

Dr. Irene Gallinge  
Propststraße 7  
10178 Berlin  
Tel./Fax: (030) 24 79 997

Quelle: <http://www.barkhof.uni-bremen.de/kua/memo/docs/insolven.pdf>

02.Feb.1998

## **Unternehmensinsolvenzen in der Bundesrepublik**

Im Jahre 1997 wird sich die Anzahl zahlungsunfähiger Unternehmen in der Bundesrepublik auf mindestens 28.000 erhöhen. Die Pleitewelle erreicht damit zum sechsten Mal hintereinander einen neuen historischen Höchststand. Und ein Ende ist noch nicht in Sicht. Mit dieser Entwicklung sind gravierende Auswirkungen auf Wirtschaft und Beschäftigung verbunden.

Fragt man nach den Ursachen und Hintergründen des intensiven Insolvenzgeschehens, wird zunächst deutlich, daß ein enger Zusammenhang mit der schwerfälligen und extrem langsam in Gang gekommenen Belebung der deutschen Wirtschaft nach der Krise von 1992/93 besteht. Während in den meisten anderen Industrieländern im vergangenen Jahr das Vorkrisenniveau der Produktion wieder erreicht worden war, hinkt die Bundesrepublik hinterher. Nachdem sie von der künstlich verlängerten Vereinigungskonjunktur profitieren konnte, fiel sie in ein umso größeres Krisenloch. Das zeigt sich vor allem in der Industrieproduktion, die 1996 noch immer unter dem vor der Krise erreichten Niveau lag, die auch 1997 sehr langsam wächst und nach allen Schätzungen erst im nächsten Jahr eine Beschleunigung erfahren wird. Die Binnennachfrage ist anhaltend schwach. Und das ohnehin unzureichende verlangsamte Wirtschaftswachstum in den neuen Bundesländern wirkt sich negativ auf die gesamtwirtschaftliche Situation aus.

Unternehmenszusammenbrüche sind ein immanenter Bestandteil kapitalistischer Marktwirtschaft. Im Sinne der liberalen bürgerlichen Konjunkturtheorie gelten sie als Elemente einer durchaus "gesunden" Entwicklung, da sie einen "Selbstreinigungseffekt" in der Wirtschaft ausüben und sozusagen die Spreu vom Weizen trennen. Während der vergangenen Jahrzehnte war gut erkennbar, wie Anstieg und Rückgang von Insolvenzen die Auf- und Abwärtsbewegung in der Wirtschaft widerspiegelt. In Konjunkturphasen war die Zahl geringer, in der Krise stieg sie sprunghaft an. In den Jahren des Wirtschaftswunders bis in die siebziger Jahre lag die Zahl der Pleiten folglich relativ niedrig und sank zeitweise sogar unter den Nachkriegsstand von Anfang der fünfziger Jahre. Ein erster merklicher Anstieg kam mit der Krise Mitte der siebziger Jahre. Mitte der achtziger Jahre verdoppelte sie sich demgegenüber. Gleichzeitig war zu beobachten, daß sich auch die Struktur der Insolvenzen zu verändern begann. Bis dahin noch eine größere Rolle spielende Vergleichsverfahren sanken in ihrer Bedeutung; dagegen nahm die Zahl der masselosen Konkurse stark zu.

Von 1985 bis 1996 verdoppelte sich die Zahl der Unternehmensinsolvenzen erneut und nahm besonders seit 1993 sprunghaft zu. Diese Entwicklung macht vor allem Folgendes deutlich: der konjunkturelle Zyklus bestimmt längst nicht mehr allein Umfang, Tempo und Rhythmus der Insolvenzbewegung. Strukturelle Anpassungsprobleme von Wirtschaftszweigen, Branchen und Unternehmen, das Ungleichgewicht zwischen Inlands- und Auslandsexpansion der Unternehmen sowie die nicht bewältigte deutsche Wirtschaftseinheit spielen eine zunehmende Rolle. Dadurch verstärken sich Diskrepanzen zwischen den verschiedenen Bereichen der Wirtschaft sowie zwischen Regionen und Standorten in ungleich größerem Maße als es in früheren Jahrzehnten der

Fall war. Umfang und Struktur der Beschäftigung wird in einem für die Bundesrepublik nie dagewesenem Maße negativ betroffen.

### Sprunghafter Anstieg in den neunziger Jahren

Von 1991 bis 1996 erhöhte sich die Gesamtzahl der Insolvenzen in der Bundesrepublik um das Eineinhalbfache. Unternehmensinsolvenzen machen den größten Teil davon aus. Sie verdreifachten sich knapp: ihr Anteil an den gesamten Insolvenzen stieg von 66,3 auf 81,1 Prozent. Dabei wurden alte und neue Bundesländer betroffen. Während sich die Zahl in den alten Bundesländern mehr als verdoppelte, stieg sie jedoch in den neuen Bundesländern allein von 1992 bis 1996 auf das Siebenfache an. Die neuen Länder hatten somit trotz ihres wesentlich geringeren Unternehmensbestandes einen Anteil von 29 Prozent an den Insolvenzfällen der ganzen BRD.

**Tabelle 1:**  
**Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen 1991 - 1996\***

	BRD gesamt	alte Bundesländer	neue Bundesländer
1991	8.837	8.445	392
1992	10.920	9.828	1.092
1993	15.148	12.821	2.327
1994	18.837	14.926	3.911
1995	22.344	16.470	5.874
1996	25.530	18.111	7.419

\* alte Bundesländer: Konkurse und Vergleiche ohne Anschlußkonkurse; neue Bundesländer: Gesamtvollstreckungsverfahren

Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Wirtschaft und Statistik Nr. 4 von 1997

Vergleicht man diese Angaben mit der vorangegangenen Rekordzahl von 13.625 Unternehmensinsolvenzen im Jahre 1985, wird ersichtlich, daß Umfang und Dynamik der Unternehmenszusammenbrüche ein vorher nicht gekanntes Ausmaß angenommen haben. Würde man die "Stillen Liquidationen" von Miniunternehmen hinzuzählen, die in der Statistik gar nicht auftauchen, käme in etwa eine Zahl von 100.000 zustande.

Weitere Veränderungen sind in der Struktur der Insolvenzen erkennbar. So sind die Forderungen enorm angewachsen. Die durchschnittliche Forderungshöhe je Fall erhöhte sich von 0,9 Mio DM 1991 auf 1,4 Mio DM 1996 bei einem von 12,4 auf 42,9 Milliarden gestiegenen Gesamtvolumen an Forderungen. Die Masse der Insolvenzen (68 %) betraf Forderungen bis 500.000 DM und ein Drittel (34 %) bis 100.000 DM. Dabei tritt die Diskrepanz zwischen der großen Zahl von geringfügigen Forderungen und der geringen Zahl von Fällen mit Forderungen in mehrfacher Millionenhöhe deutlicher in Erscheinung. Im Jahre 1996 gab es in den alten Ländern 385 Fälle mit durchschnittlich je 46 Mio DM, in den neuen Ländern etwa 360 Unternehmen mit durchschnittlich 30 Mio DM Forderungen. Solche Millionenpleiten führen zu häufig einem "Dominoeffekt" und bilden den Anfang einer ganzen Pleitenkette. Rund drei Viertel der mittelständischen Unternehmen werden von Kundeninsolvenzen mehr oder weniger in Mitleidenschaft gezogen.

Zugleich stieg die Zahl der masselosen Konkurse. Knapp drei Viertel der Konkursanträge wurden von den Gerichten mangels Masse abgelehnt.

**Tabelle 2:**  
**Mangels Masse abgelehnte Konkursanträge nach ausgewählten Branchen (jeweils in vH )**

	1995	1996
Unternehmen und Freie Berufe zusammen	69,5	70,6
Darunter:		
Handwerk	60,6	64,7
Verarbeitendes Gewerbe	56,6	57,6
Baugewerbe	67,4	69,9
Handel	73,3	72,2

Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Wirtschaft und Statistik Nr. 4 von 1997

Ablehnung von Konkursanträgen bedeutet auch, daß den Schuldnern noch nicht einmal so viel verblieb, um die Gerichtskosten bezahlen zu können. Die Bedeutung gerichtlicher Vergleiche - 1970 noch immerhin mit einem Anteil von 12 Prozent am Insolvenzgeschehen - sank bis 1996 auf den verschwindend geringen Anteil von 0,2 Prozent (53 Fälle), wovon die meisten wiederum in Anschlußkonkurse mündeten. Um den Veränderungen im Insolvenzgeschehen stärker Rechnung zu tragen, mehr Verfahren als bisher zum Abschluß zu bringen sowie konkursbedrohten Unternehmen größere Möglichkeiten für einen Neuanfang einzuräumen, beabsichtigt die Bundesregierung, 1999 eine neue Insolvenzverordnung in Kraft zu setzen. Die Auswirkungen dieser Novelle sind noch weitgehend unklar.

Die meisten Pleiten gab es im vergangenen Jahr im Baugewerbe, gefolgt von Handel und Dienstleistungen. Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes nehmen einen Mittelplatz ein. Unternehmen der Metallindustrie und des Maschinenbaus waren hier 1996 mit zusammen 38 Prozent beteiligt. Es folgten das Ernährungsgewerbe, Verlags- und Druckereiwesen sowie das Holzgewerbe und die Möbelproduktion.

**Tabelle 3:**  
**Insolvenzen nach Wirtschaftszweigen im Jahre 1996 (Anteile in vH an den Unternehmensinsolvenzen)**

	alle Bundesländer	alte Bundesländer	neue Bundesländer
Baugewerbe	27,5	24,0	36,2
Handel	23,4	24,2	21,4
Sonstige Dienstleistungen	20,7	22,8	15,5
Verarbeitendes Gewerbe	14,3	14,9	12,8
Verkehrs- und Nachrichtenübermittlung	5,9	6,0	5,5
Gastgewerbe	5,8	5,7	6,0
Kredit- und Versicherungsgewerbe	0,7	0,9	0,4
Übrige Wirtschaftsbereiche	1,7	1,5	2,2

Quelle: Errechnet nach Angaben des Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Wirtschaft und Statistik Nr. 4 von 1997

Über das relative Gewicht der Insolvenzen nach Branchen liegen keine verlässlichen Daten vor. Meist werden Einzelbeispiele zitiert. Versuche, den Branchenanteil der Unternehmen (Anzahl der Unternehmen der Branche je 1000 Unternehmen) zu ihrem Insolvenzanteil (Anzahl der Insolvenzen der Branche je 1000 Insolvenzen) in Beziehung zu setzen, um so die am meisten mit einem Insolvenzrisiko behafteten Branchen in den alten und neuen Bundesländern zu ermitteln, zeigen

keine große Aussagekraft, bestätigen aber allgemeine Trends. Nach Berechnungen von Creditreform ist der Insolvenzanteil im Hoch- und Tiefbau in den alten Bundesländern zum Beispiel dreimal und in den neuen Bundesländern fast viermal höher als der Branchenanteil. In weiteren Baubereichen und im Großhandel liegt er ebenfalls teils erheblich darüber. Ohne Zweifel ist die Insolvenzanfälligkeit aber auch von der Unternehmensgröße abhängig. Der unterschiedliche Konzentrationsgrad der Branchen führt denn auch zu einem unterschiedlich intensiven Insolvenzgeschehen.

Schon die Gliederung der insolvent gewordenen Unternehmen nach ihrer Rechtsform läßt dies erkennen. Es dominieren GmbH (61%) und Einzelunternehmen (33%). Aktiengesellschaften, die bevorzugt bei größeren Unternehmen anzutreffen sind, haben lediglich einen Anteil von 0,2 Prozent. Auch die Insolvenzhäufigkeit (Insolvenzen je 10.000 Unternehmen) ist bei den GmbH mit 264 am höchsten. Indes weisen die Großpleiten von Vulkan, Gebrüder März, Escom, Traub und Baugesellschaft Leipzig darauf hin, daß die wenigen insolvent gewordenen Aktiengesellschaften weitaus größere Dimensionen haben.

Nach ihrem Alter werden mit knapp vier Fünfteln hauptsächlich junge Unternehmen bis zu 8 Jahren bzw. in den neuen Ländern nach dem 30.6.1990 gegründete von Zahlungsunfähigkeit betroffen. In den neuen Bundesländern sind das wiederum Unternehmen, die nicht älter als 4 Jahre sind. Doch auch die Zahl insolventer älterer Unternehmen ist in der Bundesrepublik im Steigen begriffen. Sie wuchs 1996 doppelt so schnell wie die jüngerer Unternehmen.

### **Mittelstand besonders betroffen**

Der so häufig als das "Herzstück der Sozialen Marktwirtschaft" und "Beschäftigungsmotor in der deutschen Wirtschaft" beschworene Mittelstand steht im Zentrum des Insolvenzgeschehens<sup>1</sup>. In der Größengruppe der Kleinst- und Kleinbetriebe sowie der Betriebe mittlerer Größe ist der Umfang der Pleiten so gewaltig geworden, daß die These vom "gesunden Selbstreinigungsprozeß" immer weniger zutreffen kann.<sup>2</sup> Und für einen darauf folgenden Wachstumsschub in der Wirtschaft lassen sich gegenwärtig auch keine Anzeichen erkennen. Die Existenzschwierigkeiten nehmen für die kleinen und mittleren Unternehmen generell zu. Sie befördern Verschiebungen in der Unternehmensgrößenstruktur der Bundesrepublik in Richtung Konzentration und Zentralisation von Kapital und Macht bei potenteren Großunternehmen.

Vergleichende Angaben für die alten Bundesländer belegen das. Nach Angaben der letzten veröffentlichten Unternehmensgrößenstatistik, die auf Daten für die Jahre 1987/90 basierte, gab es in den alten Bundesländern noch rund 2 Millionen mittelständische Unternehmen, die 99,6 Prozent der steuerpflichtigen Unternehmen, 45,8 Prozent der steuerpflichtigen Umsätze, 64 Prozent der Arbeitnehmer, 80 Prozent der Auszubildenden stellten und zu 52,4 Prozent zur

---

<sup>1</sup> "Reformen für Beschäftigung", Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung `97, Bonn 1997

<sup>2</sup> Nach der üblichen Definition des Instituts für Mittelstandsforschung zählten bisher Unternehmen mit bis zu 9 Beschäftigten und einem Jahresumsatz bis zu einer Million DM als Kleinunternehmen; diejenigen mit 10 bis 499 Beschäftigten und einem Umsatz von 1 bis 100 Millionen DM als Mittelunternehmen. Ab 1996 werden in Anlehnung an EU-Empfehlungen Unternehmen mit maximal 250 Beschäftigte, einem Jahresumsatz von höchstens 40 Millionen ECU und einer Bilanzsumme von höchstens 27 Millionen ECU als Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) definiert. Außerdem dürfen nur bis zu 25 % ihrer Stimmanteile im Besitz von Großunternehmen sein.

Bruttowertschöpfung der Unternehmen und zu 44,4 Prozent zu den Bruttoinvestitionen beitragen.<sup>3</sup> Bis 1995 verringerte sich die Anzahl der Klein- und Mittelunternehmen auf rund 1,63 Millionen.

Trotzdem erscheint es zunächst, als ob die mittelständische Strukturierung der Wirtschaft zunimmt. Während nämlich der Anteil der Klein- und Mittelunternehmen an allen Unternehmen gleich blieb, stieg ihr Anteil an allen Beschäftigten sogar auf drei Viertel an.<sup>4</sup> Deutlich werden die Probleme deshalb erst, wenn die Entwicklung von Klein- und Kleinstunternehmen mit der von Großunternehmen verglichen wird. Die Diskrepanz zwischen den beiden Gruppen, die die Masse der Unternehmen bilden, ist erheblich größer geworden. Von den statistisch erfaßten Unternehmen hatten 1987 rund 98 Prozent nicht mehr als 1 bis 49 Beschäftigte. Das entsprach einem Anteil von 44 Prozent an den Beschäftigten aller Wirtschaftsbereiche. 1995 waren es knapp 40 Prozent. In Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigte waren 1987 nur 16 Prozent, 1995 dagegen 25,1 Prozent aller Beschäftigten tätig.

Das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung weist für das Jahr 1995 einen Bestand von insgesamt 2 Millionen Unternehmen aller Größenklassen in den alten und neuen Ländern aus, wovon ein Viertel auf die neuen Länder entfällt. Für West und Ost zusammen beträgt der Anteil der Betriebe mit bis zu 49 Beschäftigten 95 Prozent. Der Anteil der Beschäftigten dieser Betriebsgröße an allen Beschäftigten differiert von 39 Prozent in Westdeutschland bis 44 Prozent in Ostdeutschland.<sup>5</sup> Knapp ein Fünftel der Beschäftigten entfällt auf Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigte. In Unternehmen über 1.000 Beschäftigte sind in Westdeutschland 16,1 und in Ostdeutschland 11,8 Prozent tätig. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl der Großunternehmen ist in den neuen Bundesländern eindeutig geringer.

Das bisherige Fehlen einer detaillierten Insolvenzstatistik auf Grundlage eines Unternehmensregisters erschwert genauere Aussagen zu den Insolvenzen im Mittelstand. Einen Anhaltspunkt dafür können die bei den Konkursanträgen errechneten oder geschätzten voraussichtlichen Forderungen geben. Allerdings sagt die durchschnittliche Forderungshöhe von 1,4 Millionen DM je Fall 1996 zunächst wenig über die Forderungshöhen im Mittelstand aus. Wenn man in Betracht zieht, daß rund 8 Milliarden Forderungen - das ist fast ein Fünftel der für 1996 errechneten Gesamtforderungen - allein durch acht Großunternehmen anfielen, so liegt der Schluß nahe, daß eine unvergleichlich größere Zahl von kleineren Unternehmen mit daran gemessen geringfügigen Forderungen in die Pleite getrieben wurde. Nachfolgende Aufgliederung nach Forderungsgrößenklassen weist darauf hin, läßt aber die riesigen Differenzierungen innerhalb der ersten beiden Forderungsgrößenklassen außer Betracht.

---

<sup>3</sup> Die Zahlenangaben beziehen sich auf eine vom Institut für Mittelstandsforschung im Auftrag des BMWi erarbeitete Studie. Darin finden sich detaillierte Angaben für die alten Bundesländer für 1990 und erste Angaben für die neuen Bundesländer. Vgl.: Unternehmensgrößenstruktur 1992/93 - Daten und Fakten, BMWi-Studienreihe Nr. 80, Bonn 1993

<sup>4</sup> Die Vergleichszahl für 1995 bezieht sich auf Betriebe und ihre sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten, die vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) der Bundesanstalt für Arbeit ausgewiesen werden. Sie dürfte nur unwesentlich unter der Totalerfassung einer Betriebsgrößenerhebung liegen.

<sup>5</sup> Nach Angaben des IAB, zitiert in : iwd, Köln, vom 10.4.1997

**Tabelle 4:**  
**Struktur der Insolvenzen nach Forderungsgrößenklassen 1996 (in vH)**

	BRD insgesamt	alte Bundesländer	neue Bundesländer
Unter 100.000 DM	33,9	38,6	20,7
100.000-500.000 DM	34,0	33,0	37,0
500.000-1 Million DM	13,0	11,5	17,3
Über 1 Million DM	19,0	16,9	25,1
Dar. 10 Millionen DM und mehr	1,8	1,7	2,0

Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Wirtschaft und Statistik Nr. 4 von 1997

Einen weiteren Anhaltspunkt bieten die Insolvenzen nach Rechtsformen. Einzelunternehmen und Personengesellschaften als bevorzugte Rechtsform für Unternehmen bis zu 20 Beschäftigten (sie machten 1990 in den alten Bundesländern 99 % in dieser Größenklasse aus) hatten 1996 einen Anteil von 38 Prozent an den Unternehmensinsolvenzen. Der Anteil der GmbH als am meisten verbreitete Rechtsform für etwas größere Unternehmen mit bis zu 49 Beschäftigten (1990 waren das 92 % der Unternehmen dieser Beschäftigtengruppe und 10 % aller Unternehmen) betrug 61 Prozent an den Insolvenzen. Kleine und mittelständische Bau- und Handelsunternehmen sind überdurchschnittlich beteiligt und stellen zusammengenommen 51 Prozent der Fälle. Nach Untersuchungen von Creditreform hat über die Hälfte der davon betroffenen Handelsunternehmen unter 10 und rund 60 Prozent der Bauunternehmen unter 20 Beschäftigte<sup>6</sup>

Die spezifischen Ursachen der besonderen Insolvenzbetroffenheit kleiner und mittlerer Unternehmen variieren nach Branche, nach Unternehmensgröße und nach Standort. Allgemeine Hauptursache ist jedoch ihre schwache Eigenkapitaldecke, die sich in Krisenzeiten existenzvernichtend auswirken kann. Nach Schätzungen der Bundesbank - allerdings als Durchschnitt aller Branchen und Unternehmensgrößen - beläuft sich das Eigenkapital auf etwa 17 Prozent der Bilanzsumme. 57 Prozent der von Creditreform befragten Unternehmen gaben fehlendes Eigenkapital als Insolvenzgrund an.

Anhand von Berechnungen wurde festgestellt, daß eine Eigenkapitalquote unter 10,7 Prozent eine akute Insolvenzgefährdung darstellt. Erst ab einer Quote von 30,6 Prozent wird eine solide Unternehmensentwicklung überhaupt ermöglicht<sup>7</sup> Nach Branchen gibt es Unterschiede: am stärksten unterkapitalisiert sind Bau-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Beispielsweise haben deutsche Baubetriebe nach Angaben des Branchenverbandes nur eine durchschnittliche Eigenkapitalquote von 6 Prozent.

Doch auch im Verarbeitenden Gewerbe verfügt schätzungsweise ein Drittel der Unternehmen über nicht mehr als 10 Prozent eigene Mittel. Außerdem läßt sich für die letzten Jahre feststellen, daß die Eigenkapitalquoten generell abnehmen, so daß angesichts des Firmensterbens auch von der offiziellen Politik diesem Problem mehr Aufmerksamkeit gewidmet wird. "Die Eigenkapitalausstattung kleiner und mittlerer Unternehmen ist vielfach unzureichend; sie ist insbesondere bei Unternehmen mit hoher Technologieorientierung unterdurchschnittlich", heißt es im letzten Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung.<sup>8</sup>

<sup>6</sup> Vgl.: Verband der Vereine Creditreform, Unternehmensentwicklung Jahr 1996 in den alten und neuen Bundesländern

<sup>7</sup> Die Angaben basieren auf einer im Auftrag des BMWi von Creditreform durchgeführten Untersuchung. Vgl.: Verband der Vereine Creditreform, Unternehmensentwicklung Jahr 1995 in den alten und neuen Bundesländern

<sup>8</sup> "Reformen für Beschäftigung", Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung `97, Bonn 1997

**Tabelle 5:**  
**Eigenkapitalquoten im Mittelstand (in vH der Bilanzsumme)**

	alte Bundesländer		neue Bundesländer	
	1995	1996	1995	1996
Bis 10 %	29,4	29,7	42,6	46,3
Bis 20 %	32,4	30,0	27,3	23,1
Bis 30 %	15,5	16,3	12,5	11,5
Über 30 %	19,4	19,9	13,2	14,1

Quelle: Verband der Vereine Creditreform, Unternehmensentwicklung Jahr 1996 in den alten und neuen Bundesländern

Eigenkapital fungiert in erster Linie als Haftungskapital, um Verluste ausgleichen zu können und einer möglichen Zahlungsunfähigkeit zu entgehen. Daneben stellt es für die Aufnahme von Fremdkapital eine unverzichtbare Sicherung des Kreditgebers dar. In der Vergabep Praxis der Banken ist folglich die sehr zögernde Kreditausreichung an kleine und mittlere Unternehmen mit ungenügendem Eigenkapital üblich. Die Heller Bank, Mainz, wies 1996 einen um 16 Prozent höheren Gewinn als im Vorjahr aus. Jedoch "seien keine Konzessionen im Hinblick auf die Qualität der angekauften Forderungen, die Bonität der Kunden oder die Risikostreuung bei den Abnehmern gemacht worden. Die nicht näher quantifizierte Ablehnungsquote sei beachtlich hoch gewesen", schrieb das Handelsblatt.<sup>9</sup> Und der Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, Horst Köhler, erklärte: "Großbanken ziehen sich mit unglaublicher Geschwindigkeit aus den Krediten an mittelständische Unternehmen zurück, weil die Risiken zu groß sind."<sup>10</sup> Auch der Spitzenverdiener Deutsche Bank bediente sich des Arguments vom großen Risiko, um das Kreditvolumen für den Mittelstand zu reduzieren. Tatsächlich ist den Banken lediglich das Risiko für die Realisierung extrem hoher Gewinnraten zu groß.

Unternehmen klagen deshalb mit Recht die restriktive Vergabepolitik der Banken an und machen diese mitverantwortlich für die finanzielle Misere des Mittelstandes. Die Unternehmen sind häufig nicht einmal in der Lage, das gegenwärtig niedrige Zinsniveau in ausreichendem Maße für dringend notwendige Investitionen in Forschung und Entwicklung, in neue Technik, Produkterneuerung usw. zu nutzen, welche aber dringend notwendig sind, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Großunternehmen haben diese Art von Eigenkapitalproblemen nicht. Sie sind eher in der Lage, durch Diversifikation und regionale Verteilung ihrer Tätigkeiten Verluste auszugleichen und Gewinne umzuverteilen. Internationale Konzerne fungieren bekanntlich zunehmend selbst als Finanzinstitutionen. Darüberhinaus sind die deutschen Konzerne besonders eng mit den Großbanken verflochten. All das ermöglicht ihnen, globale technologische und Marktentwicklungen viel eher zu erkennen und zu nutzen. Sie nutzen sie im internationalen Rahmen. Die von ihnen vehement geführte Standortdiskussion taugt unter diesem Aspekt nur als Alibi für sie gegenüber den kaum international expansionsfähigen kleinen und mittleren Unternehmen.

Großunternehmen sind in der Lage, durch direkte Kapitalanlagen oder durch Export von Waren und Dienstleistungen Gewinne zu erzielen. Kleine und mittlere Unternehmen sind viel stärker auf den nationalen und regionalen Markt orientiert. Durch ihre Abhängigkeit von der Binnenkonjunktur werden aber gerade sie infolge der extrem langsamen Belebung der deutschen Wirtschaft von Absatz- und Ertragseinbußen getroffen. Ihre finanziellen Reserven - wenn überhaupt vorhanden -

<sup>9</sup> Handelsblatt, Düsseldorf, vom 30.4.1997

<sup>10</sup> Wirtschaftswoche, Düsseldorf, vom 26.1.1996

schwinden dadurch weiter. Sie sind unfähig, im Interesse von Kundenakquirierung und Absatz eine flexiblere Preispolitik zu betreiben und sehen sich zunehmendem Kostendruck besonders der Großkunden gegenüber. Nicht zuletzt schlägt sich auch die weltweit organisierte Konzentration der Großunternehmen auf Kernkompetenzen in neue Anforderungen an den Mittelstand auf solchen Gebieten wie Technik, Produkt- und Personalentwicklung, Unternehmensorganisation nieder. Nur finanzkräftige Mittelständler können sich überhaupt anpassen. Für einen großen Teil von ihnen führt die Anpassung an die Bedürfnisse ihrer Großkunden hingegen zu risikoreichen neuen Abhängigkeitsverhältnissen, die nicht selten in der Firmenaufgabe münden.

Dazu kommen Forderungsausfälle durch Kundeninsolvenzen, die zur unfreiwilligen Einbindung in Pleiteketten führen kann. Durch Konkurs des Großhändlers Nürnberger Bund mit 700 Millionen Verbindlichkeiten werden beispielsweise rund 2.500 mittelständische Hausrat- und Geschenkeartikelhändler betroffen, von denen ein Teil direkt in die Pleite getrieben wird. Nicht beglichene Forderungen und Zahlungsverzögerungen spielen in beträchtlichem Umfang eine Rolle als Insolvenzgrund. Im Baugewerbe wirken sich die Zahlungsfristen besonders schwerwiegend aus. Nur ein Viertel der Baubetriebe erhält seine Forderungen innerhalb von 30 Tagen beglichen. Bei fehlenden liquiden Reserven bleibt häufig nur der Gang zum Konkursrichter. Immer wieder wird in diesem Zusammenhang von den Unternehmen auf die besonders schlechte Zahlungsmoral öffentlicher Auftraggeber verwiesen.

Die steuerlichen Belastungen für Klein- und Mittelunternehmen sind für sich genommen kein ausreichender Insolvenzgrund. Gewisse Erleichterungen auf diesem Gebiet würden jedoch die finanzielle Situation des Mittelstandes ohne Zweifel verbessern. Fehler und Defizite bei der Unternehmensführung, unqualifizierte Beratung usw. sind dagegen nicht zu unterschätzende Gründe für die Insolvenz, besonders bei sehr jungen und kleinen Unternehmen.

### **Ostdeutschland an der Spitze der Pleitewelle**

Für die neuen Bundesländern sind Unternehmensinsolvenzen von wesentlich größerem wirtschaftlichen Gewicht als für die alten Ländern. Bei weitaus geringerem Unternehmensbestand ist der jährliche Zugang an zahlungsunfähigen Unternehmen hier erheblich größer. Der Anteil Ostdeutschlands an den deutschen Unternehmensinsolvenzen stieg von 4,4 Prozent im Jahre 1991 in fast gleichmäßigen Jahresraten auf gegenwärtig rund 30 Prozent an. Und die Insolvenzhäufigkeit lag im vergangenen Jahr mit 198 bereits zweieinhalbmal so hoch wie in den alten Ländern mit 75. Seit 1992 liegen die jährlichen Wachstumsraten ebenfalls um ein Mehrfaches über denen der alten Länder.

**Tabelle 6:**  
**Eckdaten zur Insolvenzentwicklung in den alten und neuen Bundesländern**

	Jährliche Wachstumsrate der Unternehmensinsolvenzen (in vH)		Anteil der neuen Bundesländer an allen Unternehmensinsolvenzen der BRD (in vH)
	alte Bundesländer	neue Bundesländer	
1991	-3,3	.	4,4
1992	16,4	178,6	10,0
1993	30,5	113,1	15,4
1994	16,4	68,1	20,8
1995	10,3	50,2	26,3
1996	10,0	26,3	29,1

Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Wirtschaft und Statistik Nr. 4 von 1997

Hochrechnungen bis zum Jahre 2000 gehen davon aus, daß sich die Zahl der für 1996 registrierten Insolvenzfälle um knapp zwei Drittel in den neuen und um gut ein Drittel in den alten Bundesländern erhöhen wird. Danach würde dann ein Drittel der Firmenpleiten in ganz Deutschland auf die neuen Länder entfallen.

Auf jeden Fall ist es sicher, daß sich die Hoffnung auf eine schnell wachsende, vielfältige und dynamische ostdeutsche Unternehmenslandschaft nicht erfüllen wird. Fast eine halbe Million Unternehmen ist zwar in den letzten Jahren - vor allem im mittelständischen Bereich - entstanden; doch ist das nur die Hälfte des Umfangs, der nach Schätzungen zu Anfang der neunziger Jahre für die neuen Bundesländer als notwendig und erreichbar erachtet wurde. Die Gründungsdynamik hat sich deutlich abgeschwächt. Bis zum Jahre 1993 stieg die Zahl der Unternehmensgründungen sprunghaft an. Seitdem ist ihr jährlicher Zugang immer geringer geworden. Die Zahl der Handelsregistereintragungen belief sich beispielsweise im Jahre 1996 nur noch auf zwei Drittel der des Jahres 1991; hingegen stieg die Zahl der Löschungen auf knapp das Dreifache an.

Während die Gründungswelle sich somit "normalisierte", nimmt die Pleitewelle an Dynamik zu. Sie lichtet vor allem den gerade entstandenen Mittelstand, denn hier sind bekanntlich die meisten Pleiten angesiedelt. In Ostdeutschland ist in diesem Zusammenhang eine besonders prekäre Situation entstanden. Denn die allgemein schlechte konjunkturelle Lage wirkt zusammen mit den besonderen finanziellen Defiziten ostdeutscher Unternehmen, dem Verdrängungseffekt durch potentere westdeutsche Firmen und den gegenüber den alten Bundesländern und teilweise dem Ausland schlechteren Standortbedingungen Ostdeutschlands. Durch den rasanten Anstieg der Firmenpleiten wird in nahezu allen Wirtschaftsbereichen das Tempo und die notwendige hohe Intensität struktureller Wandlungsprozesse merklich gebremst. Die Pleiten leisten in den neuen Bundesländern eher einen deformierenden Beitrag bei der Herausbildung der neuen Unternehmenslandschaft. Diese ist hauptsächlich dadurch charakterisiert,

- daß ihre Größenstruktur immer weniger der eines (ehemals) hochindustrialisierten Landes entspricht. Großunternehmen schwinden weiter und dem eigenständigen Mittelstand mangelt es an Expansionskraft,
- daß ihre Entwicklungsdynamik mit der des Unternehmenssektors in den alten Bundesländern nicht Schritt halten kann und

- daß sich ihre Branchenstrukturen in Richtung Dependenz und Komplementarität für die dominanten westdeutschen Unternehmensgruppen verfestigen.

Da die ostdeutschen Unternehmen meist kleiner, kapitalschwacher und von lukrativen Märkten ausgeschlossen sind, ist ihre Insovenzanfälligkeit insgesamt sehr hoch. Ihr Anteil an der Gesamtzahl der Insolvenzen ist höher als in Westdeutschland. Er belief sich 1991 im Verhältnis Ost- zu Westdeutschland auf 98 : 65 und im Jahre 1996 auf 88 : 78 (in vH der jeweiligen Gesamtzahl der Insolvenzen).

Betrachtet man die Insolvenzen der neuen Bundesländer nach Wirtschaftszweigen, so wird zweierlei ersichtlich:

Erstens zeigt sich das unverhältnismäßig hohe Gewicht der Baupleiten. Im Baugewerbe haben die Insolvenzen nicht nur mit 36 Prozent den höchsten Branchenanteil, sondern sie stiegen im letzten Jahr mit 41,8 Prozent am schnellsten bzw. doppelt so schnell wie in den alten Bundesländern. Berücksichtigt man dazu das wesentlich höhere wirtschaftliche Gewicht der Bauunternehmen infolge intensiver Gründungsaktivitäten, so wird deutlich, daß der Bau nicht nur als Konjunkturindikator eine herausragende Rolle für die neuen Länder spielt, sondern das wirtschaftliche Strukturgefüge mitbestimmt - und zwar negativ unter den gegenwärtigen Bedingungen.

Zweitens zeigt sich die anhaltende Schwäche des Verarbeitenden Gewerbes. Zwar betrifft "nur" jede achte Pleite ein Unternehmen dieses Bereichs (in den alten Ländern jede siebente). Gemessen an anderen Wirtschaftszweigen erscheinen ostdeutsche Industrieunternehmen sogar weniger insolvenzgefährdet. Wenn jedoch ihre im Vergleich zu Westdeutschland geringe Anzahl, ihre geringe Größe und ihre ungünstige Branchengliederung in die Betrachtung einbezogen wird, liegt der Schluß nahe, daß der Deindustrialisierungsprozeß in Ostdeutschland durch das Insolvenzgeschehen im Verarbeitenden Gewerbe ebenfalls einen zusätzlichen Impuls erhält. Der sehr hohe Anteil insolventer Unternehmen in innovativen Bereichen, sowie in Zweigen, durch die wichtige infrastrukturelle Rahmenbedingungen für Aktivitäten im Verarbeitenden und Dienstleistungsgewerbe gesetzt werden und die von der Industrie zugleich wesentlich abhängen, bestätigt das. Jede dritte Pleite betraf bekanntlich ein Bauunternehmen und jede fünfzehnte ein Unternehmen im Verkehrs- und Nachrichtenwesen. Ein nicht unbeträchtlicher Teil der 1996 in der Bundesrepublik zahlungsunfähig gewordenen 28 Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen, der 335 Unternehmen für Datenverarbeitung und Datenbanken sowie der 2.581 Firmen zur Erbringung von anderen Unternehmensdienstleistungen dürfte auf die neuen Länder entfallen. In jedem der neuen Bundesländer ist die Insolvenzhäufigkeit erheblich höher als in den alten Bundesländern.

**Tabelle 7:**  
**Insolvenzen und Insolvenzhäufigkeit (Insolvenzen je 10.000 Unternehmen) nach Bundesländern**

	1995	Insolvenz-	1996	Insolvenz-
	Zahl der	häufigkeit	Zahl der	häufigkeit
	Insolvenzen		Insolvenzen	
Alte Bundesländer				
insgesamt *	16.470	75	18.111	75
Nordrhein-Westfalen	4.695	81	4.904	80
Bayern	2.733	60	3.170	66
Baden-Württemberg	2.195	59	2.317	59
Hessen	1.734	83	1.963	89
Niedersachsen	1.677	76	1.933	83
Rheinland-Pfalz	922	67	1.010	70
Schleswig-Holstein	707	81	794	84
Hamburg	505	70	565	75
Saarland	281	85	295	87
Bremen	163	78	168	78
Neue Bundesländer				198
insgesamt *	5.874	160	7.419	
Sachsen	1.836	166	2.361	190
Thüringen	1.079	172	1.422	201
Brandenburg	1.023	172	1.274	186
Sachsen-Anhalt	841	144	1.136	175
Mecklenburg-Vorpom	514	130	548	120
Alle Bundesländer	22.344	85	25.530	92

\* Ohne Berlin

Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Wirtschaft und Statistik, Nr. 4 von 1996 und 1997

Mit der Verflechtung "klassischer" Gründe mit spezifisch transformationsbedingten Gründen ist ein besonderes Geflecht des ostdeutschen Insolvenzgeschehens entstanden, was der Entwicklung dadurch eine historisch wohl einmalige Prägung gibt. Um die Tragweite des Insolvenzgeschehens in der ostdeutschen Wirtschaft besser einschätzen zu können, muß neben den bekannten Gründen wie schlechte Auftrags- und Absatzlage, Verluste und Forderungsverluste, Kapitalmangel auf folgende Faktoren hingewiesen werden:

- Die von Pleiten überwiegend erfaßten kleinen und mittleren Unternehmen haben in ihrem bisherigen - von der Krise geprägten - Entwicklungsverlauf nur wenig Eigenkapital sammeln können, wie die Quote von bis zu 10 Prozent für knapp die Hälfte aller Mittelständler belegt. Im Jahreswirtschaftsbericht wird darauf hingewiesen, daß, selbst wenn eine anfängliche Kapitalausstattung bei den Ostunternehmen vorhanden gewesen war, sie inzwischen aufgezehrt wurde, während die Bildung "ausreichender Reserven für den weiteren Wachstumsprozeß" nicht erfolgte.<sup>11</sup>
- Am niedrigsten liegt die Eigenkapitalquote bei den Bau- und Dienstleistungsunternehmen, die aber sehr hohe Branchenanteile haben. Die Aufnahme von Fremdkapital in größerem Umfang ist für ostdeutsche Unternehmen existentiell notwendig. Ihr fehlendes Eigenkapital ist deshalb nicht schlechthin ein Finanzierungs-

<sup>11</sup>"Reformen für Beschäftigung", a.a.O.

defizit, sondern zeigt sich auch als ein besonderes Defizit für ihre Kreditwürdigkeit. Das restriktive Geschäftsgebahren der Banken, deren Gewinne in den letzten Jahren überproportional angewachsen sind, erschwert und verhindert Konsolidierung und Wachstum bei ostdeutschen Unternehmen. Tochtergesellschaften westdeutscher Unternehmen und zu größeren Konzernverbänden gehörende haben dagegen weit weniger Probleme mit der Kreditbeschaffung.

- In den letzten Jahren hat für zahlreiche Unternehmen vermehrt die Rückzahlung der nach der Wende aufgenommenen Kredite begonnen. Zinsendienst und Tilgungsraten überfordern die Unternehmen, zumal sich ihre Gewinnerwartungen angesichts der Konjunktursituation nicht erfüllen.
- Die zahlungsunfähigen ostdeutschen Unternehmen haben mit 28 Prozent der aus Insolvenzen resultierenden Gesamtforderungen ein ihrem Anteil an den deutschen Unternehmensinsolvenzen entsprechendes Gewicht. Die Aufschlüsselung der für 1991 bis 1996 addierten Gesamtforderungen von 41,1 Milliarde DM auf Jahre läßt aber erkennen, daß zuerst und rigoros ostdeutsche Großunternehmen in die Pleite geführt wurden. Dazu trug nicht unwesentlich die Unterbewertung ihrer Aktiva und die teilweise betriebswirtschaftlich unsinnige Segmentierung ihrer Aktivitäten durch die THA bei. Standortstrukturen wurden irreparabel deformiert. Die "Wirtschaftswoche" zitiert in solchem Zusammenhang das Beispiel SKET. "SKET steht für eine neue Dimension von Pleiten", heißt es. "Alte industrielle Kerne, die den Boden für blühende Landschaften in Ostdeutschland bereiten sollten, indem sie Zulieferer und Weiterverarbeiter um sich scharen, schmelzen dahin - industriepolitisch der größte anzunehmende Unfall in Ostdeutschland."<sup>12</sup> Eigentums- und Abhängigkeitsverhältnisse haben infolge der Verkaufspraktiken der THA häufig nur situative Bedeutung und wechseln in wenigen Jahren mehrfach. So kamen zusätzliche Verunsicherungsfaktoren für ostdeutsche Unternehmen hinzu. Es wurden Pleitekette in Gang gesetzt, in die nicht selten neu gegründete Unternehmen ohne eigenes Verschulden einbezogen wurden.
- In Ostdeutschland werden jüngere Unternehmen als in Westdeutschland insolvent. Im Jahre 1996 waren 89 Prozent von ihnen 5 bis 6 Jahre alt, also erst nach dem 30.6.1990 gegründet worden (Westdeutschland 52 %). Im Bausektor waren es 91, im Handel 93, im Dienstleistungsgewerbe 91 und im Verarbeitenden Gewerbe 81 Prozent. 51 Prozent der Unternehmen waren sogar unter 4 Jahre alt (Westdeutschland 37 %)<sup>13</sup>. Zur besonderen Insolvenzanfälligkeit sehr junger und junger Unternehmen trägt in Ostdeutschland sicherlich bei, daß die Gründung häufig aus der Not geboren als Outsourcing abgewickelter Unternehmen oder aus der Arbeitslosigkeit heraus erfolgten und dadurch substantiell nicht ausreichend vorbereitet werden konnten. Fast alle diese Gründungen haben kaum eine eigene Kapitalbasis. Unkompetente Gründer, Scheingründungen und Aufkäufe aus rein spekulativen Motiven durch Unternehmen aus den alten Bundesländern und dem Ausland spielen für die große Zahl der Firmenzusammenbrüche nachweislich ebenfalls eine Rolle.

---

<sup>12</sup> Wirtschaftswoche, Düsseldorf, vom 24.10.1996

<sup>13</sup> Vgl.: Verband der Vereine Creditreform, Unternehmensentwicklung Jahr 1996 in den alten und neuen Bundesländern

- Schließlich kommen die negativen strukturellen Wirkungen des Insolvenzgeschehens in Ostdeutschland durch die große Zahl der davon betroffenen Beschäftigten zum Ausdruck.

### Negative Beschäftigungswirkungen nehmen zu

Die steigende Zahl der Insolvenzen korrespondiert mit der zunehmenden Anzahl von Arbeitslosen. Firmenzusammenbrüche haben zu dem Anstieg auf mittlerweile 4,3 Millionen wesentlich beigetragen. Im Dienstleistungsgewerbe, im Handel, im Bau gab es die größten insolvenzbedingten Arbeitsplatzverluste. Während die Arbeitsplätze im Verarbeitenden Gewerbe dadurch meist ersatzlos verloren gingen, kam es im Dienstleistungsbereich noch eher zu Umschichtungen infolge der Entstehung neuer Arbeitsplätze. Doch nur ein Teil der Freigesetzten fand hier eine neue Erwerbsarbeit. Insgesamt konnten die Verluste durch Insolvenzen nicht aufgewogen werden.

Nach Unternehmensgrößenklassen ist die Freisetzung von Arbeitsplätzen unterschiedlich hoch. Kleine und Kleinstunternehmen stellen wohl den größten Teil an den insolventen Unternehmen, haben aber jeweils nur wenige Beschäftigte. Die Freisetzungsdimensionen bei insolventen größeren und Großunternehmen sind wesentlich höher. Während zum Beispiel nach Berechnungen von Creditreform die masselosen Konkurse - die ja hauptsächlich kleine Unternehmen betreffen - in den neuen Bundesländer einen Freisetzungseffekt von durchschnittlich 4 und in den alten Bundesländern von 7 Beschäftigten hatten, führte allein der Konkurs von acht Großunternehmen 1996 zur Entlassung von rund 34.000 Beschäftigten. Vom Konkurs betroffene Industrieunternehmen sind meist größer als die Masse der Handels-, Dienstleistungs- und Bauunternehmen. Für ihre Beschäftigten gibt es zum Teil Sozialpläne, die wenigstens für einen gewissen Zeitraum die Entlassenen finanziell absichern.

Zur Ermittlung der durch Insolvenzen betroffenen Beschäftigten werden häufig die Angaben der Bundesanstalt für Arbeit über die Zahlung von Konkursausfallgeld herangezogen. Danach haben Arbeitnehmer nach § 141 des Arbeitsförderungsgesetzes Anspruch auf Konkursausfallgeld, welches bis zu drei Monate rückwirkend ausstehende Löhne und Gehälter abdecken kann. Die Bewilligung ist an Bedingungen geknüpft, die eigenes Bemühen und Mitwirkung der Antragsteller voraussetzen.

**Tabelle 8:**  
**Bezieher von Konkursausfallgeld (in Tausend Personen)**

	alte Bundesländer	neue Bundesländer
1992	87	.
1993	126	41
1994	128	62
1995	134	86
1996	159	107

Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Wirtschaft und Statistik, Nr. 4 von 1996 und 1997

Die Zahl der Bewilligungen stieg in Ost und West von Jahr zu Jahr. Sie betraf 1996 in den neuen Ländern Unternehmen mit durchschnittlich 14, in den alten Ländern mit durchschnittlich 9 Beschäftigten. Im Jahr davor lagen die entsprechenden Beschäftigtenzahlen bei 15 und 8. "Die Auswirkungen einer Insolvenz auf die Beschäftigung sind daher in den neuen Ländern schwerwiegender als im Westen", wird offiziell eingeschätzt<sup>14</sup>. Die Aussagekraft der Statistik der

<sup>14</sup> Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Wirtschaft und Statistik, Nr. 4 von 1995

Bundesanstalt für Arbeit ist allerdings eingeschränkt, weil ein Teil der Berechtigten aus verschiedenen Gründen keinen Antrag bei der Bundesanstalt für Arbeit stellt, Saison- und Aushilfskräfte keinen Anspruch auf Konkursausfallgeld haben - Selbständige bleiben ohnehin davon ausgeschlossen - viele Unternehmen bereits im Vorfeld des Konkursantrages Beschäftigte in Größenordnungen entlassen. Sogenannte "Stille Liquidationen" werden häufig gar nicht erfaßt.

Alle durch Insovenzen verursachten Arbeitsplatzverluste können nur geschätzt werden. Sie dürften jedoch ganz erheblich über denen von der Bundesanstalt ausgewiesenen liegen. Nach einer Berechnung von Creditreform ergibt sich ein etwas anderes Bild, wobei die indirekte Betroffenheit zu noch höheren Zahlen führen könnte.<sup>15</sup>

**Tabelle 9:**  
**Gesamtarbeitsplatzverluste durch Insolvenzen**

	alte Bundesländer		neue Bundesländer	
	Anzahl der Personen (1.000)	Veränderung (in vH)	Anzahl der Personen (1.000)	Veränderung (in vH)
1990	63	-3,2	.	.
1991	64	1,6	.	.
1992	100	56,3	.	.
1993	235	135,0	.	.
1994	267	13,6	66	.
1995	292	9,4	102	54,5
1996	317	8,6	170	66,7

Quelle: Verband der Vereine Creditreform, Unternehmensentwicklung Jahr 1996 in den alten und neuen Bundesländern

1997 wird mit der Zahl der Firmenpleiten die Anzahl der Arbeitslosen weiter ansteigen. Nach Schätzungen der Arbeitslosenentwicklung durch das DIW wird sich auch 1998 nur für die alten Bundesländer eine (leichte) Zunahme der Beschäftigung ergeben.<sup>16</sup> Hochrechnungen über die Bewilligung von Konkursausfallgeld gehen von einer Zunahme auf 202.000 Personen in den alten und auf 132.000 in den neuen Bundesländern aus - nicht zuletzt ein Indiz dafür, daß die Dimensionen der zahlungsunfähigen Unternehmen größer werden.

### **Ausblick vorwiegend düster**

Mit dem anhaltend dramatischen Anstieg der Firmenzusammenbrüche steht die Bundesrepublik in den neunziger Jahren unter den westeuropäischen Ländern an der Spitze. Es wird davon ausgegangen, daß sich diese Entwicklung - wenn auch in abgeschwächter Form - fortsetzen wird. "Eine Rückkehr zum Niveau der 80er Jahre.....ist nicht abzusehen und auch unwahrscheinlich", erklärte der Vorstandsvorsitzende der Hermes Kreditversicherungs-AG Wolf-Ingo Darius.<sup>17</sup> Die Beschäftigungsauswirkungen von Großinsolvenzen werden gravierender. Schon jetzt gehen 10 - 15 Prozent der insolvenzbedingten Arbeitsplatzverluste auf das Konto von Großunternehmen. Zugleich schlägt der Globalisierungsprozeß auch in dieser Hinsicht auf Deutschland zurück. Die Konkurse

<sup>15</sup> Nach der Creditreform-Methode wird die Zahl der eröffneten Konkursverfahren sowie der masselosen Konkurse mit der jeweiligen durchschnittlichen Zahl der Freigesetzten (bei masselose Konkurse durch Creditreform selbst ermittelt) multipliziert und beide Ergebnisse addiert.

<sup>16</sup> DIW-Wochenbericht, Nr. 17 vom 24.4.1997

<sup>17</sup> Handelsblatt, Düsseldorf, vom 11.4.1997

von Fokker und Maculan zogen beispielsweise auch mehrere Tausend deutsche Arbeitsplätze in Mitleidenschaft.

Die Situation im hauptsächlich insolvenzgefährdeten Mittelstand kann durch zwei Hauptlinien umrissen werden:

Zum einen werden die Schwierigkeiten größer, je kleiner und jünger die Unternehmen sind. Existenzgründer stehen in Ost und West vor besonderen Problemen: ihr notwendiges Startkapital wird immer größer, aber schwerer zu beschaffen; Märkte sind fast nur noch durch Verdrängung bzw. durch intensive und kostenaufwendige Vorarbeit zu erschließen; Geld ist kaum vorhanden; die vorteilhaft scheinende Fixierung auf Großkunden schafft unkalkulierbare Abhängigkeitsverhältnisse. Außerdem wächst der Umfang von Scheinselbständigkeit durch bloßes Outsourcing von Großunternehmen infolge stärkerer Konzentration ihrer Aktivitäten auf Kernkompetenzen. Eine neue Gründungswelle, wie sie für die neuen Bundesländer als unabdingbar erachtet wird, ist aber unter diesen Bedingungen ohne fundamentale Verbesserungen der Umfeldbedingungen gerade hier unrealistisch.

Zwar zeigt die Entwicklung des Gründungsgeschehens für die letzten Jahre in Ost- und Westdeutschland gleichermaßen ein schnelleres Tempo bei den Löschungen aus dem Handelsregister als bei den Neueintragungen. In den neuen Bundesländern sind aber auch die Eintragungen seit 1994 rückläufig. Das Tempo der Löschungen hat sich dagegen noch stärker erhöht als in den alten Ländern.

**Tabelle 10:**

**Gründungsbilanz in den alten und in den neuen Bundesländern (Zahl der Neueintragungen und Löschungen aus dem Handelsregister)**

	alte Bundesländer		neue Bundesländer	
	Eintragungen	Löschungen	Eintragungen	Löschungen
1991	71.000	26.000	15.100	100
1992	73.000	29.700	32.000	300
1993	72.000	30.000	33.300	2.600
1994	68.000	30.000	26.000	3.600
1995	66.900	31.000	21.700	5.100
1996	68.000	35.100	20.800	7.500

Quelle: Verband der Vereine Creditreform, Unternehmensentwicklung der Jahre 1993-1996 in den alten und neuen Bundesländern

Aus diesen Gründen nehmen die Möglichkeiten zur Erhöhung der Eigenkapital- und der Finanzierungsbasis kleinerer Firmen zur Zeit einen wichtigen Platz in den Diskussionen um die Mittelstandspolitik ein. Doch alle von der Bundesregierung angekündigten Verbesserungen der Rahmenbedingungen dafür sind unzureichend. So könnten die im Jahreswirtschaftsbericht der Regierung angekündigte Maßnahmen und Vorhaben zur vermehrten Bildung von Risikokapital erst dann richtig greifen, wenn ihre Einbindung in strukturpolitische Maßnahmen erfolgt, die von allen wirtschaftspolitischen Akteuren mitgetragen werden. Davon ist die Bundesregierung weit entfernt. Der Vorschlag der SPD beispielsweise nach einem staatlichen Fonds, der zinsverbilligte Kredite an Unternehmen vergibt, um sie vor drohender Zahlungsunfähigkeit zu bewahren, wurde mit der Begründung, er sei "praxisfern" von der Regierungskoalition abgeschmettert. Man wolle schließlich

keinen "roten Kapitalmarkt" schaffen, hieß es.<sup>18</sup> Neben den ordnungspolitischen Hindernissen, die der Entscheidung der gegenwärtigen Bundesregierung zu mehr Strukturpolitik im Wege stehen, trägt die offensichtliche finanzielle Begünstigung der Globalisierungspolitik bundesdeutscher Großunternehmen ebenfalls zur Beschneidung der vom Mittelstand existentiell benötigten Ressourcen bei.

Zum anderen ist schon jetzt absehbar, daß sich die Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland weiter verstärken werden. Konnte die Konjunktur in den alten Bundesländern im Vergleich zu den anderen westeuropäischen Ländern zunächst durch den vereinigungsbedingten Wachstumsschub verlängert werden, ist mit dem Einbruch der zahlungsfähigen Nachfrage in den neuen Bundesländern nun die Rezession besonders anhaltend. Das hat, wie bereits ausgeführt wurde, gravierende Auswirkungen auf die Unternehmenssituation, vor allem auf kleinere binnenmarktabhängige Firmen. In den neuen Bundesländern ist dem Gründungsboom Anfang der neunziger Jahre nun ein intensives Firmensterben gefolgt. Der Abbruch der Vereinigungskonjunktur, welche allein den westdeutschen Unternehmen Vorteile brachte, wirkt nun aber auch restriktiv auf die gerade entstandenen, in der Regel kleinen und expansionsschwachen ostdeutschen Unternehmen. "Besonders in den neuen Ländern drohten die mittelständischen Strukturen auszutrocknen", erklärte Helmut Becker, der Präsident des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft.<sup>19</sup>

Liquidationsschwierigkeiten haben bei Ostunternehmen ein größeres Gewicht als bei Westunternehmen. Der Eigentumsstatus spielt dabei eine nicht unwichtige Rolle. Denn westdeutsche und ausländische Filialunternehmen können viel häufiger auf finanzkräftige Mutterunternehmen oder auf langjährig gewachsene Verflechtungsbeziehungen innerhalb von Unternehmensverbänden zurückgreifen als die in dieser Hinsicht isolierten eigenständigen ostdeutschen Unternehmen. Solcher Unterschied ist nicht selten ausschlaggebend für Weiterexistenz oder Aufgabe eines in Schwierigkeiten geratenen Unternehmens. Als Fazit für die neuen Bundesländer kann festgestellt werden, daß

- sich Umfang und Struktur der Firmenpleiten in den alten und neuen Bundesländern nur in bestimmten Bereichen langsam annähern. Vor allem betrifft das die auch in Westdeutschland vorrangig gefährdeten unteren Größenklassen der Klein- und Kleinstunternehmen.
- das Wachstum des mittelständisch strukturierten Unternehmenssektors weiterhin sehr langsam erfolgen wird. Der Mittelstandsentwicklung fehlt es nicht nur an Kapital sondern auch an der relativen Stabilität und den Impulsen, die erst durch Existenz einer genügenden Anzahl von Großunternehmen gewährleistet werden können. Eigenständige ostdeutsche Unternehmen werden deshalb auch in Zukunft mit besonderen Existenzschwierigkeiten zu kämpfen haben und sind anhaltend insolvenzgefährdet.
- die Liquidierung von Großunternehmen noch immer nicht beendet ist, was zu weiteren Firmenpleiten und Arbeitsplatzverlusten führen wird. Die nach Aufkäufen verbliebenen größeren Unternehmen oder Unternehmensteile werden noch stärker von den Finanz- und Unternehmensstrategien der überwiegend westdeutschen Kapitaleigner dominiert werden. Dadurch wird ihre Insolvenzanfälligkeit nicht geringer, sondern nur anders.

---

<sup>18</sup> Handelsblatt, Düsseldorf, vom 17.4.1997

<sup>19</sup> Handelsblatt, Düsseldorf, vom 24.7.1997

Für Umfang und Intensität des Insolvenzgeschehens in Ostdeutschland ist die Wirtschaftspolitik wesentlich mitverantwortlich. Durch die Politik der THA, durch die Kreditpolitik der Banken, durch am Bedarf teilweise vorbeigehende, unzureichende und nicht selten einseitig westdeutsche Kapitalinteressen bedienende Wirtschaftsförderung wurde dies noch verstärkt. Das trägt nicht unerheblich dazu bei, daß als hervorstechendste Merkmale des Transformationsprozesses im Unternehmensbereich Ostdeutschlands die Abwicklung von Unternehmen, die Zerschlagung von Strukturen und die Übertragung von Eigentum an westdeutsche Kapitalgruppen zutage treten. So gesehen, kommt man nicht umhin, für die weitere Entwicklung von Struktur, Umfang und Dynamik des ostdeutschen Unternehmenssektors eine vorwiegend pessimistische Entwicklung zu unterstellen. Setzt sich die Pleitewelle in bisherigen Dimensionen fort, wird die Chance einer Angleichung an das westdeutsche Unternehmensniveau nicht nur gebremst, sondern auf absehbare Zeit immer geringer.