zielüberschreitungen in Europa, dass bereits für die Insolvenzen gesagte: Sie haben sich zwar leicht verbessert, sind aber insgesamt immer noch auf einem zu hohen Niveau. Während in Italien, Frankreich, Belgien, Österreich und in der Schweiz der Lieferantenkredit schneller abgelöst wird, das heißt,

der Zahlungseingang für Lieferung und Leistung früher zu verbuchen ist, ist die Situation binnen Jahresfrist in Großbritannien, den Niederlanden, Deutschland und in Schweden schlechter geworden.

Tab. 9: Zahlungsverhalten in Europa in Tagen

■	Zahlungs-Ziele	Zahlungs- verzug	Gesamt
Italien	65 (68)	25 (24)	90 (92)
Frankreich	47 (47)	11 (13)	58 (60)
Belgien	40 (42)	21 (22)	61 (63)
Großbritannien	30 (31)	30 (28)	60 (59)
Österreich	26 (27)	19 (21)	45 (48)
Schweiz	22 (24)	17 (17)	39 (41)
Niederlande	27 (26)	19 (18)	46 (44)
Deutschland	24 (24)	19 (17)	43 (41)
Schweden	23 (24)	9 (7)	32 (31)

() =1999

Das Problem des Zahlungsverzugs ist dem Europäischen Parlament durchaus bekannt. Am 12.6.00 ist die Richtlinie zum Zahlungsverzug im Handelsverkehr nach vielen Jahren des Ringens verabschiedet worden. Mittlerweile hatte man in Deutschland bereits die Initiative ergriffen und ein Gesetz zum Zahlungsverzug auf den Weg gebracht, das allerdings gesetzestech- nisch nicht die Erwartungen erfüllt, die in es gesetzt wurden. Insgesamt hat es bisher wenig Auswirkungen gezeigt – es bleibt beim Antagonismus zwischen Gläubiger und Schuldner im Lieferantenkredit, der be- stimmt ist von dem Wunsch, den Kunden zu erhalten.

Europäisches Gesetz zum Zahlungsverzug

Die europäische Richtlinie sieht einen Verzugseintritt automatisch ohne Mahnung 30 Tage nach Eingang der Rechnung vor. Wie in Deutschland auch, wird der Gläubiger überall in Europa berechtigt sein, gegenüber dem Schuldner die Beitreibungskosten als Verzugs- schaden geltend zu machen, sofern sie den Grundsät- zen der Transparenz und der Angemessenheit ent- sprechen. Ferner soll der Verzugszins nach der Richt- linie bei sieben Prozent über dem Basiszinssatz der Europäischen Zentralbank liegen (nach dem deut-

schen Zahlungsbeschleunigungsgesetz sind dies derzeit fünf Prozent über dem Basiszinssatz).

Erfolg zweifelhaft

Die Mitgliedstaaten der Europäischen Union haben nun zwei Jahre Zeit, die Richtlinie in nationales Recht umzusetzen. Dies bedeutet, dass in Deutschland das gerade verabschiedete Gesetz noch einmal geändert und europäischen Maßstäben angepasst werden muss. Das bedeutet aber wohl auch, dass zu befürchten ist, dass die gesetzlichen Vorgaben im tatsächlichen Handelsverkehr möglicherweise nicht durchgesetzt werden.

Abzuwarten bleibt auch der Erfolg des von dem Rat der Europäischen Gemeinschaft im Mai 2000 verabschiedeten europäischen Insolvenzübereinkommens. Die europäische Insolvenzordnung wird 2002 in Kraft treten und damit endlich der Tatsache gerecht werden, dass Insolvenzen mittlerweile in einem europäischen Binnenmarkt nicht mehr auf Länderebene abzuwickeln sind. Bisher sind grenzüberschreitende Insolvenzverfahren kaum sachgerecht zu erledigen, weil die konkurrierenden Verfahrensarten kaum zu überschauen und zu verbinden sind. Ein ausländisches Insolvenzrecht kann bald in einem anderen Land selbst dann zum Zuge kommen, wenn eine entsprechende Verfahrensart dem inländischen Recht unbekannt ist. Fest steht: Ein Europa, das den Schritt zu einer einheitlichen Währung getan hat, wird auch ein einheitliches Insolvenzrecht brauchen, um den Forderungen der Gläubiger oder der Möglichkeit der Unternehmenssanierung gerecht zu werden. Wie beim Gesetz zum Zahlungsverzug bleibt allerdings abzuwarten, welcher Erfolg der neuen Verordnung beschieden ist.

■ 5 Konjunktur- und Insolvenzentwicklung in den einzelnen Ländern

5.1 Belgien

Die belgische Wirtschaft ist stark von der Ausfuhr in die Länder der Eurozone abhängig; jede wirtschaftliche Veränderung innerhalb der EU wirkt sich also unmittelbar aus. So konnte Belgien im letzten Jahr vom guten Wachstum der Nachbarländer profitieren; damit

stieg das BIP um einen Prozentpunkt auf 2,8 % im Vergleich zu 1999. Die Ausfuhren konnten ebenfalls kräftig zulegen (um 5 Prozentpunkte auf 6 Prozent in 2000). Der Zinssatz ist im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 3,3 Prozent gestiegen (Vorjahr :2,9 Prozent).

Die belgischen Insolvenzen waren seit Beginn der neunziger Jahre bis 1997 stetig angestiegen. Der Höchststand lag 1997 bei 7.700 Gesamtinsolvenzen. Interessant ist, dass 1998 eine neue Konkurs- und Vergleichsordnung in Kraft getreten ist. Ist die diesjährige Rückgang dem Erfolg der neuen Regelung zu verdanken? Die meisten Zusammenbrüche (41,8 Prozent) kommen aus dem Handelssektor, gefolgt vom Dienstleistungsbereich mit 30,5 Prozent. An dritter Stelle liegt das Baugewerbe mit 16,5 Prozent. Die wenigsten Insolvenzen finden sich im Verarbeitenden Gewerbe (11,2 Prozent).

Auf der Institutional Investor Liste für Länderbonitäten liegt Belgien im September 2000 auf Platz 20. Im März desselben Jahres hatte das Land noch an dreizehnter Stelle gestanden.

Tab. 10: Insolvenzentwicklung in Belgien

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	5.115	
1993	6.154	+ 20,3
1994	6.354	+ 3,2
1995	7.157	+ 12,6
1996	7.400	+ 3,4
1997	7.700	+ 4,1
1998	6.925	- 10,1
1999	7.150	+ 3,2
2000	6.500	- 9,1

5.2 Dänemark

Das „Nein“ Dänemarks zur Währungsunion scheint sich stärker als erwartet auf das stark vom Export abhängige Land – 40 Prozent des BIP trägt der Export bei - ausgewirkt zu haben. So war das Wirtschafts-

wachstum in den letzten beiden Jahren im Vergleich zu anderen europäischen Ländern mit 1,3 Prozent (1999) und 1,5 Prozent im Jahr 2000 mäßig.

Zum ersten Mal seit sechs Jahren ist die Zahl der Insolvenzen in Dänemark wieder gestiegen – um 7,2 Prozent auf 1.700 Fälle. Zwar ist Dänemark noch weit von der Rekordzahl - über 3.500 Insolvenzfälle in 1994 - entfernt, aber eine Abkühlung der europäischen Konjunktur könnte sich hier deutlicher als anderswo niederschlagen. Mit 113 Insolvenzen pro 10.000 Unternehmen gehört Dänemark mit einer recht hohen Insolvenzdichte zur negativen Spitzengruppe.

Mit einem Index von 88,9 (plus 2,6 Punkte) bleibt Dänemark in der Institutional-Investor-Rangliste weiterhin auf dem elften Platz.

Tab. 11: Insolvenzentwicklung in Dänemark

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	2.895	
1993	3.509	+ 21,2
1994	3.387	+ 5,1
1995	2.621	- 28,9
1996	1.900	- 27,5
1997	1.800	- 5,3
1998	1.800	0,0
1999	1.586	- 11,9
2000	1.700	+ 7,2

5.3 Deutschland

Die großen Pleiten von Roland Ernst, Bassmann Bau AG und Bast Bau haben es deutlich gemacht: besonders die Baubranche leidet unter nach wie vor hohen Insolvenzen. Fast jeder dritte Unternehmensinsolvenz betrifft einen Betrieb aus diesem Hauptwirtschaftsbe- reich. Trotz guter konjunktureller Entwicklung (2000: plus 3 Prozent) ist die Zahl der Insolvenzen um 19,3 Prozent auf 40.400 Fälle gestiegen. Deutschland über- nimmt hier den Spitzenplatz – in negativer Hinsicht. Die rasante Steigerung hängt allerdings mit der Ent-

wicklung im Bereich der Privatinsolvenzen zusammen – plus 267 Prozent auf 9.000 Fälle. Die Unternehmensinsolvenzen stagnieren dagegen mit 3,3 Prozent Zuwachs eher (2000: 27.500). Auch für die nächsten Jahre ist mit einem weiteren Plus bei den Privatinsolvenzen zu rechnen.

Als Basis der guten Konjunktorentwicklung hat sich das stark gestiegene Exportvolumen erwiesen – plus 6,1 Prozent im Vergleich zu 1999. Bei der allgemein erwarteten Konjunkturabkühlung in den USA und im europäischen Wirtschaftsraum ist zu befürchten, dass sich eine Exportflaute deutlich bemerkbar macht. Mit einem Index von 94,6 (plus 1,7 Punkte) belegt Deutschland weiterhin den zweiten Platz der Institutional-Investor-Rangliste.

Tab. 12: Insolvenzentwicklung in Deutschland

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	15.302	
1993	20.298	+ 32,6
1994	24.928	+ 22,8
1995	28.785	+ 15,5
1996	31.471	+ 9,3
1997	33.400	+ 6,1
1998	33.947	+ 1,6
1999	33.870	- 0,2
2000	40.400	+ 19,3

5.4 Finnland

Finnland hat den durchgreifenden Strukturwandel zur Dienstleistungsgesellschaft vollzogen. Auch Finnland ist ein stark exportorientiertes Land – besonders in der Telekommunikation stammen zahlreiche innovative Entwicklungen aus dem nördlichsten Teil der Währungsunion. Dank einer guten konjunktureller Entwicklung – 2000 stieg das BIP um 4,5 Prozent – und einem Zuwachs von 7,5 Prozent im Export ist die Zahl der Insolvenzen auf dem niedrigsten Stand seit mehr als 10 Jahren. Um 31,8 Prozent sank die Zahl der Pleiten im Jahr 2000 auf insgesamt 2.100 Fälle. Seit

dem Spitzenwert im Jahr 1992 mit 7.348 Insolvenzen ist die Zahl drastisch gesunken. Trotzdem ist die Insolvenzdichte in Finnland mit 95 Fällen noch recht hoch.

In der Bonitätsrangliste von Institutional Investor ist Finnland mit einem Index von 89,1 und einem Plus von 3,5 Punkten um zwei Plätze auf Platz zehn gestiegen.

Tab. 13: Insolvenzentwicklung in Finnland

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	7.348	
1993	6.861	- 6,6
1994	5.545	- 19,2
1995	4.700	- 15,2
1996	4.300	- 8,5
1997	3.611	- 16,0
1998	3.136	- 13,2
1999	3.080	- 1,8
2000	2.100	- 31,8

5.5 Frankreich

Frankreich ist klassisches Exportland und hat wieder Anschluss ans Wachstum gefunden: Während 1999 der Export nur um 1,8 Prozent zulegte, stieg er 2000 um 6,3 Prozent. Insgesamt wuchs die französische Wirtschaft um 3 Prozent. Positiv ist auch die Entwicklung bei den Insolvenzen. Die Zahl der Pleiten sank um 5,3 Prozent auf 39.000 und liegt damit deutlich unter dem Spitzenwert von 1996, als 64.900 Insolvenzfälle zu beklagen waren. Trotz der positiven Entwicklung verzeichnet Frankreich eine hohe Insolvenzdichte: 168 von 10.000 Betrieben gehen in die Insolvenz – nur beim kleinen Nachbarn Luxemburg ist die Dichte noch größer. Ein Blick auf die einzelnen Branchen zeigt, dass der größte Teil des Insolvenzgeschehens auf den Handel (29,4 Prozent) und den Dienstleistungssektor (37,6 Prozent) entfällt.

In der Institutional-Investor-Rangliste belegt Frankreich mit einem Index von 93,6 – eine Verbesserung um 1,9 Punkte - weiterhin den fünften Platz.

Tab. 14: Insolvenzentwicklung in Frankreich

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	57.795	
1993	60.481	+ 4,6
1994	56.573	- 6,5
1995	59.503	+ 5,2
1996	64.900	+ 9,1
1997	61.068	- 5,9
1998	55.000	- 9,9
1999	41.186	- 25,1
2000	39.000	- 5,3

5.6 Griechenland

Nach sechs Jahren harter Sparpolitik hat für Griechenland am 1. Januar 2001 eine neue Ära begonnen: Griechenland ist seit Anfang des Jahres Mitglied im Euro-Club und macht das Dutzend voll. Ergebnis des Sparkurses ist das nach wie vor hohe Wirtschaftswachstum mit einer Steigerung um 4 Prozent im Jahr 2000. Die gute wirtschaftliche Entwicklung hat Auswirkungen auf die Insolvenzstatistik: seit 1995 ist die Zahl der Pleiten in Griechenland kontinuierlich gesunken – zuletzt um 9,2 Prozent auf 630 Insolvenzen im Jahr 2000. Positiv auch die Insolvenzdichte: nur 10 von 10.000 Unternehmen müssen wegen Zahlungsunfähigkeit aufgeben.

Als Problem für die Eurozone könnte sich Griechenlands extrem hohe Staatsverschuldung erweisen. Dass noch Aufholbedarf besteht, zeigt auch der 26. Rang in der Institutional-Investor-Rangliste, in der sie mit 70 Punkten – trotz eines Plus von 7,5 Punkten - weit hinter den anderen europäischen Staaten der Gemeinschaft hinterherhinken.

Tab. 15: Insolvenzentwicklung in Griechenland

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	806	
1993	874	+ 8,4
1994	885	+ 1,3
1995	1.395	+ 57,6
1996	1.380	- 1,1
1997	1.300	- 5,8
1998	871	- 33,0
1999	694	- 20,3
2000	630	- 9,2

5.7 Großbritannien

Was als ehrgeiziges Projekt gestartet war und mit 160 Millionen Dollar Risikokapital finanziert wurde, entwickelte sich zur ersten Pleite der New Economy: Der B2C-Händler boo.com. Mit einem Wirtschaftswachstum von 2,7 Prozent und einer Steigerungsrate von 4 Prozent bei den Exporten bewegt sich auch Großbritannien über dem europäischen Durchschnitt.

Während die Zahl der Unternehmensinsolvenzen nahezu konstant geblieben ist (1999: 14.280; 2000:14.467), haben die Privatinsolvenzen kräftig angezogen – waren es 1999 28.806 zahlungsunfähige Privatpersonen, so wurden 2000 32.816 Privatinsolvenzen in Großbritannien gemeldet. Interessant ist der Blick auf die Insolvenzen innerhalb der vier Hauptwirtschaftsbereiche. Großbritannien verzeichnet eine besonders hohe Insolvenzquote im Verarbeitenden Gewerbe (27,7 Prozent) und liegt hier weit über dem europäischen Durchschnitt. Mit einer Insolvenzdichte von 40 Unternehmen pro 10.000 weist Großbritannien eine geringe Dichte aus, besonders im Vergleich zu den großen Industrienationen Deutschland und Frankreich.

Drei Plätze hat Großbritannien mit einem Minus von zwei Punkten auf der globalen Bonitätsskala eingebüßt und liegt nun mit 89,1 Punkten auf Platz 9.

Tab. 16: Insolvenzentwicklung in Großbritannien

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	61.219	
1993	57.411	- 6,2
1994	47.500	- 17,3
1995	41.000	- 13,7
1996	40.000	- 2,4
1997	37.000	- 7,5
1998	37.500	+ 1,4
1999	46.900	+ 25,1
2000	47.600	+ 1,5

5.8 Irland

Rekordwerte in der europäischen Wirtschaft lieferte im abgelaufenen Jahr die grüne Insel. Um 10,7 Prozent stieg das BIP in Irland – dreimal so hoch wie im europäischen Durchschnitt. Ausschlaggebend war auch hier der Export, bedingt durch die in Irland ansässigen Tochtergesellschaften internationaler Konzerne. Die hervorragende konjunkturelle Entwicklung zeigt nur eine geringe Auswirkung bei den Insolvenzen. Die Zahl der Pleiten sank zwar leicht um 1,8 Prozent auf 800 Fälle. Der niedrigste Wert datiert aus dem Jahr 1997 mit 550 Insolvenzfällen. Mit 94 Unternehmen pro 10.000 weist Irland eine hohe Insolvenzdichte auf. Drei Plätze aufwärts ging es in der Institutional-Investors-Rangliste auf Platz 12. Der Bonitätsindex verbesserte sich um 3,7 Punkte auf 88,5.

Tab. 17: Insolvenzentwicklung in Irland

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	787	
1993	700	- 11,1
1994	640	- 8,6
1995	600	- 6,3
1996	590	- 1,7
1997	550	- 6,8
1998	686	+ 24,7
1999	815	+ 18,8
2000	800	- 1,8

5.9 Italien

Mit einem schwachen Wirtschaftswachstum im zweiten Halbjahr 2000 gehört Italien zu den Ländern mit einer unterdurchschnittlichen Entwicklung – aufs Jahr gesehen wuchs die italienische Wirtschaft um 2,4 Prozent. Schuld daran war nicht nur der hohe Ölpreis sondern vor allem die Flutkatastrophe im industriellen Norden. 15.000 Insolvenzen vermeldete Italien 2000 – gegenüber 1999 eine Steigerung um 1,6 Prozent. Blickt man auf die Statistik der vergangenen zehn Jahre, wird deutlich, dass die Zahl der Pleiten immer um 15.000 Fälle pendelt- mal liegt die Zahl darunter, wie zuletzt 1999, oder darüber, wie im Jahr 1995. Die geringe Insolvenzdichte – 38 Insolvenzen pro 10.000 Unternehmen – hängt sicherlich mit dem hohen Anteil kleiner Unternehmen zusammen. Italien legte zwar 2,2 Punkte beim Index zu, trotzdem verlor das Land einen Platz und findet sich auf der aktuellen Liste von Institutional-Investor auf Platz 18. Problematisch für die künftige Wirtschaftsentwicklung bleibt auch in den nächsten Jahren das starke Nord-Süd-Gefälle zwischen den reichen Industrieregionen im Norden und den armen Agrargebieten in Süditalien

Tab. 18: Insolvenzentwicklung in Italien

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	11.703	
1993	14.094	+ 20,4
1994	16.506	+ 17,1
1995	16.016	- 3,0
1996	15.866	- 0,9
1997	14.878	- 6,2
1998	15.000	+ 0,8
1999	14.760	- 1,6
2000	15.000	+ 1,6

5.10 Niederlande

Trotz eines Rückgangs der Inlandsnachfrage bleibt die Wirtschaftstätigkeit der Niederlande dynamisch (plus 2,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr). Lediglich die

schwächere Zunahme der privaten Konsumausgaben trägt zur Verlangsamung der Konjunktur im Jahr 2000 bei. Mit der zu Beginn des Jahres 2001 in kraft getretenen Steuerreform, die mit einer deutlichen Nettoentlastung der privaten Haushalte verbunden ist, hofft man auf einen erneuten Anstieg der Konsumausgaben. In den vergangenen Jahren war der Privatverbrauch der wichtigste Konjunkturmotor der Niederlande.

Die Insolvenzen in den Niederlanden nahmen zu Beginn der 90er Jahre zu, erfuhren im Jahr 1994 ihren Höchststand mit 6.644 Insolvenzen und sind seitdem konstant rückläufig. 2000 registrierte Holland zum erstenmal wieder einen Anstieg der Gesamtinsolvenzen, und zwar um 4,6 Prozent auf 4.100. Viele junge Unternehmen – geprägt vom hohen Gründungsaufkommen im Tertiärsektor - gehen auch in Holland etwa 3 bis 4 Jahre nach ihrer Gründung in Konkurs. Holland belegt auf der Institutional-Investor-Rangliste im Herbst 2000 Platz 3, und konnte sich damit um einen Platz innerhalb des letzten halben Jahres verbessern.

Tab. 19: Insolvenzentwicklung in den Niederlanden

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	5.045	
1993	6.428	+ 27,4
1994	6.644	+ 3,4
1995	5.847	- 12,0
1996	5.577	- 4,6
1997	5.547	- 0,5
1998	5.031	- 9,3
1999	3.920	- 22,1
2000	4.100	+ 4,6

5.11 Norwegen

Norwegen ist weltweit der zweitgrößte Rohölexporteur und konnte in der ersten Jahreshälfte 2000 von den steigenden Rohölpreisen profitieren. Das hohe Zinsniveau (5 Prozent) ließ jedoch keine echte Belebung des privaten Verbrauchs zu. Die Zahl der Insolvenzen sank

zu Beginn der neunziger Jahre (1992: 5749 Insolvenzen) bis 1997 auf 3.300 Insolvenzen kontinuierlich ab. 1998 und 2000 ist ein Anstieg der Insolvenzen zu verzeichnen. Im letzten Jahr um 7,7 Prozent auf 3.600 Gesamtinsolvenzen. Nach der Institutional Investorliste liegt Norwegen mit einem Bonitätsindex von 90,1 auf Platz 7, und konnte sich damit um zwei Plätze innerhalb eines halben Jahres verbessern.

Tab. 20: Insolvenzentwicklung in Norwegen

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	5.749	
1993	5.218	- 9,2
1994	4.086	- 21,7
1995	3.899	- 4,6
1996	3.800	- 2,5
1997	3.300	- 13,2
1998	3.347	+ 1,4
1999	3.342	- 0,1
2000	3.600	+ 7,7

5.12 Österreich

Die Wachstumsbeschleunigung in Österreich, die schon im zweiten Halbjahr 1999 begonnen hatte, hat sich auch im Jahr 2000 fortgesetzt. Eine erhöhte Kaufkraft, basierend auf einer Verbesserung der Geschäftslage, Steuererleichterungen und eine niedrige Inflation haben den privaten Verbrauch gefördert. Die steigende Auslandsnachfrage von 6,2 Prozent tat ein übriges. Das Wirtschaftswachstum wird für das Jahr mit 2,9 Prozent Steigerung gegenüber dem Vorjahr beziffert. Der konjunkturelle Aufschwung Österreichs schlägt sich auch in der Insolvenzstatistik nieder: Erstmals seit 1997 zeigt sich ein Rückgang der Insolvenzen um 3,7 Prozent auf insgesamt auf 8.600 Fälle. Bestimmt wird der Rückgang von den Unternehmen, die 5.200 Konkurse (-8 Prozent) zu verzeichnen haben. Dagegen erfährt die Zahl der Privatinsolvenzen – ähnlich wie in Deutschland – einen Anstieg um 10,6 Prozent auf 3400 Fälle (Vorjahr: 3.074). Österreich belegt nach dem Institutional Investor Bonitätsindex im

Herbst 2000 Platz 19. Im Frühjahr desselben Jahres hatte das Land den 9. Platz inne.

Tab. 21: Insolvenzentwicklung in Österreich

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	3.658	
1993	5.082	+ 38,9
1994	4.850	- 4,6
1995	5.630	+ 16,1
1996	6.610	+ 17,4
1997	6.400	- 3,2
1998	7.319	+ 14,4
1999	8.934	+ 22,1
2000	8.600	- 3,7

5.13 Portugal

Die portugiesische Wirtschaftsentwicklung, eine Erfolgsgeschichte, die gerne als Perspektive für EU-Aspiranten herangezogen wird, zeigt Risse. Das Wirtschaftswachstum, bislang mit rund vier Prozent über dem EU-Durchschnitt, geht langsam zurück, und der private Konsum zeigt erste Einbrüche. Mit der EU-Osterweiterung wird Portugal auch nicht mehr als Niedriglohnland konkurrieren können. Die Arbeitslosenquote, die im letzten Jahr bei 4,4 Prozent lag, könnte infolgedessen wieder ansteigen.

Die Zahl der Insolvenzen in Portugal steigt seit 1995 an, und hat im letzten Jahr mit 460 Fällen einen neuen Höchststand erreicht.

Portugal belegt mit einem Index von 83,6 Platz 19 im Herbst 2000, und konnte sich damit um einen Platz verbessern, laut Investor Relation.

Tab. 22: Insolvenzentwicklung in Portugal

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1993	201	
1994	245	+ 21,9
1995	225	- 8,2
1996	251	+ 11,6
1997	302	+ 20,3
1998	380	+ 25,8
1999	410	+ 7,9
2000	460	+ 12,2

5.14 Schweden

In Schweden ist der Konzentrationsprozess im Einzelhandel weit vorangeschritten. Großflächige Lebensmittel-Einkaufszentren und Fachmärkte auf der grünen Wiese haben sich etabliert. Das Wirtschaftswachstum wird sich für das Jahr 2000 auf 3 Prozent belaufen, der Zinssatz liegt bei 3 Prozent. Die Zahl der Insolvenzen hat zum ersten mal nach 1992 wieder leicht um 0,5 Prozent auf insgesamt 7.300 Fälle zugenommen. In den Jahren zuvor war die Insolvenzsituation noch von deutlichen Rückgängen - meist im zweistelligen Prozentbereich - geprägt.

Das ungebrochene Wirtschaftswachstum von 3 Prozent wird durch die Ausgabefreude der privaten Haushalte beflügelt. Die geringe Arbeitslosenquote (4,5 Prozent) und die auch für das Jahr 2001 geplanten Steuersenkungen fördern den privaten Verbrauch, ohne dass sich (bisher) ein Preisdruck aufbaut.

Dem Institutional Investor Ranking folgend liegt Schweden im September 2000 mit 87,2 Punkten auf Rang 15. Einen Platz besser als ein halbes Jahr zuvor.

Tab. 23: Insolvenzentwicklung in Schweden

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	22.449	
1993	18.731	- 16,6
1994	15.666	- 16,4
1995	12.585	- 19,7
1996	12.200	- 3,1
1997	11.000	- 9,8
1998	9.200	- 16,4
1999	7.261	- 21,1
2000	7.300	+ 0,5

5.15 Schweiz

Trotz eines Wachstumsrückgangs hat die Schweiz die beste Konjunkturbilanz seit 10 Jahren vorzuweisen. Mit einem BIP-Wachstum von klar über drei Prozent im Gesamtjahr 2000, einer offiziellen Arbeitslosenquote von 1,8 Prozent und einer Inflationsrate von deutlich unter zwei Prozent verzeichnet das Land das beste Wirtschaftsjahr seit einer Dekade. Die gute Stimmung zeigt sich auch an der Zahl der Neugründungen: Im Jahr 2000 sind 31.872 neue Firmen eingetragen und 22.137 gelöscht worden. Das Nettowachstum liegt mit 9.735 Firmen um 4,3 Prozent über dem des Vorjahres. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist zum dritten Mal in Folge rückläufig. Seit 1992 lag die Zahl der Firmenkonkurse nicht mehr so niedrig wie 2000. Der höchste Stand der Insolvenzen betrug im Jahr 1993 10.513 Fälle. Der Großteil der Firmen geht innerhalb von zwei bis fünf Jahren nach Gründung des Unternehmens in Konkurs (27,0 Prozent; Vorjahr: 26,5 Prozent).

Die Schweiz belegt beim Institutional Investor den ersten Platz – wie im vergangenen Halbjahr auch.

Tab. 24: Insolvenzentwicklung in der Schweiz

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	9.578	
1993	10.513	+ 9,8
1994	10.350	- 1,6
1995	9.761	- 5,7
1996	10.200	+ 4,5
1997	9.190	- 9,9
1998	8.850	- 3,7
1999	8.490	- 4,1
2000	8.300	- 2,2

5.16 Spanien

Der bereits fünf Jahre währende spanische Wirtschaftsboom hat seinen Zenit wohl überschritten. Wirtschaftsprognosen gehen für 2001 von einem Wirtschaftswachstum von 3,6 Prozent aus. Diese Zahl ist im europäischen Vergleich immer noch sehr gut. Angesichts des Rekordjahres 2000, in dem das BIP um 4,2 Prozent gewachsen war, zeigen sich jedoch erste Konjunkturabschwächungen. Geschaffen wurde der Aufschwung durch die Nachfrage der privaten Haushalte und Unternehmen, die durch sinkende Zinsen und die Verminderung der Steuerlast begünstigt wurden. Das nachlassende Tempo beim Abbau der Arbeitslosigkeit, sowie die andauernd hohen Inflationsraten von mehr als 3 Prozent trüben die Stimmung ein.

Die Insolvenzen in Spanien sind seit vier Jahren rückläufig, nachdem die Zahlen noch Anfang der Neunziger steil angestiegen waren (von 1991 bis 1992 um 70 Prozent). Auch die junge und relativ kleine Internet Branche Spaniens hat bereits ihren ersten größeren Ausfall erlitten: Das Internet-Handelsunternehmen E-cuality hatte im Dezember des vergangenen Jahres seine Zahlungsunfähigkeit erklärt.

Doch trotz der folgenreichen Fehlleistungen von E-cuality meinen Experten, dass die junge Branche in Spanien weiterhin eine Zukunft haben dürfte, wie eine Reihe kleinerer Anbieter mit solideren Konzepten zeige.

Spanien liegt im September 2000 auf Platz 17 der Institutional Investorliste und konnte sich damit um zwei Plätze im Vergleich zum März desselben Jahres verbessern.

Tab. 25: Insolvenzentwicklung in Spanien

■	Insolvenzen	Veränderungen in Prozent
1992	1.642	
1993	2.064	+ 25,7
1994	1.666	- 19,3
1995	1.345	- 19,3
1996	1.432	+ 6,5
1997	1.135	- 20,7
1998	896	- 21,1
1999	620	- 30,8
2000	400	- 35,5

■ 6 Zusammenfassung

187.090 Gesamtinsolvenzen wurden im Jahr 2000 in Westeuropa registriert – gegenüber 1999 eine Zunahme um 1,9 Prozent. Der positive Trend mit sinkenden Konkursen seit 1997 ist vorerst also gestoppt. Insgesamt sind 128.390 Unternehmensinsolvenzen zu kalkulieren – rund zwei Drittel aller Pleiten betreffen also Betriebe.

Entscheidend für die Steigerung ist insbesondere die deutsche Entwicklung. Hier stieg die Zahl der Gesamtinsolvenzen in Folge des Geschehens im Bereich der Verbraucherkonkurse um 19,3 Prozent auf 40.400 Insolvenzfälle - die Zahl der insolventen Verbraucher und Kleingewerbetreibender stieg innerhalb eines Jahres um 267 Prozent auf 9.000 Fälle. Auch Portugal vermeldet mit 460 Insolvenzfällen eine deutliche Steigerung um 12,2 Prozent gegenüber 1999. Luxemburg (10,1 Prozent), Norwegen (7,7 Prozent), Dänemark (7,2 Prozent), Niederlande (4,6 Prozent), Italien (1,6 Prozent), Großbritannien (1,5 Prozent) und Schweden (0,5 Prozent) registrierten steigende Insolvenzzahlen.

Positiv ist die Insolvenzentwicklung in Spanien mit minus 35,5 Prozent und Finnland mit 31,8 Prozent. Griechenland (minus 9,2 Prozent), Belgien (minus 9,1 Prozent), Frankreich (minus 5,3 Prozent), Österreich (minus 3,7 Prozent), Schweiz (minus 2,2 Prozent) und Irland (minus 1,8 Prozent) zeigen ebenfalls ein Rückgang der Konkursanträge gegenüber 1999.

Setzt man die Insolvenzzahlen mit der Zahl der registrierten Unternehmen ins Verhältnis wird die Insolvenzdichte deutlich. Die geringste Insolvenzquote (Unternehmensinsolvenzen pro 10.000 Betriebe) weisen Spanien (2), Portugal (7), Griechenland (10) und Italien (38) auf – dies liegt auch an der hohen Zahl registrierter Unternehmen in diesen Länder. Eine hohe Insolvenzquote ergibt sich für Luxemburg (200), Frankreich (168), Österreich (168), Schweiz (163) und Schweden (145).

Die Zahl der Arbeitsplatzverluste durch Unternehmensinsolvenzen ist 2000 auf 1,1 Millionen gesunken – 1999 waren es noch 1,4 Millionen. Im Schnitt müssen acht Mitarbeiter pro Unternehmenskonkurs ihre Arbeitsstelle räumen. Auch hier zeigt sich deutlich, dass besonders kleine Firmen von Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung bedroht sind.

Insgesamt sind 19,8 Millionen Unternehmen in der Europäischen Gemeinschaft registriert. Im vergangenen Jahr wurden rund 2,2 Millionen Unternehmen neugegründet und schätzungsweise 2,0 Millionen Betriebe verschwanden von der Bildfläche. Besonders gründungsaktiv zeigten sich im vergangenen Jahr Deutschland mit 832.000 und die Niederlande mit 452.450 Gründungen.

Der tertiäre Sektor Handel und Dienstleistung wird am stärksten von Insolvenzen getroffen. Fast 70 Prozent der Unternehmenszusammenbrüche treffen den Groß- und Einzelhandel sowie unternehmens- und konsumnahe Dienstleistungsbetriebe. Jedes dritte insolvente Unternehmen findet sich in der Dienstleistungsbranche (34,8 Prozent). 14,9 Prozent der zahlungsunfähigen Betriebe ist im Verarbeitenden Gewerbe angesiedelt,

22,5 Prozent stammen aus der Baubranche. Ausnahmen bilden hier Deutschland mit einem hohen Anteil insolventer Bauunternehmen (31,8 Prozent) und England mit einem überdurchschnittlichen Teil von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe (27,7 Prozent).

Problematisch bleibt die Finanzierung für den europäischen Mittelstand. Besonders die Eigenkapitalsituation kleiner und mittlerer Unternehmen gestaltet sich im europäischen Vergleich schwierig. Insgesamt sind die Eigenkapitalanteile kleiner Unternehmen niedriger als die der Großunternehmen. Besonders in Österreich und Deutschland beträgt der Eigenkapitalanteil – gemessen an der Bilanzsumme - nur 13 beziehungsweise 14 Prozent. Zum Vergleich: Unternehmen mit mehr als 40 Millionen Euro haben in Deutschland durchschnittlich 31 Prozent Eigenkapital. Die Ausnahme bilden Belgien und Spanien bei Unternehmen, deren Umsatz unter 7 Millionen Euro liegt, mit einem hohen Eigenkapitalanteil (Spanien: 42 Prozent; Belgien: 40 Prozent).

Rund zwei Drittel der Finanzierung mittelständischer Unternehmen erfolgt also über Fremdkapital – vor allem durch Bankkredite. Dabei differiert die Zahl der Unternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern, die nur mit einer Hausbank zusammenarbeiten, von Land zu Land. In Österreich (77 Prozent), Finnland (59 Prozent) sowie Belgien (57 Prozent) sind überproportional viele Unternehmen, die mit nur ein Bank zusammenarbeiten. In Schweden (31 Prozent), Schweiz (35 Prozent) und Griechenland (29 Prozent) verlassen sich deutlich weniger Unternehmen auf die Finanzierung durch ein Bankhaus.

Auch wenn sich mit Venture Capital und Business Angels die Lage auf den Finanzmärkten verändert – hier profitieren in erster Linie innovative und nicht klassische Betriebe wie Handwerker - bleibt es für den Großteil kleiner und mittelständischer Firmen schwierig, Kapital aufzutreiben. Die neuen Vorgaben des Baslers Ausschusses, die ab 2004 entscheidend die Eigenkapitalabsicherung der Banken bei der Kreditvergabe bestimmen, werden nach heutigen Einschät-

zungen zu einer Steigerung der Insolvenzen führen. Firmen mit einer schwächeren Bonität werden teurere beziehungsweise keine Kredite erhalten, so dass die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens akut gefährdet sein kann.

Das Zahlungsverhalten in Europa hat sich leicht verbessert, bleibt aber nach wie vor auf einem hohen Niveau. In Italien, Belgien, Frankreich, Österreich und der Schweiz beschleunigte sich der Zahlungseingang um zwei bis drei Tage. Dagegen verlängerte sich in Deutschland (trotz des seit 1. Mai 2000 gültigen Gesetzes zum Zahlungsverzug), Großbritannien, Niederland und Schweden die Dauer bis zur Rechnungsabgleichung um ein bis drei Tage. Durch hinausgezögerte Zahlungen verschaffen sich die Kunden letztlich einen billigen Kredit. Der Lieferant läuft demgegenüber Gefahr, durch fehlende Liquidität und wenig Eigenkapital seine Existenz zu gefährden.

Richtet man den Fokus auf die großen Industriestaaten – Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Spanien und Italien vereinigen 80 Prozent aller Unternehmen, Beschäftigten und des Umsatzes auf sich – ist keine einheitliche Entwicklung des Insolvenzaufkommens zu erkennen. Während in Frankreich und Spanien die Zahl der Insolvenzen schon mehrere Jahre rückläufig ist, verzeichnen Deutschland und Großbritannien Zuwächse bei den Konkursanträgen. So stieg die Zahl der Insolvenzen in Großbritannien innerhalb eines Jahres zwischen 1998 und 1999 um 25,1 Prozent. In Frankreich ist die Zahl der Insolvenzen seit dem Höchststand 1996 mit 64.900 deutlich auf aktuell 39.000 Insolvenzfälle zurückgegangen. Rückgänge im zweistelligen Prozentbereich verzeichnet Spanien seit 1996 – damals lag die Zahl der Insolvenzen bei 1.432 Fällen.

Entscheidenden Einfluss auf die künftige Insolvenzentwicklung wird, neben Basel II, die weitere konjunkturelle Entwicklung des westeuropäischen Wirtschaftsraumes haben – auch im Hinblick auf die ab Januar 2002 gültige gemeinsame Währung. Angesichts der abflauenden Konjunktur in den USA ist zu befürchten,

dass es auch in Europa zu einer Konjunkturdelle kommen wird. Noch scheint der europäische Konjunkturmotor rund zu laufen. Schließlich prognostiziert der IWF ein europäisches Wirtschaftswachstum von 3,5 Prozent.

Verantwortlich für den Inhalt:

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

Alle Rechte vorbehalten

© 2001, 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, 07. Februar 2001

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 Sta- tistique et des Etudes Economiques
Griechenland:	Helenic Republic National Statistical Service of Greece, Athen;
Großbritannien:	Office for National Statistics, London
Irland:	Central Statistical Office
Italien:	ISTAT, Istituto Nazionale di Statisti- va, Roma
Luxemburg:	STATEC, Service Central de la Sta- tistique et des Etudes Economiques
Niederlande:	Statistics Netherlands
Norwegen:	Statistics Norway
Österreich:	Österreichisches Statistisches Zent- ralamt
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
Køebmandstanden, Kopenhagen
KSV Kreditschutzverband von 1870, Wien
OR Telematique, Paris
SCRL Observatoire des Entreprise
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
Cerved, Servizi Telematici per le Imprese
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 Techni-
sche 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 Sta-
tistics Administration, Washington D.C.
WIFO, Österreichisches Institut für Wirtschaftsfor-
schung, Wien

Publikationen

Bundesministerium der Finanzen, Volks- und finanz-
wirtschaftliche Berichte
Combier, J., Blazy, R.: La Defaillance d'entreprise;
INSEE Methodes, 1997
Commerzbank; Economic Research – Konjunktur
international, 2000
Creditreform-Analysen
Deutsche Bundesbank; „Monatsberichte“, Frankfurt,
2000
Diverse Zeitungs- und Zeitschriftenartikel
DTI, Departement 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. Aus-
gaben, 2000
Jahn, U. (Hrsg.): „Insolvenzen in Europa“, 3. Aufl., E-
conomica-Verlag, Bonn, 1998
Koebmandstandens OplysningsBureau A/S, Kopenha-
gen; Quarterly analyses, 2000

Veröffentlichungen der EU

Unternehmen in Europa (sechster Bericht), Eurostat
DEBA, Data for European Business Analysis, Luxem-
burg
Europäische Kommission, 2000
European Network SME Research