

MITTELSTANDSMONITOR 2009

DEUTSCHE WIRTSCHAFT IN DER REZESSION -
TALFAHRT AUCH IM MITTELSTAND



Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen
kleiner und mittlerer Unternehmen

Herausgeber.

KfW Bankengruppe, Abteilung Volkswirtschaft
Palmengartenstr. 5-9, 60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0; Telefax 069 7431-2944
www.kfw.de

Koordination.

Dr. Katrin Ullrich, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-9791

Bitte zitieren Sie den MittelstandsMonitor wie folgt:

Bei Referenz auf den gesamten Bericht

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) 2009, Deutsche Wirtschaft in der Rezession – Talfahrt auch im Mittelstand. MittelstandsMonitor 2009 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

Bei Referenz auf einzelne Kapitel:

z.B. Borger, K. und H. Gude (2009), Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Deutsche Wirtschaft in der Rezession – Talfahrt auch im Mittelstand. MittelstandsMonitor 2009 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, 1–37.

ISSN 1867-1497

Frankfurt am Main, März 2009

Die Publikation kann im Internet unter www.mittelstandsmonitor.de kostenlos herunter geladen werden.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Zusammenfassung

1	Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen.....	1
1.1	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen.....	1
1.2	Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2008/2009	6
1.3	Beschäftigungslage und -pläne.....	19
1.4	Investitionsbereitschaft	22
1.5	Ertragslage und -erwartungen	24
1.6	Fazit und Ausblick auf 2009.....	26
	Literatur zu Kapitel 1	31
	Anhang A zu Kapitel 1: Datengrundlagen.....	33
	Anhang B zu Kapitel 1: Mittelstandskonjunktur in Zahlen	35
2	Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen	39
2.1	Einleitung	39
2.2	Fortgesetzter Rückgang der Gründungszahlen.....	39
2.3	Rückgang der Liquidationszahlen auch in den Jahren 2007 und 2008.....	48
2.4	Insolvenzen im Konjunkturrhoch rückläufig, Eintrübung am aktuellen Rand	52
2.5	Fazit.....	58
	Literatur zu Kapitel 2.....	60
	Anhang zu Kapitel 2	63
3	Mikrofinanzierung von Gründungen	73
3.1	Motivation.....	73
3.2	Finanzierungsentscheidungen von Existenzgründern in Deutschland.....	76
3.3	Überblick über den gründungsinduzierten Mikrofinanzierungsmarkt	79
3.4	Struktur der externen Gründungsfinanzierung in Deutschland.....	81
3.5	Unterscheiden sich mikrofinanzierte Gründungen von Gründungen mit anderem Finanzierungsbedarf?	83
3.6	Finanzierungshöhe und Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten	88
3.7	Finanzierungshöhe und Gründungsüberleben	94
3.8	Fazit	98
	Literatur zu Kapitel 3	101
	Anhang zu Kapitel 3	104

4	Die Dynamik im Innovationsverhalten kleiner und mittlerer Unternehmen.....	107
4.1	Einleitung	107
4.2	Entwicklung der FuE- und Innovationsbeteiligung zwischen 1998 und 2007.....	108
4.3	Innovationsverhalten und Unternehmensalter.....	111
4.4	Innovationsverhalten im Zeitablauf	118
4.5	Fazit	125
	Literatur zu Kapitel 4	129
	Anhang zu Kapitel 4	131
5	Patentaktivitäten mittelständischer Unternehmen – Eine Analyse der Textil- und Nanotechnologie	135
5.1	Einführung.....	135
5.2	Patentstrategien und Patentaktivitäten von KMU	137
5.3	Struktur und Entwicklung der Innovationsfelder Textil und Nano	141
5.4	Patentaktivitäten in den Innovationsfeldern Textil und Nano.....	146
5.5	Fazit	157
	Literatur zu Kapitel 5	159
	Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse.	161

Grafikverzeichnis

Grafik 1.1:	Mittelstandsspezifische Konjunkturindikatoren	7
Grafik 1.2:	Relativer KfW-ifo-Mittelstandsindikator	12
Grafik 1.3:	KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, Jahresdurchschnitte Regionen	13
Grafik 1.4:	Creditreform-Indikatoren, Regionen	14
Grafik 1.5:	KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, Jahresdurchschnitte Branchen	15
Grafik 1.6:	Creditreform-Indikatoren, Branchen	17
Grafik 1.7:	Creditreform-Indikator Beschäftigungslage, Saldo aufgestockt/verkleinert	20
Grafik 1.8:	Creditreform-Indikator Investitionsbereitschaft	23
Grafik 1.9:	Creditreform-Indikator Ertragslage, Saldo gestiegen/gesunken	25
Grafik 1.10:	Mittelstandskonjunktur, Prognoseszenario 2009	29
Grafik 2.1:	Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998–2008	41
Grafik 2.2:	Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000–2008	44
Grafik 2.3:	Indexierte Entwicklung der Gründungsintensitäten in technologie-intensiven Branchen 1998–2007 (1998=100)	47
Grafik 2.4:	Entwicklung der Liquidationsquoten 1998–2008	49
Grafik 2.5:	Gründungsüberschuss 2004–2007 nach Wirtschaftszweigen	51
Grafik 2.6:	Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998–2007	52
Grafik 2.7:	Indexierte Entwicklung der Insolvenzintensitäten in technologieintensiven Branchen 1998–2007 (1998=100)	55
Grafik 2.8:	Insolvenzpläne im Unternehmensgrößenvergleich	57
Grafik 3.1:	Sach- und Finanzmitteleinsatz von Gründern, 2007	76
Grafik 3.2:	Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln, 2007	77
Grafik 3.3:	Instrumente der Gründungsfinanzierung nach Größenklassen, 2007	82
Grafik 3.4:	Finanzierungsschwierigkeiten nach Finanzierungslosgrößen	89
Grafik 3.5:	Finanzierungsschwierigkeiten nach eingesetzten Finanzierungsinstrumenten	90
Grafik 3.6:	Finanzierungsschwierigkeiten nach Finanzierungsklasse (Losgröße) und eingesetzten Instrumenten	91
Grafik 3.7:	Abbrecherquoten von Gründern und Finanzierungsverhalten, 2007	95

Grafik 4.1:	Kontinuierlich FuE betreibende und innovierende Unternehmen nach Größenklassen (Unternehmensanteile in Prozent)	110
Grafik 4.2:	Stilisierter Verlauf von Markteintritten, Unternehmensbestand und Innovationen im Lebenszyklus einer Branche	113
Grafik 4.3:	Anteile innovierender Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe nach Altersklassen 2005 bis 2007	115
Grafik 4.4:	Anteile FuE betreibender Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe nach Altersklassen 2005 bis 2007	116
Grafik 4.5:	Anteile von Unternehmen mit Innovationsaktivitäten im Verarbeitenden Gewerbe nach Altersklassen 2005 bis 2007	117
Grafik 4.6:	Veränderung der FuE-Beteiligung junger Unternehmen	121
Grafik 5.1:	Durchschnittliche Anzahl der Patentanmeldungen forschender Unternehmen (Verarbeitendes Gewerbe) 2000–2005 nach Unternehmensgröße	141
Grafik 5.2:	Entwicklung der Umsätze in der Textilindustrie	143
Grafik 5.3:	Innovationsfeld Textil	144
Grafik 5.4:	Innovationsfeld Nano	145
Grafik 5.5:	Entwicklung der Patentanmeldungen in der Textil- und Nanotechnologie	147
Grafik 5.6:	Anmeldergruppen bei Patentanmeldungen in der Textil- und Nanotechnologie	149
Grafik 5.7:	Entwicklung des KMU-Anteils bei Patentanmeldungen in der Textil- und Nanotechnologie	150
Grafik 5.8:	Entwicklung des KMU-Anteils bei Patentanmeldungen in den drei Haupttextilbereichen	152
Grafik 5.9:	KMU-Anteil bei Patentanmeldungen für technische Textilien 1990–2006	154
Grafik 5.10:	KMU-Anteil bei Patentanmeldungen in den Hauptbereichen der Nanotechnologie 1990–2006	156

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1.1:	Gesamtwirtschaftliche Rahmendaten	1
Tabelle 1.2:	Stimmungsbild des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur Anfang 2009	9
Tabelle 1.3:	KfW-ifo-Mittelstandsbarometer	35
Tabelle 1.4:	Auftragslage	35
Tabelle 1.5:	Umsatzlage	35
Tabelle 1.6:	Umsatzerwartungen	36
Tabelle 1.7:	Beschäftigungslage	36
Tabelle 1.8:	Beschäftigungsplanung	36
Tabelle 1.9:	Investitionsbereite Unternehmen	37
Tabelle 1.10:	Ertragslage	37
Tabelle 1.11:	Ertragserwartungen	37
Tabelle 2.1:	Gründungsintensitäten in ausgewählten Branchenaggregaten 2002–2007	46
Tabelle 2.2:	Entwicklung der Zahl der Unternehmensinsolvenzen und der Insolvenzpläne	56
Tabelle 2.3:	Insolvenzplanquoten im Wirtschaftszweigvergleich	58
Tabelle 2.4:	Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Schließungen	67
Tabelle 2.5:	Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit: jährliche Programm-Zugänge 2000–2008	70
Tabelle 2.6:	Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes	71
Tabelle 2.7:	Technologieintensive Dienstleistungssektoren	72
Tabelle 3.1:	Mikrofinanzierung von Gründungen 2007: Gründerzahlen und Marktvolumen	80
Tabelle 3.2:	Charakteristika der Gründer nach Finanzierungseinsatz	85
Tabelle 3.3:	Charakteristika des Gründungsprojekts nach Finanzierungseinsatz	87
Tabelle 3.4:	Gesamter Mikrofinanzierungsmarkt in Deutschland, 2007	104
Tabelle 3.5:	Finanzierungsschwierigkeiten: Probit Regressionen	105
Tabelle 3.6:	Gründungsüberleben: Probit-Regressionen	106
Tabelle 4.1:	Determinanten der FuE-Tätigkeit im Zeitablauf, Probit-Schätzungen (marginale Effekte)	133

Tabelle 5.1:	Wichtigkeit von Patentierungen und Geheimhaltung zum Schutz des geistigen Eigentums	139
Tabelle 5.2:	Anteile der patentierenden KMU im Verarbeitenden Gewerbe in den Jahren 2004 bis 2006	141
Tabelle 5.3:	Kennzahlen der Textilindustrie 2006	142
Tabelle 5.4:	Kennzahlen der Nanotechnologie	146
Tabelle 5.5:	Kennzahlen der Patentaktivitäten in der Nanotechnologie	151
Tabelle 5.6:	Kennzahlen der Patentaktivitäten in der Textiltechnologie 2001–2006	152

Vorwort

In Deutschland sind – wie in fast allen Industrieländern – mehr als 99 % der Unternehmen dem Mittelstand (bzw. den kleinen und mittleren Unternehmen, KMU) zuzurechnen. Kleinst- und Kleinunternehmen – darunter faktisch alle Gründungen und die meisten jungen Unternehmen – gehören ebenso dazu wie größere Unternehmen mit einigen hundert Beschäftigten und einer führenden Position auf dem Weltmarkt. KMU sorgen in ihrer Vielfalt für wirtschaftliche Stabilität und sind integraler Bestandteil einer ausgewogenen Unternehmensgrößenstruktur, die den Strukturwandel erleichtert, Innovationen fördert und damit letztlich zu mehr Wachstum und Wohlstand in einer Ökonomie beiträgt.

Der Verband der Vereine Creditreform (Creditreform), das Institut für Mittelstandsforschung (IfM Bonn), das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI Essen) sowie das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) geben auf Initiative der KfW Bankengruppe mit dem MittelstandsMonitor jährlich einen Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen heraus. Die Projektpartner verfügen über exklusive Datenbasen, die sich gegenseitig ergänzen und so umfassende und verlässliche Analysen zu Mittelstandsfragen erlauben, die mit Hilfe der amtlichen Statistik, die den Mittelstand nur unzureichend abbildet, nicht möglich sind.

In diesem Jahr prägen der globale Abschwung und die realwirtschaftlichen Auswirkungen der Finanzkrise die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland. Die Schwere und die Dauer der Rezession werden entscheidend davon abhängen, wie stark die Exporte einbrechen und wann sie sich wieder erholen werden. Der Wachstumsbeitrag des privaten Konsums ist schon seit einigen Jahren vernachlässigbar oder sogar negativ. Zwar fiel die Stimmung der Mittelständler zum vergangenen Jahreswechsel bei weitem nicht so negativ aus wie die der großen Unternehmen, aber auch der Mittelstand hat extrem schlechte Erwartungen für die Entwicklung der Geschäftslage im Jahr 2009 signalisiert. Die Projektpartner haben sich daher entschieden, dem MittelstandsMonitor 2009 den Titel „**Deutsche Wirtschaft in der Rezession – Talfahrt auch im Mittelstand**“ zu geben.

Michael Bretz

Leiter der Abteilung Wirtschafts- und Konjunkturforschung, Verband der Vereine Creditreform e.V., Neuss

Dr. Norbert Irsch

Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Dr. Bernhard Lageman

Leiter des Kompetenzbereiches Empirische Industrieökonomik, RWI Essen

Dr. Georg Licht

Leiter des Forschungsbereichs Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung, ZEW Mannheim

Prof. Dr. Frank Wallau

Wissenschaftlicher Geschäftsführer (kommissarisch), IfM Bonn

Frankfurt Main, März 2009

Zusammenfassung

Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

Mittelstand in der Rezession, aber Großfirmen noch stärker betroffen

Vor dem Hintergrund des durch die Finanzkrise verstärkten globalen Konjunkturabschwungs hat sich das Geschäftsklima der kleinen und mittleren Unternehmen sowohl im Durchschnitt, besonders aber im Verlauf von 2008 rasch und massiv verschlechtert. Im Gesamtjahr notierte der Klimaindikator nur noch knapp oberhalb seines historischen Mittelwertes, nachdem er 2007 einen neuen Gesamtjahreshöchststand erklommen hatte. Ähnlich scharfe Einbrüche hatte es zuvor nur in den Jahren 1992 und 2001 gegeben, auf die jeweils ein Rezessionsjahr beziehungsweise eine mehrjährige Phase der wirtschaftlichen Stagnation folgte. Noch extremer zeigte sich der Klimasturz allerdings im Jahresverlauf: Vor allem ab der Jahresmitte kühlte sich die Stimmung in einem Ausmaß und Tempo ab, wie es bis dahin nicht zu beobachten gewesen war. Schon im Schlussquartal 2008 bewegte sich das Geschäftsklima auf Rezessionsniveau: Während die aktuellen Geschäfte noch in etwa so bewertet wurden wie im langfristigen Mittel, fielen die Geschäftserwartungen gleichzeitig mit sehr weitem Abstand auf ein neues historisches Tief. Noch nie zuvor blieb die Erwartungskomponente so weit hinter der Lagekomponente zurück wie zuletzt – trotz der stark nach unten korrigierten Lageeinschätzung als Referenzgröße für die Erwartungsbildung. Dies ist ein starkes Indiz, wie tief und grundlegend die Rezessionsorgen sind, welche die Mittelständler mit der Finanzkrise und dem weltweiten Wirtschaftsabschwung verbinden.

Auch die Angaben der mittelständischen Firmen zu Auftrags- und Umsatzlage bestätigen den 2008 eingetretenen kräftigen Abschwung, der – in Anbetracht der zugleich extrem pessimistischen Umsatzerwartungen – in diesem Jahr in eine Rezession münden wird. Ebenso wie beim Geschäftsklima waren die Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland dabei unbedeutend. Heruntergebrochen auf die Ebene der fünf Hauptwirtschaftsbereiche zeigte sich bei allgemein negativen Geschäftsklimawerten und sehr pessimistischen Umsatzerwartungen der Bau zum vergangenen Jahreswechsel noch am stabilsten und führte erstmals seit 1999 wieder den mittelständischen Branchenvergleich an. Die Dienstleister berichteten von einer noch etwas besseren konjunkturellen Lage als der Groß- und Einzelhandel sowie das Verarbeitende Gewerbe. Allerdings blickten auch sie zum Jahresende 2008 ähnlich pessimistisch auf 2009 wie die beiden Sparten des Handels, jedoch nicht ganz so düster wie die mittelständische Industrie. Der langjährige Spitzenreiter ist nach einem historischen Klimasturz im vergangenen Jahr das neue Schlusslicht unter den Wirtschaftsbereichen. Wie keine andere Branche leidet das Verarbeitende Gewerbe unter der weltweiten Rezession, die sich durch die gleichzeitige Schwäche in sämtlichen global relevanten Industrie- und Schwellenländern wechselseitig verstärkt. Lediglich ein Segment ist zurzeit konjunkturell noch stärker negativ betroffen als der industrielle Mittelstand: die international orientierte Großindustrie.

Die sich gegenüber den mittelständischen Firmen viel rascher und deutlicher verschlechternden Klimaeinschätzungen der großen Industrieunternehmen sorgten maßgeblich für eine dramatische Stimmungsverschiebung zu Gunsten der kleinen und mittleren Firmen im Jahresverlauf. Während die Geschäftsklimaurteile in der Jahresdurchschnittsbetrachtung ähnlich wie schon 2006 und 2007 praktisch keine Unterschiede zwischen den Unternehmensgrößenklassen aufwiesen, bewerteten die Mittelständler im Schlussverteildjahr ihr Geschäftsklima um gut sieben Zähler weniger schlecht als die Großunternehmen. Letztmalig so hoch war der Vorsprung zum Ende des Rezessionsjahres 1993. Die Großunternehmen sahen sowohl ihre aktuellen Geschäfte, vor allem aber die Aussichten für das erste Halbjahr 2009 viel negativer als der ohnehin bereits sehr pessimistische Mittelstand.

Angesichts der negativen Ertragsentwicklung sowie der durchgängig sehr schwachen Umsatz- und Ertragserwartungen ließ auch die Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen erstmals seit fünf Jahren des Anstiegs wieder nach: Ende 2008 gaben rund 44 % der Mittelständler an, Investitionen für das erste Halbjahr 2009 zu planen. Mit einem Minus von rund sechs Prozentpunkten hielt sich der Rückgang der Investitionsneigung aber noch in vergleichsweise engen Grenzen. Dies mag darauf hindeuten, dass die Mittelständler zu einem erheblichen Teil auch in der Rezession ihre Produktionsanlagen nicht veralten lassen wollen, sondern ihre Unternehmen zumindest durch Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen krisenfest machen möchten. In die gleiche Richtung deuten auch die Beschäftigungsentwicklung sowie die Beschäftigungspläne. Ähnlich wie bei den Investitionsplänen war der Rückgang bei den Beschäftigungsplänen bei Weitem nicht so ausgeprägt wie bei den allgemeinen Erwartungsindikatoren. Viele Firmen dürften bestrebt sein, knappes Fachpersonal auch in der Krise zu halten, um für den nächsten Aufschwung gerüstet zu sein.

2009 ist wegen des gleichzeitigen Abschwungs bei praktisch allen Außenhandelspartnerländern sowie der noch nicht bewältigten Finanzkrise eine schwere Rezession – mit einer im Jahresverlauf deutlich zunehmenden Unterauslastung der Produktionskapazitäten – in Deutschland unvermeidbar. Aktuelle Prognosen gehen davon aus, dass das reale BIP in diesem Jahr um bis zu 4 % schrumpfen könnte, wobei der Rückgang ohne die konjunkturstimulierenden fiskalischen Maßnahmen noch stärker ausfallen würde. Auf alle Fälle ist nach Einschätzung der am MittelstandsMonitor beteiligten Institute mit einem neuen Negativrekord beim Realwachstum seit der Etablierung der bundesdeutschen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen im Jahr 1950 zu rechnen, der sich auch in sehr negativen Geschäftsklimaurteilen der Mittelständler im Gesamtjahresdurchschnitt 2009 niederschlagen wird.

Kapitel 2: Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen

Seit dem Jahr 2005 nimmt die Anzahl der Existenzgründungen ab. Vorläufige Berechnungen auf Basis der IfM-Gründungsstatistik und des KfW-Gründungsmonitors deuten darauf hin, dass auch für 2008 insgesamt nochmals eine geringere Gründungsintensität (Anzahl der Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) zu verzeichnen ist.

Der seit Jahren rückläufige Trend ist in engem Zusammenhang mit der bis in die Mitte des Jahres 2008 hinein sehr guten konjunkturellen Lage zu sehen. Mit dieser gingen eine steigende Zahl abhängiger Beschäftigungsverhältnisse und ein Rückgang der Arbeitslosenzahlen einher, was für sich genommen die Zahl der durch den Push-Effekt der Arbeitslosigkeit induzierten Gründungen verringert hat. Die verbesserten Beschäftigungs- und Karrieremöglichkeiten in abhängiger Erwerbstätigkeit trugen ihrerseits dazu bei, dass sich ein Teil der potenziellen Gründer nicht für eine selbstständige Erwerbstätigkeit, sondern für ein Angestelltenverhältnis entschieden hat. Zwar wurden andere Gründungsinteressierte durch die starke Konjunktur und die hohe Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen erst zu einer Gründung ermutigt. Dieser konjunkturelle Pull-Effekt auf die Gründungstätigkeit war den dämpfenden Effekten in den vergangenen Jahren jedoch unterlegen.

Seit Mitte des Jahres 2008 befindet sich die Konjunktur in einer sich beschleunigenden Abwärtsdynamik. Zum Jahreswechsel ist die Krise auch auf dem Arbeitsmarkt angekommen. Die im Jahr 2008 insgesamt weiter sinkende Gründungsintensität lässt zunächst noch keine Trendwende im Gründungsgeschehen erkennen. Eine Unterscheidung nach Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründern im KfW-Gründungsmonitor lässt jedoch vermuten, dass die Push- und Pullfaktoren im Jahr 2008 unterschiedlich auf potenzielle Gründer gewirkt haben. So ist die Zahl der Nebenerwerbsgründungen deutlich gesunken, wohingegen sich die Zahl der Vollerwerbsgründungen in Ost- wie auch in Westdeutschland stabilisiert hat. Insbesondere Gründer mit substanziellen, langfristig ausgelegten Projekten realisierten 2008 ihre Gründungsvorhaben. Die Zahl der Gründer aus der Arbeitslosigkeit, die an Förderprogrammen der Bundesagentur für Arbeit partizipiert haben, ist dagegen abermals zurückgegangen.

Mit Ausnahme der Industrie sind alle Hauptbranchen von dem rückläufigen Trend im Gründungsgeschehen erfasst, besonders stark betroffen sind der Handel und das Bau- und Ausbaugewerbe sowie in Ostdeutschland auch der Dienstleistungssektor. In den kleinen, aber volkswirtschaftlich besonders bedeutsamen Branchen des technologieintensiven Verarbeitenden Gewerbes und der technologieorientierten Dienstleistungen blieben die Gründungsintensitäten hingegen insgesamt weitgehend stabil. Insbesondere hat das Gründungsgeschehen in der Hochwertigen Technologie, die vielfach Technologielieferantin für das gesamte Verarbeitende Gewerbe ist, von dem exportgetriebenen Aufschwung in den vergangenen Jahren profitiert. Auf der anderen Seite hat die Anzahl der Gründungen in Spitzentechnolo-

giebranchen – hierzu zählt beispielsweise der Wirtschaftszweig Hardware – in 2007 ihre Tal-
fahrt aus den Vorjahren fortgesetzt.

Eng verknüpft mit der konjunkturellen Lage ist auch die Entwicklung der Zahl der Unterneh-
mensschließungen. Wie die Liquidationsquote war die Insolvenzquote in den vergangenen
Jahren guter Konjunktur regelmäßig rückläufig. Bei den Insolvenzen wie auch den Liquidati-
onen ist für das Jahr 2008 insgesamt noch keine Trendumkehr zu verzeichnen. Die Zahl der
Liquidationen ist noch weiter gesunken und bei den Insolvenzzahlen ist bisher ebenfalls kein
deutlicher Anstieg zu verzeichnen. In der Jahresbetrachtung 2008 hat sich der Konjunktur-
abschwung bei den Unternehmensschließungen somit noch nicht bemerkbar gemacht.

Insgesamt fiel die Zahl der Liquidationen über Jahre hinweg bis 2007 niedriger aus als die
Zahl der Gründungen. Beide bewegen sich aber in derselben Größenordnung und der Saldo
aus Gründungen und Liquidationen ist seit einigen Jahren rückläufig. Hierin kommt zum
Ausdruck, dass ein Großteil der neu auf den Markt tretenden Unternehmen lediglich beste-
hende Unternehmen ersetzt. Für das Jahr 2008 schätzt das IfM Bonn, dass der Gründungs-
überschuss erstmals seit langer Zeit wieder negativ ausfällt.

Im Jahr 2009 wird die Finanz- und Wirtschaftskrise voraussichtlich merkliche Auswirkungen
auf das Gründungsgeschehen haben. Insbesondere sind wieder verstärkt Gründungen aus
der Arbeitslosigkeit zu erwarten. Auf der anderen Seite dürften sowohl die Zahl der Liquidati-
onen als auch die Zahl der Insolvenzen ansteigen.

Kapitel 3: Mikrofinanzierung von Gründungen

Unter Mikrofinanzierungen versteht man gemäß EU-Definition allgemein gewerbliche Finanzierungen mit einem Volumen von bis zu 25.000 EUR. Auf Basis des KfW-Gründungsmonitors, der für Deutschland repräsentative Daten zum Gründungsgeschehen zur Verfügung stellt, wird in Kapitel 3 der Markt für diejenigen Mikrofinanzierungen untersucht, die auf Unternehmensgründungen hierzulande zurückzuführen sind. Der gründungsinduzierte Mikrofinanzierungsmarkt hat für Deutschland durchaus wirtschaftliche Relevanz. Im Jahr 2007 haben z. B. knapp 200.000 Gründer (externe) Finanzierungsmittel im Mikrobereich aufgenommen. Dies entspricht einem Finanzierungsvolumen von etwa 1 Mrd. EUR. Der gesamte Mikrofinanzierungsmarkt in Deutschland, zu dem neben den kleinvolumigen Finanzierungen für Gründungen noch jene für mittelständische Bestandsunternehmen zu rechnen sind, umfasst ein Volumen von rund 6 Mrd. EUR, verteilt auf etwa 670.000 finanzierte Unternehmen.

Die vorliegenden empirischen Ergebnisse zeigen, dass Gründer bei der Akquisition von Geldmitteln externer Kapitalgeber oft mit besonderen Hürden bzw. hohen Kapitalkosten zu kämpfen haben. Bedingt durch ihren „Neustart“ haben es Gründer besonders schwer, gegenüber ihren (potenziellen) Financiers die Qualität ihres Geschäftsmodells sowie ihre Vertrauenswürdigkeit als Vertragspartner zu dokumentieren (Problem asymmetrischer Information). Finanzierungsprobleme aufgrund asymmetrischer Information manifestieren sich in den empirischen Befunden z. B. darin, dass rund drei Viertel aller Gründer ihr Vorhaben allein aus eigenen Reserven finanzieren (müssen). Wegen der Identität von Kapitalgeber und -nehmer treten dabei informationsbedingte Reibungsverluste erst gar nicht auf.

Ein weiteres zentrales Problem der Gründungsfinanzierung geht damit einher, dass Gründer oft kleine Einzelvolumina nachfragen. Bei geringen Finanzierungsvolumina liegt ein aus Kapitalgebersicht ungünstiges Ertrag-Kostenverhältnis vor. Dies erschwert für Gründer insbesondere den Zugang zu Finanzierungen durch Kapitalgeber wie Banken oder Beteiligungsgesellschaften. Die empirischen Ergebnisse bestätigen, dass Gründer, die in Deutschland kleinteilige Finanzierungen bis 25.000 EUR benötigen und somit „Mikrofinanzierungskunden“ sind, größere Probleme haben, sich etwa über Bankkredite zu finanzieren.

Im Rahmen multivariater Analysen zeigt sich darüber hinaus, dass die angesprochenen Problemkreise der Gründungsfinanzierung – asymmetrische Information und kleine Finanzierungslosgrößen – eng miteinander verwoben sind. Beispielsweise haben vormals arbeitslose Gründer, die oft mit größeren Finanzierungsschwierigkeiten aufgrund asymmetrischer Information rechnen müssen, ebenso überdurchschnittlich oft einen Finanzierungsbedarf im Mikrobereich.

Aus diesen Untersuchungsergebnissen ist zu schließen, dass Förderprogramme zur Verbesserung der Finanzierungssituation von Gründern an beiden gründungsimmanenten Finanzierungshemmnissen ansetzen sollten: an dem Problem asymmetrischer Information ebenso

wie an dem des Ertrag-Kostenverhältnisses. Da das Gros der Gründer mit externem Mittelbedarf in das Mikrofinanzierungssegment fällt (Anteil 86 %), sind Programme mit einem Fokus auf kleinteilige Engagements – und insoweit „Mikrofinanzierungsprogramme“ – ein bedeutsamer Bestandteil der Gründungsförderung.

Abschließend wird untersucht, inwieweit sich die Gründungsprojekte von Mikrofinanzierungskunden von den Gründungen mit größeren Finanzierungsvolumina hinsichtlich ihrer Bestandsfestigkeit innerhalb der ersten drei Jahre unterscheiden. Hier ergibt sich in der deskriptiven Analyse, dass Gründungsprojekte mit Mikrofinanzierungseinsatz überdurchschnittlich rasch wieder aufgegeben werden. Im Rahmen multivariater Analysen stellt sich allerdings heraus, dass für die Frage der Bestandsfestigkeit nicht allein die Höhe des (externen) Mittelbedarfs von Bedeutung ist. Als vergleichsweise bestandsfest erweisen sich insbesondere Gründungen im gewerblichen Bereich, solche mit hoher Humankapitalintensität sowie solche mit einem dominierenden Chancenmotiv (keine „Notgründungen“). Zur Erreichung einer verbesserten Bestandsfestigkeit und damit einer größeren Nachhaltigkeit von Gründungen dienen vor diesem Hintergrund nicht nur finanzielle Förderprogramme, sondern auch die Ausbildung und Vorbereitung der Gründer – mit kleinem wie auch mit großem Finanzierungsbedarf.

Kapitel 4: Die Dynamik im Innovationsverhalten mittelständischer Unternehmen

Die Anteile der Unternehmen, die Forschung und Entwicklung (FuE) durchführen und Innovationen in Form von neuen Produkten und Prozessen hervorbringen, haben sich in Deutschland über die letzten 10 Jahre gegenläufig entwickelt. Tendenziell hat der Anteil der Unternehmen mit kontinuierlichen FuE-Aktivitäten moderat zugenommen, während der Innovatorenanteil rückläufig ist. Die Innovationsaktivitäten der kleinen und mittleren Unternehmen haben sich insgesamt schwächer entwickelt als die der Großunternehmen.

Eine solche gesamtwirtschaftliche Betrachtung sagt jedoch nichts über die Zusammensetzung der Gruppe der Unternehmen mit FuE- und Innovationsaktivitäten und über die Dynamik des Innovationsverhaltens auf Unternehmensebene aus. Die vorliegenden Untersuchungen zu kleinen und mittleren Unternehmen deuten darauf hin, dass sich die Zusammensetzung der Unternehmen mit Innovationsaktivitäten über die Zeit verändert, weil sich auch das Innovationsverhalten der Unternehmen im Laufe ihrer Entwicklung wandelt. So kann gezeigt werden, dass der Anteil der Unternehmen mit FuE-Aktivitäten in den FuE-intensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes tendenziell mit dem Unternehmensalter abnimmt. Gleiches gilt für den Anteil der Unternehmen, die Innovationen hervorbringen, insbesondere wenn es sich dabei um Marktneuheiten handelt. Im gesamten Verarbeitenden Gewerbe steigt jedoch mit zunehmendem Unternehmensalter der Anteil an KMU, die Innovationen hervorbringen, ohne kontinuierlich FuE zu betreiben, d. h. die Bedeutung von technologisch weniger anspruchsvollen Innovationen nimmt zu.

Eine Längsschnittuntersuchung des Innovationsverhaltens auf Unternehmensebene macht deutlich, dass Unternehmen an ihrer anfänglich getroffenen Entscheidung bezüglich der FuE-Beteiligung häufig auch in den Folgejahren festhalten. Dies gilt jedoch für Unternehmen, die ohne FuE starten, in stärkerem Ausmaß als für Unternehmen, die mit FuE starten. Zudem wird ein späterer Einstieg in FuE-Aktivitäten mit zunehmendem Alter immer unwahrscheinlicher. Dies sind weitere Belege dafür, dass die FuE-Aktivitäten abnehmen, wenn Unternehmen älter werden. Es zeigt sich außerdem, dass FuE-Tätigkeit und Innovationen zwar grundsätzlich positiv zusammenhängen. Wenn Unternehmen ihre Innovationen jedoch ohne eigene FuE-Anstrengungen hervorbringen, nehmen sie in der Folgezeit mit geringer Wahrscheinlichkeit FuE-Aktivitäten auf. Sind die Unternehmen also einmal auf den Pfad weniger anspruchsvoller Innovationsaktivitäten eingeschwenkt, sehen sie sich selten veranlasst, (wieder) in FuE einzusteigen.

Es gibt verschiedene Gründe dafür, dass FuE-Aktivitäten und FuE-basierte Innovationen mit zunehmendem Unternehmensalter abnehmen. Zum einen besteht ein positiver Zusammenhang zwischen dem Alter eines Unternehmens und der Branche, in der es tätig ist. Während innovative, ältere Unternehmen überwiegend in bereits etablierten Branchen und Technolo-

giefeldern agieren und in diesen Segmenten Produkte und Verfahren weiterentwickeln, sind junge Technologieunternehmen vor allem in neuen Technologiefeldern und in den frühen Phasen der Übertragung wissenschaftlicher Erkenntnisse auf die Entwicklung neuer Produkte und Verfahren ein wichtiger Motor für den technologischen Wandel. Junge innovative Unternehmen entwickeln daher häufiger Marktneuheiten und Basisinnovationen, während etablierte Unternehmen häufiger bestehende Technologien nach Kundenwünschen weiterentwickeln. Diese Innovationen sind oft inkrementeller Natur und basieren seltener auf eigener FuE als auf dem Wissen aus langjähriger Herstellererfahrung. Zum anderen tendieren Unternehmen oft dazu, nach erfolgreichem Abschluss des Innovationsprozesses ihre FuE-Aktivitäten zu Gunsten von Produktions- und Vermarktungsaktivitäten zurückfahren, um die Kommerzialisierung der entwickelten Technologien und Produkte voranzutreiben. Auch wollen sie verhindern, sich durch die erneute Einführung von Innovationen selbst Konkurrenz zu machen und die laufenden Erträge aus früherer Innovationstätigkeit zu schmälern.

Insgesamt belegt die Untersuchung die Bedeutung technologieorientierter Gründungen für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft. Zum einen treiben sie mit ihren ausgeprägten Innovationsanstrengungen den technologischen Fortschritt voran. Zum anderen führen sie am ehesten auch noch in fortgeschrittenem Unternehmensalter FuE-Arbeiten durch. Ein ausgeprägtes Gründungsgeschehen in den technologieorientierten Branchen trägt somit nicht nur zum Strukturwandel, sondern auch zu einem nachwachsenden Bestand an etablierten Unternehmen bei, deren Innovationstätigkeit auf FuE basiert und damit ein vergleichsweise hohes Niveau hat. Auch diese Unternehmen leisten einen wichtigen Beitrag zum technologischen Wandel und zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der Ökonomie. Die Innovationspolitik sollte ihr Augenmerk daher nicht nur auf technologieorientierte Gründungen richten, sondern auch Unterstützungsmöglichkeiten für etablierte kleine und mittlere Unternehmen schaffen, damit diese ihre FuE-Ressourcen weiterhin nutzen und ihr Innovationsniveau aufrecht erhalten können.

Kapitel 5: Patentaktivitäten mittelständischer Unternehmen

Die Bedeutung von Innovationen und der Entwicklung neuer Technologien für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist weitgehend unstrittig. Welche Technologiefelder dabei besonders wichtig sind und welche Rolle kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in diesem Kontext spielen, ist jedoch weit weniger klar. Für die empirische Analyse dieser Fragestellungen bieten sich Patentdaten an, da sie die Identifikation der beteiligten Unternehmen erlauben und eine Analyse von branchenübergreifenden Technologiefeldern ermöglichen. Vor diesem Hintergrund untersucht der vorliegende Beitrag zunächst allgemein die Besonderheiten der Patentaktivitäten und -strategien von KMU. In einem zweiten Schritt werden auf Basis von Patentdaten die Innovationsaktivitäten mittelständischer Unternehmen in zwei ausgewählten Technologiefeldern analysiert, die in der öffentlichen Wahrnehmung mit gänzlich unterschiedlichen Vorstellungen belegt sind: die Textil- und die Nanotechnologie.

Etwa 20 % aller Patentanmeldungen in Deutschland stammen von KMU. Dieser im Vergleich zu Umsatz- oder Beschäftigtenanteilen geringe Prozentsatz ist zum einen auf die Tatsache zurückzuführen, dass nur ein kleiner Teil der KMU in Bereichen aktiv ist, die mit Forschungsaktivitäten verbunden sind. Zum anderen haben KMU und Großunternehmen unterschiedliche Schwerpunkte beim Schutz ihres geistigen Eigentums. So ist festzustellen, dass KMU eher als Großunternehmen dazu neigen, Erfindungen geheim zu halten, anstatt sie durch ein Patent zu schützen. Als Gründe für diese Strategie werden häufig Schwierigkeiten und hohe Kosten bei der Patentierung und der Durchsetzung der Eigentumsrechte genannt. Trotzdem gibt es – wie bei der Analyse der ausgewählten Technologiefelder deutlich wird – eine ganze Reihe von KMU, die in ihren jeweiligen Bereichen sehr innovativ tätig und technologisch führend sind und ihre Erfindungen im In- und Ausland patentrechtlich schützen lassen.

Die Technologiepolitik will diese Aktivitäten fördern und setzt dabei in Deutschland wie in zahlreichen anderen Industriestaaten seit den 1980er-Jahren verstärkt auf die Förderung der Entwicklung neuer Hochtechnologiefelder. Dazu gehört z. B. die Nanotechnologie, die jährlich mit mehreren 100 Mio. EUR öffentlicher Mittel gefördert wird. Die Patentanalyse für diesen Bereich zeigt, dass diese Impulse mit einer zunehmenden Patentaktivität insbesondere auch im Mittelstand einhergingen. Nachdem zunächst das Patentgeschehen in diesem neuen Forschungsfeld durch Großunternehmen dominiert wurde, hat seit den 1990er-Jahren – vor allem getrieben durch neu gegründete Technologieunternehmen – der Anteil des Mittelstands an den Patenten deutlich zugenommen. Als Schwerpunkt der Innovationsaktivitäten von KMU kristallisiert sich dabei immer mehr die Entwicklung von Geräten und Sensoren heraus, die für die Herstellung und Verarbeitung nanoskalierter Strukturen notwendig sind.

Doch auch die Unternehmen der Textilindustrie konnten neue, innovative Technologiefelder erschließen, z. B. im Bereich der technischen Textilien. Hierbei werden textile Strukturen und

Materialien für verschiedene Produkte aus unterschiedlichen Branchen eingesetzt. So haben technische Textilien mittlerweile zahlreiche Hightechanwendungen u. a. im Automobilbau, in der Bauindustrie oder der Medizintechnik gefunden. In den von Großunternehmen dominierten Bereichen Textilmaschinenbau und Textilchemie ist seit vielen Jahren ein Rückgang der Innovationsaktivitäten zu verzeichnen. Die Entwicklung neuer Anwendungen für technische Textilien führte jedoch zuletzt wieder zu einer deutlichen Intensivierung der Patentaktivitäten in der Textilindustrie. Parallel mit dem absoluten Anstieg der Patentanmeldungen bei technischen Textilien stieg auch der Anteil von KMU. Offensichtlich gelingt es besonders mittelständischen Unternehmen, mit innovativen Produkten neue Marktfelder zu besetzen und ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zu behaupten bzw. wieder herzustellen.

Für die Politik ergibt sich als zentrale Botschaft, dass sich neue Technologien auch in den nicht zur Hochtechnologie zählenden traditionellen Wirtschaftssektoren entwickeln können. Nachhaltige Impulse für Wachstum und Beschäftigung gehen nicht nur von neu gegründeten Hightechunternehmen aus, sondern entstehen auch dann, wenn bereits etablierte Unternehmen durch Innovationen neue Märkte erschließen können. Um Ansatzpunkte für die Unterstützung der Technologieentwicklung zu erlangen, ist es daher erforderlich, auch „alte“ Branchen in den Blick zu nehmen. Gerade in Deutschland, das in zahlreichen dieser nicht als „Hightech“ klassifizierten Branchen des Verarbeitenden Gewerbes über international wettbewerbsfähige mittelständische Unternehmen verfügt, erscheint eine derartige Orientierung der Technologiepolitik ökonomisch sinnvoll.

1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

Klaus Borger

Hardy Gude

KfW Bankengruppe

Creditreform

1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Aufschwung riss 2008 abrupt ab

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich im Verlauf von 2008 rapide verschlechtert. Seit dem zweiten Quartal ist die Wirtschaftsleistung in der Tendenz rückläufig; der Mitte 2005 begonnene Aufschwung riss knapp drei Jahre später abrupt ab. Allein dem sehr kräftigen Quartalswachstum im Startvierteljahr, als das Bruttoinlandsprodukt (BIP) begünstigt durch eine ungewöhnlich milde Witterung preisbereinigt um 1,5 % zulegte, sowie dem hohen statistischen Überhang von gut 0,6 Prozentpunkten ist es zuzuschreiben, dass für das Gesamtjahr 2008 noch einmal ein Realwachstum ausgewiesen werden konnte, das mit 1,3 % den langfristigen Durchschnitt seit der Wiedervereinigung nur knapp unterschritt. Dessen ungeachtet ist dies deutlich weniger, als in den beiden Jahren davor (siehe Tabelle 1.1).¹

Tabelle 1.1: Gesamtwirtschaftliche Rahmendaten

	Einheit	2005	2006	2007	2008	Prognosespektrum 2009 ^f von bis	
Bruttoinlandsprodukt	[%] ^a	0,8	3,0	2,5	1,3	-2,7	0,2
Inländische Verwendung	[%] ^a	0,0	2,1	1,1	1,7	-1,4	0,2
Bruttoanlageinvestitionen	[%] ^a	1,1	7,7	4,3	4,4	-6,2	-1,4
Ausrüstungen	[%] ^a	6,0	11,1	6,9	5,9	-11,5	-3,0
Bauten	[%] ^a	-3,0	5,0	1,8	3,0	-2,9	-0,5
Sonstige Anlagen	[%] ^a	4,9	8,0	8,0	6,6	-3,5	3,7
Private Konsumausgaben	[%] ^a	0,2	1,0	-0,4	-0,1	-0,9	0,8
Konsumausgaben des Staates	[%] ^a	0,4	0,6	2,2	2,0	1,0	3,1
Exporte	[%] ^a	7,7	12,7	7,5	2,7	-8,9	0,7
Importe	[%] ^a	6,5	11,9	5,0	4,0	-4,5	2,8
Nettoexporte	[Prozentpunkte] ^b	0,7	1,0	1,4	-0,3	-2,4	0,0
Erwerbstätige (Inland)	[Mio.]	38,851	39,097	39,768	40,330	39,564	40,223
Registrierte Arbeitslose	[Mio.]	4,861	4,487	3,776	3,268	3,263	3,882
Arbeitslosenquote	[%] ^c	11,1	10,3	8,7	7,5	7,5	8,9
Verbraucherpreise	[%] ^d	1,5	1,6	2,3	2,6	0,7	2,3
Finanzierungssaldo des Staates	[%]	-3,3	-1,5	-0,2	-0,1	-2,9	0,0

a Preisbereinigter Kettenindex, Veränderung ggü. Vorjahr

b Wachstumsbeitrag zum preisbereinigten BIP

c Arbeitslose in Prozent der inländischen Erwerbspersonen (registrierte Arbeitslose plus Erwerbstätige im Inland)

d Verbraucherpreisindex (2000=100), Veränderung ggü. Vorjahr

f EU Kommission, OECD, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Herbstgutachten der Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, DIW, ifo, IfW, RWI, HWWI, IWH, IMK, IW Köln

Quelle 2005 bis 2008: Destatis.

Mit einem jahresdurchschnittlichen Anstieg leicht unterhalb der Potenzialrate blieb die Wachstumsdynamik gerade kräftig genug, um die Kapazitäten beinahe so stark auszulasten wie 2007: Nach Berechnung der OECD verringerte sich die Produktionslücke lediglich ge-

¹ In der vorliegenden Konjunkturanalyse wurden Daten und Publikationen berücksichtigt, die bis zum 26. Februar 2009 veröffentlicht wurden.

ringfügig von 1,2 % im Jahr 2007 auf 1,1 % im Jahr 2008. Dies deutet auf eine zunächst noch klar überdurchschnittliche Beanspruchung der gesamtwirtschaftlichen Ressourcen hin.² Hierzu passt, dass sich der Aufwärtstrend auf dem Arbeitsmarkt trotz der im Jahresverlauf nachlassenden Wirtschaftsaktivität 2008 fortgesetzt hat. Im vergangenen Jahr waren mit gut 40,3 Mio. so viele Personen erwerbstätig wie noch nie seit Bestehen der Bundesrepublik. Die Arbeitslosenrate³ fiel mit 7,5 % (2007: 8,7 %) auf den niedrigsten Jahresstand seit 1992. Das vorangegangene zyklische Tief aus dem Jahr 2001 wurde um 1,4 Prozentpunkte unterschritten, sodass erstmals seit den 70er-Jahren in einem Aufschwung die Sockelarbeitslosigkeit sank, und dies sogar sehr deutlich.⁴

Neben den strukturellen Fortschritten auf dem Arbeitsmarkt zählt die Konsolidierung der Staatsfinanzen zu den Positivmerkmalen des vorangegangenen Aufschwungs. Zwar verhinderten die europäischen Regeln zur Defizitberechnung, nach denen bestimmte Stützungsmaßnahmen nicht zum Staatssektor zählender Akteure im Zusammenhang mit der Finanzkrise als De-facto-Staatsaufgabe defizitwirksam verbucht werden mussten, sowie die Berücksichtigung der Steuermindereinnahmen, welche aus dem verfassungsgerichtlichen Urteil zur Pendlerpauschale resultieren, 2008 einen gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsüberschuss, der sich ohne diese Einmaleffekte auf rund 0,3 % des nominalen BIP belaufen hätte. Gleichwohl war der Staatshaushalt im vergangenen Jahr angesichts einer marginalen Defizitquote von 0,1 % zum zweiten Mal in Folge materiell praktisch ausgeglichen, nachdem noch 2003 ein Defizit in Höhe von 4,0 % zu vermelden gewesen war. Dies schafft neuen fiskalpolitischen Handlungsspielraum zur Stabilisierung der Konjunktur.

Die bis in den Oktober hinein aufwärts gerichtete Beschäftigungsentwicklung sowie die überdurchschnittliche Auslastung der Produktionskapazitäten im Gesamtjahr 2008 dürfen allerdings nicht den Blick darauf verstellen, dass sich die wirtschaftliche Lage vor allem ab der Jahresmitte sehr rasch und drastisch eingetrübt hat. Bis zum Jahresende 2008 hat sich die positive Produktionslücke in Anbetracht drei deutlich negativer Quartalswachstumsraten hintereinander vollständig abgebaut. Auch 2009 wird das Realwachstum weit hinter der Potenzialrate zurückbleiben, sodass es im Verlauf zu einer sich ausweitenden Unterauslastung der gesamtwirtschaftlichen Ressourcen kommen wird. Spätestens mit dem Jahreswechsel ist die

² Vgl. OECD (2008), S. 88. Die Produktionslücke ist definiert als Differenz von tatsächlichem BIP und Produktionspotenzial in Prozent des Produktionspotenzials. Das Produktionspotenzial ist diejenige Wirtschaftsleistung, die sich bei konjunktureller Normalauslastung der Produktionsfaktoren erzielen lässt. 2005, im vorangegangenen Tiefpunkt, betrug die Produktionslücke -1,8 %.

³ In der im MittelstandsMonitor verwendeten Abgrenzung, d. h. definiert als Zahl der amtlich registrierten Arbeitslosen in Prozent der Summe aus Erwerbstätigen im Inland und registrierten Arbeitslosen.

⁴ Bedenkt man darüber hinaus, dass die – aus der Zusammenlegung von Arbeitslosen- und Sozialhilfe („Hartz-IV“) folgende – Einbeziehung arbeitsfähiger Sozialhilfeempfänger in die offizielle Arbeitslosenstatistik ab Januar 2005 den intertemporalen Vergleich zulasten des aktuellen Randes massiv verzerrt, so fällt der jüngste Rückgang der Arbeitslosigkeit sogar noch beeindruckender aus. Allein durch diesen Statistikeffekt dürften die Arbeitslosenraten ab 2005 im Schnitt nämlich um rund einen Prozentpunkt höher ausgefallen sein, als nach der alten Zählweise zu erwarten gewesen wäre. Unter Berücksichtigung dieses Statistikeffekts müsste man sogar, abgesehen vom Wiedervereinigungsboom der Jahre 1989 bis 1991, bis zum Anfang der 1980er-Jahre zurückgehen, um ein ökonomisch vergleichbar niedriges Niveau der Arbeitslosenrate zu finden.

deutsche Volkswirtschaft folglich in eine Rezessionsphase eingetaucht. Zugleich blieb das 2008 realisierte Wachstum besonders wegen des konjunkturellen Absturzes im Schlussvierteljahr (-2,1 % ggü. Vorquartal) sogar noch hinter der pessimistischsten Prognose zurück, welche die Wirtschaftsforschungsinstitute und internationalen Organisationen vor Jahresfrist für Deutschland abgegeben hatten.⁵ Vor allem zwei Faktoren stehen dahinter: Der durch die globale Finanzkrise massiv verstärkte, rapide Einbruch der Weltkonjunktur, der praktisch alle Handelspartner Deutschlands synchron erfasst hat, sowie die bereits seit Jahren schwache Konsumdynamik der deutschen Volkswirtschaft, der ursprünglich für 2008 eine deutliche Besserung vorausgesagt worden war, welche aber die krisenbedingt wegfallenden Impulse vom Außenhandel erneut nicht aufwiegen konnte.

Finanzkrise treibt Weltwirtschaft in tiefe und breite Rezession

Zunächst zur Weltkonjunktur und deren Auswirkungen auf Deutschland: Die globale Ökonomie wuchs von 2004 bis 2007 um rund 5 % jährlich und damit in einem Tempo, das seit den frühen 70er-Jahren ohne Parallele ist. Maßgeblich getrieben wurde dieses Wachstum vom Kapazitätsaufbau in den rohstoffreichen Ländern sowie den großen aufstrebenden Volkswirtschaften, darunter China. Gleichzeitig wurde die internationale Arbeitsteilung weiter rasant vertieft: Das Volumen des Welthandels nahm benahe doppelt so schnell zu wie die globale Wirtschaftsleistung. Als Spezialist bei der Produktion hochwertiger Investitions- und Konsumgüter profitierte der „Exportchampion“ Deutschland hiervon ganz besonders. Die Ausfuhren der inzwischen wieder sehr wettbewerbsfähigen deutschen Unternehmen, die in der vorangegangenen Stagnationsperiode von 2001 bis Mitte 2005 ihre Verschuldung konsequent abgebaut und durch Rationalisierungsprogramme sowie grenzüberschreitendes Outsourcing Löhne und weitere Kosten eingespart hatten, wuchsen während des globalen Booms rascher als die entsprechenden Exportmärkte, sodass Deutschland Marktanteilsgewinne verbuchen konnte. Allerdings trugen die Exportüberschüsse sowie die von den Exporterfolgen angestoßenen Investitionen, mit denen die Unternehmen auf ihre zunehmend engen Kapazitäten reagierten, den Aufschwung seit 2005 praktisch allein.

Dieses einseitig von der Auslandsnachfrage abhängige deutsche Wachstumsmodell wäre auch ohne die Finanzkrise an seine Grenze gestoßen, denn bereits 2007 hatte der globale Investitionszyklus ein reifes Stadium erreicht und es zeichnete sich eine zumindest graduelle Verlangsamung des bis dato äußerst dynamischen Welthandels ab. In dieser ohnehin labilen Situation hat die globale Finanzkrise die Abkühlung ab der zweiten Jahreshälfte 2007 kaskadenartig verstärkt. Ihren Ausgangspunkt nahm sie von dem US-amerikanischen Markt für zweitklassige Hypotheken und breitete sich von dort – maßgeblich über Verbriefungsinstrumente, mit denen die Risiken aus einer allzu laxen Kreditvergabepraxis an bonitätsschwache

⁵ Das Prognosespektrum für den realen BIP-Zuwachs 2008 in nicht kalenderbereinigter Rechnung reichte seinerzeit von +1,5 % bis +2,2 %. Siehe MittelstandsMonitor 2008, S. 1.

US-amerikanische Hauserwerber weltweit verteilt wurden – wellenartig auf immer mehr Länder und Finanzmarktsegmente aus. Eine neue Qualität erreichte die Finanzkrise Mitte September 2008 mit der politischen Entscheidung, die US-amerikanische Investmentbank Lehman Brothers in Konkurs gehen zu lassen. In der Folge wurde das Vertrauen im Finanzsektor so weit geschädigt, dass der Interbanken-Geldhandel praktisch zum Erliegen kam und die Banken weltweit die Kreditbedingungen zum Teil massiv verschärften.

Neben diesen direkten Effekten der Finanzkrise wurde die deutsche Konjunktur aber vor allem indirekt über den Handelskanal in Mitleidenschaft gezogen. Im globalen Maßstab fallende Haus- und andere Vermögenspreise sowie die daraus erwachsenden indirekten Folgen im Finanzsystem beschränkten die kreditfinanzierten Konsummöglichkeiten insbesondere in den USA aber auch in anderen wichtigen Industrieländern wie zum Beispiel dem Vereinigten Königreich und Spanien, die zusammen mit Frankreich zu den wichtigsten deutschen Exportüberschussländern zählen. In der Folge brach insbesondere die Nachfrage nach hochwertigen Gütern wie beispielsweise Autos ein. Die weltweit aufgebauten Produktionskapazitäten erwiesen sich angesichts der schrumpfenden Nachfrage mindestens als ausreichend oder sogar als überdimensioniert, sodass ein wesentlicher Treiber der Nachfrage nach deutschen Exportgütern wegfiel. Konnte die deutsche Konjunktur aufgrund der Spezialisierung der deutschen Unternehmen auf die Herstellung hochwertiger Güter für Investitionen und Konsum von dem globalen Boom zunächst überproportional profitieren, so wird sie von dem globalen Abschwung nun überproportional belastet. Erstmals seit 2003 waren die Nettoexporte keine maßgebliche Wachstumsstütze mehr, sondern verminderten im vergangenen Jahr den realen BIP-Anstieg rechnerisch um 0,3 Prozentpunkte. Verstärkt wird die rezessive Entwicklung vor allem dadurch, dass sich praktisch alle Industrieländer sowie die großen aufstrebenden Volkswirtschaften gleichzeitig in einem ausgeprägten Abschwung befinden, sodass der Ausfall der Auslandsnachfrage an einer Stelle nicht durch Zuwächse an anderer Stelle ausgeglichen werden kann. Nachdem sich die stark von der internationalen Konjunktur abhängige Industrieproduktion in Deutschland aufgrund eines zunächst üppigen Auftragspolsters noch bis zum Sommer auf einem vergleichsweise hohen Niveau gehalten hatte, stürzten danach zunächst die Auftragseingänge und später die Produktion beinahe ins Bodenlose ab; dies zog auch die anderen Wirtschaftsbereiche mit nach unten.

Konsumaufschwung ausgefallen

Zu Beginn des Jahres 2008 waren die Prognostiker noch davon ausgegangen, dass der private Konsum als letztes gesamtwirtschaftliches Nachfrageaggregat in diesem Zyklus anspringen und einen gewissen Ausgleich für die – in der Tendenz, nicht jedoch im später realisierten Ausmaß – erwartete nachlassende Exportdynamik bringen würde. Mit dem kräftigen Aufschwung auf dem Arbeitsmarkt, der auch ein klares Plus bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung gebracht hatte, sowie den wieder etwas höheren Lohnabschlüssen waren zentrale Voraussetzungen für eine Konsumerholung eigentlich gegeben. Diese Hoff-

nungen wurden jedoch enttäuscht. Zunächst waren es die aus dem vorangegangenen globalen Boom resultierenden und in der Spätphase spekulativ verstärkten kräftigen Preisschübe bei Energie und Lebensmitteln, welche die reale Kaufkraft und das Verbrauchervertrauen schmälerten. In der zweiten Jahreshälfte bildete sich die Inflationsrate zwar rasch zurück, allerdings belastete nun die sich rapide verschlechternde Konjunkturlage, die seit November 2008 auch wieder zu ansteigenden saisonbereinigten Arbeitslosenzahlen führt, die Bereitschaft zur Ausweitung des Verbrauchs. Die Sparquote der privaten Haushalte stieg 2008 aufgrund der zunehmenden Verunsicherung mit 11,5 % des verfügbaren Einkommens auf den höchsten Wert seit 1993. Im Ergebnis konnte sich kein selbsttragender Aufschwung mehr entwickeln. Wegen des ausgebliebenen Überspringens auf den privaten Konsum gab neben der Auslandsnachfrage nun auch die heimische Nachfrage keinen Anstoß zu Erweiterungsinvestitionen mehr. In dieser Situation zeigte sich die Kehrseite von Rationalisierungen und hinter der Produktivitätsentwicklung zurückbleibenden Lohnabschlüssen. Diese Verbesserung der Angebotsbedingungen hat zwar die Exporterfolge mit ermöglicht und wirkt über die hohe Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen auch im Abschwung nach. Der Preis hierfür ist allerdings eine strukturelle Schwäche der privaten Konsumnachfrage, die in Deutschland in realer Rechnung bereits seit 2001 stagniert. Dies macht den deutschen Zyklus angesichts einer Exportquote von inzwischen knapp der Hälfte des BIP extrem abhängig von den Launen der Weltkonjunktur.

Makropolitik stimuliert Binnennachfrage

Die vordringlichste Aufgabe der Makropolitik muss es deshalb sein, die Binnennachfrage 2009 rasch und nachhaltig zu stimulieren sowie das Vertrauen von Unternehmen und Konsumenten zu stärken. Mit dem zweiten Konjunkturpaket, das für die beiden konjunkturell kritischen Jahre 2009 und 2010 ein makroökonomisch spürbares Volumen von rund 50 Mrd. EUR umfasst, geht die Fiskalpolitik den richtigen Weg. Damit trägt Deutschland zugleich seinen Teil der internationalen Verantwortung und stellt sich dem weltweit wechselseitig verschärfenden Nachfrageeinbruch nach Konsum- und Investitionsgütern entgegen. Kernelemente des Konjunkturpakets sind konsumanregende Maßnahmen wie die Senkung direkter Steuern und Abgaben, die Sicherung der Unternehmensfinanzierung sowie die Erhöhung der öffentlichen Investitionen, vor allem in Infrastruktur und Bildung. Gerade bei den – gegenüber sozialgesetzlichen Leistungen und Löhnen im Staatssektor – kurzfristig wesentlich disponibleren öffentlichen Investitionen hat sich während der Konsolidierungsanstrengungen der vergangenen Jahre ein erheblicher Nachholbedarf aufgestaut. Mit rund 1,5 % des BIP blieb die öffentliche Investitionsquote 2008 nicht nur weit hinter den zuvor beobachteten Werten,⁶ sondern zugleich auch sehr deutlich hinter den international in Industrielän-

⁶ 1970er-Jahre: 3,8 %; 1980er-Jahre: 2,6 %; 1990er-Jahre: 2,3 %.

dem üblichen Standards⁷ zurück. Von einer Anhebung der Investitionsquote gehen nicht nur kurzfristig konjunkturanregende, sondern auch langfristig positive Wachstumseffekte aus.

Vertrauensbildend dürfte insbesondere wirken, dass mit der gleichzeitig geplanten „Schuldenbremse“ im Grundgesetz das Regelfundament für eine nachhaltige Finanzpolitik über den europäischen Stabilitäts- und Wachstumspakt hinaus nochmals verbreitert werden soll. Dies ist wichtig für die Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen, die nachkommende Generationen nicht mit einer ständig wachsenden Schuldenquote belasten sollen und trotzdem genügend Raum lassen müssen, um in Rezessionen nicht zu einem prozyklischen, krisenverschärfenden Kurs gezwungen zu sein. Der Regelgrenzwert für die strukturelle, also um rein konjunkturelle Effekte bereinigte Neuverschuldung des Bundes in Höhe von 0,35 % des BIP sowie die Vorgabe strukturell ausgeglichener Länderbudgets, welche allerdings ebenso wie die Zielvorgabe für den Bund erst nach einer mehrjährigen Übergangsphase zu erreichen sind, beschreiben dabei einen gangbaren Weg.

1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2008/2009

Stimmung der Mittelständler verschlechterte sich 2008 massiv ...

Vor dem Hintergrund des plötzlichen und kräftigen konjunkturellen Abschwungs hat sich die Stimmung der kleinen und mittleren Unternehmen⁸ sowohl im Durchschnitt wie auch im Verlauf von 2008 massiv verschlechtert, wie die zentralen Konjunkturindikatoren der beteiligten Institute belegen (siehe Grafik 1.1).⁹ Das Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, der zentrale Indikator im Rahmen des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers, verlor im Durchschnitt des Jahres 2008 beinahe rekordhohe 17,7 Zähler gegenüber dem Allzeithoch aus dem Vorjahr und notierte mit 2,1 Saldenpunkten nur noch knapp über der Nulllinie, welche konzeptionell dem langfristigen Durchschnitt entspricht. Noch kräftiger hatte sich die Stimmung im Vorjahresvergleich nur einmal seit Bestehen der Zeitreihe, im Jahr 1992 (-20,7 Zähler) vor der Stabilisierungsrezession nach dem Wiedervereinigungsboom, eingetrübt. Einen mit

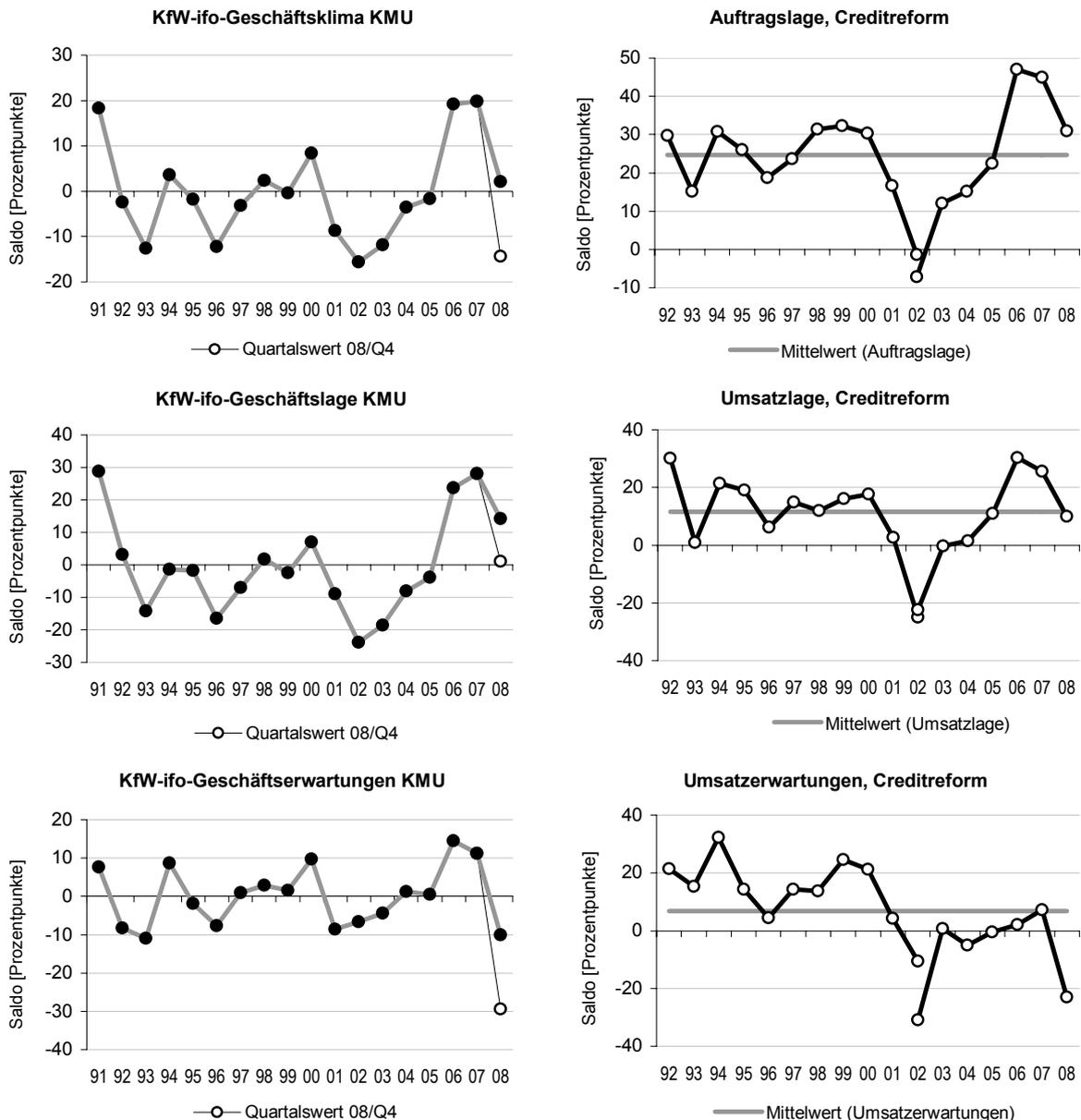
⁷ Südkorea: 5,2 %; Japan: 4,1 %; USA: 3,4 %; Frankreich: 3,3 %; Eurozone: 2,7 %; Finnland: 2,6 %; Vereinigtes Königreich: 2,2 %.

⁸ Aus Gründen der analytischen Trennschärfe wird in Anlehnung an die Mittelstandsdefinition des IfM Bonn in der Konjunkturanalyse eine enge, rein quantitative Abgrenzung des Untersuchungsobjektes zu Grunde gelegt, die es erlaubt, größenklassenbezogene Unterschiede zwischen den Unternehmen möglichst klar herauszuarbeiten. Danach zählen grundsätzlich nur Firmen mit höchstens 500 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von maximal 50 Mio. EUR zur Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Der Begriff „Mittelstand“ wird hierzu synonym verwendet.

⁹ Datenquellen und Konstruktionsweise der im MittelstandsMonitor berücksichtigten Indikatoren der Projektpartner werden in *Anhang A: Datengrundlagen* eingehend erläutert. Ihre Unterschiede sind bei der Interpretation stets zu berücksichtigen. Das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer basiert auf einer größenklassenbezogenen Auswertung der monatlichen Firmenbefragung des ifo Instituts für den bekannten ifo Geschäftsklimaindex, deren Resultate hier zu Quartals- und Jahresdurchschnitten verdichtet werden. Dies gestattet es, unterjährige Trends zu verfolgen und Stimmungsspitzen zu glätten. Demgegenüber geben die in einem relativ engen Zeitfenster gegen Ende des Jahres durchgeführten Befragungen von Creditreform momentane Einschätzungen und Stimmungen der Unternehmen besonders pointiert wieder. Für diejenigen Leser, die sich einen schnellen Zahlenüberblick verschaffen oder ihre eigenen Schlussfolgerungen mit dem empirischen Material konfrontieren möchten, werden die in Kapitel 1 kommentierten Indikatoren in *Anhang B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen* kompakt in tabellarischer Form dargestellt.

-17,1 Zählern vergleichbar deutlichen Einbruch beobachtete man zudem im Jahr 2001, das den Beginn der mehrjährigen Stagnationsphase bis etwa Mitte 2005 markierte. Im Niveau etwas schwächer war der Klimaindikator zuletzt 2005 (-1,7 Saldenpunkte).

Grafik 1.1: Mittelstandsspezifische Konjunkturindikatoren



Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW; Creditreform, Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

Beide Komponenten des Indikators trugen zu der jahresdurchschnittlichen Verschlechterung bei. Die Urteile zur aktuellen Geschäftslage verloren 13,8 Zähler, lagen angesichts eines Saldenstandes von 14,3 Punkten im Gesamtjahr aber immer noch klar im positiven Bereich. Viel drastischer war dagegen die Entwicklung bei den Geschäftserwartungen: Diese brachen im gleichen Zeitraum um 21,3 Zähler auf -10,1 Saldenpunkte regelrecht ein. Noch nie seit 1991, dem Beginn der gesamtdeutschen Reihe, gab der Erwartungsindikator binnen eines Jahres derart stark nach und lediglich im Rezessionsjahr 1993 (-11,0 Saldenpunkte) war er

zuvor einmal auf ein vergleichbar tiefes Jahresdurchschnittsniveau gefallen. Die Schere zwischen den Erwartungen und der Lageeinschätzung, die sich bereits 2006 und 2007 zunehmend geöffnet hatte, weitete sich im Durchschnitt des abgelaufenen Jahres nochmals kräftig auf -24,4 Zähler aus. Ein solch großes Zurückbleiben der Erwartungs- hinter der Lageeinschätzung gab es bislang noch nie. Normalerweise fallen die Erwartungen immer dann sehr weit hinter die Lageurteile zurück, wenn die aktuelle Geschäftslage außerordentlich positiv beurteilt wird, da es bei bereits sehr gut laufenden Geschäften immer schwieriger wird, eine nochmalige Steigerung der Geschäftstätigkeit zu erzielen. Angesichts des überaus deutlichen Rückgangs bei den Lageurteilen im vergangenen Jahr – und damit des Vergleichsniveaus für die Formulierung der Geschäftserwartungen – wäre deshalb eher eine Tendenz zur Angleichung von Lage- und Erwartungseinschätzungen zu erwarten gewesen. Dass sich die Schere im Gegenteil weiter öffnete, ist mithin ein starkes Indiz, wie tief und grundlegend die Rezessionsorgen sind, welche die Unternehmen mit der Finanzkrise und dem weltweiten Wirtschaftsabschwung verbinden.

... vor allem aufgrund des Einbruchs in der zweiten Jahreshälfte

Noch wesentlich deutlicher als im Vergleich der Jahresdurchschnitte 2008 und 2007 wird die äußerst ungünstige konjunkturelle Entwicklung im unterjährigen Verlauf der zentralen Indikatoren sichtbar. Während sich das mittelständische Geschäftsklima in der ersten Hälfte des Jahres 2008, auch dank damals noch leicht positiver Geschäftserwartungen, zunächst auf einem in historischer Perspektive sehr zufrieden stellenden Niveau behaupten konnte, brach es ab der Jahresmitte – angeführt von den Erwartungen, dann aber zunehmend auch getrieben von den Lageurteilen, welche mit ihrer immer rascheren Abwärtskorrektur die düsteren Befürchtungen der Firmen Realität werden ließen – in einem Ausmaß und Tempo ein, das bis dahin ohne Beispiel gewesen war. Binnen eines halben Jahres verlor das Geschäftsklima fast 25 Zähler. Im Ergebnis lag der Klimaindikator im vierten Quartal 2008 mit -14,3 Saldenpunkten um 16,4 Zähler unter dem Gesamtjahresdurchschnitt und sogar um 28,1 Zähler unter dem Wert aus dem vierten Quartal 2007. Dies ist ganz klar ein Rezessionsniveau wie es etwa über weite Strecken der Rezessionsjahre 1993 und 2003, aber auch in dem konjunkturellen Zwischentief 1996 (Ende des wiedervereinigungsbedingten Baubooms) beobachtet werden konnte. Während die aktuellen Geschäfte im Schlussquartal 2008 mit 1,0 Saldenpunkten in etwa so bewertet wurden wie im langfristigen Mittel und kaum noch besser als 2005, dem Startjahr des vergangenen Aufschwungs, fielen die Geschäftserwartungen gleichzeitig auf -29,4 Saldenpunkte. Dies ist mit sehr weitem Abstand ein neues historisches Tief, in dem sich die weit verbreiteten und ausgeprägten Zukunftsängste der Mittelständler kondensieren und das eine anhaltende und deutliche Verschlechterung der – zuletzt nur noch als durchschnittlich charakterisierten – wirtschaftlichen Lage bis weit in das Jahr 2009 hinein befürchten lässt.

Kasten 1.1: Blitzumfrage im KfW-Branchenkreis Mittelstandskonjunktur

Die KfW Bankengruppe führte im Januar/Februar 2009 die achte Blitzumfrage unter den Teilnehmern des von ihr im Oktober 2005 initiierten KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur durch. Hierzu wurden die Konjunkturoperatoren aus rund 20 Wirtschaftsverbänden, welche alle Bereiche der deutschen Wirtschaft vom Verarbeitenden Gewerbe über den Bau und den Handel bis hin zu den Dienstleistern abdecken, anhand eines standardisierten Fragebogens zu ihrer Einschätzung der Geschäftsentwicklung, zu Umsatz und Absatzpreisen, zu Investitions- und Beschäftigungsplänen sowie zum Kreditzugang ihrer jeweiligen mittelständischen Verbandsunternehmen befragt.

Tabelle 1.2: Stimmungsbild des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur Anfang 2009

Angaben in Prozent der abgegebenen Antworten	Antwortanteile			Saldo
Geschäftsentwicklung				
Die Geschäftslage ist in den vergangenen 12 Monaten	besser geworden	in etwa gleich geblieben	schlechter geworden	-53,1
	18,8	9,4	71,9	
Die Geschäftslage ist zurzeit	gut	durchschnittlich/saisonüblich	schlecht	-50,0
	0,0	50,0	50,0	
In den kommenden 12 Monaten dürfte die Geschäftslage	sich verbessern	in etwa gleich bleiben	sich verschlechtern	-65,6
	0,0	34,4	65,6	
Umsatz und Absatzpreise				
Die Exportumsätze dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen	in etwa gleich bleiben	fallen	-100,0
	0,0	0,0	100,0	
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer	in etwa gleich	kleiner	-75,0
	12,5	0,0	87,5	
Die Inlandsumsätze dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen	in etwa gleich bleiben	fallen	-81,3
	0,0	18,8	81,3	
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer	in etwa gleich	kleiner	-53,8
	15,4	15,4	69,2	
Die Absatzpreise dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen	in etwa gleich bleiben	fallen	-7,1
	14,3	64,3	21,4	
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer	in etwa gleich	kleiner	-50,0
	0,0	50,0	50,0	
Inländische Investitionen und Arbeitsplätze				
Die Realkapitalinvestitionen dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen	in etwa gleich bleiben	fallen	-93,3
	0,0	6,7	93,3	
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer	in etwa gleich	kleiner	-54,5
	18,2	9,1	72,7	
Die Beschäftigtenzahl dürfte in den kommenden 12 Monaten	steigen	in etwa gleich bleiben	fallen	-65,6
	0,0	34,4	65,6	
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer	in etwa gleich	kleiner	-57,1
	0,0	42,9	57,1	
Finanzierungsbedingungen				
Der Zugang zu Investitionskrediten ist in den vergang. 12 Monaten	leichter geworden	in etwa gleich geblieben	schwieriger geworden	-56,3
	0,0	43,8	56,3	
In den kommenden 12 Monaten dürfte der Zugang	leichter werden	in etwa gleich bleiben	schwieriger werden	-60,7
	0,0	39,3	60,7	

Quelle: KfW.

Die Ergebnisse der Umfrage, welche in der oben stehenden Tabelle zusammengefasst sind, bestätigen die massive Verschlechterung der Mittelstandskonjunktur, wie sie auch in der Konjunkturdiagnose der am MittelstandsMonitor beteiligten Institute festgestellt wird. So beklagte eine deutliche Mehrheit von 71,9 % der Experten, dass sich die Geschäftslage in der zurückliegenden Jahresperiode verschlechtert habe; von einer Verbesserung berichteten dagegen nur 18,8 %. Die eine Hälfte charakterisierte die aktuelle Lage noch als durchschnittlich, die andere bereits als schlecht. Keiner bezeichnete sie als gut. Ausgehend von dieser per saldo bereits schlechten Lagebeurteilung rechneten die Experten mit Blick auf 2009 überwiegend mit einer weiteren Verschlechterung (65,6 %), der Rest nimmt eine Seitwärtsbewegung an. Alle Befragten gingen übereinstimmend davon aus, dass die Exportumsätze auf Jahressicht rückläufig sein werden. Kaum besser sind die Erwartungen an den Inlandsumsatz: 81,3 % der Branchenexperten rechneten bei ihren Mitgliedsunternehmen mit fallenden Umsätzen auf dem heimischen Markt, 18,8 % erwarteten eine Stagnation, keiner jedoch einen Zuwachs. Die Investitionsaktivität wird vor diesem Hintergrund als sehr verhalten eingeschätzt. Beinahe alle Branchenexperten (93,3 %) rechneten damit, dass das Niveau der Realkapitalinvestitionen in diesem Jahr geringer sein wird als 2008. Finanzierungsschwierigkeiten dürften dabei allerdings nicht die primäre Ursache sein. Zwar gab keiner der Befragten an, dass der Zugang zu Investitionskrediten während der zurückliegenden Jahresperiode leichter geworden sei, und es erwartete auch keiner, dass er in diesem Jahr leichter wird. Doch beinahe die Hälfte (43,8 %) beschrieb den Kreditzugang im Rückblick als unverändert, und immerhin fast vier von zehn Befragten erwarteten keine gravierenden Veränderungen bei der Kreditversorgung in diesem Jahr. Dies legt den Schluss nahe, dass nach Auffassung der Umfrageteilnehmer die fehlenden Absatzperspektiven im In- und Ausland der wichtigste Grund für

die Investitionszurückhaltung sind. Der Abschwung erfasst 2009 auch den Arbeitsmarkt: Keiner der Befragten erwartete steigende Beschäftigtenzahlen, doch immerhin 34,4 % gingen von einer in etwa gleich bleibenden Belegschaft aus. Vor dem Hintergrund der sehr schlechten Umsatzerwartungen ist diese relative Stabilität bei den Beschäftigungsplänen fast schon ein ermutigendes Ergebnis. Eine wichtige Rolle dürfte dabei spielen, dass sich die mittelständischen Firmen im Abschwung nicht vor-schnell von knappem Fachpersonal trennen wollen, das sie spätestens nach der Krise wieder dring-nd benötigen. Zu den Erwartungen auf Rezessionsniveau passt, dass die Mehrzahl der Experten von einer Seitwärtsbewegung der Absatzpreise ausgeht und zum Teil sogar ein Deflationsrisiko sieht.

Klare Abschwung- und Rezessionssignale auch in den Indikatoren von Creditreform

Auch die Ergebnisse einer zu Jahresbeginn durchgeführten Blitzumfrage unter den Experten des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur, welche in Kasten 1.1 näher erläutert werden, sowie die Indikatoren von Creditreform untermauern mit klaren Signalen die Diagnose eines 2008 eingetretenen kräftigen Abschwungs, der 2009 in einer ausgeprägten Rezession münden wird. Da die Creditreform-Daten in einem relativ engen Zeitfenster jeweils zum Ende des Bezugsjahres¹⁰ erhoben werden, sind sie in ihrer zeitlichen Struktur bei allen konzeption-nellen Unterschieden¹¹ am ehesten mit den Verlaufsangaben aus dem KfW-ifo-Mittelstands-barometer vergleichbar.

Unter der Überschrift „Auftragslage“ bittet Creditreform die Umfrageteilnehmer um die Beur-teilung der generellen wirtschaftlichen Situation des eigenen Unternehmens. Bei diesem zentralen Indikator bezeichneten im vergangenen Dezember mit 44,0 % erstmals seit zwei Jahren wieder weniger als die Hälfte der befragten Unternehmen ihre Auftragslage als gut oder sehr gut.¹² Im Vorjahresvergleich bedeutet dies einen Rückgang um 7,0 Prozentpunkte. Der Anteil derjenigen, die ihre Auftragslage mit mangelhaft oder ungenügend charakterisier-ten, stieg dagegen um 7,0 Prozentpunkte auf 13,1 %. Der zur Darstellung konjunktureller Bewegungen zumeist verwendete Saldo aus guten und schlechten Einschätzungen verrin-gerte sich infolgedessen deutlich um 14,0 Zähler auf 30,9 Saldenpunkte. Genauso wie die von KfW und ifo für das Schlussvierteljahr 2008 ermittelten Urteile zur aktuellen Geschäftslage fiel der Auftragslageindikator damit nach den zwei außergewöhnlich guten Jahren 2006 und 2007 zuletzt wieder zurück auf ein Niveau in der Nähe seines langfristigen Durch-schnitts, der die analytische Grenze zwischen einer positiven und einer negativen Konjunk-turlage markiert. Untermauert wird dieser Befund von den Angaben der Firmen zu der Um-satzentwicklung während des zurückliegenden halben Jahres, welche Creditreform ergän-

¹⁰ Die exklusiv für den MittelstandsMonitor von Creditreform organisierte Dezemberumfrage wurde erstmals im Jahr 2002 durchgeführt. Für die Jahre davor werden deshalb die Angaben aus der Septemberumfrage hilfsweise als Vergleichsmaßstab herangezogen. In den Grafiken wird dies durch eine Unterbrechung der Verlaufskurven deutlich gemacht.

¹¹ Insbesondere sind die Saldenniveaus quantitativ nicht direkt vergleichbar, da die Indikatoren von Creditreform auf einer an der Schulnotensystematik orientierten sechswertigen Antwortskala basieren und nicht mittelwertbe-reinigt sind. Hinzu kommen eine abweichende Branchen- und Regionalgewichtung sowie die Tatsache, dass sie auch den heterogenen Bereich der Dienstleister umfassen, die im Geschäftsklimaindikator von KfW und ifo außen vor bleiben.

¹² Die Prozentangaben beziehen sich auf alle befragten Unternehmen. Da die Unternehmen einzelne Fragen unbeantwortet lassen können, summieren sich die Anteile nicht notwendigerweise zu 100 %.

zend zur Auftragslage erhebt: In der Saldendarstellung zeigt sich ein Rückgang der Umsatzlage um 15,5 Zähler binnen zwölf Monaten auf 10,0 Punkte, was ebenfalls in etwa dem langfristigen Durchschnitt (11,6 Saldenpunkte) bzw. dem Ergebnis des Aufschwungstartjahres 2005 (10,9 Saldenpunkte) entspricht.

Regelrecht eingebrochen sind dagegen die Umsatzerwartungen für das kommende Halbjahr, die sich per saldo um 30,3 Zähler auf -23,1 Punkte verschlechterten (langfristiger Mittelwert: 6,8 Saldenpunkte). Damit überwogen die Umsatzpessimisten die Optimisten um beinahe ein Viertel der Befragten; insgesamt gingen fast 42 % der kleinen und mittleren Firmen von rückläufigen Umsätzen im ersten Halbjahr 2009 aus. Die Parallele zu den im Schlussquartal 2008 historisch schlechten KfW-ifo-Geschäftserwartungen springt auch hier ins Auge: Zwar erreichte der Indikator der Umsatzerwartungen nicht ganz sein historisches Tief aus der Dezemberumfrage 2002 (-30,9 Saldenpunkte), das damals das Rezessionsjahr 2003 angekündigt hatte. Es ist aber auch nicht weit davon entfernt und unterschreitet zusammen mit dem 2002er Ergebnis die Umfrageresultate aus allen anderen Jahren seit 1992 mit weitem Abstand. Zugleich blieben die Umsatzerwartungen Ende 2008 – genauso wie die im Rahmen des KfW-Mittelstandsbarometers erhobenen Geschäftserwartungen im Vergleich zu den Geschäftslageurteilen – in einem bislang ungekannten Ausmaß hinter den Angaben zur Umsatzlage zurück, was die Befürchtung eines rapiden und kräftigen Rückgangs der Geschäfte relativ zu dem zuletzt nur noch durchschnittlichen Niveau sehr markant zum Ausdruck bringt. Auch nach der Datenkonstellation der zentralen Indikatoren von Creditreform zu Auftrags- und Umsatzlage sowie den Umsatzerwartungen stehen die Signale zum Jahreswechsel also eindeutig auf Rezession im laufenden Jahr.

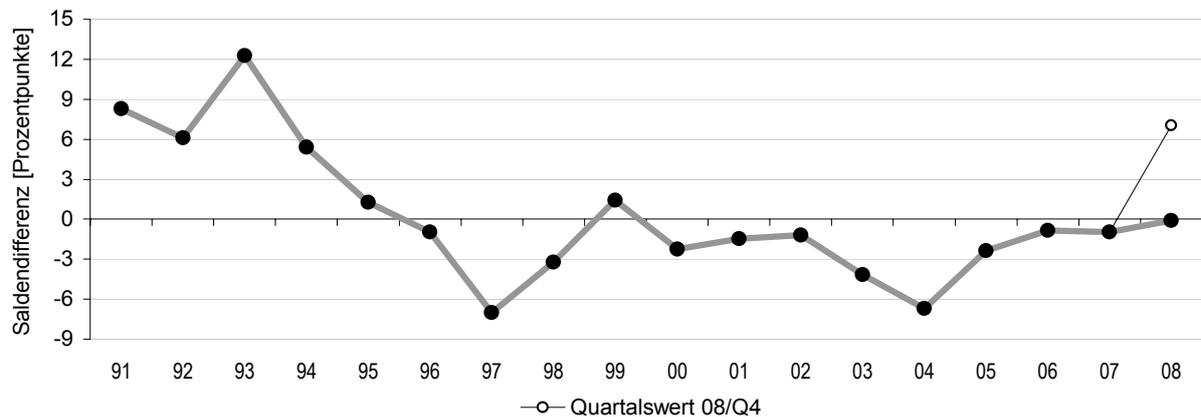
Stimmung im Mittelstand nicht ganz so schlecht wie bei Großunternehmen

Bis zu dieser Stelle wurde die Mittelstandskonjunktur im Zeitverlauf thematisiert. Darüber hinaus kann man fragen, wie sich das Geschäftsklima der Mittelständler im Vergleich zu den Großunternehmen entwickelt hat – unabhängig davon, wie das „Stimmungsniveau“ gerade ist: Hängen die kleinen und mittleren Firmen bei gegebener Konjunkturlage die großen Unternehmen ab, oder ist es umgekehrt? Eine Antwort darauf gibt der relative Mittelstandsindikator, die geglättete Differenz des Geschäftsklimas von Mittelständlern und Großunternehmen.

Auf das Gesamtjahr 2008 gesehen waren die Stimmungsunterschiede zwischen den Unternehmensgrößenklassen ähnlich gering wie schon 2007 und 2006 (siehe Grafik 1.2): Die mittelständischen Firmen bewerteten ihr Geschäftsklima im Schnitt lediglich um vernachlässigbare 0,1 Punkte schwächer als die Großunternehmen, wobei einer schlechteren Einschätzung der aktuellen Geschäfte (relative Lagekomponente: -4,3 Punkte) eine aus Sicht des Mittelstandes weniger pessimistische Beurteilung der Zukunftsaussichten (relative Erwartungskomponente: 4,1 Punkte) gegenüberstand. Die Jahresdurchschnittsbetrachtung überdeckt allerdings eine ausgesprochen dramatische Stimmungsverschiebung zu Gunsten der

kleinen und mittleren Firmen im Jahresverlauf. Notierte der relative Mittelstandsindikator in den ersten drei Quartalen noch im negativen Bereich, so stieg er im vierten Quartal sprunghaft auf 7,1 Punkte an. Der Vorquartalsstand wurde damit um 7,7 Zähler übertroffen, der Stand des Vorjahresquartals sogar um 10,3 Zähler. Letztmalig so hoch war der relative Indikator vor 15 Jahren zum Ende des Rezessionsjahres 1993.

Grafik 1.2: Relativer KfW-ifo-Mittelstandsindikator*



*Differenz des Geschäftsklimas von KMU und Großunternehmen

Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW.

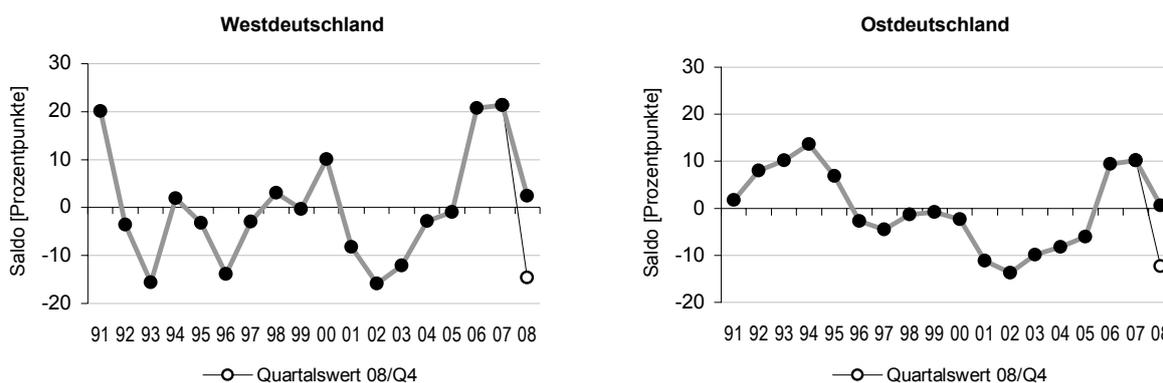
Wie ist dieses Ergebnis angesichts des zuletzt weit unterdurchschnittlichen Stimmungsniveaus im Mittelstand zu werten? War das Klima bei den kleinen und mittleren Firmen zum vergangenen Jahreswechsel frostig, so war sie bei den Großunternehmen geradezu eisig. Im Vergleich zu den ohnehin bereits äußerst bescheidenen Einschätzungen der Mittelständler bewerteten sie sowohl die aktuelle Geschäftslage (relative Lagekomponente im vierten Quartal 2008: 3,2 Punkte), vor allem aber die Aussichten für die nähere Zukunft (relative Erwartungskomponente im vierten Quartal 2008: 10,9 Punkte) nochmals deutlich negativer. Bedenkt man darüber hinaus, dass bereits die Erwartungskomponente des Mittelstands im Schlussquartal auf ein neues historisches Tief gefallen war und dieses von den Erwartungen der Großunternehmen nochmals mit weitem Abstand unterboten wird, so wird klar, wie grundlegend düster die Großunternehmen in das Jahr 2009 blicken. Ausschlaggebend hierfür ist vor allem die Entwicklung bei den großen, international ausgerichteten und zumeist auf hochwertige Konsum- und Investitionsgüter spezialisierten Firmen des Verarbeitenden Gewerbes. Diesen brachen wegen des synchronen Abschwungs in praktisch allen global wichtigen Wirtschaftsregionen die aus- und inländischen Aufträge vor allem ab dem Herbst 2008 in einem atemberaubenden Tempo weg, ohne dass kurzfristig irgendeine Bodenbildung zu erkennen war. Hatten die lange Zeit gut gefüllten Auftragsbücher vorübergehend noch für eine gute Auslastung der Kapazitäten gesorgt, so war dieses Polster spätestens im Schlussvierteljahr aufgebraucht, was neben den bereits seit Oktober historisch negativen Geschäftserwartungen mit Verzögerung schließlich auch die Lageurteile dieser Firmen massiv nach

unten zog. Gemessen daran stellt sich die Situation im eher binnenorientierten Mittelstand, wie im relativen Indikator zum Ausdruck kommt, nicht ganz so schlecht dar.

Stimmungsunterschiede zwischen West- und Ostdeutschland unbedeutend

Bricht man das Geschäftsklima der Mittelständler auf die Ebene der beiden deutschen Großraumregionen herunter, so zeigten sich zuletzt nur noch unbedeutende Stimmungsunterschiede zwischen West- und Ostdeutschland (siehe Grafik 1.3).

Grafik 1.3: KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, Jahresdurchschnitte Regionen

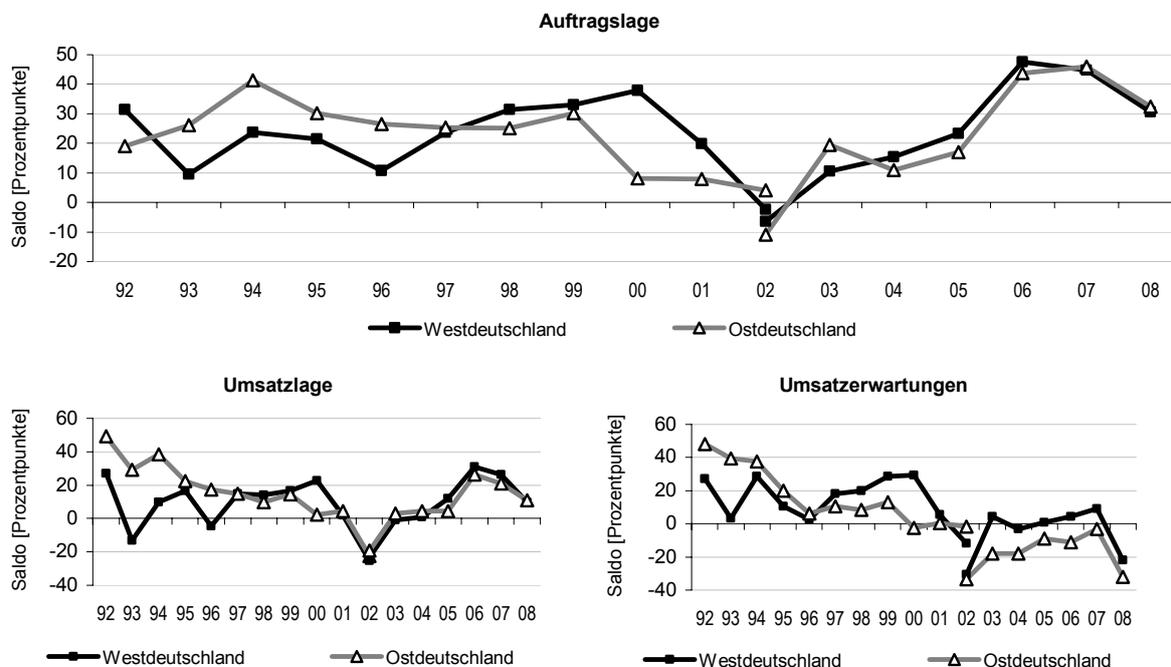


Im Gesamtjahr 2008 schätzten die westdeutschen Firmen das Geschäftsklima mit 2,4 Punkten (-19,0 Zähler ggü. 2007) lediglich um 1,8 Zähler besser ein als ihre ostdeutschen Wettbewerber (0,6 Saldenpunkte; -9,6 Zähler ggü. 2007); sie mussten dafür allerdings einen wesentlich deutlicheren Rückgang im Vorjahresvergleich hinnehmen. Im Jahresverlauf kehrte sich die Reihenfolge bei weiter sinkenden Stimmungsniveaus allerdings um, sodass das Klima in Ostdeutschland mit -12,4 Saldenpunkten im Schlussquartal 2008 geringfügig weniger schlecht war als bei den westdeutschen Mittelständlern mit -14,6 Saldenpunkten. Insgesamt erwiesen sich die ostdeutschen kleinen und mittleren Firmen im Abschwung also als etwas stabiler als die westdeutschen Mittelständler. In einem allerdings nur relativen Sinn konjunkturell profitiert hat der Osten der Bundesrepublik diesmal insbesondere von seinem im Vergleich zu Westdeutschland merklich geringeren Wertschöpfungsanteil des Verarbeitenden Gewerbes, dessen wirtschaftliche Lage sich im Verlauf von 2008 so rapide und deutlich verschlechtert hat wie in keinem anderen Wirtschaftsbereich.

Die Daten von Creditreform unterstreichen die West-Ost-Stimmungskonvergenz auf niedrigem Niveau (siehe Grafik 1.4). So schrumpfte der Saldo zwischen guten und schlechten Bewertungen zur Auftragslage im Westen der Bundesrepublik im Vorjahresvergleich um 14,1 Zähler auf 30,6 Prozentpunkte. Im Osten schätzten die Mittelständler ihre Auftragslage im Dezember 2008 ebenfalls deutlich ungünstiger ein als ein Jahr zuvor. Der ostdeutsche Saldo verschlechterte sich um 13,6 Zähler auf 32,3 Prozentpunkte – kaum ein Unterschied zu dem westdeutschen Vergleichswert. Der Quervergleich mit den Creditreform-Indikatoren

zu Umsatzlage und -erwartungen zeigt, dass in beiden Landesteilen die aktuelle Lage bei kaum wahrnehmbaren Unterschieden zuletzt noch in etwa durchschnittlich beurteilt wurde, während die – in beiden Regionen sehr pessimistischen – Umsatzerwartungen in Ostdeutschland sogar noch etwas negativer ausfielen als im Westen.

Grafik 1.4: Creditreform-Indikatoren, Regionen



Quelle: Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

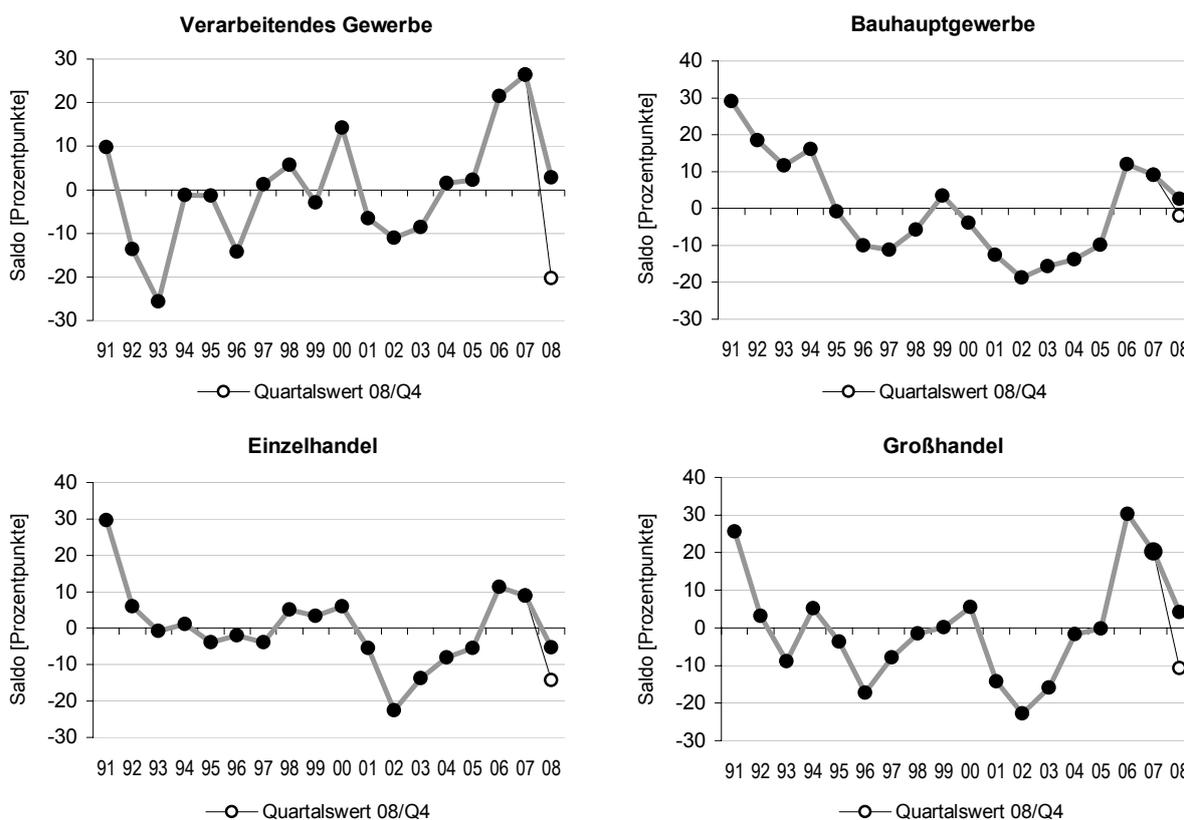
Klimasturz beim langjährigen Spitzenreiter Industrie

Im Vergleich der vier Hauptwirtschaftsbereiche der gewerblichen Wirtschaft¹³ sticht das Verarbeitende Gewerbe erneut hervor – im Unterschied zu den Vorjahren diesmal allerdings nicht als Spitzenreiter, sondern als rasantester Absteiger und neues Schlusslicht. Wie in keiner anderen Branche und wie noch in keinem Jahr zuvor stürzte das Industrieklima 2008 sowohl in der Jahresdurchschnitts- wie in der Verlaufsbeurteilung ab. Gegenüber 2007 verlor der Klimaindikator des mittelständischen Verarbeitenden Gewerbes rekordhohe 23,5 Zähler und fiel mit 2,9 Saldenpunkten im Gesamtjahr 2008 auf ein annähernd durchschnittliches Niveau. Beschleunigt haben sich die Einbrüche vor allem ab der Jahresmitte mit dem vorläufigen Höhepunkt der Negativdynamik im vierten Quartal. Mit -20,3 Saldenpunkten war die Stimmung in der mittelständischen Industrie zuletzt so düster wie in keinem anderen Hauptwirtschaftsbereich und kaum besser als im Rezessionsjahr 1993 (siehe Grafik 1.5). Der Jahresdurchschnitt wurde damit um 23,2 Zähler verfehlt – so viel wie in keinem anderen Haupt-

¹³ Die gewerbliche Wirtschaft umfasst die Wirtschaftsbereiche „Verarbeitendes Gewerbe“, „Bauhauptgewerbe“, „Einzelhandel“ sowie „Großhandel“. Auf ihr basiert das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer, das folglich keine Aussagen zu der konjunkturellen Situation des Dienstleistungssektors zulässt. Darüber Aufschluss geben allerdings die Indikatoren von Creditreform, die diesen Hauptwirtschaftsbereich einschließen.

wirtschaftsbereich. Gegenüber dem Vorjahresquartal bedeutet dies sogar einen Absturz um 42,1 Zähler, und es ist angesichts der äußerst pessimistischen Erwartungen, die weitere Eintrübungen der Lageurteile während des ersten Halbjahres 2009 signalisieren, damit zu rechnen, dass der Boden beim Industrieklima noch nicht erreicht ist. Wie keine andere Branche leidet das lange von der Weltkonjunktur verwöhnte Verarbeitende Gewerbe zurzeit unter dem schweren globalen Abschwung im Gefolge der Finanzkrise, der sich durch die gleichzeitige Schwäche in sämtlichen Industrieländern wechselseitig verstärkt.

Grafik 1.5: KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, Jahresdurchschnitte Branchen



Lediglich ein Segment ist zurzeit konjunkturell noch stärker negativ betroffen als der industrielle Mittelstand: die global ausgerichtete Großindustrie, deren Erwartungen bereits seit Oktober 2008 von einem Allzeittief auf das nächste fielen und wo das Klima schon zum Jahresende 2008 so eisig war wie noch nie.

Stimmung im Groß- und Einzelhandel kräftig eingetrübt

Ebenfalls äußerst kräftig, aber nicht ganz so dramatisch wie in der mittelständischen Industrie stellt sich die Klimaverschlechterung im Großhandel dar, der als Bindeglied zwischen den nationalen und internationalen Märkten den Einbruch der Weltkonjunktur sowie – besonders im Produktionsverbundhandel – die damit verbundene Industrierezession besonders zu spüren bekommt. Im Jahresdurchschnitt verlor das mittelständische Großhandelsklima 16,0 Zähler und fiel im Gesamtjahr 2008 auf 4,2 Saldenpunkte. Nach dem Verarbeitenden

Gewerbe ist dies der zweistärkste Stimmungsrückgang im Vorjahresvergleich, wobei sich auch beim Großhandel der Einbruch vor allem im Schlussquartal stark beschleunigte. Mit -10,7 Zählern blieb das Großhandelsklima im vierten Quartal 2008 um beachtliche 14,9 Zähler hinter dem Gesamtdurchschnitt und sogar um 16,3 Zähler hinter dem entsprechenden Vorjahresstand zurück.

Ähnlich schlecht verlief die Entwicklung im mittelständischen Einzelhandel, der bereits 2007 den letzten Platz im Stimmungsvergleich der vier Hauptwirtschaftsbereiche innegehabt hatte. Mit -14,0 Zählern war der Einbruch im Jahresdurchschnittvergleich kaum geringer als im Großhandel, wobei die Stimmung vor allem wegen der enttäuschten Hoffnungen auf die von den Prognostikern vor Jahresfrist mehrheitlich in Aussicht gestellte Konsumbelebung weiter in den Keller gerutscht sein dürfte. Aufgrund des niedrigen Ausgangswertes konnte der Einzelhandel den letzten Platz im Branchenvergleich bei der Gesamtdurchschnittsbetrachtung damit zwar nicht verlassen. Auf dem tiefen Niveau – als einziger Branchenindikator notierte das Einzelhandelsklima nicht nur im vierten Vierteljahr, sondern mit -5,2 Saldenpunkten auch im Gesamtjahr 2008 unter der Nulllinie – zeigte sich der Einzelhandel im Jahresverlauf aber stabiler als das Verarbeitende Gewerbe, das ihn dadurch im Schlussquartal auf dem letzten Platz ablöste. Mit weit unterdurchschnittlichen -14,3 Saldenpunkten (-9,1 Zähler ggü. Jahresdurchschnitt 2008; -17,0 Zähler ggü. viertem Quartal 2007) war das Einzelhandelsklima zum Ende des vergangenen Jahres gleichwohl äußerst trüb und ließ – trotz des gewaltigen Nachholbedarfs nach sieben Jahren der Stagnation – keinerlei Hoffnung auf eine Konsumerholung in diesem Jahr erkennen.

Bauklima noch am stabilsten

Noch vergleichsweise am stabilsten erwiesen sich demgegenüber die Klimaeinschätzungen der kleinen und mittleren Baufirmen. Im Gesamtjahr 2008 verlor das Bauklima „lediglich“ 6,5 Zähler und damit weniger als die Hälfte der Rückgänge in den beiden Sparten des Handels und sogar nur gut ein Viertel des Rückgangs im Verarbeitenden Gewerbe. Mit 2,6 Saldenpunkten behauptete es sich im Jahresdurchschnitt knapp über der Nulllinie und fiel bei relativ geringer Schwächetendenz im Jahresverlauf selbst im Schlussvierteljahr nur knapp darunter (-2,0 Saldenpunkte; -4,6 Zähler ggü. Jahresdurchschnitt 2008; -6,8 Zähler ggü. viertem Quartal 2007). Erstmals seit 1999 führte das Bauhauptgewerbe damit Ende 2008 wieder den Klimavergleich der mittelständischen Hauptwirtschaftsbereiche an. Momentan profitieren die Baufirmen noch von dem zurückliegenden Investitionsboom, der insbesondere dem Wirtschaftsbau zahlreiche Aufträge beschert hatte, die zum Teil auch 2009 noch abgearbeitet werden, sowie dem wieder lebhafteren öffentlichen Bau, der zuletzt nicht mehr so stark unter dem Diktat der Budgetkonsolidierung stand. Schwach war demgegenüber einmal mehr die Entwicklung im privaten Wohnungsneubau.

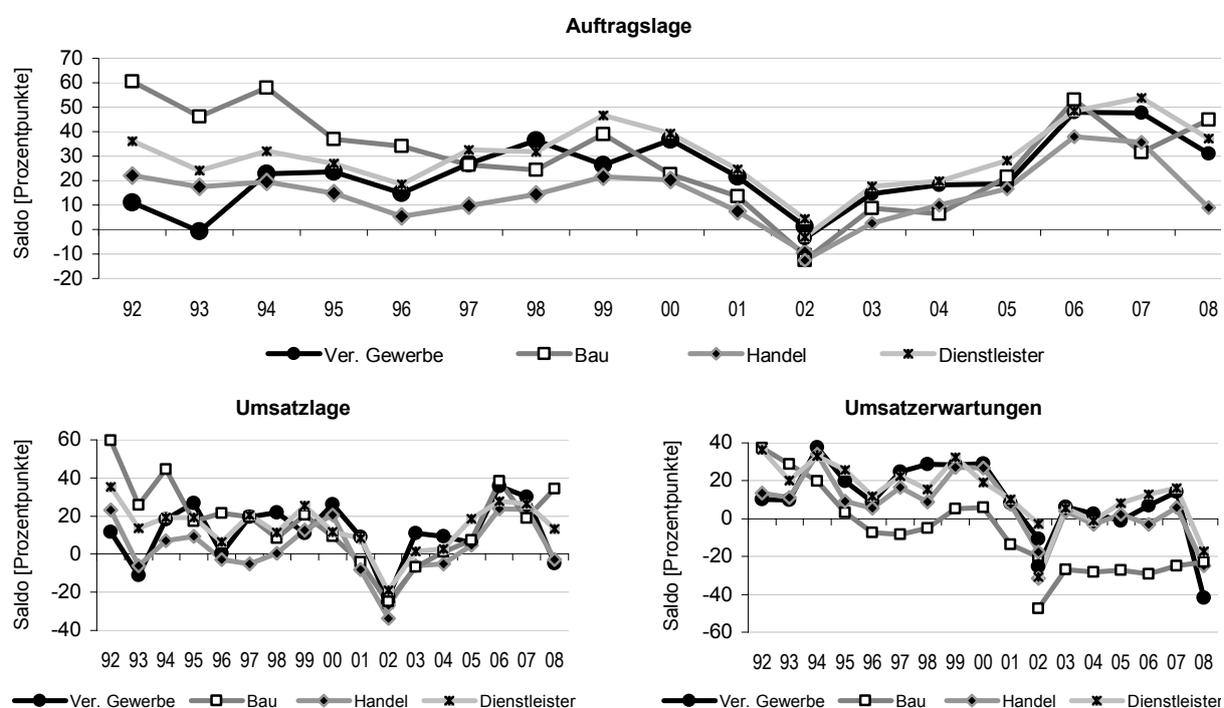
Alles in allem zeigt der Branchenvergleich anhand des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers, dass das Geschäftsklima zuletzt in allen Branchen auf langjährige Tiefs (Verarbeitendes Gewerbe:

niedrigster Stand seit 1993; Bau: niedrigster Stand seit 2005; Einzel- und Großhandel: niedrigster Stand seit 2003) gefallen ist, was die Breite und Stärke des gegenwärtigen Abschwungs unterstreicht. Allein das Klimaniveau im Bauhauptgewerbe konnte sich etwas nach oben absetzen und stand im Unterschied zu den übrigen drei Hauptwirtschaftsbereichen zum Jahreswechsel noch nicht sehr weit im negativen Bereich.

Bau auch nach Auftragslage- und Umsatzindikatoren von Creditreform vorn

Auch nach der an der Schulnotensystematik orientierten Umfrage von Creditreform beurteilten die mittelständischen Baufirmen im vergangenen Dezember ihre Auftrags- und Umsatzlage sowie die Umsatzerwartungen für das kommende Halbjahr merklich besser als die übrigen Wirtschaftsbereiche (siehe Grafik 1.6).

Grafik 1.6: Creditreform-Indikatoren, Branchen



Quelle: Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

Etwas mehr als die Hälfte (56,3 %) der Baufirmen vergab bei der Frage nach der Auftragslage ein „gut“ oder „sehr gut“; das sind 13,4 Prozentpunkte mehr als zwölf Monate zuvor. Da gleichzeitig die schlechten Einschätzungen („mangelhaft“ und „ungenügend“) praktisch stagnierten, verbesserte sich der Saldo – als einziger der fünf von Creditreform befragten Wirtschaftsbereiche einschließlich der von KfW und ifo nicht erfassten Dienstleister – sogar um 13,3 Zähler auf 44,9 Saldenpunkte, den höchsten Wert im Branchenvergleich. Spiegelbildlich entwickelten sich auch die Angaben der Bauunternehmen zur Umsatzentwicklung während des vergangenen Halbjahres: Per saldo überwog Ende 2008 der Anteil der Firmen mit Umsatzsteigerungen den Anteil der Firmen mit Umsatzverlusten um 34,5 Punkte: ein Plus von 15,7 Zählern gegenüber Ende 2007. Bei den Umsatzerwartungen für das kommende Halb-

jahr (-23,0 Saldenpunkte) dominierten zwar auch im Bau die Umsatzpessimisten – am Jahresende zum Teil wohl auch saisonal bedingt. Doch immerhin bedeutet dies ein leichtes Vorjahresplus um 1,9 Zähler, während die Umsatzerwartungen in den anderen Branchen gegenüber der Befragung aus dem Dezember 2007 zwischen 27,9 Zähler (Einzelhandel) und sogar 55,8 Zähler (Verarbeitendes Gewerbe) nachgaben.

Die abgesehen vom Bauhauptgewerbe in sämtlichen Branchen kräftig eingebrochenen Umsatzerwartungen sind das wohl deutlichste Rezessionssignal in der Umfrage von Creditreform. In sämtlichen Hauptwirtschaftsbereichen liegen die Indikatorniveaus mehr oder weniger weit unter ihren langfristigen Durchschnitten – selbst im Bau, wo der historische Mittelwert seit 1992 allerdings „nur“ um 14,7 Zähler und damit so gering wie in keiner anderen Branche verfehlt wird. Am düstersten stellen sich die aktuellen konjunkturellen Perspektiven auch nach dem Indikator der Umsatzerwartungen hingegen für das Verarbeitende Gewerbe dar. In der mittelständischen Industrie gingen Ende 2008 per saldo 41,7 % der Befragten von schrumpfenden Umsätzen im ersten Halbjahr 2009 aus. Dies ist mit großem Abstand ein neues Allzeittief dieser Zeitreihe, das um 51,1 Zähler hinter seinem langfristigen Durchschnitt zurückbleibt. Doch auch der Handel – bei relativ geringen Unterschieden zwischen Groß- und Einzelhandel – und die Dienstleister blickten zum Jahreswechsel kaum weniger pessimistisch in die nähere Zukunft. In beiden Wirtschaftsbereichen fielen die Umsatzerwartungen im Dezember 2008 auf den tiefsten Stand seit Ende 2002 bzw. den zweittiefsten Stand überhaupt; die historischen Mittelwerte wurden damit in beiden Fällen um etwas mehr als 30 Zähler verfehlt.

Etwas weniger homogen als die Umsatzerwartungen entwickelten sich zuletzt diejenigen Indikatoren von Creditreform, welche die wirtschaftliche Lage am aktuellen Rand der Umfrage beschreiben: die Auftragslage sowie die Umsatzentwicklung während der vorangegangenen sechs Monate. Zwar waren – abgesehen vom Bau – im Dezember 2008 sämtliche dieser Branchenindikatoren schwächer als im Vergleichszeitpunkt ein Jahr zuvor. Doch fielen die Rückgänge gegenüber Dezember 2007 merkbar unterschiedlich aus. So hielten sie sich bei den Dienstleistern (Auftragslage: -16,6 Zähler ggü. Vorjahr; Umsatzlage: -13,3 Zähler ggü. Vorjahr) gemessen an beiden Indikatoren noch in relativ engen Grenzen, während die Einbrüche im Handel (Auftragslage: -26,5 Zähler ggü. Vorjahr; Umsatzlage: -26,2 Zähler ggü. Vorjahr) sowie – zumindest gemessen an dem härteren Indikator „Umsatzlage“ – im Verarbeitenden Gewerbe (Auftragslage: -16,7 Zähler ggü. Vorjahr; Umsatzlage: -35,0 Zähler ggü. Vorjahr) deutlich ausgeprägter waren. Innerhalb des Handels waren, ähnlich wie bei den Umsatzerwartungen, lediglich graduelle Unterschiede zwischen Groß- und Einzelhandel erkennbar.

Summa summarum zeichnen die Indikatoren von Creditreform damit ein Branchenbild, das demjenigen des KfW-ifo-Geschäftsklimas materiell gleicht: Bei allgemein sehr pessimistischen Erwartungen hebt sich die Entwicklung im Bau positiv ab. Die konjunkturelle Verfas-

sung der – im Mittelstandsbarometer von KfW und ifo nicht erfassten – Dienstleister dürfte zum vergangenen Jahreswechsel noch etwas besser gewesen sein als diejenige des Verarbeitenden Gewerbes und des Handels, wofür vor allem der geringere Rückgang bei der Umsatzlage spricht. Allerdings blickten auch die Dienstleister zum Jahresende 2008 ähnlich pessimistisch auf 2009 wie die beiden Sparten des Handels, jedoch nicht ganz so düster wie die mittelständische Industrie.

Angesichts der im Vergleich zu den anderen Wirtschaftsbereichen zuletzt erkennbar besseren konjunkturellen Verfassung des Bauhauptgewerbes, die von beiden hier berücksichtigten Datenquellen bestätigt wird, sollten die auf öffentliche Baumaßnahmen im Infrastrukturbereich abzielenden – und auch wachstumspolitisch sinnvollen – expansiven fiskalischen Maßnahmen zeitlich angemessen dosiert werden, um eine planbare Ausweitung der Baukapazitäten zu ermöglichen und möglichst geringe Preissteigerungseffekte auszulösen.

1.3 Beschäftigungslage und -pläne

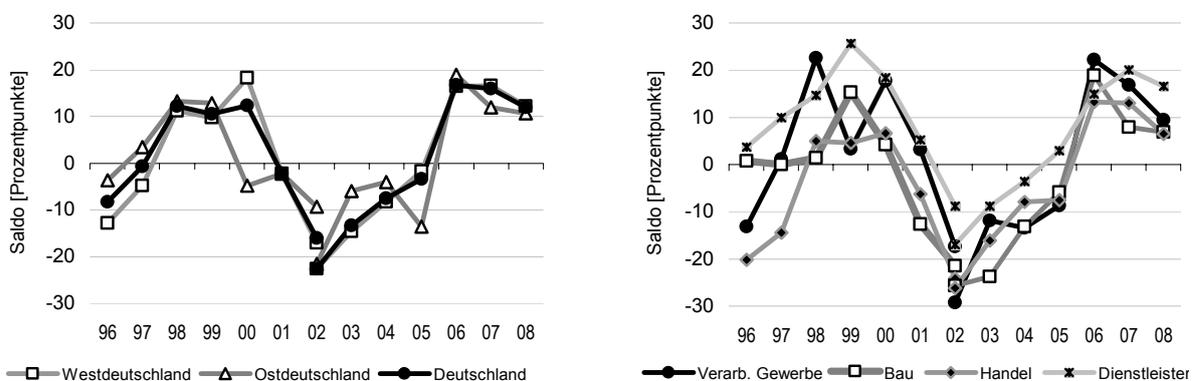
Der Arbeitsmarkt ist ein typischer Nachläufer im Konjunkturzyklus. Trotz des sich zunehmend verdüsternden konjunkturellen Umfelds erreichte der Erwerbstätigenstand in Deutschland 2008 den höchsten Wert seit der Wiedervereinigung. Jahresdurchschnittlich waren gut 40,3 Mio. Personen erwerbstätig – ein Plus von 1,4 % oder 562.000 Personen im Vergleich zum Vorjahr, nachdem die Erwerbstätigenzahl schon 2007 um 671.000 Personen angewachsen war. Einen deutlichen Anstieg gab es 2008 noch einmal in dem Kernsegment der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung, die diesmal den Zuwachs der Erwerbstätigkeit praktisch alleine trug. So zählte die Bundesagentur für Arbeit Mitte des abgelaufenen Jahres rund 27,5 Mio. solcher für die sozialen Sicherungssysteme in Deutschland so bedeutenden „Normalarbeitsverhältnisse“; das sind 603.000 Personen oder 2,2 % mehr als zwölf Monate zuvor. Der Großteil des Anstiegs entfiel dabei auf Vollzeitstellen. Gleichzeitig setzte sich der Rückgang der Arbeitslosigkeit fort. Im Jahresdurchschnitt sank die Zahl der registrierten Arbeitslosen um 508.000 Personen oder 13,5 % auf knapp 3,3 Mio. Betroffene. Die positive Tendenz am Arbeitsmarkt hat im Verlauf des Jahres aber an Schwung verloren und sich gegen Jahresende umgekehrt. So wurde im November erstmals seit Februar 2006 wieder ein Anstieg der saisonbereinigten Arbeitslosenzahl registriert. Zugleich gingen die saisonbereinigte Erwerbstätigenzahl und die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung im Vormonatsvergleich geringfügig zurück. Das Gros der Arbeitsmarkterfolge wurde somit bereits in der ersten Jahreshälfte 2008 realisiert. Für 2009 muss man sich rezessionsbedingt auf einen weiteren Anstieg der Arbeitslosigkeit sowie einen Rückgang der Erwerbstätigkeit einstellen, wie es sich seit dem Jahreswechsel zunehmend deutlich abzuzeichnen beginnt.¹⁴

¹⁴ Zum Prognosespektrum der Forschungsinstitute und internationalen Organisationen siehe Tabelle 1.1 in Abschnitt 1.1.

Beschäftigungslage 2008: Arbeitsplatzzuwachs schwächt sich ab

Wie schon im Vorjahr dürfte 2008 ein großer Teil des Beschäftigungszuwachses in Deutschland dem Mittelstand zuzuschreiben sein. Doch auch in der mittelständischen Wirtschaft ging die Einstellungstätigkeit der Unternehmen im Vergleich zu 2007 zurück. Im Durchschnitt aller Hauptwirtschaftsbereiche verringerte sich der von Creditreform Ende 2008 erhobene Saldo aus den Prozentanteilen der Firmen, die Neueinstellungen beziehungsweise Entlassungen realisiert haben, von 15,9 Saldenpunkten auf zuletzt 12,0 Punkte (siehe Grafik 1.7). Trotz des Rückgangs blieb der Saldo aber weiter klar im positiven Bereich, was auf eine deutliche Ausweitung der Beschäftigtenzahl bei den kleinen und mittleren Unternehmen hindeutet. Im historischen Rückblick bewegt sich der Saldowert des Jahres 2008 auf einem Niveau, das mit den aus Arbeitsmarktsicht guten Jahren 1998 bis 2000 vergleichbar ist. 28,8 % der im Dezember 2008 befragten Unternehmen haben ihren Personalbestand innerhalb der vorangegangenen sechs Monate aufgestockt – praktisch genauso viele im Jahr zuvor (28,9 %). Demgegenüber mussten sich 16,8 % der Firmen von Mitarbeitern trennen, das entspricht einem Anstieg um 3,8 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Die Zahl der Unternehmen, die ihren Personalbestand unverändert hielten, macht mit 54,4 % einmal mehr den Löwenanteil aus.

Grafik 1.7: Creditreform-Indikator Beschäftigungslage, Saldo aufgestockt/verkleinert



Quelle: Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

In Ostdeutschland entwickelte sich die Arbeitskräftenachfrage der Unternehmen 2008 erneut etwas schwächer als in Westdeutschland. Allerdings fiel der Rückgang des ostdeutschen Beschäftigungsindikators weniger stark aus als im Westen. Während der Saldowert in den alten Bundesländern um etwas deutlichere 4,4 Zähler auf 12,2 Prozentpunkte sank, ist er in den neuen Bundesländern nur um 1,2 Zähler auf 10,7 Punkte zurückgegangen. Die Bewertungen der beiden Landesteile haben sich damit wieder angenähert. Die Lücke beträgt nunmehr nur noch 1,5 Prozentpunkte nach 4,7 Prozentpunkten im Vorjahr.

Bis auf den Einzelhandel lagen die Salden aller Hauptwirtschaftsbereiche am Jahresende 2008 über der Nulllinie. Allerdings verringerten sich sämtliche Saldenwerte gegenüber dem Vorjahr – teilweise sogar erheblich. Am stärksten verfehlte der Beschäftigungsindikator der

Einzelhändler den Vorjahreswert. Der Saldo aus einstellenden und entlassenden Unternehmen schrumpfte hier von 7,4 Punkten auf -3,9 Punkte. Ebenfalls einen deutlichen Rückgang des Arbeitskräftebedarfs verzeichnete das Verarbeitende Gewerbe. Zwar meldete am Jahresende 2008 knapp jedes dritte Industrieunternehmen (32,1 %) einen Personalaufbau im vorangegangenen Halbjahr und damit fast genauso viele wie vor Jahresfrist (33,1 %). Allerdings schnellte der Prozentsatz der Unternehmen empor, die einen Stellenabbau vornehmen mussten. Innerhalb eines Jahres stieg dieser Anteil um 6,3 Prozentpunkte auf 22,6 %. Lediglich die Einzelhandelsunternehmen wiesen am Jahresende 2008 eine noch höhere Quote an entlassenden Firmen auf (23,5 %).

In der mittelständischen Bauwirtschaft ging der Beschäftigungssaldo zwischen Ende 2007 und Ende 2008 dagegen nur um einen Prozentpunkt zurück. Mehr noch: Der Anteil der Bauunternehmen, die die Mitarbeiterzahl erhöht haben, ist binnen eines Jahres sogar um 3,2 Prozentpunkte auf 25,3 % leicht angestiegen. Der Arbeitskräftebedarf der Bauunternehmen stabilisiert somit den Beschäftigungssaldo des gesamten Mittelstandes. Eine hohe Arbeitskräfte-nachfrage ging 2008 einmal mehr vom Dienstleistungssektor aus: 31,0 % der Unternehmen dieses Wirtschaftsbereiches haben im Verlauf der zweiten Jahreshälfte 2008 ihre Belegschaften aufgestockt (Vorjahr: 32,6 %). Im gleichen Zeitraum stieg allerdings auch hier der Anteil der Unternehmen, die Entlassungen vornehmen mussten. Hatte 2007 noch jeder achte Dienstleister (12,5 %) die Mitarbeiterzahl verringert, so waren im Jahr darauf schon 14,4 % der Unternehmen betroffen.

Beschäftigungspläne: Mittelständler stehen vor Entlassungen

Im Zuge der sehr schlechten konjunkturellen Perspektiven für 2009 werden die mittelständischen Unternehmen in den kommenden Monaten Neueinstellungen wohl weitaus zögerlicher vornehmen als in den Vorjahren. In der Dezemberbefragung des Jahres 2008 fiel der Indikator der Personalplanungen mit -6,5 Saldenpunkten nach zwei Jahren über der Nulllinie wieder in den negativen Bereich. Das bedeutet, dass zuletzt mehr Firmen Entlassungen planten als einen Personalaufbau. Im Dezember 2007 hatte sich dieser Saldowert noch um 0,3 Zähler auf 4,9 Prozentpunkte erhöht. Am Jahresende 2008 wollten nur noch 13,1 % der Unternehmen ihren Personalbestand innerhalb des nächsten halben Jahres vergrößern (2007: 18,1 %). Gleichzeitig wollte jedes fünfte Unternehmen (2007: 13,2 %) Mitarbeiter entlassen. Die überwiegende Mehrheit der mittelständischen Firmen, nämlich 67,3 % (2007: 68,2 %), ging von einer konstanten Belegschaftsgröße aus.

In beiden deutschen Großraumregionen sehen die Personalplanungen der Mittelständler mehrheitlich eine Verkleinerung der Belegschaften vor. Allerdings dürfte das Ausmaß des geplanten Personalabbaus bei den ostdeutschen Unternehmen stärker ausfallen als im Westen. In den westlichen Bundesländern verschlechterte sich der Saldo aus den Anteilswerten der Firmen, die eine größere beziehungsweise eine kleinere Belegschaftszahl anstrebten, um 11,9 Zähler auf -5,0 Prozentpunkte. Bei den ostdeutschen Unternehmen sank der Indika-

tor der Beschäftigungspläne zwar in einem vergleichbaren Ausmaß (-10,8 Zähler), wegen des weitaus schlechteren Vorjahreswertes (-5,9 Saldenpunkte) fiel er dadurch aber auf -16,7 Saldenpunkte und damit noch tiefer in den negativen Bereich. Während 25,0 % der ostdeutschen Mittelständler für die nächsten Monate von Stellenstreichungen ausgingen, wollten lediglich 8,3 % der Befragten die Mitarbeiterzahl steigern. Die Einschätzungen der Unternehmen zur künftigen Personalplanung fallen vor dem Beginn eines neuen Geschäftsjahres zwar stets äußerst vorsichtig aus. Gleichwohl droht dem ostdeutschen Arbeitsmarkt 2009 aber voraussichtlich ein erheblicher Dämpfer.

Die Beschäftigungsplanungen der mittelständischen Bauwirtschaft sind in den Wintermonaten saisonbedingt üblicherweise mit einem negativen Saldo vorzeichen versehen. In der Dezemberumfrage 2008 war das nicht anders. Allerdings ist die Differenz zwischen den Firmen, die Neueinstellungen vornehmen wollen und denjenigen, die Entlassungen durchführen müssen, nur unwesentlich um 1,5 Punkte größer geworden. In allen übrigen Wirtschaftsbereichen ging der Saldo dagegen binnen eines Jahres weitaus stärker zurück. So brach der Indikator der Personalplanungen im Verarbeitenden Gewerbe um 18,7 Zähler auf -10,7 Saldenpunkte ein. In einem kaum minder starken Ausmaß verringerte sich der Beschäftigungssaldo auch im Dienstleistungssektor: Von 12,4 Punkten zum Jahresende 2007 fiel er auf -3,7 Saldenpunkte ein Jahr später. Nur in einem einzigen Wirtschaftsbereich überwogen zum Jahresende 2008 noch knapp die einstellungsbereiten Unternehmen: Im Großhandel planten immerhin 15,8 % der befragten Firmen eine Personalaufstockung, lediglich 13,9 % sahen Stellenstreichungen vor. Der relative Optimismus des Großhandels stabilisiert die Arbeitskräftenachfrage im tendenziell auf Personalabbau ausgerichteten Handel, denn im Einzelhandel stehen wohl massive Stellenstreichungen bevor. Der Saldo aus Neueinstellungen und Entlassungen notierte dort mit -19,7 Punkten zuletzt so niedrig wie in keiner anderen Branche.

1.4 Investitionsbereitschaft

Die Unternehmensinvestitionen¹⁵ wuchsen 2008 mit einem realen Plus von 5,7 % nochmals sehr deutlich, die Dynamik blieb allerdings hinter dem Ergebnis des Vorjahres (2007: +6,3 %) zurück. Für 2009 prognostiziert das KfW-Investbarometer dagegen einen Rückgang der Unternehmensinvestitionen (-10 % bis -15 % gegenüber 2008). Der kräftige Kapazitätsaufbau der vergangenen vier Jahre trifft in diesem Jahr auf rapide einbrechende Absatzaussichten: Der private Konsum wird sich zwar stabiler entwickeln als Investitionen und Exporte, kompensieren kann er die massiv nachlassende Auslandsnachfrage aber nicht. Der heftige globale

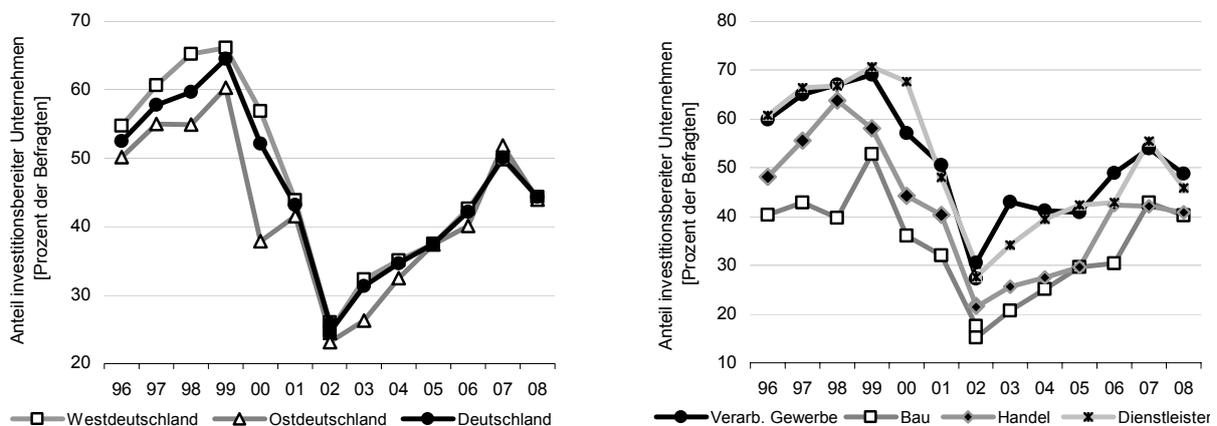
¹⁵ Als „Unternehmensinvestitionen“ sollen hier die Investitionen in Ausrüstungen, Wirtschaftsbauten und sonstige Anlagen (vor allem Computersoftware und Urheberrechte) bezeichnet werden, welche von den privaten Sektoren getätigt werden. Die KfW Bankengruppe berechnet, kommentiert und prognostiziert dieses aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen abgeleitete, jedoch nicht von der amtlichen Statistik bereit gestellte Aggregat vierteljährlich. Die Ergebnisse werden seit November 2005 als KfW-Investbarometer regelmäßig exklusiv in der *Financial Times Deutschland* erstveröffentlicht und sind danach auch auf der Internetseite der KfW (http://www.kfw.de/DE_Home/Research/KfW-Indika17/KfW-Investbarometer/index.jsp) verfügbar.

Nachfrageeinbruch führt gemeinsam mit der andauernden Finanzmarktkrise zudem zu einer Verunsicherung der Unternehmen. In solch einem Umfeld sinkt vor allem die Bereitschaft besonders risikoreiche, aber auch großvolumige Investitionen zu tätigen.

Investitionsbereitschaft im Abschwung – Tiefststände aber noch weit entfernt

Im Mittelstand signalisierten zum Jahresende 2008 44,3 % der Unternehmen ihre Bereitschaft, innerhalb der nächsten sechs Monate Investitionen zu tätigen. Der Anteil investitionsbereiter Firmen sank damit gegenüber Dezember 2007 um 5,8 Prozentpunkte (siehe Grafik 1.8). Damit knickte der Investitionsindikator nach einem fünfmaligen Anstieg erstmals wieder ein. In der rückläufigen Investitionsneigung wird die Unsicherheit der Unternehmen hinsichtlich der künftigen Geschäftsentwicklung erkennbar. Zudem weiteten die Unternehmen ihre Produktionskapazitäten bereits in den wachstumsstarken Jahren 2006 und 2007 deutlich aus. Allerdings bleibt die Investitionsbereitschaft der mittelständischen Unternehmen trotz des spürbaren Rückgangs noch weit vom Tiefststand aus dem Jahr 2002 entfernt. Dies mag darauf hindeuten, dass die Mittelständler zu einem erheblichen Teil auch in der Rezession ihre Produktionsanlagen nicht veralten lassen wollen, sondern ihre Unternehmen zumindest durch Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen krisenfest machen möchten.

Grafik 1.8: Creditreform-Indikator Investitionsbereitschaft



Quelle: Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

Während der Anteil investitionsbereiter Firmen im Westdeutschland im Jahresverlauf 2008 um 5,5 Prozentpunkte auf 44,3 % zurückging, nahm er in Ostdeutschland während des gleichen Zeitraums sogar um 7,9 Prozentpunkte ab. Der Anteil investitionsbereiter ostdeutscher Firmen sank damit auf 44,0 %. In der Unterteilung nach Branchen verzeichneten die Dienstleister (-9,6 Prozentpunkte) und das Verarbeitende Gewerbe (-5,2 Prozentpunkte) die stärksten Einbrüche der Investitionsbereitschaft im Vorjahresvergleich. Trotz des Rückgangs war im Verarbeitenden Gewerbe zuletzt noch immer knapp die Hälfte der Firmen (48,8 %) zu Investitionen bereit – soviel wie in keinem anderen Wirtschaftsbereich. Allerdings ist im Verarbeitenden Gewerbe der Modernisierungs- und Rationalisierungsdruck wegen der globalen Konkurrenz traditionell sehr ausgeprägt, sodass dieser Wirtschaftsbereich beinahe in jedem

Jahr derjenige mit der stärksten Investitionsbereitschaft ist. Folglich ist der langfristige Durchschnitt der Investitionsbereitschaft auch in keiner anderen Branche so hoch wie im Verarbeitenden Gewerbe (52,0 %). Gemessen daran wird erkennbar, dass die Investitionsbereitschaft der mittelständischen Industrie, wie in dem gegenwärtigen rezessiven Umfeld auch zu erwarten, zurzeit nur unterdurchschnittlich ausgeprägt ist. Auch im Dienstleistungssektor (2008: 45,9 %; langfristiger Durchschnitt: 51,4 %) und – weniger ausgeprägt – im Handel (2008: 40,8 %; langfristiger Durchschnitt: 41,5 %) blieb die Investitionsneigung der Firmen hinter dem historischen Mittelwert zurück. Dabei profitierte das Handelsergebnis davon, dass die Einzelhändler zum Ende des Jahres 2008 als einzige Branche sogar etwas investitionsbereiter waren als zwölf Monate zuvor: 39,2 % der befragten Einzelhandelsfirmen gaben zuletzt an, ihre Kapazitäten ausweiten oder alte Produktionsmittel durch neue ersetzen zu wollen. Gegenüber 2007 bedeutet das eine Steigerung um 3,6 Prozentpunkte. Gleichwohl bleibt die Investitionsbereitschaft der Einzelhändler fast schon traditionell schwach ausgeprägt. Im Großhandel ließ die Investitionsneigung dagegen mit -5,1 Prozentpunkten fast so stark nach wie im Verarbeitenden Gewerbe und fiel auf 41,6 %. Einzig der Bau sticht, wie schon bei den Indikatoren zu Geschäftsklima und Auftragslage, vergleichsweise positiv hervor. Zwar war auch der Anteil kurzfristig investitionsbereiter Baufirmen um 2,7 Zähler leicht rückläufig und gab auf – im Niveau mit dem Handel vergleichbare – 40,2 % nach. Für die Baubranche fiel der Investitionsindikator damit zuletzt allerdings noch immer klar besser aus als im historischen Durchschnitt (34,4 %).

1.5 Ertragslage und -erwartungen

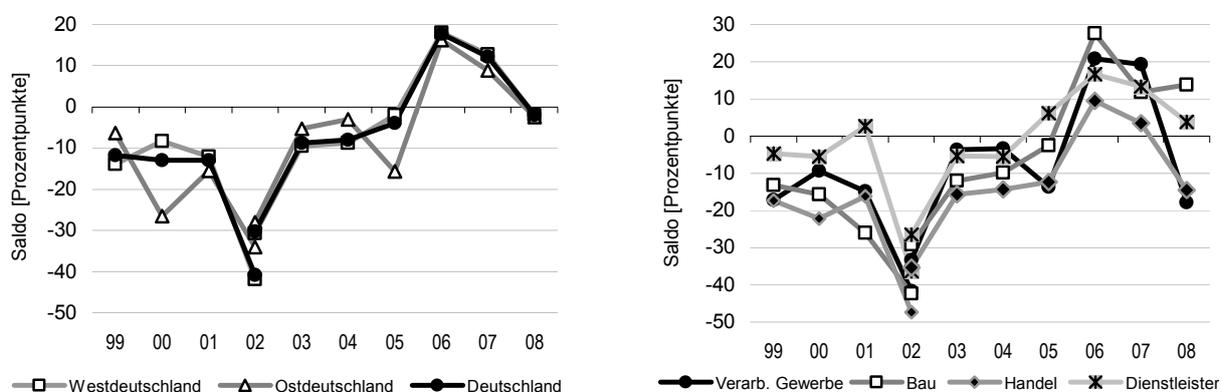
Die merklich schwierigere Geschäftslage der zurückliegenden Monate und die bis weit ins Jahr 2008 hinein gestiegenen Kosten für Rohstoffe und Energie belasteten die Ertragsentwicklung der mittelständischen Unternehmen stark. Trotz einer zunächst noch guten Auftragslage im Jahr 2008 und vielfach ausgelasteter Kapazitäten blieb vielen Unternehmen somit ein deutlich geringerer Überschuss als in den Vorjahren. So belastet die Ertragschwäche der kleinen und mittleren Unternehmen in Zeiten knapper werdenden Fremdkapitals deren Finanzierungsmöglichkeiten.

Ertragslage: Auf breiter Front eine rückläufige Ertragsentwicklung – außer im Bau

Der Saldo aus den Anteilen der Firmen, die bei der Creditreform-Befragung gestiegene beziehungsweise gesunkene Erträge angaben, verringerte sich im Jahresverlauf um 14,1 Zähler auf -2,0 Prozentpunkte Ende 2008 (siehe Grafik 1.9). Im Dezember 2008 berichteten 29,4 % der befragten Firmen von Gewinnsteigerungen (2007: 31,9 %), während 31,4 % der Unternehmen einen Ertragsrückgang hinnehmen mussten. Im Jahr davor hatte dieser Anteil lediglich bei 19,8 % gelegen. Damit dreht der Indikator der Ertragslage nach zwei positiven Jahren – wenn auch nur leicht – in den negativen Bereich. Dieser signalisiert, dass der Anteil der Unternehmen mit schrumpfenden Erträgen höher ist als der Anteil der Firmen mit Ge-

winnsteigerungen. Das derzeitige Niveau des Ertragsindikators lässt sich in etwa mit demjenigen des Jahres 2005 vergleichen.

Grafik 1.9: Creditreform-Indikator Ertragslage, Saldo gestiegen/gesunken



Quelle: Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

Bei der Beurteilung der aktuellen Ertragslage zeigt sich in beiden Regionen Deutschlands eine erhebliche Verschlechterung. In Ostdeutschland ist der Rückgang des Ertragsindikators allerdings weniger stark ausgeprägt. Während der Saldo der Ertragslage für Westdeutschland um 14,7 Zähler auf -2,0 Prozentpunkte schrumpfte, sank er in Ostdeutschland „lediglich“ um 11,3 Zähler.

Maßgeblich für den Gewinneinbruch im deutschen Mittelstand ist vor allem die Schwäche des Verarbeitenden Gewerbes. Ende 2008 gaben nur noch 26,2 % der Industriefirmen an, den Gewinn im zurückliegenden Halbjahr erhöht zu haben (Vorjahr: 37,9 %). Demgegenüber sanken im gleichen Zeitraum bei 44,0 % der Unternehmen die Erträge (2007: 18,6 %). Infolgedessen verringerte sich der Saldo der Ertragslage im Verarbeitenden Gewerbe um beachtliche 37,1 Zähler auf -17,8 Prozentpunkte. Dieser Wert markiert das Schlusslicht aller Hauptwirtschaftsbereiche. Deutlich verschlechtert hat sich die Ertragslage auch im Großhandel, der unter den nachlassenden Außenhandelsaktivitäten deutscher Firmen zu leiden hat. In Anbetracht eines Minus von 23,4 Zählern gegenüber dem Vorjahr rutschte der Ertragsindikator des Großhandels Ende 2008 tief unter die Nulllinie (-15,8 Saldenpunkte). In der Bauwirtschaft sowie im Dienstleistungssektor blieb der Ertragssaldo dagegen positiv. Ende 2008 konnten sogar mehr Baufirmen einen Gewinnzuwachs vermelden als ein Jahr zuvor (36,8 % gegenüber 32,2 %). Zwar erhöhte sich gleichzeitig auch der Anteil der Baufirmen, die sich mit zurückgehenden Erträgen abfinden mussten, von 20,3 % auf 23,0 %. Dennoch verbesserte sich der Ertragsindikator binnen eines Jahres um immerhin knapp zwei Zähler auf 13,8 Saldenpunkte. Im Dienstleistungssektor sank der Anteilssaldo aus Ertragssteigerern und Unternehmen mit Gewinnrückgängen um deutliche 9,5 Zähler, blieb aber knapp im positiven Bereich (3,8 Prozentpunkte). Nur drei von zehn Dienstleistern (30,6 %) erwirtschafteten einen Gewinnanstieg, während 26,8 % der Unternehmen dieses Wirtschaftsbereichs ein Ertragsminus hinnehmen mussten.

Ertragserwartungen tiefrot – Mittelstand steht vor ertragsschwachem Jahr

Die im Dezember 2008 von den Mittelständlern geäußerten Ertragserwartungen für das Jahr 2009 zeigen, dass die Befragten mehrheitlich mit Gewinnrückgängen rechnen. So verringerte sich der Ertragserwartungsindikator per saldo binnen Jahresfrist um 23,9 Zähler. Nachdem der Saldo schon Ende 2007 ganz knapp unter der Nulllinie stand (-0,9 Punkte), notierte er zuletzt tief im negativen Bereich (-24,8 Punkte). In Westdeutschland verschlechterte sich die Saldenkennziffer auf -23,3 Punkte, was einem Minus von 24,1 Zählern entspricht. Nur 16,2 % der westdeutschen Unternehmen gingen Ende 2008 von steigenden Gewinnen im ersten Halbjahr 2009 aus, während vier von zehn (39,5 %) mit einem Rückgang rechneten. Eine noch etwas stärkere Abwärtsbewegung bei den Ertragserwartungen gab es im östlichen Landesteil. Nachdem der Saldo der Ertragserwartungen – im Unterschied zu dem westdeutschen Vergleichswert – bereits Ende 2007 klar unterhalb der Nulllinie notiert hatte (-9,7 Prozentpunkte), stürzte er zuletzt auf -35,0 Prozentpunkte ab.

Am vergleichsweise wenigsten pessimistisch schauten Ende 2008 noch die Dienstleistungsunternehmen sowie die Einzelhändler auf die künftigen Erträge, wenngleich auch hier der Anteil der Pessimisten überwog. 19,6 % der Einzelhandelsfirmen und 18,4 % der Dienstleister rechneten für die kommenden sechs Monate mit Ertragssteigerungen (2007: 19,5 % und 23,7 %). Demgegenüber erwarteten 37,3 % der Einzelhändler und 31,3 % der Dienstleister Gewinneinbußen (2007: 17,3 % und 18,2 %). Den größten Rückgang bei den Gewinnerwartungen verzeichnete indes das Verarbeitende Gewerbe. Nachdem der Saldo der Ertragserwartungen Ende 2007 noch mit 3,2 Prozentpunkten im Plus gelegen hatte, sank er zum Jahresende 2008 auf -33,3 Punkte und damit weit in den negativen Bereich. Während der Anteil der Industriefirmen, die Ertragseinbußen befürchteten, binnen Jahresfrist von 16,9 % auf 47,6 % geradezu nach oben schnellte, nahm der Prozentsatz der Firmen mit positiven Gewinnerwartungen für die kommenden sechs Monate von 20,1 % auf 14,3 % ab. Im Baugewerbe rechneten Ende 2008 dagegen mehr Befragte mit steigenden Erträgen in den ersten sechs Monaten des neuen Jahres als zwölf Monate zuvor (12,8 % statt 8,7 %). Allerdings befürchteten gleichzeitig 46,5 % und damit das Gros der Unternehmen einen Gewinnrückgang. Der Anteilssaldo aus den Nennungen zu steigenden und sinkenden Ertragserwartungen verringerte sich folglich weiter auf -33,7 Prozentpunkte.

1.6 Fazit und Ausblick auf 2009

Mittelstand in der Rezession, aber Großfirmen noch stärker betroffen

Vor dem Hintergrund des durch die Finanzkrise verstärkten globalen Konjunkturabschwungs, der in Deutschland vor allem ab der Jahresmitte 2008 in einem sich beschleunigenden Rückgang der realen Wirtschaftsleistung spürbar geworden ist, hat sich das Geschäftsklima der kleinen und mittleren Unternehmen sowohl im Durchschnitt, besonders aber im Verlauf von 2008 rasch und massiv verschlechtert. Im Gesamtjahr notierte der Klimaindikator nur noch knapp oberhalb seines historischen Mittelwertes, nachdem er 2007 einen neuen Gesamtjah-

reshöchststand erklommen hatte. Ähnlich scharfe Einbrüche hatte es zuvor nur in den Jahren 1992 und 2001 gegeben, auf die jeweils ein Rezessionsjahr beziehungsweise eine mehrjährige Phase der wirtschaftlichen Stagnation folgte. Noch extremer zeigte sich der Klimasturz allerdings im Jahresverlauf: Vor allem ab der Jahresmitte kühlte sich die Stimmung in einem Ausmaß und Tempo ab, wie es bis dahin nicht zu beobachten gewesen war. Schon im Schlussquartal 2008 bewegte sich das Geschäftsklima auf Rezessionsniveau: Während die aktuellen Geschäfte noch in etwa so bewertet wurden wie im langfristigen Mittel, fielen die Geschäftserwartungen gleichzeitig mit sehr weitem Abstand auf ein neues historisches Tief. Noch nie zuvor blieb die Erwartungskomponente so weit hinter der Lagekomponente zurück wie zuletzt – trotz der stark nach unten korrigierten Lageeinschätzung als Referenzgröße für die Erwartungsbildung. Dies ist ein starkes Indiz, wie tief und grundlegend die Rezessionsorgen sind, welche die Mittelständler mit der Finanzkrise und dem weltweiten Wirtschaftsabschwung verbinden.

Auch die Angaben der mittelständischen Firmen zu Auftrags- und Umsatzlage bestätigen den 2008 eingetretenen kräftigen Abschwung, der – in Anbetracht der zugleich extrem pessimistischen Umsatzerwartungen – in diesem Jahr in eine Rezession münden wird. Ebenso wie beim Geschäftsklima waren die Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland dabei unbedeutend. Heruntergebrochen auf die Ebene der fünf Hauptwirtschaftsbereiche zeigte sich bei allgemein negativen Geschäftsklimawerten und sehr pessimistischen Umsatzerwartungen der Bau zum vergangenen Jahreswechsel noch am stabilsten und führte erstmals seit 1999 wieder den mittelständischen Branchenvergleich an. Die Dienstleister befanden sich in einer noch etwas besseren konjunkturellen Verfassung als der Groß- und Einzelhandel sowie das Verarbeitende Gewerbe, wofür vor allem der geringere Rückgang des Umsatzlageindicators spricht. Allerdings blickten auch die Dienstleister zum Jahresende 2008 ähnlich pessimistisch auf 2009 wie die beiden Sparten des Handels, jedoch nicht ganz so düster wie die mittelständische Industrie. Der langjährige Spitzenreiter ist nach einem historischen Klimasturz im vergangenen Jahr das neue Schlusslicht unter den Wirtschaftsbereichen, wobei die äußerst pessimistischen Erwartungen befürchten lassen, dass der Boden beim Industrieklima noch nicht erreicht ist. Wie keine andere Branche leidet das Verarbeitende Gewerbe unter der weltweiten Rezession, die sich durch die gleichzeitige Schwäche in sämtlichen global relevanten Industrie- und Schwellenländern wechselseitig verstärkt. Lediglich ein Segment ist zurzeit konjunkturell noch stärker negativ betroffen als der industrielle Mittelstand: die international orientierte Großindustrie, deren Erwartungen bereits seit dem vergangenen Herbst von einem Allzeittief auf das nächste fielen und wo das Klima zum Jahresende 2008 so eisig war wie noch nie.

Die sich gegenüber den mittelständischen Firmen viel rascher und deutlicher verschlechternden Klimaeinschätzungen der großen Industrieunternehmen sorgten maßgeblich für eine dramatische Stimmungsverschiebung zu Gunsten der kleinen und mittleren Firmen im Jahresverlauf. Während die Geschäftsklimaurteile in der Jahresdurchschnittsbetrachtung ähnlich

wie schon 2006 und 2007 praktisch keine Unterschiede zwischen den Unternehmensgrößenklassen aufwiesen, bewerteten die Mittelständler im Schlussvierteljahr ihr Geschäftsklima um gut sieben Zähler weniger schlecht als die Großunternehmen. Letztmalig so hoch war der Vorsprung zum Ende des Rezessionsjahres 1993. Die Großunternehmen sahen sowohl ihre aktuellen Geschäfte, vor allem aber die Aussichten für das erste Halbjahr 2009 viel negativer als der ohnehin bereits sehr pessimistische Mittelstand.

Angesichts der negativen Ertragsentwicklung, die abgesehen vom Bau alle Wirtschaftsbereiche hinnehmen mussten, sowie der durchgängig sehr schwachen Umsatz- und Ertragserwartungen ließ auch die Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen erstmals seit fünf Jahren des Anstiegs wieder nach: Ende 2008 gaben rund 44 % der Mittelständler an, Investitionen für das erste Halbjahr 2009 zu planen. Damit fiel der Indikator der Investitionsbereitschaft wieder knapp unter den langfristigen Durchschnitt (46 %), nachdem er ihn 2007 zum ersten Mal seit dem Jahr 2000 leicht übertroffen hatte. Mit einem Minus von rund sechs Prozentpunkten hielt sich der Rückgang der Investitionsneigung aber – gemessen an den zum Teil historischen Einbrüchen bei anderen Indikatoren wie insbesondere den Geschäfts- und Umsatzerwartungen – noch in vergleichsweise engen Grenzen. Dies mag darauf hindeuten, dass die Mittelständler zu einem erheblichen Teil auch in der Rezession ihre Produktionsanlagen nicht veralten lassen wollen, sondern ihre Unternehmen zumindest durch Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen krisenfest machen möchten.

In die gleiche Richtung deuten auch die Beschäftigungsentwicklung sowie die Beschäftigungspläne. Ende 2008 überwog erneut der Anteil der Unternehmen mit wachsender Beschäftigung den Anteil der schrumpfenden Firmen; mit rund 12 Prozentpunkten war der Positivsaldo aber nicht mehr ganz so hoch wie ein Jahr davor. Für 2009 ist hingegen eine Reduzierung der Beschäftigung zu erwarten. Rund 20 % der Mittelständler waren sich bereits im Dezember sicher, dass sie im ersten Halbjahr 2009 ihr Personal reduzieren wollen, lediglich gut 13 % strebten einen Zuwachs an – im Vorjahresvergleich haben sich die Beschäftigungspläne damit merklich eingetrübt und waren nach zwei Jahren mit positiven Saldenwerten zuletzt wieder negativ.¹⁶ Ähnlich wie bei den Investitionsplänen war der Rückgang bei den Beschäftigungsplänen aber bei Weitem nicht so ausgeprägt wie bei den allgemeinen Erwartungsindikatoren. Viele Firmen dürften bestrebt sein, knappes Fachpersonal auch in der Krise zu halten, um für den nächsten Aufschwung gerüstet zu sein.

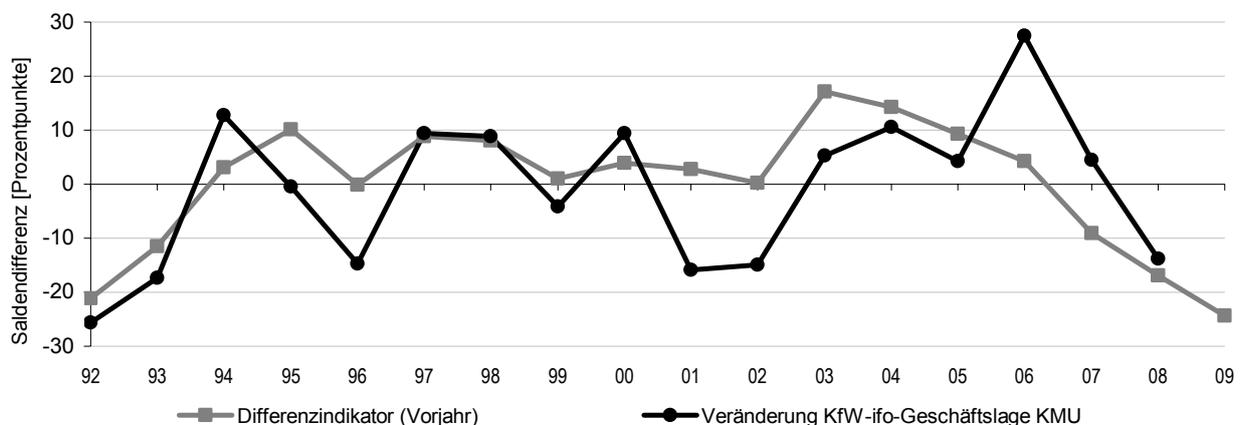
2009: schwere Rezession und stärkste BIP-Schrumpfung seit 1950

In Deutschland ist 2009 wegen des gleichzeitigen Abschwungs bei praktisch allen Außenhandelspartnerländern sowie der noch nicht bewältigten Finanzkrise eine schwere Rezessi-

¹⁶ Bei der ökonomischen Würdigung dieser Planzahlen ist zu bedenken, dass die Mittelständler ihre Belegschaftsstärke in vielen Fällen nicht langfristig planen, sondern über Einstellungen oftmals rasch und situationsbedingt entscheiden. Aus diesem Grund können die Planzahlen die spätere tatsächliche Entwicklung verzerrt darstellen.

on – mit einer im Jahresverlauf deutlich zunehmenden Unterauslastung der Produktionskapazitäten – unvermeidbar. Auch die Mittelständler befürchten, ausgehend von dem nur noch durchschnittlichen Klimaniveau im Gesamtjahr 2008, eine anhaltende Verschlechterung der Lage bis weit in das Jahr 2009 hinein, wie sich aus den zuletzt in einem historischen Ausmaß hinter die Lageurteile zurückgefallenen Geschäftserwartungen ablesen lässt. Dass der aus der Differenz von Lage- und Erwartungseinschätzung gebildete Indikator tatsächlich zur Vorhersage von Wendepunkten der Mittelstandskonjunktur taugt, zeigt Grafik 1.10. Dort ist der Differenzindikator des Vorjahres der ein Jahr später realisierten Änderung der Geschäftslage gegenübergestellt.

Grafik 1.10: Mittelstandskonjunktur, Prognoseszenario 2009



Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW.

In dieselbe Richtung geht auch die Einschätzung der Experten des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur. So erwarteten die im Januar und Februar 2009 im Rahmen einer Blitzumfrage Befragten auf Sicht von 12 Monaten mit großer Mehrheit eine Verschlechterung der Geschäftslage bei ihren Verbandsunternehmen, ausgehend von einer ohnehin negativen Beurteilung der aktuellen Situation.¹⁷

Positiv zu vermerken ist, dass sich Geld- und Fiskalpolitik weltweit gegen die Rezession stemmen, um einen noch stärkeren Einbruch der Nachfrage zu verhindern. Zugleich ist die Unsicherheit ausgesprochen hoch. Das konjunkturelle Verlaufprofil in Deutschland wird maßgeblich davon abhängen, wie stark die Exporte wegbrechen und wann sie sich wieder erholen werden, ob die Finanzkrise weitere Negativüberraschungen bereithält, und inwieweit der private Konsum die Konjunktur trotz zu erwartender Zunahme der Arbeitslosigkeit wenigstens graduell stabilisieren kann.

Aktuelle Prognosen gehen davon aus, dass das reale BIP in diesem Jahr um bis zu 4 % schrumpfen könnte, wobei der Rückgang ohne die konjunkturstimulierenden fiskalischen Maßnahmen noch stärker ausfallen würde. Auf alle Fälle ist nach Einschätzung der am Mit-

¹⁷ Weitere Details siehe Kasten 1.1.

telstandsMonitor beteiligten Institute mit einem neuen Negativrekord beim Realwachstum seit der Etablierung der bundesdeutschen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen im Jahr 1950 zu rechnen,¹⁸ der sich auch in sehr negativen Geschäftsklimaurteilen der Mittelständler im Gesamtjahresdurchschnitt 2009 niederschlagen wird. Inwieweit die jüngste Stabilisierung wichtiger makroökonomischer Frühindikatoren wie der ZEW-Konjunkturerwartungen¹⁹ oder der ifo Geschäftserwartungen²⁰ auf niedrigem Niveau bereits als Vorboten für einen konjunkturellen Wendepunkt in der zweiten Jahreshälfte 2009 gedeutet werden können, lässt sich angesichts der stark erhöhten Unsicherheit über die weitere Wirtschaftsentwicklung materiell kaum beurteilen. Zum jetzigen Zeitpunkt sind sie aber immerhin ein erster Hoffnungsschimmer.

¹⁸ Das bisher schwächste Realwachstum datiert aus dem Jahr 1975, als das reale BIP im Zusammenhang mit der ersten Ölkrise um 0,9 % nachgab. Allerdings überzeichnet der für 2009 erwartete neue Negativrekord beim Realwachstum die Schwere der Rezession im intertemporalen Vergleich. Bei der Gleichsetzung der Schwere einer Rezession mit dem absoluten Ausmaß der BIP-Schrumpfung wird nämlich verkannt, dass während vorangegangener Rezessionsphasen das Potenzialwachstum wesentlich höher war, weswegen eine vergleichbar hohe Unterauslastung der Produktionskapazitäten in früheren Zeiten bereits aus einem viel geringeren Wachstumsrückgang resultierte. Misst man stattdessen theoretisch befriedigender die Schwere einer Rezession an der Produktions- (Differenz zwischen tatsächlichem realem BIP und Potenzial in Prozent des Potenzials) oder der Wachstums- (Differenz zwischen tatsächlichem Realwachstum und Potenzialwachstum), so weisen beide fundamentalen Konjunkturindikatoren die erste Nachkriegsrezession im Jahr 1967 übereinstimmend als die bislang schwerste seit Gründung der Bundesrepublik aus, obwohl damals das BIP nur um – nach heutigem Maßstab eher bescheiden anmutende – 0,3 % nachgab. Allerdings betrug das (anhand des HP-Filters ermittelte) Potenzialwachstum damals gut 4 ½ %, gegenüber nur knapp 1 ½ % heute. Sollte das reale BIP im laufenden Jahr um rund 4 % fallen, würden die Wachstums- und die Produktionslücke vergleichbar hohe negative Werte annehmen (und damit materiell eine ähnlich schwere Rezession anzeigen) wie 1967.

¹⁹ Die auf Halbjahressicht abgefragten ZEW-Konjunkturerwartungen verbesserten sich im Februar 2009 um 25,2 Zähler auf -5,8 Punkte. Dies ist bereits die vierte Vormonatsverbesserung in Folge. Allerdings verfehlt der Indikator trotz der jüngsten klaren Verbesserung seinen historischen Mittelwert (26,4 Punkte) noch immer deutlich (vgl. ZEW 2009).

²⁰ Die ifo Geschäftserwartungen verbesserten sich im Februar zum zweiten Mal in Folge und entfernten sich damit leicht von ihrem gesamtdeutschen Allzeittief im Dezember 2008. Wie die Zerlegung nach Unternehmensgrößenklassen im KfW-ifo-Mittelstandsbarometer zeigt, ließ sowohl im Mittelstand als auch bei den Großunternehmen der Pessimismus geringfügig nach.

Literatur zu Kapitel 1

- BMWI (2008), Herbstprojektion der Bundesregierung – Deutsche Wirtschaft im Belastungstest, Pressemitteilung (16. Oktober), Berlin.
- Bundesagentur für Arbeit (2009), Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland, Monatsbericht Dezember und das Jahr 2008, Nürnberg.
- Bundesagentur für Arbeit (2009a), Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland, Monatsbericht Februar 2009, Nürnberg.
- Consensus Economics (laufende Ausgaben), Consensus Forecasts, London.
- DIHK (2008), Dienstleistungsreport, Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2008 (November), Berlin.
- DIHK (2009), Wirtschaftslage und Erwartungen, Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Jahresbeginn 2009 (Februar), Berlin.
- DIW (2009), Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung 2009/2010, Wochenbericht Nr. 1-2/2009 (7. Januar), Berlin.
- DZ Bank (2008), Mittelstand im Mittelpunkt, Herbst/Winter 2008, Rohstoff- und Energiepreise, Frankfurt/Main.
- European Commission (2008), Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Interim Forecast January 2009, Brussels.
- HWWI (2008), Konjunktur 2009, HWWI Policy Report Nr. 10 (17. Dezember), Hamburg.
- ifo Institut (2004), Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung, ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung Nr. 15, München.
- ifo Institut (2008), ifo Konjunkturprognose 2009: Deutsche Wirtschaft in der Rezession, Pressemitteilung (11. Dezember), München.
- IMF (2009), Germany Faces Extended Downturn despite Stimulus, IMF Survey Magazine (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2009/CAR012209A.htm>, 22 January; Download: 3 February 2009).
- IMK (2008), Am Rande des Abgrunds – Prognose der wirtschaftlichen Lage 2009, IMK-Report Nr. 35 (18. Dezember).
- IfW (2008), Deutsche Konjunktur im Winter 2008 („Deutsche Wirtschaft in einer schweren Rezession“), Kieler Diskussionsbeitrag 459/460 (19. Dezember).
- IW (2008), IW-Konjunkturprognose 2009 („Kein Absturz ins Minus“), IWD Nr. 40 (2. Oktober), S. 4f.
- IW (2008a), Konjunktur („Eingetrübte Perspektiven“), IWD Nr. 48 (27. November), S. 2.
- IW (2008b), Die Konjunktur („Nachfrage und Produktion: Klare Rezessionsbelege“), IWD Nr. 50 (11. Dezember), S. 3.
- IW (2009), Viele Unsicherheiten („Eckwerte der Konjunktur“), IWD Nr. 1 (1. Januar), S. 1.

- IWH (2008), Konjunktur aktuell: Weltweite Finanz- und Konjunkturkrise treibt die deutsche Wirtschaft in eine tiefe Rezession, IWH-Pressemitteilung 49/2008 (18. Dezember), Halle/Saale.
- MittelstandsMonitor (2008), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung.
- OECD (2008), Economic Outlook Nr. 84, Preliminary Edition (November), Paris.
- Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2008), Deutschland am Rande einer Rezession, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2008 (14. Oktober), Essen.
- RWI Essen (2008), RWI Essen senkt BIP-Prognose für 2009 und erwartet tiefe Rezession, Pressemitteilung des RWI (10. Dezember), Essen.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2008), Die Finanzkrise meistern – Wachstumskräfte stärken, Jahresgutachten 2008/09 (12. November), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009), Jahr 2008: 1,5 % mehr Erwerbstätige als ein Jahr zuvor, Pressemitteilung (2. Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009a), Die deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2008 nur noch moderat gewachsen, Pressemitteilung (14. Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009b), Fachserie 18 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Reihe 1.1 (Inlandsproduktsberechnung – Erste Jahresergebnisse, Stand Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009c), Verbraucherpreise 2008: +2,6 % gegenüber dem Vorjahr 2007, Pressemitteilung (15. Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009d), Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 4. Quartal 2008, Pressemitteilung (25. Februar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009e), Staat schließt 2008 mit einem Defizit von 3,3 Milliarden Euro ab, Pressemitteilung (25. Februar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009f), Fachserie 18 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Reihe 1.2 (Inlandsproduktsberechnung – Vierteljahresergebnisse, Stand Februar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009g), Fachserie 18 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Reihe 1.3 (Inlandsproduktsberechnung – Saisonbereinigte Vierteljahresergebnisse nach Census X-12-ARIMA und BV4.1, Stand Februar), Wiesbaden.
- ZDH (2008), Handwerkskonjunktur noch stabil – Erwartungen kündigen aber Abschwung an, Konjunkturbericht 2/2008 (November), Berlin.
- ZEW (2009), ZEW-Konjunkturerwartungen – Erwartungen im Aufwärtstrend, Pressemitteilung (17. Februar), Mannheim.

Anhang A zu Kapitel 1: Datengrundlagen

Creditreform: Mittelstandsbefragung

- Seit 1979 führt Creditreform Befragungen kleiner und mittlerer Unternehmen durch. Dreimal im Jahr – zu den regelmäßigen Befragungen im September und März tritt seit 2002 die exklusiv für den MittelstandsMonitor durchgeführte Dezemberumfrage hinzu – beteiligen sich rund 4.000 Firmen aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel und Dienstleister an der Umfrage zur Wirtschaftslage im Mittelstand. Als mittelständische Unternehmen gelten Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern und einer Umsatzhöhe von nicht mehr als 50 Mio. EUR. Entscheidend für die Definition mittelständischer Unternehmen ist darüber hinaus die „Personaleinheit“ von Geschäftsführer und Inhaber. Weiterhin wird bei der Selektion der Firmen darauf geachtet, dass keine Tochterunternehmen von Großunternehmen an der Umfrage teilnehmen. Schwerpunktmäßig werden kleine Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern befragt.
- Neben allgemeinen Daten zum Unternehmen gliedern sich die Umfragen von Creditreform in vier Teile: „Aktuelle Geschäftslage“, „Erwartungen des Mittelstandes“, „Finanzierung“ und „Wirtschaftspolitisches Umfeld“. Abgefragt werden dabei Indikatoren wie Geschäftslage, Umsatz- und Ertragsentwicklung, Preise, Personalsituation sowie Investitionswillen. Darüber hinaus beurteilen die teilnehmenden Unternehmen das Zahlungsverhalten ihrer Kunden und machen Angaben zu Forderungsverlusten und Eigenkapitalquote. Im „Wirtschaftspolitischen Umfeld“ werden aktuelle Fragen zu den Rahmenbedingungen für mittelständische Firmen gestellt.

KfW Bankengruppe: KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

- Die Indikatorenfamilie „KfW-ifo-Mittelstandsbarometer“ basiert auf einer größenklassenbezogenen Auswertung des bekannten ifo Geschäftsklimaindex, bei dem monatlich rund 7.000 Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Großhandel, Einzelhandel) aus West- und Ostdeutschland zu ihrer wirtschaftlichen Situation befragt werden, darunter rund 5.600 Mittelständler. Dabei zählen grundsätzlich diejenigen Unternehmen zu den Mittelständlern, welche nicht mehr als 500 Beschäftigte haben und maximal 50 Mio. EUR Jahresumsatz erzielen. Zur Erhöhung der analytischen Trennschärfe mussten diese Grenzen allerdings beim Einzelhandel (maximal 12,5 Mio. EUR Jahresumsatz) und beim Bauhauptgewerbe (bis zu 200 Beschäftigte) enger gezogen werden.
- Innerhalb der sechzehn Einzelsegmente (d. h. Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Einzelhandel und Großhandel jeweils in den beiden Größenklassen „Mittelstand“ und „Großunternehmen“ sowie in West- und Ostdeutschland) werden die individuellen Angaben mit Faktoren gewichtet, die sich an der ökonomischen Bedeutung des antwortenden Unternehmens (Jahresumsatz bzw. Beschäftigtenzahl) orientieren. Die dabei verwendeten Gewichtungspunkte steigen unterproportional zur Unternehmensgröße an, um den Einfluss der Überrepräsentation der größeren Firmen im ifo Konjunkturtest auf die Ergebnisse zu kompensieren. Die Gesamtindikatoren wiederum sind ein gewichteter Durchschnitt der jeweiligen Segmentergebnisse, wobei die gesamtwirtschaftlichen Wert-

schöpfungsanteile des Jahres 2002 als Gewichtungsschema herangezogen werden. Dieses Gewichtungsschema bleibt bis auf Weiteres fix, damit konjunkturelle Effekte nicht durch Strukturveränderungen verzerrt werden.

- Die ausgewiesenen Indikatorwerte sind Saldengrößen auf der Basis einer dreiwertigen Skala mit jeweils einer positiven, einer neutralen und einer negativen Antwortmöglichkeit. Berichtet werden der Saldo der Beurteilung der aktuellen Geschäftslage (Prozentanteil der Gutmeldungen abzüglich des Prozentanteils der Schlechtmeldungen), der analog ermittelte Saldo der Geschäftserwartungen für das kommende halbe Jahr (Prozentanteil der Bessermeldungen abzüglich des Prozentanteils der Schlechtermeldungen), sowie das hieraus als Mittelwert errechnete Geschäftsklima.
- Um nicht nur eine Aussage zur Entwicklung der Mittelstandskonjunktur im Zeitverlauf, sondern auch im Vergleich zu den Großunternehmen treffen zu können, wurde zudem der *relative* KfW-ifo-Mittelstandsindikator konstruiert: Er ist definiert als Saldo des Geschäftsklimas (der Lageeinschätzungen, der Erwartungen) der Mittelständler abzüglich des Geschäftsklimasaldos (des Lageeinschätzungssaldos, des Erwartungssaldos) der Großunternehmen und kann unbereinigt zwischen -200 (100 % Negativmeldungen bei den Mittelständlern, 100 % Positivmeldungen bei den Großunternehmen) und +200 (100 % Positivmeldungen bei den Mittelständlern, 100 % Negativmeldungen bei den Großunternehmen) schwanken. Um das kurzfristige „Datenrauschen“ herauszufiltern, wurden die Originalzeitreihen des relativen Mittelstandsindikators mit einem gleitenden Sechsmonatsdurchschnitt geglättet. Ein Anstieg deutet, unabhängig von der absoluten Konjunktursituation, auf eine relative Verbesserung der Mittelständler im Vergleich zu Großunternehmen hin, und umgekehrt.
- Sämtliche Zeitreihen sind saison- und mittelwertbereinigt. Die Nulllinie markiert somit den „konjunkturneutralen“ langfristigen Durchschnitt. Indikatorwerte größer (kleiner) Null weisen auf eine überdurchschnittliche bzw. positive (unterdurchschnittliche bzw. negative) Konjunktursituation hin.

Anhang B zu Kapitel 1: Mittelstandskonjunktur in Zahlen

Tabelle 1.3: KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

Saldo [Prozentpunkte]*	Stabw.	Jahr						Jahr/Quartal							
		2004	2005	2006	2007	2008	Vj.	07/4	08/1	08/2	08/3	08/4	Vj.	Vq.	Jd.
Geschäftsklima															
Verarb. Gewerbe	12,8	1,4	2,3	21,5	26,4	2,9	-23,5	21,8	17,3	14,1	0,4	-20,3	-42,1	-20,7	-23,2
Bauhauptgewerbe	13,6	-13,8	-9,8	12,0	9,1	2,6	-6,5	4,8	4,3	6,6	1,6	-2,0	-6,8	-3,6	-4,6
Einzelhandel	11,1	-8,1	-5,4	11,3	8,8	-5,2	-14,0	2,7	3,5	-0,3	-9,8	-14,3	-17,0	-4,5	-9,1
Großhandel	14,4	-1,7	-0,3	30,3	20,2	4,2	-16,0	5,6	10,7	13,9	3,0	-10,7	-16,3	-13,7	-14,9
Insgesamt	10,8	-3,5	-1,7	19,1	19,8	2,1	-17,7	13,8	12,1	10,8	-0,1	-14,3	-28,1	-14,2	-16,4
Erwartungen	7,9	1,2	0,4	14,5	11,2	-10,1	-21,3	4,2	2,0	0,8	-13,8	-29,4	-33,6	-15,6	-19,3
Lage	15,4	-8,1	-3,9	23,6	28,1	14,3	-13,8	23,2	22,0	20,4	13,6	1,0	-22,2	-12,6	-13,3
Differenz Erwartungen/Lage	11,9	9,3	4,3	-9,1	-16,9	-24,4	-7,5	-19,0	-20,0	-19,6	-27,4	-30,4	-11,4	-3,0	-6,0
Westdeutschland	11,8	-2,8	-1,0	20,7	21,4	2,4	-19,0	15,0	13,0	11,4	-0,3	-14,6	-29,6	-14,3	-17,0
Ostdeutschland	8,2	-8,2	-6,0	9,5	10,2	0,6	-9,6	6,5	6,9	7,1	0,9	-12,4	-18,9	-13,3	-13,0
Differenz W./O.	10,9	5,4	5,0	11,2	11,2	1,8	-9,4	8,5	6,1	4,3	-1,2	-2,2	-10,7	-1,0	-4,0
Relativer Mittelstandsindikator**															
Insgesamt	5,0	-6,7	-2,4	-0,9	-1,0	-0,1	0,9	-3,2	-3,5	-3,4	-0,6	7,1	10,3	7,7	7,2
Erwartungen	4,5	-7,6	-1,1	0,6	2,0	4,1	2,1	0,0	-0,2	1,2	4,6	10,9	10,9	6,3	6,8
Lage	7,4	-5,8	-3,7	-2,3	-3,9	-4,3	-0,4	-6,5	-6,8	-8,0	-5,8	3,2	9,7	9,0	7,5

Erläuterungen und Abkürzungen:

* Mittelwertbereinigt, d. h. langfristiger Durchschnitt seit Januar 1991 gleich Null

** Geschäftsklima der KMU abzüglich des Geschäftsklimas der Großunternehmen (geglättet)

St(andard)abw(eichung der Jahresdurchschnitte gegenüber dem langfristigen Durchschnitt seit 1991)

(Veränderung gegenüber) V(or)j(ahr/esquartal in Prozentpunkten)

(Veränderung gegenüber) V(or)q(uartal in Prozentpunkten)

(Abweichung gegenüber dem) J(ahres)d(urchschnitt in Prozentpunkten)

Quelle: KfW-ifo.

Tabelle 1.4: Auftragslage*

	sehr gut/gut			befriedigend/ausreichend			mangelhaft/ungenügend			Saldo gut/schlecht		
	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz
Verarb. Gewerbe	53,3	42,8	-10,5	39,8	45,2	5,4	5,7	11,9	6,2	47,6	30,9	-16,7
Bau	42,9	56,3	13,4	45,9	32,1	-13,8	11,3	11,4	0,1	31,6	44,9	13,3
Handel	44,6	28,9	-15,7	45,9	51,3	5,4	9,0	19,8	10,8	35,6	9,1	-26,5
Einzelhandel	35,6	27,4	-8,2	52,6	43,1	-9,5	11,8	29,4	17,6	23,8	-2,0	-25,8
Großhandel	51,0	29,8	-21,2	41,2	55,4	14,2	7,1	14,9	7,8	43,9	14,9	-29,0
Dienstleister	56,6	48,0	-8,6	40,6	41,3	0,7	2,7	10,7	8,0	53,9	37,3	-16,6
Insgesamt	51,0	44,0	-7,0	42,4	43,0	0,6	6,1	13,1	7,0	44,9	30,9	-14,0
Westdeutschland	50,7	43,4	-7,3	42,9	43,9	1,0	6,0	12,8	6,8	44,7	30,6	-14,1
Ostdeutschland	52,5	47,7	-4,8	39,9	36,9	-3,0	6,6	15,4	8,8	45,9	32,3	-13,6
Differenz W./O.	-1,8	-4,3	-2,5	3,0	7,0	4,0	-0,6	-2,6	-2,0	-1,2	-1,7	-0,5

* In Prozent der Befragten (Rest ohne Angabe), Differenzen und Salden in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.5: Umsatzlage*

	gestiegen			stabil			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz
Verarb. Gewerbe	48,2	34,5	-13,7	33,8	26,2	-7,6	18,0	39,3	21,3	30,2	-4,8	-35,0
Bau	39,3	50,6	11,3	40,3	33,3	-7,0	20,5	16,1	-4,4	18,8	34,5	15,7
Handel	42,2	31,1	-11,1	39,1	35,1	-4,0	18,7	33,8	15,1	23,5	-2,7	-26,2
Einzelhandel	37,2	34,0	-3,2	47,9	26,0	-21,9	14,9	40,0	25,1	22,3	-6,0	-28,3
Großhandel	45,8	29,7	-16,1	32,9	39,6	6,7	21,3	30,7	9,4	24,5	-1,0	-25,5
Dienstleister	41,4	36,9	-4,5	42,9	39,4	-3,5	14,9	23,7	8,8	26,5	13,2	-13,3
Insgesamt	42,8	37,1	-5,7	39,6	35,8	-3,8	17,3	27,1	9,8	25,5	10,0	-15,5
Westdeutschland	43,9	37,6	-6,3	38,2	34,7	-3,5	17,6	27,7	10,1	26,3	9,9	-16,4
Ostdeutschland	36,8	33,7	-3,1	46,9	43,4	-3,5	15,7	22,9	7,2	21,1	10,8	-10,3
Differenz W./O.	7,1	3,9	-3,2	-8,7	-8,7	0,0	1,9	4,8	2,9	5,2	-0,9	-6,1

In Prozent der Befragten (Rest ohne Angabe), Differenzen und Salden in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.6: Umsatzerwartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz
Verarb. Gewerbe	29,7	11,9	-17,8	54,7	34,5	-20,2	15,6	53,6	38,0	14,1	-41,7	-55,8
Bau	12,3	19,5	7,2	48,0	37,9	-10,1	37,2	42,5	5,3	-24,9	-23,0	1,9
Handel	25,1	17,8	-7,3	54,9	39,5	-15,4	19,1	42,8	23,7	6,0	-25,0	-31,0
Einzelhandel	22,6	17,6	-5,0	62,1	45,1	-17,0	14,4	37,3	22,9	8,2	-19,7	-27,9
Großhandel	26,9	17,8	-9,1	49,9	36,6	-13,3	22,4	45,5	23,1	4,5	-27,7	-32,2
Dienstleister	29,9	20,8	-9,1	54,1	41,0	-13,1	13,8	38,2	24,4	16,1	-17,4	-33,5
Insgesamt	26,1	18,8	-7,3	53,5	39,4	-14,1	18,9	41,9	23,0	7,2	-23,1	-30,3
Westdeutschland	27,5	19,2	-8,3	52,8	39,7	-13,1	18,4	41,0	22,6	9,1	-21,8	-30,9
Ostdeutschland	18,7	15,5	-3,2	57,5	36,9	-20,6	21,9	47,6	25,7	-3,2	-32,1	-28,9
Differenz W./O.	8,8	3,7	-5,1	-4,7	2,8	7,5	-3,5	-6,6	-3,1	12,3	10,3	-2,0

* In Prozent der Befragten (Rest ohne Angabe), Differenzen und Salden in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.7: Beschäftigungslage*

	aufgestockt			unverändert			verkleinert			Saldo aufgest./verkleinert		
	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz
Verarb. Gewerbe	33,1	32,1	-1,0	50,6	45,2	-5,4	16,3	22,6	6,3	16,8	9,5	-7,3
Bau	22,1	25,3	3,2	63,7	56,3	-7,4	14,2	18,4	4,2	7,9	6,9	-1,0
Handel	22,8	24,3	1,5	67,4	57,9	-9,5	9,8	17,8	8,0	13,0	6,5	-6,5
Einzelhandel	21,0	19,6	-1,4	65,4	56,9	-8,5	13,6	23,5	9,9	7,4	-3,9	-11,3
Großhandel	24,1	26,7	2,6	68,9	58,4	-10,5	7,1	14,9	7,8	17,0	11,8	-5,2
Dienstleister	32,6	31,0	-1,6	54,4	54,5	0,1	12,5	14,4	1,9	20,1	16,6	-3,5
Insgesamt	28,9	28,8	-0,1	58,0	54,4	-3,6	13,0	16,8	3,8	15,9	12,0	-3,9
Westdeutschland	29,8	29,4	-0,4	56,8	53,4	-3,4	13,2	17,2	4,0	16,6	12,2	-4,4
Ostdeutschland	23,7	25,0	1,3	63,9	60,7	-3,2	11,8	14,3	2,5	11,9	10,7	-1,2
Differenz W./O.	6,1	4,4	-1,7	-7,1	-7,3	-0,2	1,4	2,9	1,5	4,7	1,5	-3,2

* In Prozent der Befragten (Rest ohne Angabe), Differenzen und Salden in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.8: Beschäftigungsplanung*

	aufstocken			unverändert			verkleinern			Saldo aufst./verkleinern		
	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz
Verarb. Gewerbe	21,4	17,9	-3,5	64,7	53,6	-11,1	13,4	28,6	15,2	8,0	-10,7	-18,7
Bau	11,0	6,9	-4,1	64,0	71,3	7,3	24,4	21,8	-2,6	-13,4	-14,9	-1,5
Handel	12,3	13,2	0,9	76,5	68,4	-8,1	11,2	18,4	7,2	1,1	-5,2	-6,3
Einzelhandel	9,2	7,8	-1,4	76,7	64,7	-12,0	14,1	27,5	13,4	-4,9	-19,7	-14,8
Großhandel	14,5	15,8	1,3	76,3	70,3	-6,0	9,2	13,9	4,7	5,3	1,9	-3,4
Dienstleister	22,4	13,5	-8,9	66,9	69,3	2,4	10,0	17,2	7,2	12,4	-3,7	-16,1
Insgesamt	18,1	13,1	-5,0	68,2	67,3	-0,9	13,2	19,6	6,4	4,9	-6,5	-11,4
Westdeutschland	19,2	13,8	-5,4	68,1	67,4	-0,7	12,3	18,8	6,5	6,9	-5,0	-11,9
Ostdeutschland	12,4	8,3	-4,1	68,7	66,7	-2,0	18,3	25,0	6,7	-5,9	-16,7	-10,8
Differenz W./O.	6,8	5,5	-1,3	-0,6	0,7	1,3	-6,0	-6,2	-0,2	12,8	11,7	-1,1

* In Prozent der Befragten (Rest ohne Angabe), Differenzen und Salden in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.9: Investitionsbereite Unternehmen*

	langfr. Durchs.		2002			2003			2004			2005			2006			2007			2008		
	Anteil	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.		
Verarb. Gewerbe	52,0	30,5	-20,0	43,0	12,5	41,2	-1,8	40,9	-0,3	48,9	8,0	54,0	5,1	48,8	-5,2								
Bau	34,4	15,1	-16,9	20,7	5,6	25,1	4,4	29,6	4,5	30,4	0,8	42,9	12,5	40,2	-2,7								
Handel	41,5	21,4	-18,9	25,6	4,2	27,5	1,9	29,7	2,2	42,4	12,7	42,1	-0,3	40,8	-1,3								
Einzelhandel	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	25,1	n.v.	26,3	1,2	35,3	9,0	35,6	0,3	39,2	3,6								
Großhandel	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	29,4	n.v.	32,8	3,4	47,8	15,0	46,7	-1,1	41,6	-5,1								
Dienstleister	51,4	27,6	-20,4	34,2	6,6	39,5	5,3	42,3	2,8	42,8	0,5	55,5	12,7	45,9	-9,6								
Insgesamt	45,7	24,6	-18,6	31,3	6,7	34,6	3,3	37,5	2,9	42,2	4,7	50,1	7,9	44,3	-5,8								
Westdeutschland	47,2	24,8	-19,1	32,3	7,5	35,1	2,8	37,5	2,4	42,6	5,1	49,8	7,2	44,3	-5,5								
Ostdeutschland	42,7	23,1	-18,4	26,3	3,2	32,5	6,2	37,4	4,9	40,1	2,7	51,9	11,8	44,0	-7,9								
Differenz W./O.	4,5	1,7	-0,7	6,0	4,3	2,6	-3,4	0,1	-2,5	2,5	2,4	-2,1	-4,6	0,3	2,4								

Abkürzungen:

langfr(istiger) Durchs(chnitt seit 1996)

n(icht) v(erfügbar)

* In Prozent der Befragten, Differenzen in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage, Septemberumfrage bis 2001).

Tabelle 1.10: Ertragslage*

	Erträge gestiegen			gleichgeblieben			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz
Verarb. Gewerbe	37,9	26,2	-11,7	43,5	29,8	-13,7	18,6	44,0	25,4	19,3	-17,8	-37,1
Bau	32,2	36,8	4,6	47,5	40,2	-7,3	20,3	23,0	2,7	11,9	13,8	1,9
Handel	26,3	24,3	-2,0	50,5	36,8	-13,7	22,8	38,8	16,0	3,5	-14,5	-18,0
Einzelhandel	24,4	29,4	5,0	49,0	29,4	-19,6	26,7	41,2	14,5	-2,3	-11,8	-9,5
Großhandel	27,7	21,8	-5,9	51,5	40,6	-10,9	20,1	37,6	17,5	7,6	-15,8	-23,4
Dienstleister	31,8	30,6	-1,2	48,8	42,6	-6,2	18,5	26,8	8,3	13,3	3,8	-9,5
Insgesamt	31,9	29,4	-2,5	47,8	39,2	-8,6	19,8	31,4	11,6	12,1	-2,0	-14,1
Westdeutschland	32,8	29,8	-3,0	46,6	38,4	-8,2	20,1	31,8	11,7	12,7	-2,0	-14,7
Ostdeutschland	27,1	26,5	-0,6	54,1	44,6	-9,5	18,2	28,9	10,7	8,9	-2,4	-11,3
Differenz W./O.	5,7	3,3	-2,4	-7,5	-6,2	1,3	1,9	2,9	1,0	3,8	0,4	-3,4

* In Prozent der Befragten (Rest ohne Angabe), Differenzen und Salden in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.11: Ertragswartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz	2007	2008	Differenz
Verarb. Gewerbe	20,1	14,3	-5,8	63,0	38,1	-24,9	16,9	47,6	30,7	3,2	-33,3	-36,5
Bau	8,7	12,8	4,1	56,8	40,7	-16,1	33,2	46,5	13,3	-24,5	-33,7	-9,2
Handel	19,2	11,9	-7,3	59,4	46,4	-13,0	21,1	41,7	20,6	-1,9	-29,8	-27,9
Einzelhandel	19,5	19,6	0,1	61,5	43,1	-18,4	18,2	37,3	19,1	1,3	-17,7	-19,0
Großhandel	19,0	8,0	-11,0	57,9	48,0	-9,9	23,1	44,0	20,9	-4,1	-36,0	-31,9
Dienstleister	23,7	18,4	-5,3	58,3	45,6	-12,7	17,3	36,1	18,8	6,4	-17,7	-24,1
Insgesamt	19,6	15,5	-4,1	59,4	44,1	-15,3	20,5	40,3	19,8	-0,9	-24,8	-23,9
Westdeutschland	20,5	16,2	-4,3	59,4	44,2	-15,2	19,7	39,5	19,8	0,8	-23,3	-24,1
Ostdeutschland	14,9	10,8	-4,1	59,2	43,4	-15,8	24,6	45,8	21,2	-9,7	-35,0	-25,3
Differenz W./O.	5,6	5,4	-0,2	0,2	0,8	0,6	-4,9	-6,3	-1,4	10,5	11,7	1,2

* In Prozent der Befragten (Rest ohne Angabe), Differenzen und Salden in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

2 Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen

Hardy Gude	Brigitte Günterberg	Karsten Kohn	Georg Metzger
Creditreform	IfM Bonn	KfW Bankengruppe	ZEW Mannheim

2.1 Einleitung

Dem Markteintritt neuer Unternehmen kommt eine wichtige Funktion im Erneuerungs- und Wachstumsprozess einer Ökonomie zu. Unternehmensgründungen bringen zum Teil sehr innovative Produkte auf den Markt und transferieren neue Technologien etwa aus der Wissenschaft in den Unternehmenssektor. Sie fördern damit den Strukturwandel, beleben den Wettbewerb und schaffen im Erfolgsfall Beschäftigung und wirtschaftliches Wachstum.¹ In bestehenden Märkten gewährleisten Gründungen eine Effizienzsteigerung, indem existierende Unternehmen zu einer Verbesserung ihrer Produkte und Dienstleistungen angehalten werden oder – sofern sie dieses nicht leisten können – vom Markt verdrängt werden.

Das zweite Kapitel des MittelstandsMonitors befasst sich daher traditionell mit dem Fluktuationsgeschehen im deutschen Unternehmenssektor. In einer Synopsis zentraler Informationsquellen wird die aktuelle Entwicklung von Gründungen, Liquidationen und Unternehmensinsolvenzen dargestellt und vor dem Hintergrund wirtschaftspolitischer Ereignisse und Konjunktorentwicklungen interpretiert. Besondere Berücksichtigung findet dabei die Sektorstruktur des Wirtschaftsgeschehens.

2.2 Fortgesetzter Rückgang der Gründungszahlen

Die Entwicklung der Gründungs- und Liquidationszahlen in Deutschland wird im Folgenden auf Grundlage des ZEW-Gründungspanels, der Gründungsstatistik des IfM Bonn und des KfW-Gründungsmonitors nachgezeichnet. Diese drei Informationsquellen unterscheiden sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation und ermöglichen in der Zusammenschau eine umfassende Einschätzung der gründungstypabhängigen Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens.²

Nach Angaben aus dem ZEW-Gründungspanel gab es in Deutschland im Jahr 2007 rund 226.000 Unternehmensgründungen.³ Diese Quelle weist im Vergleich zu den beiden anderen den niedrigsten Wert aus, weil sie sich vornehmlich auf wirtschaftsaktive und im Han-

¹ Vgl. van Praag und Versloot (2007) und Kapitel 4 des vorliegenden MittelstandsMonitors (Niefert und Zimmermann, 2009).

² Für detaillierte Informationen und eine Gegenüberstellung der verwendeten Datenquellen zur Unternehmensfluktuation siehe den Anhang. Als weiterer informativer Datensatz zum Gründungsgeschehen in Deutschland steht jüngst auch das KfW/ZEW-Gründungspanel zur Verfügung (Gottschalk et al. 2008). Dieses setzt jedoch auf den im ZEW-Gründungspanel erfassten Gründungen als Grundgesamtheit auf und liefert insofern keine zusätzlichen Erkenntnisse zur Entwicklung der Gründungszahlen.

³ Vgl. Höwer und Metzger (2008).

delsregister eingetragene Unternehmen bezieht und nur Neugründungen, nicht aber Übernahmen und Beteiligungen erfasst. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn basiert hingegen auf der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik und berücksichtigt angemeldete Gewerbe, die zu einer Existenzgründung führen. Für das Jahr 2007 führt das IfM Bonn 426.000 Existenzgründungen an.⁴ Die in der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik für das Jahr 2007 ausgewiesenen 241.000 Nebenerwerbsanmeldungen⁵ zählen nach Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb in dieser Quelle nicht berücksichtigt. Im Jahr 2008 sank die Zahl der Existenzgründungen laut vorläufigen Schätzungen auf rund 397.000.⁶ Der auf einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage beruhende KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Gewerbe im Voll- oder Nebenerwerb mit ein und weist für das Jahr 2007 rund 859.000 Existenzgründer aus, davon 315.000 im Vollerwerb und 544.000 im Nebenerwerb.⁷ Nach vorläufigen Berechnungen ist im Jahr 2008 insbesondere die Zahl der Nebenerwerbsgründer auf nurmehr 424.000 eingebrochen, während sich die Zahl der Vollerwerbsgründer bei rund 331.000 stabilisiert hat.

Rückgang der Gründungszahlen seit dem Jahr 2005

Nach dem Anstieg der Gründungszahlen in den Jahren 2003 und 2004 ist das Gründungsgeschehen seit dem Jahr 2005 rückläufig. Den Angaben des IfM Bonn und des ZEW Mannheim zufolge (Grafik 2.1), hat die Gründungsintensität (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren) im Jahr 2007 gegenüber dem Vorjahr wiederum abgenommen⁸ und auch im Jahr 2008 ist nach vorläufigen Schätzungen ein weiterer Rückgang zu verzeichnen. In Ostdeutschland flaute die Gründungstätigkeit stärker ab als in Westdeutschland, sodass die Gründungsintensität in den neuen Bundesländern nun unter den bisher niedrigsten Wert aus dem Jahr 2002 gesunken ist.⁹

Der fortgesetzte Rückgang der Gründungszahlen ist zum einen in engem Zusammenhang mit Änderungen der staatlichen Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit

⁴ Vgl. IfM Bonn (2008b).

⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt (2008).

⁶ Vgl. Günterberg (2009). Die Zahl der Gewerbeanmeldungen im Nebenerwerb ist im Jahr 2008 auf geschätzte 250.000 gestiegen.

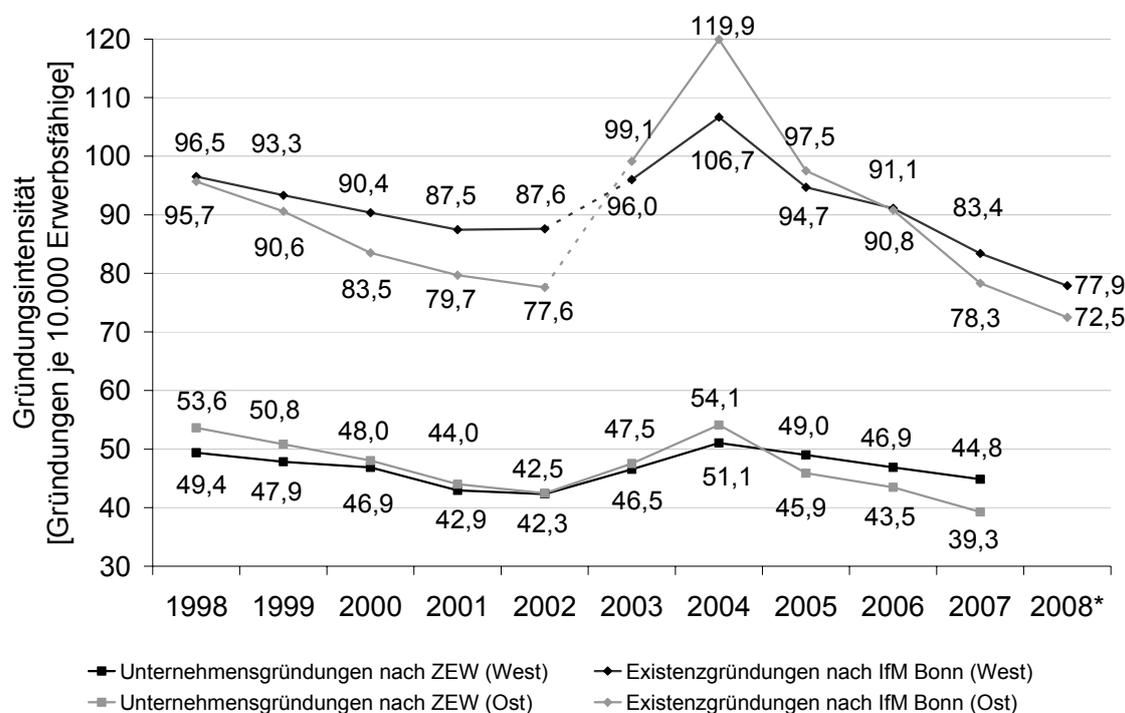
⁷ Vgl. Kohn und Spengler (2008b).

⁸ Die aktuelle Auswertung des ZEW-Gründungspanels zeigt, dass die Gründungstätigkeit auch im Jahr 2006 im Vergleich zum Vorjahr nachließ. Im MittelstandsMonitor 2008 (Engel et al. 2008) wies das ZEW-Gründungspanel noch eine Zunahme für das Jahr 2006 aus. Hintergrund der Änderung ist die jeweils vorzunehmende Hochrechnung, die am jeweils aktuellen Rand eine höhere Fehlertoleranz aufweist als für weiter zurückliegende Jahre (zur Hochrechnung s. den Anhang). Die damalige Hochrechnung wurde aufgrund inzwischen vorliegender neuer Daten korrigiert.

⁹ Bei dieser Einschätzung ist zu beachten, dass ein Vergleich der IfM-Zahlen vor und nach 2003 nur eingeschränkt möglich ist, da das IfM Bonn im Jahr 2003 seine Berechnungsmethode der verbesserten Gewerbeanzeigenstatistik angepasst hat. Dies führte zu Niveauverschiebungen bei der Anzahl der erfassten Gründungen und Liquidationen. Aufgrund geänderter Gewerbeanmelderbögen werden in der Gewerbeanzeigenstatistik seit dem 1. Januar 2003 zusätzliche Merkmale, wie beispielsweise Nebenerwerbsan- und -abmeldungen unter den Kleingewerbean- und -abmeldungen, aufgenommen. Ferner werden Übernahme- bzw. Übergabegründe differenziert erfasst.

zu sehen und spiegelt zum anderen Reaktionen auf das sich verändernde konjunkturelle Umfeld wider. So haben im Jahr 2007 noch rund 158.000 Arbeitslose mit Unterstützung der Bundesagentur für Arbeit (BA) den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Im Jahr 2008 sank diese Zahl nach vorläufigen Hochrechnungen der BA auf 144.000.¹⁰ Einen Meilenstein in der Ausgestaltung der Existenzgründungsförderung der BA markierte die Zusammenführung des Überbrückungsgeldes und des Existenzgründungszuschusses zum neuen Förderinstrument Gründungszuschuss am 1. August 2006, denn damit ging eine Verschärfung der Förderbedingungen einher, die einen weiteren Rückgang der Inanspruchnahme der Fördermaßnahmen nach sich zog. Dieser institutionelle Effekt dürfte vor allem im Jahr 2007 insofern noch zur Verringerung der Zahl der Gründungen beigetragen haben, als potenziell Gründungswillige ihr Gründungsvorhaben in Erwartung der verschärften Förderbedingungen vorgezogen und noch im Jahr 2006 realisiert haben.

Grafik 2.1: Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998–2008



* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis Oktober 2008.

Quelle: Gründungsstatistik des IfM Bonn, ZEW-Gründungspanel, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen.

Über den institutionellen Effekt hinaus spiegelt der Rückgang der geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auch die konjunkturbedingte Entspannung auf dem Arbeitsmarkt in

¹⁰ Zur Entwicklung der Förderzahlen in den verschiedenen Existenzgründungsförderprogrammen der BA vgl. Tabelle 2.5 im Anhang sowie IfM Bonn (2009). Insgesamt sind die Zugangszahlen in den BA-Programmen seit dem Jahr 2004 rückläufig. Für ausführliche Erläuterungen der Entwicklung in den vergangenen Jahren siehe die Ausführungen im Fluktuationskapitel des letztjährigen Mittelstandsmonitors (Engel et al. 2008). Gemäß den Befragungsdaten des KfW-Gründungsmonitors wie auch des KfW/ZEW-Gründungspanels erfolgt in Deutschland rund jede fünfte Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus (vgl. Gottschalk et al., 2008, und Kohn und Spengler, 2008).

den Jahren 2005–2008 wider, die bis in den Oktober 2008 hinein anhielt. So sank die Arbeitslosenquote in der im MittelstandsMonitor verwendeten Abgrenzung von 10,3 % im Jahr 2006 auf 8,7 % im Jahr 2007 und auf 7,5 % im Jahr 2008.¹¹ Durch die günstige Arbeitsmarktentwicklung fühlten sich weniger Menschen aufgrund des Fehlens oder des (drohenden) Verlustes eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses zum Schritt in die Selbstständigkeit veranlasst, was für sich betrachtet zu einer Verringerung der Gründungsintensität beiträgt (Push-Wirkung der Arbeitslosigkeit).

Bis in das Jahr 2008 hinein war die Entwicklung am Arbeitsmarkt durch ein starkes, in der mehrjährigen Tendenz allerdings nachlassendes reales Wachstum der deutschen Wirtschaft (um 1,3 % im Jahresdurchschnitt 2008 nach 2,5 % im Jahr 2007 und 3,0 % im Jahr 2006)¹² getrieben. Die damit verbundene höhere Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen und die im Boom insgesamt sehr freundliche Stimmung der Wirtschaftsakteure sollten für sich genommen positiv auf das Gründungsgeschehen gewirkt haben (Pull-Wirkung der Konjunktur). Dem steht jedoch ein gründungshemmender Konjunkturreffekt entgegen, der darin besteht, dass eine gute Konjunktur (auch) mit besseren Verdienst- und Entwicklungsmöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung einhergeht. In den Jahren 2006 bis 2008 war das Zusammenspiel der konjunkturbedingt hohen Opportunitätskosten einer Gründung und des schwachen Push-Effekts der Arbeitslosigkeit offenbar bedeutsamer für die Entwicklung der Gründungsintensitäten als der konjunkturelle Pull-Effekt.

Zeitenwende am aktuellen Rand?

Am aktuellen Rand stellt sich die konjunkturelle Situation jedoch gänzlich verändert dar. Seit dem zweiten Quartal 2008 ist das saisonbereinigte Bruttoinlandsprodukt in realer Rechnung rückläufig, mit einer stark beschleunigten Abwärtsdynamik zum Jahresende hin.¹³ Im November 2008 hat sich die Krise erstmals auch auf dem Arbeitsmarkt bemerkbar gemacht. Zum ersten Mal seit dem Februar 2006 ist die Zahl der registrierten Arbeitslosen saisonbereinigt im Vormonatsvergleich gestiegen. Seither hat sich diese Negativentwicklung intensiviert.

Aus den in Grafik 2.1 ausgewiesenen Gründungszahlen für 2008 lassen sich noch keine Auswirkungen des Konjunkturerinbruchs ablesen. Dies liegt zum einen daran, dass die Schätzung des IfM Bonn für das Gesamtjahr 2008 auf den Gewerbeanmeldungen bis einschließlich Oktober 2008 basiert. Die Trendwende zum Jahresende wird somit nicht erfasst. Zum anderen reagiert das Gründungsgeschehen – wie auch der Arbeitsmarkt – in der Regel mit Verzögerung auf konjunkturelle Entwicklungen. Insofern setzte sich im Jahr 2008 der rückläufige Trend des Gründungsgeschehens insgesamt fort.

¹¹ Vgl. Kapitel 1 des vorliegenden MittelstandsMonitors (Borger und Gude, 2009, Tabelle 1.1).

¹² Vgl. Statistisches Bundesamt (2009a, Tabelle 1.1).

¹³ Vgl. Kapitel 1 des vorliegenden MittelstandsMonitors (Borger und Gude, 2009).

Wenn die deutsche Wirtschaft wie erwartet im Jahr 2009 in konjunkturell sehr schwierigem Umfeld operiert und die Rezession noch stärker auf den Arbeitsmarkt durchschlägt, könnte Existenzgründungen als Beschäftigungsalternative wieder eine verstärkte Bedeutung zukommen. Arbeitnehmer mit verschlechterten Karriereaussichten und Entfaltungsmöglichkeiten in ihrer aktuellen Tätigkeit, von Arbeitslosigkeit bedrohte Arbeitnehmer und Arbeitslose dürften wieder häufiger den Schritt in die Selbstständigkeit erwägen. Gleichwohl wird es auch dann einen gegenläufigen Konjunkturreffekt geben, da die eingebrochene Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen weniger Möglichkeiten für Erfolg versprechende Gründungsprojekte bietet.

Differenzierte Entwicklungen im Voll- und Nebenerwerb

Mithilfe des KfW-Gründungsmonitors wird die Entwicklung des Gründungsgeschehens weiter nach Voll- und Nebenerwerb differenziert analysiert. Wie aus Grafik 2.2 hervorgeht, hat sich in den Jahren 2006 und 2007 insbesondere die Zahl der Gründungen im Vollerwerb deutlich verringert. Neben den bereits angesprochenen gegenläufigen Effekten der konjunkturellen Boomphase und der sinkenden Arbeitslosigkeit dürfte zu diesem Befund maßgeblich beigetragen haben, dass die Gründungsförderung durch die BA nur für Gründer zugänglich ist, die ihre Selbstständigkeit im Haupterwerb betreiben. Die restriktivere Ausgestaltung der Förderung hat sich folglich hauptsächlich negativ auf die Zahl der Gründungen im Vollerwerb ausgewirkt.¹⁴

Im Jahr 2008 hat sich nach vorläufigen Berechnungen die Zahl der Vollerwerbsgründungen in Ost- wie auch in Westdeutschland stabilisiert. Die Zahl der Gründungen im Nebenerwerb ist hingegen in beiden Landesteilen deutlich eingebrochen.¹⁵ In diesem Resultat könnten sich bereits erste Auswirkungen der Konjunkturkrise widerspiegeln.¹⁶ Offenbar haben die bereits seit längerem gestiegene Unsicherheit über die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im allgemeinen und über die persönliche Zukunft im speziellen, sowie schließlich die in den letzten

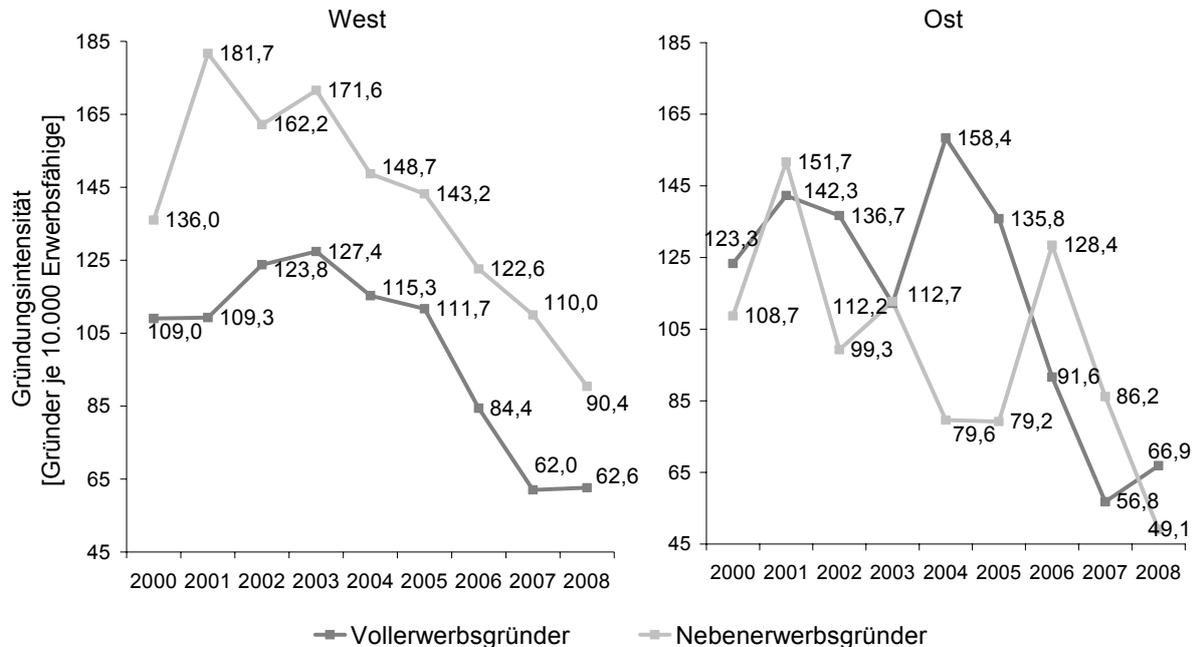
¹⁴ Zu beachten ist, dass die im Gründungsmonitor verwendete Vollerwerbseinstufung einer Gründung, welche auf einer Selbsteinschätzung des Gründers beruht, nicht notwendigerweise identisch mit dem Haupterwerbskonzept der BA ist; vgl. Kohn und Spengler (2007). Auch ist die Nebenerwerbseinstufung nicht unbedingt deckungsgleich mit der Nebenerwerbskategorisierung bei einer Gewerbeanmeldung (vgl. Statistisches Bundesamt, 2008). Im Gegensatz zu dem im KfW-Gründungsmonitor beobachteten rückläufigen Trend der Nebenerwerbsgründungen steigt die Zahl der nebenerwerblichen Gewerbeanmeldungen seit 2004 kontinuierlich an (vgl. Günterberg, 2009). Für diese abweichende Entwicklung dürfte weiterhin eine Rolle spielen, dass im KfW-Gründungsmonitor nicht nur gewerbliche Gründungen, sondern auch Freie Berufe und weitere nicht anmeldepflichtige Klein Gründungen, z. B. im Strukturvertrieb, erfasst werden. Zu den Unterschieden in den Datenquellen s. den Anhang.

¹⁵ Laut Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes steigt die Zahl der Nebenerwerbsgründungen in Deutschland seit 2004 kontinuierlich an. Im Jahr 2007 betrug die Zunahme gegenüber dem Vorjahr 6,6 %, im Jahr 2008 nach Schätzungen des IfM Bonn 4,9 %. In Ostdeutschland ist nach diesen Schätzungen der Anstieg zwischen den Jahren 2007 und 2008 mit 5,8 % höher als in Westdeutschland (4,7 %) ausgefallen. Von 2006 auf 2007 war für Ostdeutschland eine Steigerung um 5,8 %, in Westdeutschland um 6,8 % zu verzeichnen (vgl. Günterberg, 2009).

¹⁶ Die Befragung des KfW-Gründungsmonitors erfasst das Gründungsgeschehen im Zeitraum von November 2007 bis Dezember 2008. Auf Basis der vorliegenden vorläufigen Berechnungen nicht ausgeschlossen werden können unterjährige Verschiebungen. So wäre es beispielsweise möglich, dass eine Zunahme der Gründungen im zweiten Halbjahr 2008 durch eine überdurchschnittliche Abnahme im ersten Halbjahr insgesamt überkompensiert wurde.

Monaten eingebrochene Güternachfrage, je nach Motivlage unterschiedlich auf potenzielle Gründer gewirkt. So haben sich die Hinzuverdienstchancen einer selbstständigen Nebentätigkeit verhältnismäßig schnell verschlechtert. Geplante Gründungsprojekte zur Aufstockung des Haushaltseinkommens mussten dementsprechend zurückgestellt werden und es haben sich auch weniger Chancen für kleinere, spontane Projekte ergeben.

Grafik 2.2: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000–2008



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen.

Auf der anderen Seite stehen diejenigen Gründer, für die der Schritt in die Selbstständigkeit nach individueller Risikoabwägung auch in Krisenzeiten von Anfang an als Vollzeitprojekt lohnend erscheint. So können Gründer mit langfristig ausgelegten Projekten, beispielsweise technologieorientierte Ausgründungen aus dem akademischen Bereich, der aktuellen Konjunkturkrise eher trotzen. Ungeachtet der Krisenzeit dürften zudem Gründer aus der Arbeitslosigkeit, die Anspruch auf Förderzuschüsse der BA haben, weiterhin im Vollerwerb gründen. Und schließlich lassen sich gegebenenfalls auch aus der veränderten wirtschaftlichen Lage selbst neue Geschäftsideen generieren.

Stärkerer Rückgang in Ostdeutschland

Alle drei Datenquellen weisen für die letzten Jahre einen stärkeren Rückgang der Gründungsintensität in Ostdeutschland aus. Dies gilt auch für das Jahr 2008. Fasst man die Gründungen im Voll- und im Nebenerwerb aus Grafik 2.2 zusammen, so ist die Gesamtzahl der Gründer in Westdeutschland um 11 % (von 726.000 im Jahr 2007 auf 646.000 im Jahr 2008)

zurückgegangen, während in Ostdeutschland ein Rückgang um 19 % (von 136.000 auf 110.000 Gründer) zu verzeichnen ist.¹⁷

Der stärkere Rückgang in Ostdeutschland dürfte zum einen auf den im Vergleich zu Westdeutschland höheren Anteil von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zurückzuführen sein.¹⁸ So ist davon auszugehen, dass die Verschärfung der Förderbedingungen hier stärkere Spuren im Gründungsgeschehen hinterlassen hat und auch die bis ins Jahr 2008 zunehmende Entspannung auf dem Arbeitsmarkt größere Auswirkungen hatte. Im Jahr 2008 sind die Nebenerwerbsgründungen in Ostdeutschland besonders stark gesunken und auch die Konsolidierung bei den Vollerwerbsgründungen fiel in Ostdeutschland ausgeprägter aus.

Zum anderen könnte sich auch die zunehmende Bevölkerungsabwanderung aus Ostdeutschland in der sinkenden Gründungsintensität widerspiegeln: Durch die Normierung der Gründungszahl auf die Erwerbsfähigenbasis einer Region trägt das Maß der Gründungsintensität Veränderungen des Gründerpotenzials zwar grundsätzlich Rechnung; wenn aber insbesondere jüngere gut ausgebildete Personen – also Personen mit relativ hoher Gründungsneigung – die neuen Bundesländer überproportional häufig verlassen, wirkt sich dies trotz der Bezugnahme auf das Erwerbspersonenpotenzial negativ auf die Entwicklung der Gründungsintensität aus.¹⁹ Zudem könnte ein indirekter Effekt der Bevölkerungsmigration eine Rolle spielen: Erwarten potenzielle Gründer eine anhaltende Bevölkerungsabwanderung insbesondere von Personen mit vergleichsweise hoher Kaufkraft, dann fallen Markteintritte beispielsweise im Handel und im Dienstleistungsbereich schwächer aus.

Gründungsgeschehen im Branchenvergleich

Weitere Einblicke in die Dynamik des Gründungsaufkommens lassen sich bei der Betrachtung von Einzelbranchen gewinnen. Tabelle 2.1 weist Gründungsintensitäten auf Basis des ZEW-Gründungspanels für vier Hauptbranchen sowie zwei technologieintensive Sektoren aus.²⁰ Vom allgemein rückläufigen Trend seit 2004 sind mit Ausnahme der Industrie alle Hauptbranchen erfasst. Besonders stark betroffen sind in beiden Landesteilen der Handel und das Baugewerbe sowie in Ostdeutschland auch der Dienstleistungssektor. In den klei-

¹⁷ Nach vorläufigen Ergebnissen der Gründungsstatistik des IfM Bonn zu den Gewerbeanmeldungen im Voll- und Nebenerwerb sind im Jahr 2008 in Westdeutschland 2,4 % und in Ostdeutschland 3,3 % Gründungen weniger angezeigt worden.

¹⁸ Eine Erklärung für die aus Grafik 2.2 ersichtlichen beachtlichen Abweichungen der Voll- und Nebenerwerbsanteile zwischen Ost- und Westdeutschland in den Jahren 2005 und 2006 dürfte darin bestehen, dass nach der Einführung des Arbeitslosengeldes II im Januar 2005 und insbesondere nach der Änderung der Hinzuverdienstregelungen per Oktober 2005 in Ostdeutschland relativ viele Arbeitslosengeld II-Bezieher die Möglichkeit eines Hinzuverdienstes in Form einer Selbstständigkeit im Nebenerwerb ergriffen haben. Im weniger stark von langfristiger Erwerbslosigkeit betroffenen Westen ist dieser Effekt vermutlich schwächer ausgefallen, sodass anstelle der Aussetzung des Trends lediglich der Rückgang der Gründungsintensität im Nebenerwerb gebremst wurde. Im Jahr 2007 ist dieser Effekt ausgelaufen.

¹⁹ Auswertungen des ZDWA (2006) ist zu entnehmen, dass insbesondere unter Personen im Alter zwischen 18 und 49 Jahren ein positiver Wanderungssaldo von den neuen in die alten Bundesländer anhält. Diese Altersgruppe weist eine vergleichsweise hohe Gründungsneigung auf (Kohn und Spengler 2008a).

²⁰ Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.6 und Tabelle 2.7 im Anhang.

nen, aber volkswirtschaftlich besonders bedeutsamen Branchen des technologieintensiven Verarbeitenden Gewerbes und der technologieorientierten Dienstleistungen blieben die Gründungsintensitäten hingegen insgesamt weitgehend stabil.

Tabelle 2.1: Gründungsintensitäten in ausgewählten Branchenaggregaten 2002–2007 (Gründungen in den genannten Sektoren je 10.000 Erwerbsfähige)

Branchenaggregat	Westdeutschland						Ostdeutschland					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Industrie	2,3	2,4	2,6	2,6	2,8	2,8	2,2	2,4	2,6	2,5	2,5	2,5
Baugewerbe	4,0	4,6	6,0	5,6	5,2	4,8	7,4	8,6	10,9	8,5	7,5	5,8
Handel	11,4	13,0	13,9	12,8	12,1	11,1	9,3	10,6	11,6	10,1	9,1	8,1
Dienstleistungen	24,7	26,6	28,5	27,9	26,7	26,2	23,6	25,9	28,9	24,8	24,4	22,9
Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes*	0,44	0,46	0,46	0,45	0,49	0,48	0,37	0,38	0,45	0,44	0,43	0,42
Technologieorientierte Dienstleistungen**	2,8	3,1	3,2	3,0	3,0	3,0	2,4	2,6	2,9	2,6	2,4	2,4

* Aggregat aus den Sektoren Spitzentechnologie und hochwertige Technologie, welche bereits als Subgruppen in „Industrie“ enthalten sind. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.6 im Anhang. ** Bereits als Subgruppe in „Dienstleistungen“ enthalten. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.7 im Anhang.

Quelle: ZEW-Gründungspanel, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen.

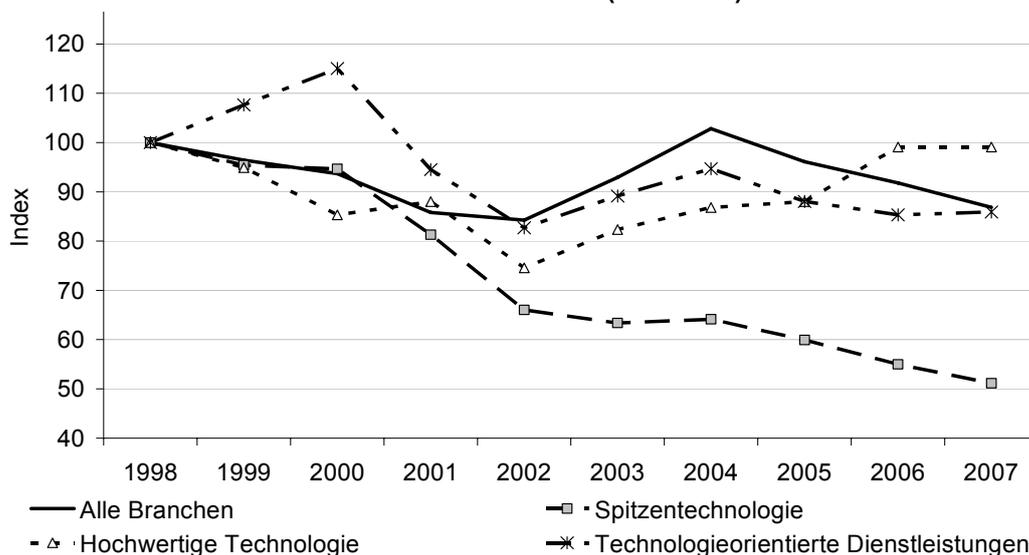
Tiefer gegliederten Analysen von Höwer und Metzger (2008) zufolge sind im Handelsbereich Gründungen im Großhandel und in der Handelsvermittlung im Vergleich zu den Einzelhandelsbranchen überproportional zurückgegangen. Im Dienstleistungssektor zeigte sich angesichts der anhaltend guten Konjunktur in den letzten Jahren vor allem das Gründungsgeschehen im Bereich konsumnaher Dienstleistungen relativ stabil: Während beispielsweise im Gastgewerbe die Anzahl der Gründungen 2007 auf dem Niveau des Vorjahres verblieb und unter den Friseuren und Wäschereien ein geringfügiger Rückgang zu verzeichnen war, ist die Gründungsintensität in den Bereichen Gesundheitswesen und Sozialwesen sogar leicht angestiegen. Im Baugewerbe hat sich der auf die Novellierung der Handwerksordnung zu Beginn des Jahres 2004 folgende sprunghafte Anstieg des Gründungsgeschehens nach Auslaufen eines ersten Nachholeffektes wieder abgeschwächt.²¹ Hier war die Gründungsintensität im dritten Jahr hintereinander deutlich rückläufig.

Das Gründungsgeschehen in technologieintensiven Branchen gilt als ein Indikator für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, da Unternehmen in technologieintensiven Branchen oftmals Vorreiter bei der Vermarktung und Umsetzung von Produkt- und Prozessinnovationen sind. Grafik 2.3 betrachtet daher die Gründungsdynamik in den Branchen der Spitzentechnologie und der Hochwertigen Technologie des Verarbeitenden Gewerbes und der technologieorientierten Dienstleistungen. Die Anzahl der Gründungen in den

²¹ Vgl. Müller (2006).

Branchen der Spitzentechnologie ging im Jahr 2007 gegenüber dem Vorjahr um 7 % zurück, womit sich der negative Trend, der in dieser Branchengruppe seit Beginn der Betrachtung beobachtet wird, fortsetzt. Innerhalb der Spitzentechnologie sind 80 % der Unternehmen dem Zweig Hardware zuzuordnen, der als Zulieferer für die Dienstleistungsbranchen der New Economy nach dem Ende des IT-Booms im Jahr 2000 einen starken Einbruch bei den Gründungen erlitten hat. Da die Spitzentechnik durch eine höhere Kapitalintensität und größere Markteintrittsbarrieren gekennzeichnet ist als etwa der Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen, gab es hier auch keinen durch die Ich-AGs angetriebenen Wiederanstieg der Gründungstätigkeit in den Jahren 2003/2004. Für den jüngsten Rückgang der Gründungen im Jahr 2007 sind neben dem Bereich Hardware auch die zur Spitzentechnik gehörenden Wirtschaftszweige der Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik sowie der Optik verantwortlich.

Grafik 2.3: Indexierte Entwicklung der Gründungsintensitäten in technologieintensiven Branchen 1998–2007 (1998=100)



Die Reihe „alle Branchen“ gibt den Durchschnitt aller technologieintensiven und nicht technologieintensiven Branchen an. Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.6 und Tabelle 2.7 im Anhang.

Quelle: ZEW-Gründungspanel, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen.

Im Bereich der Hochwertigen Technologie entwickelt sich das Gründungsgeschehen nach einem länger andauernden Abwärtstrend seit dem Jahr 2003 positiv.²² Insgesamt dürfte das Gründungsgeschehen in der Hochwertigen Technologie, die vielfach Technologielieferantin für das gesamte Verarbeitende Gewerbe ist, von dem exportgetriebenen Aufschwung in vielen Industriebranchen ab 2005 profitiert haben. Die besonders günstige Entwicklung im Jahr

²² Die indexierte Darstellung der Entwicklung ab dem Basisjahr 1998 lässt die Gründungsentwicklung in Hochtechnologiebranchen vergleichsweise positiv aussehen. In den Jahren 1995 bis 1997 gab es jedoch einen starken Einbruch, infolgedessen sich das Ausmaß des Gründungsaufkommens zwischen 1995 und 2002 beinahe halbiert hat. Hauptverantwortlich für die damalige Entwicklung waren insbesondere der Maschinenbau und die optische Industrie.

2006 beruht hauptsächlich auf vermehrten Gründungen im Maschinenbau, der zu diesem Zeitpunkt eine gute wirtschaftliche Lage verzeichnete. Im Jahr 2007 verharrte die Gründungsintensität jedoch auf dem Vorjahresniveau.

Das Gründungsgeschehen in den technologieorientierten Dienstleistungen, zu denen auch die Bereiche Software und sonstige IT-Dienstleistungen gehören, ist zwischen 1998 und 2002 stark durch den Boom und den anschließenden Einbruch der New Economy-Wirtschaft geprägt. Danach entwickelte es sich zunächst parallel zum allgemeinen Gründungsgeschehen. Die positive Entwicklung der Gründungsintensität im Jahr 2007 wurde insbesondere durch Gründungen von Architektur- und Ingenieurbüros getragen.

2.3 Rückgang der Liquidationszahlen auch in den Jahren 2007 und 2008

Das Gegenstück zu den Gründungen bilden im Fluktuationsgeschehen die Liquidationen und Insolvenzen. Auf Basis der Gewerbeabmeldungen in der Gewerbeanzeigenstatistik ermittelt das IfM Bonn die Anzahl der Liquidationen.²³ So gab es im Jahr 2007 in Deutschland rund 415.000 Liquidationen, wobei die 116.000 Stilllegungen eines Nebenerwerbs, die die amtliche Gewerbeanzeigenstatistik ausweist,²⁴ nicht berücksichtigt sind. Vorläufige Schätzungen für das Gesamtjahr 2008 deuten auf eine Fortsetzung des Rückgangs auf rund 410.000 Liquidationen hin.

Kasten 2.1: Definition von Liquidation und Insolvenz

Liquidation

Eine Liquidation ist die Abwicklung der Geschäfte eines aufgelösten Unternehmens durch Einzug der Forderungen und Verkauf (Verflüssigung) der übrigen Vermögensteile. Das nach Bezahlung der Verbindlichkeiten verbleibende Vermögen erhält der Unternehmer bzw. wird unter den Gesellschaftern verteilt. Die Liquidation ist ein formalrechtlicher Vorgang, der für die einzelnen Rechtsformen unterschiedlich geregelt ist.

In der hier ausgewerteten Liquidationsstatistik des IfM Bonn zählen Unternehmensübergaben durch Vererbung, Verkauf oder Verpachtung ebenfalls zu den Liquidationen (Zu den verwendeten Daten vgl. den Anhang).

Insolvenz

Eine Insolvenz bezeichnet eine drohende oder eingetretene Zahlungsunfähigkeit oder die Überschuldung eines Unternehmens. Der Tatbestand der Zahlungsunfähigkeit liegt vor, „wenn der Schuldner die Zahlungen [mangels zur Verfügung stehender Zahlungsmittel] eingestellt hat, [wobei] auch die vorübergehende Zahlungsstockung wohl entgegen der Rechtslage vor Einführung der Insolvenzordnung jetzt bereits ausreichend [ist], um den Insolvenzgrund Zahlungsunfähigkeit annehmen zu können“ (Fechner und Kober 2004). Unter „drohender“ Zahlungsunfähigkeit ist der Fall zu verstehen, dass „der Eintritt der Zahlungsunfähigkeit [...] innerhalb eines zu definierenden Prognosezeitraumes [...] mit höherer Wahrscheinlichkeit anzunehmen [ist] als ihre Vermeidung“ (Fechner und Kober 2004).

Mit der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gehen die Verwaltungs- und Verfügungsrechte des bisherigen Unternehmers auf den Insolvenzverwalter über. Auch die Insolvenz ist ein formalrechtlicher Vorgang mit z. T. unterschiedlichen Regelungen für einzelne Rechtsformen. Eine Unternehmensaufgabe geht damit nicht zwangsläufig einher.

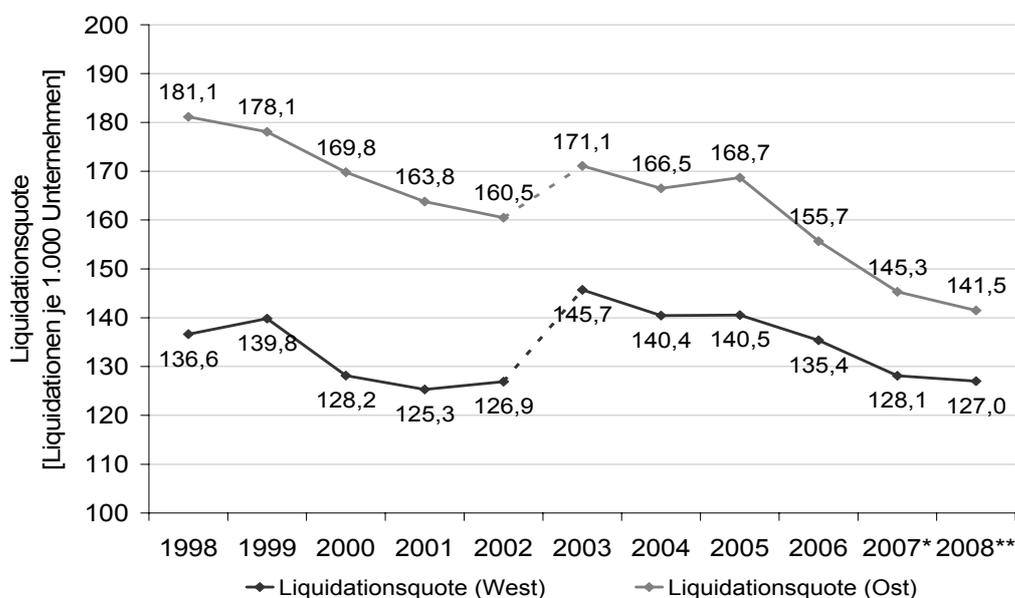
²³ Zur Berechnung der Liquidationszahlen vgl. den Anhang sowie Günterberg (2008).

²⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt (2008).

Liquidationsquote seit 2005 rückläufig

Um für regionale Betrachtungen eine Vergleichbarkeit herzustellen, wird die Anzahl der Liquidationen ins Verhältnis zum Unternehmensbestand gesetzt. Grafik 2.4 stellt die Entwicklung der entsprechenden Liquidationsquote (Liquidationen je 1.000 Unternehmen) in den letzten Jahren dar.²⁵ Seit dem Jahr 2005 sinken die Liquidationsquoten. Ein Grund für die Abnahme dürfte nicht zuletzt die gute konjunkturelle Lage bis in die erste Hälfte des Jahres 2008 sein. Während das Niveau der Liquidationsquote in Ostdeutschland weiterhin oberhalb desjenigen für Westdeutschland liegt, fällt der Rückgang in Ostdeutschland etwas stärker als in Westdeutschland aus, sodass eine Tendenz zur Konvergenz der Quoten in beiden Landesteilen zu verzeichnen ist. Von den insgesamt 415.000 Liquidationen des Jahres 2007 entfielen die meisten (28 %) auf den Handel, darunter allein knapp 19 % auf den Einzelhandel. Es folgen die unternehmensnahen Dienstleistungen (21 %), das Gastgewerbe (12 %) und das Baugewerbe (12 %).

Grafik 2.4: Entwicklung der Liquidationsquoten 1998–2008



Anzahl der Unternehmen nach Umsatzsteuerstatistik. * 2007 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen. ** 2008 geschätzt auf Basis der Liquidationszahlen von Januar bis Oktober 2008 und geschätzten Unternehmenszahlen.

Quelle: Liquidationsstatistik des IfM Bonn, Statistisches Bundesamt (Umsatzsteuerstatistik, Fachserie 14, Reihe 8), eigene Berechnungen.

Der Auftragseinbruch in dem sich zum Ende des Jahres 2008 beschleunigenden Konjunkturabschwung dürfte auf mittlere Sicht eine Steigerung der Unternehmensliquidationen zur Folge haben. Da die Schätzung für das vergangene Jahr auf Basis der Gewerbeabmeldungen bis Oktober 2008 erfolgt, kann der Einfluss des Konjunkturreinbruchs bisher noch nicht

²⁵ Der Niveausprung im Jahr 2003 ist auf die erwähnte Änderung in der Erfassung der Gewerbeabmeldungen zurückzuführen; vgl. Fußnote 9. Dadurch sind die Liquidationszahlen seit 2003 nur eingeschränkt mit denjenigen der Vorjahre zu vergleichen.

deutlich werden. Bei sich fortsetzender Abwärtsdynamik ist aber spätestens für das Jahr 2009 mit einem Anstieg der Liquidationen zu rechnen.

Insgesamt niedrigerer Gründungsüberschuss – negativer Saldo in 2008

Ein Vergleich der Gründungs- und Liquidationszahlen führt für das Jahr 2007 in Deutschland zu einem Gründungsüberschuss von knapp 11.000 Unternehmen, der damit deutlich niedriger ausfällt als in den vorangehenden Jahren (2006: 41.000, 2005: 54.000 und 2004: 144.000). Für das Jahr 2008 deuten die vorläufigen Schätzungen auf einen fortgesetzten Rückgang des Gründungsüberschusses hin, sodass seit langer Zeit erstmals wieder ein negativer Saldo aus Gründungen und Liquidationen von rund 13.000 Unternehmen zu konstatieren ist.

Grafik 2.5 zeigt die Branchenverteilung des Gründungsüberschusses in den Jahren 2004 bis 2007. Nach dem Gründungsboom im Jahr 2004 fallen die Gründungsüberschüsse in nahezu allen Branchen von Jahr zu Jahr geringer aus. Nur im Bereich der Energie- und Wasserversorgung sowie im Grundstücks- und Wohnungswesen liegt der Gründungsüberschuss im Jahr 2007 über dem Vorjahreswert. Die regelmäßig höchsten Gründungsüberschüsse sind in den Wirtschaftszweigen der wirtschaftlichen und der persönlichen Dienstleistungen und im Baugewerbe zu verzeichnen. In den seit Jahren hohen positiven Salden der Dienstleistungsbranchen spiegelt sich die Tertiarisierung der Wirtschaft wider.

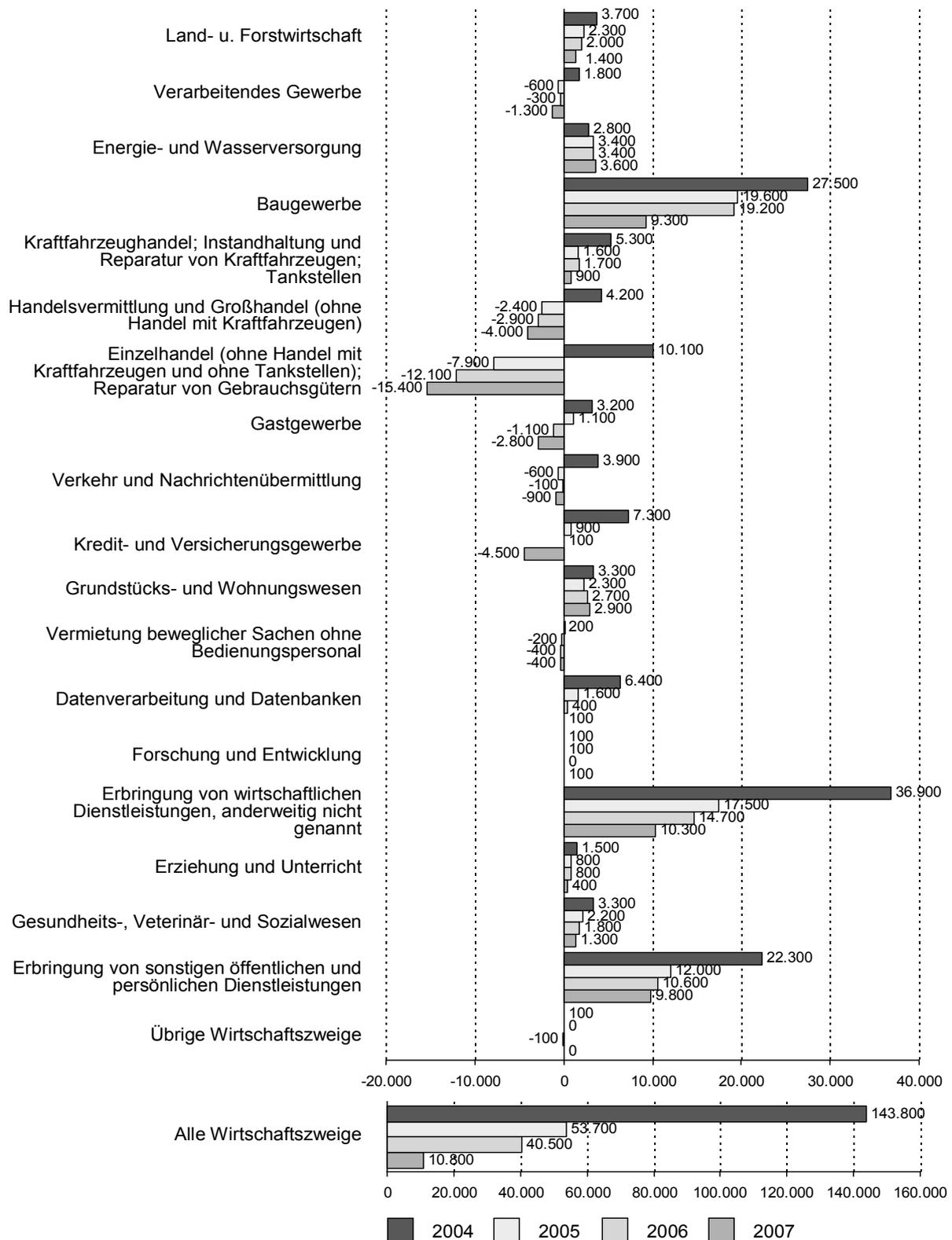
Im Baugewerbe sind die hohen Gründungsüberschüsse in den vergangenen Jahren zum einen auf Klein Gründungen zurückzuführen, mit denen sich vom Beschäftigungsabbau betroffene Mitarbeiter von Bauunternehmen selbstständig gemacht haben. Zum anderen dürfte sich insbesondere in den Salden für die Jahre 2005 und 2006 auch die hohe Zunahme der Gründungen von Arbeitskräften aus den EU-Beitrittsländern widerspiegeln, die auf diese Weise die Beschränkungen der Arbeitnehmerfreizügigkeit umgangen haben. Der hieraus resultierende Gründungsboom ist inzwischen wieder abgeflacht.²⁶ Dementsprechend ist für das Jahr 2007 ein deutlicher Rückgang des Gründungsüberschusses im Baugewerbe gegenüber den Vorjahren zu verzeichnen.

Eine immer stärker negative Fluktuationsbilanz weist der Bereich des Einzelhandels aus, der im Jahr 2004 noch einen Gründungsboom erlebte. Offenbar tragen der relativ hohe Wettbewerbsdruck und Konzentrationstendenzen im Einzelhandel dazu bei, dass viele Gründungen in diesem Bereich sich nicht am Markt etablieren können und die schwierigen ersten Jahre nicht überleben oder die Geschäftstätigkeit freiwillig wieder beendet wird. Auch in den Wirtschaftszweigen des Großhandels und der Handelsvermittlung, des Kredit- und Versiche-

²⁶ Beispielsweise waren die in den Jahren 2005 und 2006 registrierten hohen Gründungszahlen von Polen, die laut Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) insbesondere im nicht meldepflichtigen Handwerksbereich zu verzeichnen waren, im Jahr 2007 wieder rückläufig. Dagegen ist eine größere Gründungsaktivität von rumänischen Personen, die seit dem 1. Januar 2007 EU-Mitglieder sind, zu verzeichnen, allerdings ist deren Zahl bedeutend niedriger als die der polnischen Gründer (vgl. ZDH, 2007 und IfM Bonn, 2008a).

rungsgewerbes, im Gastgewerbe und im Verarbeitenden Gewerbe überstieg die Zahl der Liquidationen im Jahr 2007 deutlich diejenige der Gründungen.

Grafik 2.5: Gründungsüberschuss* 2004–2007 nach Wirtschaftszweigen



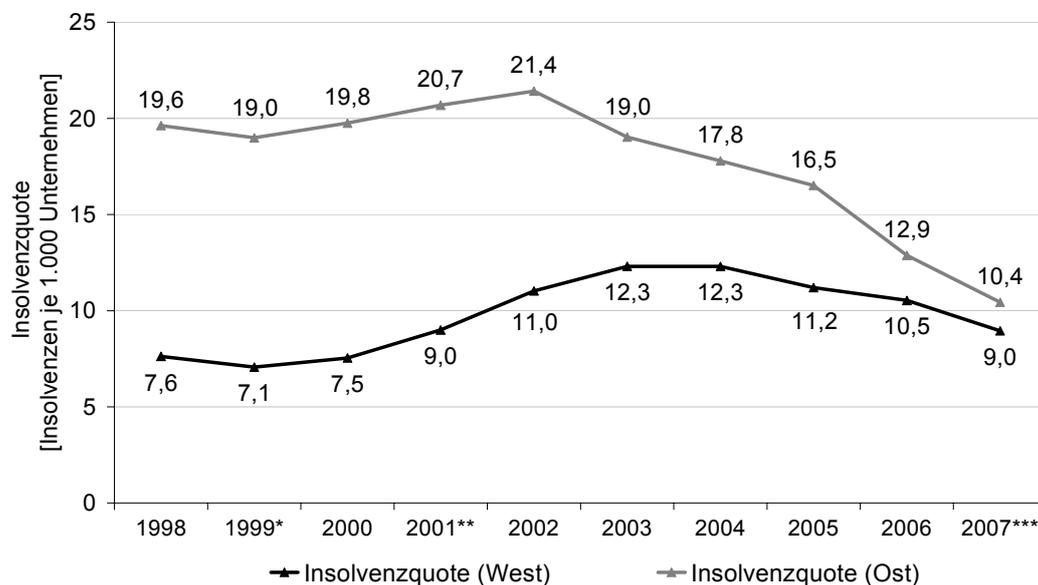
* Differenz aus Anzahl der Gründungen und Anzahl der Liquidationen.

Quelle: Gründungsstatistik des IfM Bonn, eigene Berechnungen.

2.4 Insolvenzen im Konjunkturohoch rückläufig, Eintrübung am aktuellen Rand

Eine ähnliche Entwicklung wie die Liquidationen haben seit 2004 die Unternehmensinsolvenzen genommen. Im Jahr 2007 nahm die Zahl der Unternehmensinsolvenzen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes gegenüber dem Vorjahr um 15 % auf insgesamt 29.160 ab.²⁷ Für das Jahr 2008 weist das Statistische Bundesamt (2009b) knapp 29.300 Unternehmensinsolvenzen und damit ein vergleichbares Niveau wie 2007 aus. Ein Jahresvergleich der Insolvenzzahlen ist jedoch nur eingeschränkt möglich, da eine nicht periodengerechte Zuordnung eines Teils der Insolvenzfälle in Nordrhein-Westfalen die Gesamtzahl der Insolvenzen für 2007 tendenziell unter- und die für 2008 überzeichnet.²⁸

Grafik 2.6: Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998–2007



Anzahl der Unternehmen nach Umsatzsteuerstatistik. *1999 neue Insolvenzzordnung
 Novellierung des Insolvenzrechts zum 1. Dezember 2001 *2007 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Umsatzsteuerstatistik, Fachserie 14, Reihe 8; Insolvenzverfahren, Fachserie 2, Reihe 4.1), eigene Berechnungen.

Grafik 2.6 zeigt die Entwicklung der Insolvenzquote (Insolvenzen je 1.000 Unternehmen) für die Jahre 1998 bis 2007. Die relative Insolvenzbetroffenheit war in Ostdeutschland seit 2003 und in Westdeutschland seit 2004 bis ins Jahr 2007 rückläufig. Dabei liegt die Insolvenzquote in Ostdeutschland zwar stets oberhalb derjenigen für Westdeutschland, aufgrund stärkerer Rückgänge im Osten ist jedoch – analog zur Entwicklung der Liquidationsquote – seit Jahren

²⁷ Die Insolvenzzahlen decken im Gegensatz zu den oben ausgewiesenen Liquidationszahlen die Freien Berufe mit ab.

²⁸ Ohne Nordrhein-Westfalen weist das Statistische Bundesamt für 2008 einen Rückgang der Unternehmensinsolvenzen um 4,5 % aus. Inklusive Nordrhein-Westfalen, das für rund ein Drittel aller Insolvenzfälle steht, dürfte ein leichter Anstieg wahrscheinlich sein. Darauf deutet auch die um gut 6 % gestiegene Zahl eröffneter Insolvenzverfahren hin (vgl. auch INDat, 2008, S. 5).

eine Annäherung der Insolvenzquoten der beiden Landesteile auszumachen. Der Rückgang in der Insolvenzquote insgesamt reflektiert mutmaßlich wiederum vor allem das Konjunkturoberhoch in den vergangenen Jahren. In dem über Jahre stärkeren Rückgang in Ostdeutschland dürfte sich zudem eine Positivselektion von Unternehmen in dem Sinn niederschlagen, dass im Osten vermehrt „nur noch“ Unternehmen mit wirtschaftlicher Bedeutung gegründet werden, deren Gründer sich den Schritt in die Selbstständigkeit gut überlegt haben und die daher weniger insolvenzanfällig sind.²⁹

Analog zur Reaktion der Unternehmensliquidationen ist ein fühlbarer Anstieg der Insolvenzen jedoch erst mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung zu erwarten. Insofern verwundert es nicht, dass kein besonderer Anstieg der Insolvenzhäufigkeit in den letzten Monaten des Jahres 2008 zu beobachten ist. Aufgrund der bis in den Spätsommer hinein vergleichsweise guten Konjunktur sind viele Unternehmen noch so gut aufgestellt, dass der Einbruch der Absatzmärkte für sie nicht unmittelbar sofort Existenz bedrohend wurde. Die konjunkturelle Abwärtsdynamik und die zum Jahresende 2008 insbesondere für größere Unternehmen erschwerte Finanzierungssituation (ifo, 2009) dürften sich im Jahr 2009 aber deutlich sichtbar im Insolvenzgeschehen niederschlagen.

²⁹ Für diese Einschätzung sprechen auch die o. a. stärker rückläufigen Gründungsintensitäten in Ostdeutschland. Auch widerspricht das Argument nicht der Beobachtung, dass im Osten kleine Gründungen aus der Arbeitslosigkeit eine vergleichsweise große Rolle spielen, denn diese Gründungen bleiben meist so klein (ohne sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter, mit überschaubaren Vermögensverhältnissen), dass sie – wenn sie insolvent gehen – im Verbraucherinsolvenzverfahren landen und nicht als Unternehmensinsolvenzen erfasst werden.

Exkurs 2.1: Insolvenzbetroffenheit in Hochkonjunkturphasen

Im Vergleich der Boomjahre 2006/07 mit der Hochkonjunkturphase um die Jahrtausendwende ist festzustellen, dass die Insolvenzbetroffenheit in Westdeutschland im zu Ende gegangenen Konjunkturaufschwung höher lag als im vorhergehenden.³⁰ Reichten die Aufschwungkräfte diesmal nicht aus oder konnten nicht lange und tief genug wirken, um die gesamte Breite des Unternehmenssektors zu erreichen und die Insolvenzzahlen zu senken? Oder waren strukturelle bzw. institutionelle Änderungen für die Unterschiede ausschlaggebend?

Mit einem Anstieg des realen kalenderbereinigten Bruttoinlandsprodukts von 1,9 % im Jahr 1999 und 3,5 % im Jahr 2000 waren die gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten in etwa vergleichbar mit den Raten der Jahre 2006 (3,2 %) und 2007 (2,6 %). Im jüngsten Konjunkturohoch griff der Wirtschaftsaufschwung bei mittelständischen Unternehmen zwar später als bei exportorientierten Großunternehmen. Gleichwohl erreichten die von Creditreform in den Mittelstandsbefragungen erhobenen Indikatoren zur Geschäfts-, Umsatz- und Ertragslage kleiner und mittlerer Unternehmen während der Aufschwungjahre 2006 und 2007 stets höhere Werte als zur Jahrtausendwende. Insofern partizipierte die gesamte Breite des Mittelstandes vom Wirtschaftsaufschwung. Nicht ausreichende Expansionskräfte lassen sich als Erklärungsansatz demnach kaum heranziehen.

Verantwortlich für die Diskrepanz könnten somit vor allem drei Punkte sein: Zum einen dürfte die Insolvenzsrechtsreform vom 1. Januar 1999 den Gang in die Insolvenz als Mittel der Sanierung von Krisenunternehmen erleichtert haben. Der Anreiz zu einem früh- und rechtzeitigen Insolvenzantrag schon bei drohender Insolvenz ist dementsprechend gestiegen. Wie bedeutsam dieser Effekt ist, bleibt aber umstritten, da das Insolvenzplanverfahren weiterhin nur von einer Minderheit der insolventen Unternehmen angestrebt wird (vgl. Exkurs 2.2).

Zum zweiten gab es in den vergangenen Jahren strukturelle Verschiebungen unter den in eine Insolvenz gehenden Unternehmen. So machten westdeutsche Unternehmen mit maximal fünf Beschäftigten rund vier Fünftel aller Insolvenzfälle der Jahre 2006 und 2007 aus. Während der vorangegangenen Aufschwungphase kamen solche Kleinbetriebe lediglich auf einen Anteil von 55 – 60 %. Die höhere Insolvenzgefährdung insbesondere kleinster Unternehmen und der gestiegene Anteil dieser Unternehmen am gesamten Unternehmensbestand dürfte somit für die höheren Insolvenzquoten in den Jahren 2006/2007 mitverantwortlich sein.

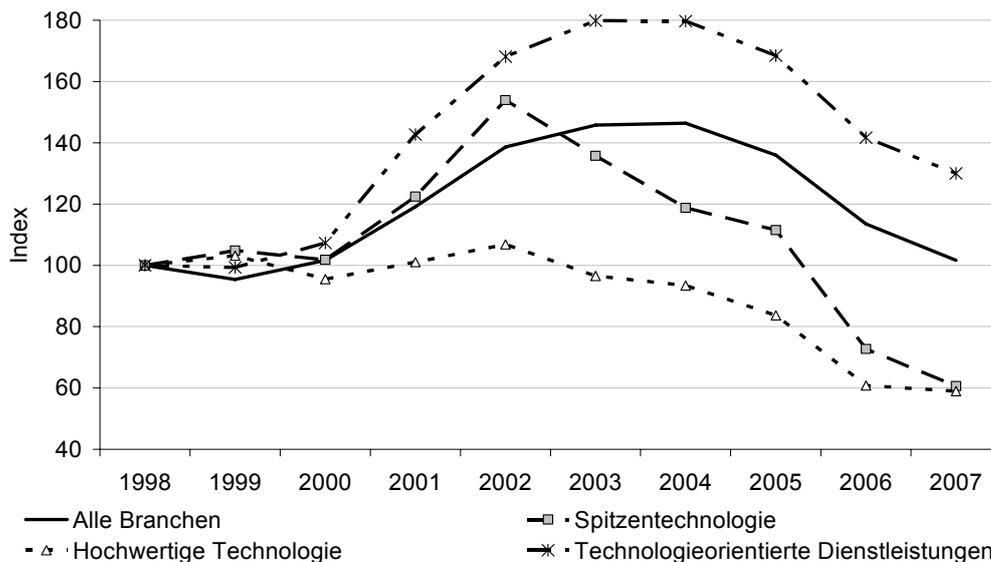
Schließlich könnten sich die Finanzierungsbedingungen und die Verschuldungssituation mittelständischer Unternehmen in den jeweiligen Konjunkturohochphasen voneinander unterscheiden. Aufgrund der im Zug von „Basel II“ verschärften Eigenkapitalanforderungen an die Kreditinstitute sahen sich vor allem bonitätsschwache Unternehmen in jüngerer Zeit restriktiveren Ansprüchen der Fremdkapitalgeber gegenüber, was bei krisenanfälligen Unternehmen grundsätzlich zu einer höheren Insolvenzgefährdung geführt haben könnte. Die Statistiken der Europäischen Zentralbank (EZB 2008, 47) zeigen allerdings, dass die Finanzierungskosten für Kapitalgesellschaften in den Jahren 2006 und 2007 unter denjenigen der Jahre 1999/2000 lagen. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt ein Vergleich von Unternehmensbefragungen verschiedener Jahrgänge (Zimmermann, 2008), demzufolge sich die Finanzierungssituation der Unternehmen in den Jahren 2006/2007 im Vergleich zu den Vorjahren verbessert hat. Somit lassen sich unterschiedliche Finanzierungsbedingungen nicht zur Erklärung der unterschiedlichen Insolvenzquoten heranziehen.

³⁰ Für Ostdeutschland sind die beiden Konjunkturohochs angesichts von Sondereffekten im ersten Jahrzehnt nach der Wiedervereinigung nicht verlässlich miteinander zu vergleichen.

Insolvenzintensitäten in technologieintensiven Branchen

Die Entwicklung der Insolvenzintensitäten (Insolvenzen je 10.000 Erwerbsfähige) in technologieintensiven Branchen ist anhand des ZEW-Gründungspanels nachzuvollziehen. Nach dem Anstieg der Insolvenz betroffenheit in der direkten Folge der New Economy-Blase sinken die Insolvenzintensitäten seit den Jahren 2003/2004 in allen technologieintensiven Branchen kontinuierlich (Grafik 2.7).

Grafik 2.7: Indexierte Entwicklung der Insolvenzintensitäten* in technologieintensiven Branchen 1998–2007 (1998=100)



Die Reihe „alle Branchen“ gibt den Durchschnitt aller technologieintensiven und nicht technologieintensiven Branchen an. Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.6 und Tabelle 2.7 im Anhang. * Insolvenzen je 10.000 Erwerbsfähige.

Quelle: ZEW-Gründungspanel, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen.

Im Jahr 2007 hat sich der Rückgang allerdings etwas verlangsamt. Bemerkenswert ist, dass sich das Ausmaß der Insolvenzen unter den Unternehmen des Hochtechnologiesektors im Verarbeitenden Gewerbe, der in den mageren Jahren Anfang des Jahrtausends den geringsten Anstieg der Insolvenzzahlen zu verkraften hatte, von 2006 auf 2007 kaum mehr verändert hat.

Exkurs 2.2: Der Insolvenzplan – Neue Erfahrungen mit dem Sanierungsinstrument³¹

Mit der Insolvenzrechtsreform vom 1. Januar 1999 wurde als Kernstück ein neues Reorganisationsverfahren in das Insolvenzrecht installiert, das die Sanierung angeschlagener Unternehmen im Rahmen des Insolvenzverfahrens ermöglichen soll: der Insolvenzplan. Die neue Rechtsordnung betont damit weitaus stärker als die vorherige Fassung die Sanierungschance, die eine Insolvenz beinhaltet. Sanierungsbemühungen sollen demnach erleichtert und das Procedere vereinfacht werden, weil in vielen Fällen durch Restrukturierung und Neuorganisation des Unternehmens eine bessere Gläubigerbefriedigung erreicht werden kann als durch eine Liquidation.

³¹ Für umfangreiche Erörterungen zum Thema Insolvenzplan vgl. MittelstandsMonitor (2004, Kapitel 2) sowie Paffenholz und Kranzusch (2007).

Mit einem Insolvenzplan werden dem insolventen Unternehmen und dessen Gläubigern weit reichende Gestaltungs- und Handlungsfreiräume gegeben, um ggf. eine in Eigenverwaltung unternommene und für alle Beteiligten einvernehmliche Insolvenzabwicklung zu erreichen. Insgesamt können im Rahmen des Insolvenzplans Sanierungen schneller abgeschlossen werden – auch gegen den Widerstand einzelner Gläubiger.

Dabei bietet das Verfahren nicht nur für Schuldner Vorteile. Ziel ist auch das Erreichen einer besseren Gläubigerbefriedigung im Insolvenzfall. So liegt zum einen die durchschnittliche Befriedigungsquote im Planverfahren um ein vielfaches höher als im „normalen“ Regelverfahren. Bei ungesicherten Forderungen bspw. betragen die Quoten rund 20 % im Insolvenzplanverfahren gegenüber drei bis fünf Prozent im Regelverfahren. Zum anderen erhalten Gläubiger ihr Geld oftmals bereits innerhalb weniger Monate und nicht erst nach mehreren Jahren.

Nach zunächst sehr geringer Akzeptanz und Bekanntheit und teilweise scharfer Kritik an dem neuen Verfahren in den ersten Jahren – auch begründet im mangelnden Know-how vieler Insolvenzverwalter – beginnt sich der Insolvenzplan als Sanierungsinstrument in jüngster Zeit langsam zu etablieren. Gleichwohl kommt das Reorganisationsverfahren derzeit erst bei rund 2 % der angeschlagenen Unternehmen zum tragen (Tabelle 2.2). Der Gesetzgeber hatte ursprünglich eine weit höhere Quote erwartet.³² Die Gründe für die geringe Inanspruchnahme sind vielfältig. Zum einen setzt das Verfahren einen Sanierungskandidaten voraus, der noch handlungsfähig ist – viele mittelständische Krisenunternehmen aber warten zu lange mit der Insolvenzanmeldung. Zum zweiten ist die Aufstellung eines Insolvenzplans vergleichsweise aufwändig, die Verständigung mit den Gläubigern arbeitsintensiv.

Tabelle 2.2: Entwicklung der Zahl der Unternehmensinsolvenzen und der Insolvenzpläne

Jahr	Unternehmen mit Insolvenzplan	davon mittlerweile* gelöscht / aufgelöst (Anteil in Prozent)	Unternehmensinsolvenzen	Insolvenzplanquote (in Prozent)
1999	24	-	26.620	0,09
2000	56	-	27.930	0,20
2001	79	-	32.390	0,24
2002	121	-	37.620	0,32
2003	98	48,0	39.470	0,25
2004	133	48,1	39.270	0,34
2005	336	49,7	36.850	0,91
2006	466	47,2	34.040	1,37
2007	527	49,5	29.150	1,81
2008**	640	46,1	29.800	2,15

* Stand November 2008, ** Schätzung.

Quelle: Creditreform Wirtschaftsdatenbank, bis 2002 Insolvenzgerichte.

Die Startphase des neuen Instruments verlief äußerst schleppend, wie Tabelle 2.2 zeigt. In den ersten vier Jahren von 1999 bis 2002 wurden insgesamt nur 280 Sanierungen mittels eines Insolvenzplans durchgeführt. Das entspricht weniger als 0,3 % aller Insolvenzfälle dieses Zeitraums. In jüngster Vergangenheit hat sich die Zahl der durchgeführten Sanierungsverfahren mit einem Insolvenzplan deutlich erhöht. So wurden 2006 rund 1,4 % der Insolvenzfälle des Jahres mittels eines Insolvenzplans in die Sanierung übernommen. 2007 erreichte diese Quote bereits 1,8 %. Eine Auswertung der Creditreform Datenbank ergibt, dass im Jahr 2005 336 Insolvenzanträge nach der Bestätigung eines Insolvenzplans aufgehoben wurden. 2006 waren es knapp 470 und 2007 schon 527 Fälle. Für 2008 wird mit rund 640 Insolvenzplänen gerechnet.

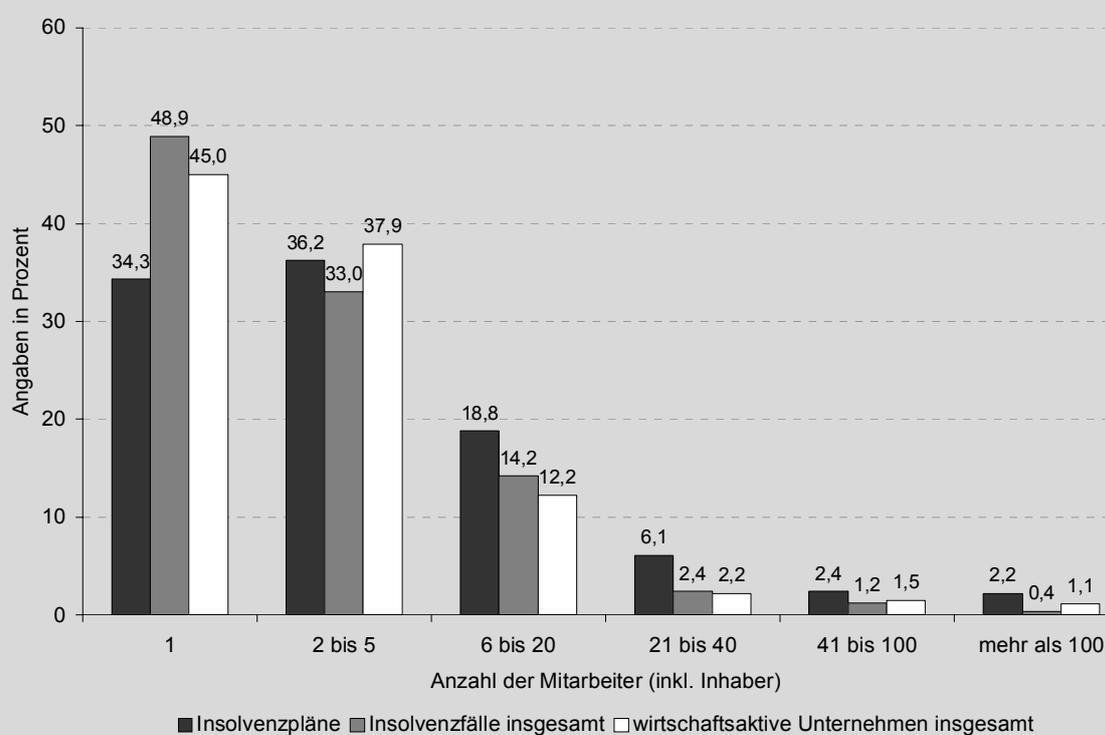
Mittlerweile ist etwa jedes zweite Unternehmen, das ein Insolvenzplanverfahren begonnen hatte, aus den Registern gelöscht worden, weil es liquidiert bzw. übernommen wurde oder die Geschäftstätigkeit

³² Ursprünglich hatte der Gesetzgeber eine Quote von 5–10 % der Insolvenzfälle erwartet (Paffenholz und Kranzusch, 2007).

aus anderen Gründen einstellen musste. Für die andere Hälfte ist anzunehmen, dass ein Großteil davon noch am Markt aktiv ist, womit nicht zuletzt die Sicherung von Arbeitsplätzen verbunden ist. So waren seit dem Jahr 2003 rund 30.000 Arbeitnehmer in Deutschland vom Insolvenzplanverfahren ihres Arbeitgebers betroffen. Gut die Hälfte dieser Stellen dürfte im Zuge des Sanierungsinstruments bislang erhalten geblieben sein – mit positiven Auswirkungen für die Beschäftigten, Steuereinnahmen und die sozialen Sicherungssysteme.³³ Neben den höheren Gläubigerbefriedigungsquoten und der verkürzten Verfahrensdauer lässt sich damit ein weiterer positiver Effekt des Planverfahrens ausmachen.

Ein zentrales Anliegen der Insolvenzrechtsreform war, die Sanierung von kleineren und mittleren inhabergeführten Betrieben zu erleichtern. Der Insolvenzplan wird aber auch und insbesondere von großen Unternehmen genutzt (zu den prominentesten zählen Herlitz, IhrPlatz oder SinnLeffers). Gerade im Bereich der Klein- und Kleinstunternehmen, zu denen viele Handwerker und Freiberufler zählen, nutzen unterdurchschnittlich viele zahlungsunfähige oder überschuldete Betriebe ein Insolvenzplanverfahren (Grafik 2.8). Rund 10 % der Unternehmen, die eine planbasierte Sanierung versuchen, beschäftigen mehr als 20 Mitarbeiter, während der vergleichbare Anteil in der Gesamtheit aller Insolvenzen des Jahres 2007 lediglich rund 4 % betrug.

Grafik 2.8: Insolvenzpläne im Unternehmensgrößenvergleich



Quelle: Creditreform Wirtschaftsdatenbank.

Bei einem Vergleich wichtiger Hauptwirtschaftsbereiche in Tabelle 2.3 zeigt sich, dass der Insolvenzplan vergleichsweise häufig von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe angewandt wird. In rund 2,4 % aller 2007 in diesem Sektor durchgeführten Insolvenzverfahren wurde das Insolvenzplanverfahren gewählt. Deutlich seltener zum Einsatz kommt ein Insolvenzplan z. B. im Bau- und Ausbaugewerbe. Nur 1,5 % der zahlungsunfähigen oder überschuldeten Unternehmen dieses Wirtschaftsbereichs sehen eine Sanierung mithilfe des Insolvenzplans vor. Im Handel und in anderen Dienstleistungsbereichen findet das Instrument ebenfalls seltener Anwendung. Wie auch der Unternehmensgrößenvergleich stützt diese Beobachtung die These, dass sich die Vorteile des Insolvenzplanverfahrens insbesondere bei größeren, kapitalintensiven Unternehmen auszahlen.

³³ Vgl. Paffenholz und Kranzusch (2007), die eine Quote erhaltener Arbeitsplätze von 60 % ausweisen.

Tabelle 2.3: Insolvenzquoten im Wirtschaftszweigvergleich

	Insolvenzplanquote 2007 (in Prozent)
Verarbeitendes Gewerbe	2,42
Bauwirtschaft	1,51
Handel	1,94
Sonstige Dienstleistungen	1,94

Quelle: Creditreform Wirtschaftsdatenbank.

Alles in allem bleiben Sanierungen nach einem Insolvenzplanverfahren trotz einer in jüngster Zeit vermehrten Anwendung bisher hinter den Erwartungen zurück. Gleichwohl konnte das seit knapp zehn Jahren existierende Instrument schon einige Erfolge vorweisen. Mit zunehmendem Bekanntheitsgrad dürften Insolvenzpläne als Sanierungsinstrument zukünftig weiter an Bedeutung gewinnen. Gerade Unternehmen, deren Kerngeschäft vergleichsweise gesund ist und die beispielsweise aufgrund eines Liquiditäts- bzw. Kreditengpasses in Schieflage geraten sind, könnten vom Planverfahren als sinnvolle Alternative zur Regelinsolvenz profitieren.

2.5 Fazit

Seit dem Jahr 2005 nimmt das Gründungsgeschehen in Deutschland ab. Vorläufige Berechnungen auf Basis der IfM-Gründungsstatistik und des KfW-Gründungsmonitors deuten darauf hin, dass auch für 2008 insgesamt nochmals eine geringere Gründungsintensität zu verzeichnen ist.

Der rückläufige Trend ist in engem Zusammenhang mit der bis in das Jahr 2008 hinein guten konjunkturellen Lage zu sehen. Mit dieser ging nicht nur ein Rückgang der Arbeitslosenzahlen einher – welcher für sich genommen die Zahl der durch den Push-Effekt der Arbeitslosigkeit induzierten Gründungen verringert hat –, sondern auch ein Anstieg der abhängigen Beschäftigung. Die sich dadurch vermehrt auftuenden abhängigen Beschäftigungsmöglichkeiten trugen ihrerseits dazu bei, dass sich ein Teil der potenziellen Gründer nicht für eine selbstständige Erwerbstätigkeit, sondern für ein Angestelltenverhältnis entschieden hat. Zwar wurden andere Gründungsinteressierte durch die starke Konjunktur und die hohe Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen erst zur Gründung ermutigt. Dieser konjunkturelle Pull-Effekt auf die Gründungstätigkeit war den dämpfenden Effekten in den vergangenen Jahren offenbar unterlegen.

Seit Mitte des Jahres 2008 befindet sich die Konjunktur mit einer beschleunigten Abwärtsdynamik auf Talfahrt, und gegen Jahresende ist die Krise auch auf dem Arbeitsmarkt angekommen. Die weiterhin sinkende Anzahl der Gründungen insgesamt lässt noch keine Trendumkehr im Gründungsgeschehen erkennen. Eine Unterscheidung nach Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründern im KfW-Gründungsmonitor lässt jedoch vermuten, dass die Push- und Pullfaktoren im Jahr 2008 je nach Motivlage unterschiedlich auf potenzielle Gründer gewirkt haben. So ist die Zahl der Nebenerwerbsgründungen weiter eingebrochen, wohingegen sich die Zahl der Vollerwerbsgründungen in Ost- wie auch in Westdeutschland stabilisiert hat. Einerseits trotzen also Gründer mit substanziellen, langfristig ausgelegten Projekten

dem beginnenden Konjunkturabschwung und auch Gründer aus der Arbeitslosigkeit, die Anspruch auf einen Förderzuschuss der Bundesagentur für Arbeit haben, gründeten ungeachtet der Krisenzeit im Vollerwerb. Andererseits haben sich die Hinzuverdienstchancen einer selbstständigen Nebentätigkeit verhältnismäßig schnell verschlechtert, sodass geplante Gründungsprojekte zur Aufstockung des Haushaltseinkommens zurückgestellt werden mussten.

Mit Ausnahme der Industrie sind alle Hauptbranchen von dem rückläufigen Trend im Gründungsgeschehen erfasst, besonders stark betroffen sind der Handel und das Baugewerbe sowie in Ostdeutschland auch der Dienstleistungssektor. In den kleinen, aber volkswirtschaftlich besonders bedeutsamen Branchen des technologieintensiven Verarbeitenden Gewerbes und der technologieorientierten Dienstleistungen blieben die Gründungsintensitäten hingegen insgesamt weitgehend stabil. Insbesondere hat das Gründungsgeschehen in der Hochwertigen Technologie, die vielfach Technologielieferantin für das gesamte Verarbeitende Gewerbe ist, von dem exportgetriebenen Aufschwung in den vergangenen Jahren profitiert. Auf der anderen Seite hat die Anzahl der Gründungen in Spitzentechnologiebranchen – hierzu zählt beispielsweise der Wirtschaftszweig Hardware – in 2007 ihre Talfahrt aus den Vorjahren fortgesetzt.

Eng verknüpft mit der konjunkturellen Lage ist auch die Zahl der Unternehmensschließungen. Wie die Liquidationsquote war die Insolvenzquote in den vergangenen Jahren guter Konjunktur regelmäßig rückläufig. Bei den Insolvenzen wie auch den Liquidationen ist für das Jahr 2008 insgesamt noch keine Trendumkehr zu verzeichnen. Die Zahl der Liquidationen ist noch weiter gesunken und bei den Insolvenzzahlen ist bisher ebenfalls kein deutlicher Anstieg zu verzeichnen. In der Jahresbetrachtung 2008 hat sich der Konjunkturabschwung bei den Unternehmensschließungen somit noch nicht bemerkbar gemacht.

Ein Vergleich der Gründungs- mit den Liquidationszahlen ergibt, dass die Zahl der Liquidationen über Jahre hinweg niedriger ausfiel als die Zahl der Gründungen. Beide bewegen sich aber in derselben Größenordnung. Hierin kommt zum Ausdruck, dass ein Großteil der neu auf den Markt tretenden Unternehmen bestehende Unternehmen verdrängt. Auch für das Jahr 2007 ist insgesamt noch ein positiver Gründungsüberschuss zu verzeichnen, der Saldo aus Gründungen und Liquidationen ist jedoch seit einigen Jahren rückläufig. Für das Jahr 2008 schätzt das IfM Bonn, dass der Gründungsüberschuss erstmals seit langer Zeit wieder negativ ausfällt.

Im Jahr 2009 wird die Finanz- und Wirtschaftskrise voraussichtlich merkliche Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen haben. Insbesondere sind wieder verstärkt Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu erwarten. Auf der anderen Seite dürften sowohl die Zahl der Liquidationen als auch die Zahl der Insolvenzen ansteigen.

Literatur zu Kapitel 2

- Almus, M., D. Engel und S. Prantl (2002), Die Mannheimer Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH ZEW, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica, Heidelberg, S. 79–102.
- Angele, J. (2007), Gewerbeanzeigen 2006 - Gründungen und Schließungen, in: Wirtschaft und Statistik, Heft 6, 567–576.
- Borger, K. und H. Gude (2009), Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2009 – Deutsche Wirtschaft in der Rezession - Talfahrt auch im Mittelstand – jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S.1–37.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (2007), Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 3., ergänzte Auflage, Duncker und Humblot, Berlin.
- Clemens, R. und G. Kayser (2001), Existenzgründungsstatistik – Unternehmensgründungsstatistik – Zur Weiterentwicklung der Gründungsstatistik des IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 149, IfM Bonn.
- Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung 139, Stuttgart.
- Engel, D., K. Kohn, A. Sahm und H. Spengler, unter Mitarbeit von B. Günterberg und G. Metzger (2008), Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2008 – Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung – jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 37–101.
- EZB (2008), Monatsbericht Dezember 2008, Europäische Zentralbank, Frankfurt am Main.
- Fechner, D. und B. Kober (2004), Praxis der Unternehmenssanierung, Luchterhand, München.
- Fritsch, M., R. Grotz, U. Brix, M. Niese und A. Otto (2002), Zusammenfassender Vergleich der Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica, Heidelberg, S. 199–214.
- Gottschalk, S., H. Gude, S. Kanzen, K. Kohn, G. Licht, K. Müller, M. Niefert und H. Spengler (2008), KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland – Beschäftigung, Finanzierung und Markteintrittsstrategien junger Unternehmen, Creditreform, KfW Bankengruppe und ZEW, Mannheim.

- Grupp, H. und H. Legler (2000), Hochtechnologie 2000, Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Gutachten für das bmb+f, Karlsruhe, Hannover.
- Günterberg, B. (2008), Berechnungsmethode der Gründungs- und Liquidationsstatistik des IfM Bonn, Institut für Mittelstandsforschung Bonn.
- Günterberg, B. (2009), Gründungen und Liquidationen im 1. bis 3. Quartal 2008 in Deutschland, Working Paper 01/09, Institut für Mittelstandsforschung Bonn.
- Harhoff, D. und F. Steil (1997), Die ZEW-Gründungspanels – Konzeptionelle Überlegungen und Analysepotential, in: D. Harhoff (Hrsg.), Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer, Nomos, Baden-Baden, S. 11–28.
- Höwer, D. und G. Metzger (2008), Unternehmensgründungen in Deutschland – Talfahrt bei Gründungen setzt sich fort, ZEW Gründungsreport 8, Nr. 2, S. 1–2.
- IfM Bonn (2008a), Unternehmensgründungen 2005 bis 2007 in Deutschland nach Staatsangehörigkeit der Gewerbetreibenden, http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/UntGr_UntLi_NAT_2005-2007.pdf, Zugriff 18.02.2009.
- IfM Bonn (2008b), Kennzahlen zu Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen in Deutschland, <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=512>, Zugriff 18.02.2009.
- IfM Bonn (2009), Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=562>, Zugriff 18.02.2009.
- ifo (2009), Die Kredithürde – Ergebnisse des ifo-Konjunkturtests im Januar 2009, ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/ifoContent/N/data/Indices/KredKI/Kredit2_Container/Kredit2-PDFs/Kredit_200901_DT.pdf, Zugriff 06.02.2009.
- INDat (2008), Verwalter-Verfahren-Gerichte, INDat-Report 10-2008, WBDat GmbH Köln.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007), KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008a), Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, KfW Bankengruppe, WirtschaftsObserver online Nr. 40, Oktober 2008.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008b), KfW-Gründungsmonitor 2008: Gründungen in Deutschland: weniger aber besser – Chancenmotiv rückt in den Vordergrund, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Leiner, R. (2002), Die Gewerbeanzeigenstatistik, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica, Heidelberg, S. 103–127.
- MittelstandsMonitor (2004), Unternehmensfluktuation – Antriebskraft für wirtschaftliche Dynamik, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2004 – Chancen zum Aufschwung nutzen – jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 40–76.

- Müller, K. (2006), Erste Auswirkungen der Novellierung der Handwerksordnung von 2004, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Band 74, IfH Göttingen, Duderstadt.
- Nerlinger, E. (1998), Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, Schriftenreihe des ZEW 27, Baden-Baden.
- Nerlinger, E. und G. Berger (1995), Technologieorientierte Industrien und Unternehmen: Alternative Definitionen, ZEW-Discussion Paper 95-20, Mannheim.
- Niefert, M. und V. Zimmermann (2009), Die Dynamik des Innovationsverhaltens kleiner und mittlerer Unternehmen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2009 – Deutsche Wirtschaft in der Rezession - Talfahrt auch im Mittelstand – jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 107–133.
- Paffenholz, G. und P. Kranzusch (2007), Insolvenzplanverfahren - Sanierungsoption für mittelständische Unternehmen, IfM Bonn (Hrsg.), Schriften zur Mittelstandsforschung 114NF, Gabler, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2008), Unternehmen und Arbeitsstätten – Gewerbeanzeigen – Dezember und Jahr 2007, Fachserie 2, Reihe 5, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009a), Fachserie 18 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Reihe 1.2 (Inlandsproduktsberechnung – Vierteljahresergebnisse, Stand Februar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009b), Pressemitteilung 081 „7,1% weniger Verbraucherinsolvenzen im Jahr 2008.“, http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2009/03/PD09__081__52411,templateId=renderPrint.psml, Zugriff 06.03.2009.
- Van Praag, M. C. und P. H. Versloot (2007), What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research, Small Business Economics 29, 351–382.
- ZDH (2007), Handwerk 2006, Zentralverband des Deutschen Handwerks, Berlin.
- ZDWA (2006), Binnenwanderung von Ost- nach Westdeutschland nach Alter, Rostocker Zentrum für Demografischen Wandel, http://www.zdwa.de/zdwa/artikel/diagramme/20060215_83438462_diagW3DnavidW2671.php, Zugriff 18.02.2009.
- Zimmermann, V. (2008), Der Zugang zu Krediten. Entwicklung im Zeitablauf, Beurteilung und Bedeutung von Teilaspekten aus Unternehmenssicht. KfW-Research. Mittelstands- und Strukturpolitik 41, 1–25.

Anhang zu Kapitel 2

Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen

Für die Analyse des Gründungs- und Liquidationsgeschehens werden drei Datenquellen genutzt, die sich nach der Erhebungsgrundlage und Definition des Gründungsbegriffs und damit nach Art und Umfang des erfassten Gründungsgeschehens unterscheiden (s. Tabelle 2.4).

Das ZEW-Gründungspanel basiert auf den halbjährlich bereitgestellten Unternehmensdaten von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei. Die statistische Grundeinheit der Creditreform-Daten und damit auch des ZEW-Gründungspanels ist das rechtlich selbstständige Unternehmen. Als Gründung gilt die so genannte originäre Unternehmensgründung, d. h. der erstmalige Einsatz betrieblicher Faktorkombinationen; derivative Gründungsereignisse, wie z. B. Übernahmen, Rechtsformwechsel oder Änderungen in der Eigentümerstruktur bestehender Unternehmen, fallen nicht unter den Gründungsbegriff. Die Registrierung von Unternehmensgründungen durch Creditreform erfolgt sowohl anfrageunabhängig aus amtlichen Informationsquellen (z. B. Handelsregister, Vereinsregister, Grundbuch) und allgemeinen unternehmerischen Informationsquellen (z. B. Tagespresse, Bilanzen und Geschäftsberichte), als auch anfrageabhängig aufgrund von Recherchen, die durch Anfragen zu einzelnen Unternehmen durch Creditreform-Kunden oder aus Gründen der Marktforschung ausgelöst werden. Diese Art der Registrierung führt zu einer Erfassung hauptsächlich von „wirtschaftsaktiven“ Unternehmen, während Unternehmen mit geringer wirtschaftlicher Aktivität – Kleinunternehmen und somit insbesondere im Nebenerwerb betriebene Unternehmen – unterrepräsentiert sind. Ebenfalls unterrepräsentiert sind die Unternehmen von Freiberuflern und landwirtschaftliche Betriebe, die i. d. R. keiner Pflicht zur Eintragung ins Handelsregister unterliegen.³⁴

Viele Unternehmensgründungen werden von Creditreform nicht im Gründungsjahr, sondern erst im Lauf der darauf folgenden Jahre erfasst. Um die daraus resultierende Untererfassung des Gründungsaufkommens am aktuellen Rand zu korrigieren, verwendet das ZEW ein Hochrechnungsverfahren, im Zuge dessen abgeschätzt wird, wie viele der im Berichtszeitraum bereits existierenden, aber noch nicht im Datenbestand enthaltenen Unternehmensgründungen Creditreform in den nächsten Jahren erfassen wird.³⁵ Die Verwendung von

³⁴ Für eine ausführliche Beschreibung des ZEW-Gründungspanels und Creditreform-Unternehmensdaten siehe Almus et al. (2002).

³⁵ Bei der Hochrechnung werden die Beobachtungen des Gründungsjahres, welches zum Zeitpunkt der letzten Datenübermittlung als annähernd vollständig erfasst anzusehen ist, als Referenz für das Erfassungsverhalten von Creditreform zu Grunde gelegt. Analysen für vergangene Gründungsjahre zeigen, dass Creditreform durchschnittlich nach knapp 1,5 Jahren 75 % der Unternehmensgründungen eines bestimmten Gründungsmonats erfasst hat. Nach 38 Monaten steigt der Erfassungsgrad auf etwa 90 % an; 95 % der Unternehmen sind nach 50 Monaten in der Datenbank enthalten. Der aktuelle Rand, d. h. der Hochrechnungszeitraum, wurde auf dieser Grundlage auf fünf Jahre eingegrenzt. Die Abschätzung der Anzahl der Unternehmensgründungen erfolgt auf Basis der Informationen über die mittlere Erfassungsgeschwindigkeit.

Durchschnittswerten für die Hochrechnung und die Zugrundelegung der jeweils aktuellen Daten führen zu einer ständigen Aktualisierung der Zeitreihe. Damit können sich Datenwerte für spezifische Gründungsjahre im Zeitablauf geringfügig ändern.³⁶

Die Gründungsstatistik des IfM Bonn beruht auf der Gewerbeanzeigenstatistik der Statistischen Ämter der Länder und des Bundes. Erfassungseinheit der Gewerbeanzeigenstatistik ist die Gewerbeanzeige. Dahinter verbergen sich im Fall von Personengesellschaften Personen bzw. Gründer, da für jeden geschäftsführenden Gesellschafter Anzeigepflicht besteht; bei juristischen Personen (z. B. Kapitalgesellschaften) ist der Betrieb der Merkmalsträger. Die Gewerbeanzeigenstatistik resultiert aus der Meldepflicht nach §§ 14, 15 und 55c der Gewerbeordnung (GewO). Nicht der Gewerbeordnung unterliegen – und sind daher auch nicht in die Statistik einbezogen – die Freien Berufe, Betriebe der Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Garten- und Weinbau, Bergbau) sowie Versicherungen. Sobald aber Tätigkeiten in diesen Bereichen in Verbindung mit einer Gewerbetätigkeit ausgeübt werden, kommen die allgemeinen Bestimmungen der GewO zur Anwendung.³⁷ Potenzielle Übererfassungen resultieren in der Gewerbeanzeigenstatistik aus Scheingründungen, also Anmeldungen von Gewerben, die gar nicht aktiv werden oder die nur zum Zweck der Erlangung günstiger Einkaufskonditionen (Metroschein) erfolgen,³⁸ sowie aufgrund von Mehrfachnennungen.³⁹

Im Rahmen seiner Gründungsstatistik bestimmt das IfM Bonn aus dem Datenmaterial der Gewerbeanzeigenstatistik vierteljährlich die Zahl der Existenzgründungen und weist jeweils im Frühjahr Jahreszahlen für das vergangene Jahr aus. Der genannten Übererfassungsproblematik in der Gewerbeanzeigenstatistik begegnet das IfM dabei mittels verschiedener Korrekturverfahren. Als Existenzgründung gelten für das IfM Bonn die so genannte selbstständig originäre Unternehmensgründung, d. h. die Schaffung einer selbstständigen neuen Wirtschaftseinheit, sowie die Übernahme eines bestehenden Unternehmens. Berücksichtigt werden Unternehmensgründungen in Form von Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen (also keine Zweigniederlassungen oder unselbstständige Zweigstellen), „echte“ Gründungen von Kleingewerbetreibenden sowie Übernahmen von Unternehmen durch Erbfolge, Kauf

³⁶ Da die Erfassung eines Unternehmens durch Creditreform in manchen Fällen auch länger als fünf Jahre in Anspruch nehmen kann, bezieht der Aktualisierungsprozess auch ältere Jahrgänge ein, die nicht im Hochrechnungszeitraum liegen.

³⁷ Für eine ausführliche Darstellung der Gewerbeanzeigenstatistik vgl. Statistisches Bundesamt (2008) und Angele (2007).

³⁸ Die Scheingründungsproblematik besitzt verschiedenen Studien zufolge ein erhebliches Ausmaß. So ist davon auszugehen, dass es sich bei gut 10 bis 20 % der Gewerbeanzeigen um Scheingründungen handelt; vgl. Brüderl et al. (2007), Harhoff und Steil (1997) und Leiner (2002).

³⁹ Eine neue Gewerbeanmeldung ist bei jeder Änderung bzw. Erweiterung des Geschäftsgegenstandes vorgeschrieben, wobei alle geschäftsführenden Gesellschafter einer Personengesellschaft der Meldepflicht unterliegen. Das Problem der Mehrfachnennungen aufgrund von Anzeigen mehrerer Gesellschafter wird seitens der Statistischen Landesämter abgemildert, indem sie soweit wie möglich die Meldungen zu einer Gewerbeanzeige zusammenfassen. Im Jahr 2007 lag die Zahl der Gewerbetreibenden, die eine Gewerbeanmeldung abgegeben haben, um gut 94.000 über der Zahl der ausgewiesenen Gewerbeanmeldungen (Statistisches Bundesamt, 2008).

oder Pacht.⁴⁰ Bei den Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen, die entweder ins Handelsregister eingetragen sind oder eine Handwerkskarte besitzen oder mindestens einen Arbeitnehmer beschäftigen, handelt es sich um Betriebsgründungen im engeren Sinn. Darüber hinaus erfasst die Gründungsstatistik des IfM Bonn auch die Kleingewerbegründungen, wobei die Zahl der vom Statistischen Bundesamt ausgewiesenen Gründungen von Kleinunternehmen – Gründungen ohne Eintrag in Handelsregister bzw. Handwerksrolle und ohne Mitarbeiter – um die geschätzte Zahl der Scheingründungen gekürzt wird.⁴¹ Darüber hinaus zählen Nebenerwerbsgründungen in der Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt, was ebenfalls möglichen Übererfassungen vorbeugt.

Anders als die ZEW-Gründungspanels oder die Gründungsstatistik des IfM Bonn, die entsprechend den Deckungsbereichen der ihnen zu Grunde liegenden Datenquellen und den spezifischen Abgrenzungen des Gründungsbegriffs Vollerhebungen darstellen, handelt es sich beim KfW-Gründungsmonitor um eine repräsentative Bevölkerungstichprobe von jährlich ca. 40.000 (bis einschließlich 2007; seit der Umfragewelle für 2008: 50.000) zufällig ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen. In der computerunterstützten telefonischen (CATI) Erhebung des KfW-Gründungsmonitors werden Existenzgründer mit einer Eingangsfrage identifiziert, die darauf abzielt, ob die Person innerhalb der letzten 12 Monate eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen hat. Im weiteren Verlauf wird Gründern ein ausführliches Frageprogramm (mit derzeit ca. 50 Fragen) zu ihrer Person und ihrem Gründungsprojekt vorgelegt. Im Gegensatz zu anderen Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland zeichnet sich der KfW-Gründungsmonitor durch einen breiteren Gründungsbegriff (gewerbliche und freiberufliche Gründungen, Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen, Gründungen im Voll- und im Nebenerwerb) und einen großen Informationsumfang zur Person des Gründers und zu seinem Gründungsvorhaben aus. Außerdem ermöglicht das Erhebungsdesign, das sowohl Gründer als auch Nichtgründer erfasst, Vergleiche zwischen diesen beiden Bevölkerungsgruppen hinsichtlich einer breiten Palette von Persönlichkeitsmerkmalen.

Die Gründungszahlen des KfW-Gründungsmonitors sind aus der Stichprobe hochgerechnete Werte, die dadurch mit üblicherweise zu verzeichnenden Zufallsfehlern bzw. Schwankungs-

⁴⁰ Vgl. Günterberg (2008) und Clemens und Kayser (2001).

⁴¹ Bis zur Änderung der Gewerbeanzeigenstatistik im Jahr 2003 hat das IfM Bonn den Anteil der „unechten“ Kleingewerbegründungen an den „sonstigen Neuerrichtungen“ (Kleingewerbegründungen und Nebenerwerbsgründungen) auf 15 % sowie den Anteil der Nebenerwerbsgründungen auf 20 % der nach Abzug der unechten Kleingewerbegründungen verbleibenden sonstigen Neuerrichtungen geschätzt. Um diese Werte wurden dann die Meldezahlen bereinigt. Da seit 2003 die Nebenerwerbsgründungen explizit von den Gewerbetreibenden angegeben werden, entfällt deren Schätzung. Da nun ein Großteil der Scheingründungen als Nebenerwerbsgründung angemeldet werden dürfte, ist der Anteil der unechten Kleingewerbegründungen inzwischen niedriger anzusetzen; sodass eine entsprechende Bereinigung um derzeit 10 % stattfindet. Die Anzahl der gründungsrelevanten Übernahmen wurde bis 2002 ebenfalls geschätzt und kann seit 2003 explizit der Gewerbeanzeigenstatistik entnommen werden.

breiten behaftet sind. Bei niedrigen Fallzahlen besitzen hochgerechnete Besetzungszahlen nur einen geringen Aussagewert, etwa für die Bestimmung von Gründerquoten in spezifischen Bereichen oder Regionen. Zudem resultieren systematische Untererfassungen für Bereiche, die durch das Erhebungsdesign nicht abgedeckt werden. So orientiert sich die Zufallsauswahl der Stichprobe am Universum der Telefonfestnetzanschlüsse in Deutschland, es werden seitens des beauftragten Umfrageinstituts allerdings ausschließlich Interviews in deutscher Sprache angeboten. Somit bezieht sich die Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors auf die in Deutschland ansässige deutschsprachige Bevölkerung mit Telefonfestnetzanschluss.⁴²

Seit dem Jahr 2008 steht mit dem KfW/ZEW-Gründungspanel eine weitere informative Datenquelle zum Gründungsgeschehen in Deutschland zur Verfügung, die als Längsschnittbefragung darauf abzielt, neu gegründete Unternehmen über mehrere Jahre hinweg zu verfolgen.⁴³ Die Zielgruppe dieser Erhebungen bilden die im ZEW-Gründungspanel erfassten wirtschaftsaktiven Gründungen. In Bezug auf die im MittelstandsMonitor vorgenommene Synopse der Gründungs- und Liquidationszahlen liefert das KfW/ZEW-Gründungspanel keine zusätzlichen Informationen.

⁴² Vgl. Kohn und Spengler (2008b).

⁴³ Vgl. Gottschalk et al. (2008).

Tabelle 2.4: Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Schließungen

	ZEW-Gründungspanel	Gründungs- und Liquidationsstatistik des IfM Bonn	KfW-Gründungsmonitor
Datenbasis	Unternehmensdatenbestand der Auskunft Creditreform, Rohdatenaufbereitung und Hochrechnung der Gründungszahlen am aktuellen Rand durch ZEW	Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes, Berechnung der Existenzgründungen und Liquidationen durch IfM Bonn	jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung im Auftrag der KfW, Hochrechnung der Gründungszahlen durch KfW
Erfassungseinheit bzw. Merkmalsträger	originäre Unternehmensgründung	Gewerbeanzeige (bei Personengesellschaften: Zusammenfassung der Gewerbeanmeldungen geschäftsführende(r) Gesellschafter; bei juristischen Personen: Betrieb)	Gründerperson
Gründungszeitpunkt	meist Aufnahme der Geschäftstätigkeit	Zeitpunkt der Gewerbeanmeldung	vom Gründer wahrgenommener Gründungszeitpunkt
Nicht oder untererfasste Gründungen	Kleingewerbetreibende, landwirtschaftliche Betriebe und Freiberufler sind untererfasst	Gründungen ohne Anzeigepflicht nach Gewerbeordnung (Urproduktion, Freie Berufe, Versicherungen) sind nicht erfasst	nicht deutschsprachige Gründer, Gründer ohne Festnetztelefonanschluss sind nicht erfasst
Übererfassung von Gründungen	Mehrfacherfassungen von Gründungen werden im Rahmen der Datenaufbereitung eliminiert	Übererfassungen durch Mehrfachmeldungen und Scheingründungen werden durch Korrekturen beseitigt	keine systematische Übererfassung bekannt
Unternehmensschließung	Insolvenz	Liquidation	Beendigung der begonnenen Selbstständigkeit, nur in einzelnen Wellen erhoben
Zeitpunkt der Schließung	Zeitpunkt des Insolvenzantrages	Zeitpunkt der Gewerbeabmeldung	Zeitpunkt der Beendigung der selbstständigen Tätigkeit
Nicht oder untererfasste Schließungen	Untererfassung freiwilliger Marktaustritte	Untererfassung aufgrund schlechter „Abmeldemoral“	Nichterfassung von Schließungen von Bestandsunternehmen
Übererfassung von Schließungen	nein	Übererfassung durch Abmeldung von Scheingründungen durch Korrekturen beseitigt	nein
erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Berlin-West) ab 1990	ab 1996 flächendeckend (davor für einzelne Bundesländer)	ab 2000
Regionale und sektorale Differenzierung	Standort (Postleitzahl) und Branche (5-Steller)	Gemeinden und Branche (2-Steller WZ 2003)	Gemeinden und Branche (ab 2003 3-Steller WZ 2003)
Gründungen / Gründer 2007 (2008)	226.000 (-)	426.000 (397.000)	315.000 im Voll- und 544.000 im Nebenerwerb (331.000 im Voll- und 424.000 im Nebenerwerb)
Schließungen 2007 (2008)	29.000 (-)	415.000 (410.000)	---

Quelle: Eigene Darstellung unter Nutzung von Fritsch et al. (2002).

ZEW-Gründungspanel, IfM-Gründungsstatistik und KfW-Gründungsmonitor beleuchten also zum Teil unterschiedliche Segmente des Gründungsgeschehens. Die zugehörigen Gründungsindikatoren differieren daher in der Höhe und verlaufen nicht notwendigerweise parallel, sondern weisen bei ungleicher Entwicklung in den Segmenten entsprechende Abweichungen auf. Ein Vergleich der Indikatoren zeigt, ob das Gründungsgeschehen einem allgemeinen Trend folgt.

Unterschiede gibt es auch hinsichtlich der Erfassung von Unternehmensschließungen bzw. Liquidationen und Insolvenzen. Während im KfW-Gründungsmonitor bisher nur unregelmäßig Angaben zur Beendigung begonnener Selbstständigkeiten erfasst wurden,⁴⁴ lassen sich die Daten des ZEW und des IfM Bonn zur Beobachtung des Liquidations- und Insolvenzgeschehens heranziehen.

Seitens des IfM Bonn werden Liquidationen aus den Gewerbeabmeldungen der Gewerbeanzeigenstatistik ermittelt. Dabei werden sämtliche Abmeldungen berücksichtigt, die zu einer Aufgabe eines Unternehmens führen, also Unternehmensliquidationen in Form von Betriebsaufgaben von Hauptniederlassungen und die meisten Stilllegungen von Kleingewerbetreibenden, sowie Übergaben eines Unternehmens durch Vererbung, Verkauf oder Verpachtung.⁴⁵ Die Freien Berufe sind wiederum nicht berücksichtigt, da sie nicht gewerbemeldspflichtig sind. In der Gewerbeanzeigenstatistik liegt aufgrund der schwachen Meldemoral von Betrieben bzw. Personen nach Aufgabe der gewerblichen Tätigkeit⁴⁶ zunächst eine Untererfassung vor. Andererseits kommt es zu einer Übererfassung der Liquidationen durch die Abmeldung von Scheingründungen, die jedoch geringer ausfallen dürfte als die Untererfassung. Das IfM Bonn begegnet der Erfassungsproblematik mit Korrekturverfahren analog zu jenen bei den Gründungen. Eine Zusammenführung bzw. Verknüpfung der Gewerbe- und -abmeldungen auf Individual- bzw. Betriebsebene wäre aufgrund fehlender Identifikationschlüssel bislang nur über aufwändige Textabgleiche möglich, die jedoch von den Statistischen Ämtern nicht praktiziert werden.

Die Identifikation von Unternehmensschließungen im ZEW-Gründungspanel ist ebenfalls mit einer Anzahl von Problemen verbunden. Mit zufrieden stellender Präzision können bislang nur erzwungene Schließungen, d. h. Schließungen in Verbindung mit einem Insolvenzverfahren, identifiziert werden. Eine zuverlässige Identifikation freiwilliger Unternehmensschließungen würde hingegen zeitaufwändige Textauswertungen voraussetzen; zudem registriert Creditreform freiwillige Stilllegungen häufig erst mit großer zeitlicher Verzögerung.⁴⁷ In Bezug auf

⁴⁴ Prinzipiell ist die Erfassung von Unternehmensschließungen mit dem KfW-Gründungsmonitor möglich. Fragen zur Unternehmensaufgabe gehörten bislang allerdings nicht zum ständigen Befragungsprogramm; diesbezügliche Fragen wurden nur in den Jahren 2003, 2006 und 2007 gestellt; vgl. Kohn und Spengler (2008b).

⁴⁵ Vgl. Günterberg (2008).

⁴⁶ Angesichts dieses Problems gehen die Gewerbebeamten immer mehr dazu über, Abmeldungen "von Amts wegen" vorzunehmen, insbesondere seit die Finanzbehörden gehalten sind, bei Erlöschen der Steuernummer das Gewerbeamt zu informieren; vgl. Angele (2007) und Leiner (2002).

⁴⁷ Vgl. Almus et al. (2002).

das Schließungsgeschehen beschränken sich die Analysen auf Basis des ZEW-Gründungspanels deshalb auf Insolvenzen.

Schließlich stellt auch das Statistische Bundesamt Daten über Unternehmensinsolvenzen bereit. Auf Basis dieser berechnet das IfM Bonn Insolvenzquoten als das Verhältnis der Anzahl von Insolvenzverfahren und der Anzahl der Unternehmen laut Umsatzsteuerstatistik. Da die Angaben des Statistischen Bundesamtes jedoch erst mit zeitlicher Verzögerung verfügbar sind, wird für eine Schätzung der Insolvenzquote am aktuellen Rand eine Hochrechnung der Insolvenzen anhand der Creditreform-Datenbank (Auswertung im Dezember für das laufende Kalenderjahr) verwendet.

Tabellen und Abbildungen**Tabelle 2.5: Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit: jährliche Programm-Zugänge 2000–2008**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 ^{a)}
West									
Überbrückungsgeld ^{b)}	58.860	61.676	86.239	115.348	137.042	119.985	83.605		
Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) ^{c)}				66.064	112.091	57.250	26.949		
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit) ^{d)}						11.243	20.064	17.417	12.130
Gründungszuschuss ^{e)}							25.354	96.480	91.245
Insgesamt	58.860	61.676	86.239	181.412	249.133	188.478	155.972	113.897	103.375
Ost									
Überbrückungsgeld ^{b)}	33.736	34.250	38.646	43.348	46.137	36.903	24.661		
Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) ^{c)}				29.134	56.085	33.770	15.863		
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit) ^{d)}						5.983	13.574	14.760	12.398
Gründungszuschuss ^{e)}							8.215	29.439	27.968
Insgesamt	33.736	34.250	38.646	72.482	102.222	76.656	62.313	44.199	40.366
Gesamt									
Überbrückungsgeld ^{b)}	92.596	95.926	124.885	158.696	183.179	156.888	108.266		
Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) ^{c)}				95.198	168.176	91.020	42.812		
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit) ^{d)}						17.226	33.638	32.177	24.528
Gründungszuschuss ^{e)}							33.569	125.919	119.213
Insgesamt	92.596	95.926	124.885	253.894	351.355	265.134	218.285	158.096	143.741

^{a)} Hochrechnung am aktuellen Rand. Basis Januar 2009.

^{b)} Zugänge bis November 2006.

^{c)} Zugänge von Januar 2003 bis Juli 2006.

^{d)} Zugänge ab Januar 2005.

^{e)} Zugänge ab August 2006.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit (www.pub.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/detail/f.html, Stand 26.01.2009), eigene Berechnungen.

Tabelle 2.6: Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes

Nummer	Branchenbezeichnung
Spitzentechnik	
2330	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
2420	Herstellung von Schädlingsbekämpfungsmitteln und Pflanzenschutzmitteln
2441	Herstellung von pharmazeutischen Grundstoffen
2461	Herstellung von pyrotechnischen Erzeugnissen
2911	Herstellung von Verbrennungsmotoren u. Turbinen (außer für Luft- u. Straßenfahrzeuge)
2960	Herstellung von Waffen und Munition
3002	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
3162	Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen a. n. g.
3210	Herstellung von elektronischen Bauelementen
3220	Herstellung von nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen
3320	Herstellung von Mess-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumenten und Vorrichtungen
3330	Herstellung von industriellen Prozesssteueranlagen
3530	Luft- und Raumfahrzeugbau
Hochwertige Technik	
2233	Vervielfältigung von bespielten Datenträgern
2411	Herstellung von Industriegasen
2412	Herstellung von Farbstoffen und Pigmenten
2413/2414	Herstellung von sonstigen anorganischen Grundstoffen und Chemikalien
2417	Herstellung von synthetischem Kautschuk in Primärformen
2430	Herstellung von Anstrichmitteln, Druckfarben und Kittungen
2442	Herstellung von pharmazeutischen Spezialitäten u. sonst. pharmazeut. Erzeugnissen
2462	Herstellung von Klebstoffen u. Gelatine
2463	Herstellung von ätherischen Ölen
2464	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen
2466	Herstellung von chemischen Erzeugnissen a. n. g.
2912	Herstellung von Pumpen und Kompressoren
2913	Herstellung von Armaturen
2914	Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen
2931	Herstellung von Ackerschleppern
2932	Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
2940	Herstellung von Werkzeugmaschinen
2952	Herstellung von Bergwerks- und Baustoffen
2953	Herstellung von Maschinen für das Ernährungsgewerbe und die Tabakverarbeitung
2954	Herstellung von Maschinen für das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe
2955	Herstellung von Maschinen für das Papiergewerbe
2956	Herstellung von Maschinen für bestimmte Wirtschaftszweige a. n. g.
3001	Herstellung von Büromaschinen
3110	Herstellung von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren
3140	Herstellung von Akkumulatoren und Batterien
3150	Herstellung von elektrischen Lampen und Leuchten
3230	Herstellung von Rundfunk- u. Fernsehgeräten sowie phono- u. videotechnischen Geräten
3310	Herstellung von medizinischen Geräten und orthopädischen Vorrichtungen
3340	Herstellung von optischen und fotografischen Geräten
3410	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
3430	Herstellung von Teilen u. Zubehör für Kraftwagen u. Kraftwagenmotoren
3520	Schienerfahrzeugbau

Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 1993) des Statistischen Bundesamtes. Abkürzung: **a**(nderweitig) **n**(icht) **g**(enannt).

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Grupp und Legler (2000).

Tabelle 2.7: Technologieintensive Dienstleistungssektoren

Nummer	Branchenbezeichnung
642	Fernmeldedienste
72	Datenverarbeitung und Datenbanken
731	Forschung u. Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften u. Medizin
742	Architektur- und Ingenieurbüros
743	Technische, physikalische und chemische Untersuchung

Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 1993) des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Engel und Steil (1999), Nerlinger (1998), Nerlinger und Berger (1995).

3 Mikrofinanzierung von Gründungen

Karsten Kohn

Klaus Mark

KfW Bankengruppe

KfW Bankengruppe

3.1 Motivation

In den Entwicklungsländern haben kleinvolumige Kredite – „Mikrokredite“ – dazu beigetragen, dass viele Menschen eigene unternehmerische Existenzen aufbauen und so einen Weg aus der Armut finden können. Trotz anderer Rahmenbedingungen begegnet man auch in Deutschland dem Thema Mikrofinanzierung sowie auch konkreten Mikrofinanzierungsansätzen zur Förderung kleiner Unternehmensgründer und Mittelständler mit wachsendem Interesse.¹ Der Markt für Mikrofinanzierungen – das sind gemäß EU-Definition gewerbliche Finanzierungen mit einem Volumen von bis zu 25.000 EUR (unabhängig von der Finanzierungsquelle) – hat für Deutschland durchaus wirtschaftliche Relevanz. Für viele Gründer sind kleinvolumige Finanzierungen essentiell zur Umsetzung ihrer Investitionsvorhaben. Im Jahr 2007 haben z. B. knapp 200.000 Gründer (externe) Finanzierungsmittel im Mikrokreditbereich aufgenommen. Dies entspricht, wie unten näher ausgeführt, einem Finanzierungsvolumen von knapp 1 Mrd. EUR. Auch für viele mittelständische Bestandsunternehmen sind kleinteilige Finanzierungen bis 25.000 EUR wichtig, um Investitionen sowie zum Teil auch den Betriebsmitteleinsatz (vor-) zu finanzieren. Rechnet man Gründer und bestehende Mittelständler zusammen, so umfasst der „gesamte Mikrofinanzierungsmarkt“ in Deutschland ein Volumen von rund 6 Mrd. EUR, verteilt auf etwa 670.000 finanzierte Unternehmen.

Im vorliegenden Beitrag steht der gründungsinduzierte Mikrofinanzierungsmarkt im Vordergrund. Auf Basis des KfW-Gründungsmonitors werden das Gesamtvolumen des Marktes und die Verteilung auf verschiedene Losgrößen bei den Einzelengagements abgeschätzt sowie die in Deutschland zu beobachtende Finanzierungsstruktur von Existenzgründern skizziert.² Des Weiteren wird untersucht, ob und inwiefern sich Gründer, die „Mikrofinanzierungskunden“ mit einem extern zu deckenden Kapitalbedarf von bis zu 25.000 EUR sind, von anderen Gründern im Hinblick auf spezifische Merkmale unterscheiden.

Dabei ist zu beachten, dass die vorliegende Datengrundlage nur die Nachfrageseite des gründungsinduzierten (Mikro-) Finanzierungsmarktes in Deutschland erfasst. Für die Angebotsseite existieren keine repräsentativen Umfragedaten, und auch verfügbare amtliche Statistiken lassen keine Schlüsse speziell für das kleinteilige Gründungsfinanzierungsgeschäft

¹ Vgl. etwa Kritikos und Wießner (2000), Kreuz (2006), Kritikos, Kneiding und Germelmann (2006), Evers und Lahn (2007), Mark und Tilleßen (2007), Mark, Spengler und Reize (2008).

² Zur Finanzierungsstruktur von Gründungen in Deutschland existieren einige empirische Studien; vgl. Brüderl, Preisendörfer und Ziegler (1993), Kohn und Spengler (2008a) und Kulicke (1999). Für theoretische Erörterungen zur Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung von Gründungen vgl. die Handbuchartikel von Gompers und Lerner (2003) und Berger und Udell (2003).

zu. In der Kreditvergabestatistik der Deutschen Bundesbank etwa werden die Finanzierungslosgrößen nicht berücksichtigt. Hinzu kommt, dass speziell in der Gründungsfinanzierung der „informelle“ Kapitalmarkt – also Gelder aus dem Freundes- und/oder Verwandtenkreis der Gründerperson – eine wichtige Rolle spielt, für dessen Erfassung der vorliegende Befragungsdatensatz sicherlich besser geeignet ist als amtliche Statistiken. Indessen lässt der verfolgte nachfrageseitige Ansatz einen indirekten Schluss auf das Marktgleichgewicht zu, denn die Angaben der Gründer zu ihren externen Finanzierungsmitteln beziehen sich jeweils auf gedeckte Bedarfe – denen mithin ein Angebot gegenüberstanden hat.

Der Schwerpunkt der Analyse liegt in der Frage, ob Gründer mit Mikrofinanzierungsbedarf angesichts der Kleinteiligkeit ihrer Finanzierungsnachfrage erhöhte Schwierigkeiten bei der Mittelaufbringung haben. In finanzierungstheoretischen wie auch in wirtschaftspolitischen Beiträgen wird regelmäßig darauf verwiesen, dass Gründer mit höheren Hürden bzw. (Kapital-) Kosten zu rechnen haben, wenn sie für ihre Investitionsvorhaben Finanzmittel bei externen Kapitalgebern akquirieren wollen (z. B. Hillier und Ibrahimo 1993, Kritikos und Wießner 2000, Kritikos, Kneiding und Germelmann 2006 sowie Kohn 2008). Hierfür werden vor allem zwei Gründe genannt: Erstens ist Gründungsvorhaben stets ein gewisser Neuigkeitsgrad inhärent. Dies erschwert es potenziellen Kapitalgebern, die Qualität der Investitionsvorhaben sowie die Vertrauenswürdigkeit und die Fähigkeiten der Gründerperson(en) adäquat einzuschätzen (asymmetrische Information). Der Umstand des Neustarts geht gleichzeitig oft damit einher, dass Gründern die Ressourcenbasis fehlt, um Kapitalgebern hinreichende Sicherheiten zur Abmilderung der Probleme asymmetrischer Information zu bieten. Zweitens sind Gründungsfinanzierungen häufig kleinteilig. Dies führt zu einem aus Kapitalgebersicht ungünstigen Ertrag-Kostenverhältnis. Denn für den Kapitalgeber stehen den relativ kleinen Erträgen pro Engagement oft Fixkostenblöcke für Bonitätsprüfung und Monitoring sowie Verwaltungsaufgaben gegenüber, die nicht in hinreichendem Maß herunterskaliert und somit an ein kleinteiliges Geschäft angepasst werden können.

Angesichts dieser gründungsinhärenten Finanzierungsnachteile auf der einen Seite und der hohen Bedeutung von Gründungen für die Erneuerungskraft der Volkswirtschaft und die Schaffung von Beschäftigungsmöglichkeiten auf der anderen Seite existiert eine Reihe von Förderprogrammen zur Verbesserung der Finanzierungssituation von Gründern. Hierunter findet man in Deutschland mittlerweile auch eine Palette von Programmen, die speziell auf „Mikrofinanzierungskunden“ ausgerichtet sind und somit kleinteilige Finanzierungen ausreichen.³

Vor diesem Hintergrund zeigt sich in der vorliegenden Untersuchung auf Basis des KfW-Gründungsmonitors das auf den ersten Blick überraschende Resultat, dass die Gesamtheit der Mikrofinanzierungskunden seltener von Finanzierungsschwierigkeiten berichtet als

³ Einen Überblick über das Angebot von Mikrofinanzierungsprogrammen geben z. B. Evers und Lahn (2007).

Gründer mit höheren Finanzierungsvolumina. Insbesondere treten bei Gründern mit einem Bedarf an externer Finanzierung im sehr kleinteiligen Bereich bis 10.000 EUR geringere Finanzierungsschwierigkeiten auf als bei jenen mit einem Bedarf an größeren externen Finanzierungen im Mikrobereich zwischen 10.000 EUR und 25.000 EUR oder mit darüber liegenden Losgrößen außerhalb des Mikrofinanzierungssegments. Diese Beobachtungen stünden dem erwähnten Argument des schlechteren Ertrag-Kostenverhältnisses bei kleineren Finanzierungsvolumina zunächst entgegen. Eine weiter nach der Zusammensetzung der Finanzierung differenzierte Analyse veranschaulicht allerdings, dass dieser Befund wesentlich darauf beruht, dass die insgesamt zahlenmäßig dominierende Gründergruppe, die nur Kleinstfinanzierungen bis 10.000 EUR benötigt, ihren Kapitalbedarf in höherem Ausmaß durch Zuschüsse von der Bundesanstalt für Arbeit (BA) und durch Gelder von Verwandten und/oder Freunden decken können. Bei diesen Finanzierungsoptionen haben Gründer durchschnittlich weniger Probleme bei der Mittelakquisition als z. B. im Fall der Aufnahme eines Bankkredits. Werden unter den Gründern mit Kleinstfinanzierungsbedarf bis 10.000 EUR jene isoliert, die zur Finanzierung ihres Vorhabens auch auf Bankdarlehen (inkl. Kontokorrente und Förderkredite) und/oder Beteiligungskapital zurückgreifen (müssen), erhöht sich der Anteil der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten deutlich. Betrachtet man die Gründergruppe mit dieser Finanzierungsstruktur, haben in der Tat die Mikrofinanzierungskunden häufiger Finanzierungsprobleme als jene, die mit größeren Finanzierungsvolumina arbeiten.

Im Rahmen multivariater Analysen, bei denen auch die Finanzierungsstruktur kontrolliert wird, zeigt sich weiterhin, dass die Frage der Losgröße der Finanzierung für das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten weniger von Bedeutung ist als andere Gründer- und Gründungsmerkmale, die auf Probleme asymmetrischer Information oder niedrigere Bonitätseinstufungen hindeuten. Gleichwohl sind gerade diese Faktoren wiederum häufig mit dem Merkmal „Mikrofinanzierungskunde“ korreliert. Beispielsweise haben vormals arbeitslose Gründer, die oft mit erhöhten Finanzierungsschwierigkeiten aufgrund geringerer Bonitätsbewertungen rechnen müssen, überdurchschnittlich oft Mikrofinanzierungsbedarf.

Insofern ist aus den Analysen zu schließen, dass Förderprogramme zur Verbesserung der Finanzierungssituation von Gründern an beiden aus theoretischer Sicht relevanten – und gründungsimmanenten – Finanzierungshemmnissen ansetzen sollten: an dem Problem asymmetrischer Information ebenso wie an dem des Ertrag-Kostenverhältnisses. Da mit 86 % das Gros der Gründer mit externem Mittelbedarf in das Mikrofinanzierungssegment fällt, sind Programme mit einem Fokus auf kleinteilige Engagements ein bedeutsamer Bestandteil der Gründungsförderung.

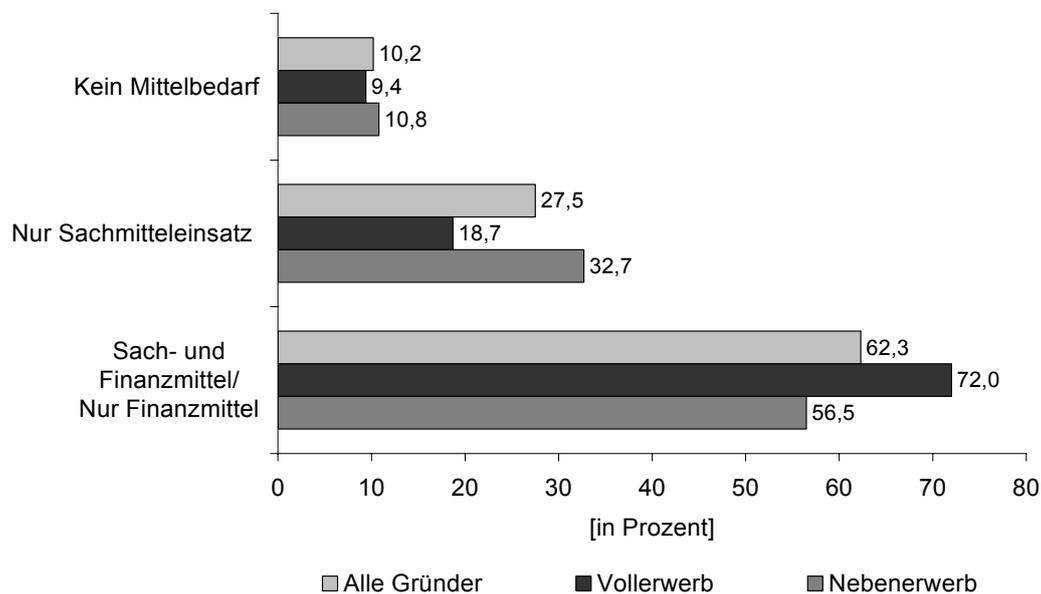
Schließlich wird im vorliegenden Kapitel untersucht, inwieweit sich Gründungsprojekte von Mikrofinanzierungskunden von Gründungen mit anderer Finanzierung hinsichtlich der Bestandsfestigkeit innerhalb der ersten drei Jahre unterscheiden. Hier ergibt sich in der deskriptiven Analyse, dass Gründungsprojekte mit Mikrofinanzierungseinsatz überdurchschnittlich

rasch wieder aufgegeben werden. Im Rahmen multivariater Analysen stellt sich allerdings – teilweise analog zur Thematik der Finanzierungsschwierigkeiten – heraus, dass für die Frage der Bestandsfestigkeit nicht zuerst die Höhe des Finanzierungsvolumens bzw. das Finanzierungsverhalten, sondern damit korrelierte Hintergrundfaktoren den Ausschlag geben.

3.2 Finanzierungsentscheidungen von Existenzgründern in Deutschland

Kennzeichnend für das Finanzierungsverhalten der Gründer in Deutschland ist zunächst, dass ein beträchtlicher Teil von ihnen ohne den Einsatz jedweder Finanzmittel startet (vgl. Grafik 3.1). 10 % aller im KfW-Gründungsmonitor befragten Gründer des Jahres 2007 geben an, dass sie für den Start ihrer unternehmerischen Tätigkeit weder Sach- noch Finanzmittel benötigt haben, und 28 % der Gründer konnten ihr Vorhaben allein mit bereits vorhandenen Sachmitteln beginnen – hierunter fallen z. B. bestehende Computerausstattungen oder ein eigenes Fahrzeug. Knapp zwei Drittel aller Gründer (62 %) benötigten auch finanzielle Mittel, die sowohl eigene („unternehmensinterne“) Mittel wie Ersparnisse und Einkünfte aus weiteren Tätigkeiten des Gründers als auch Mittel von externen Kapitalgebern (z. B. Kreditinstitute, Bundesagentur für Arbeit) umfassen können. Bei Gründungen im Vollerwerb fällt dieser Anteil mit 72 % erwartungsgemäß höher aus als bei Nebenerwerbsgründern (57 %), die in der Regel kleinere Projekte betreiben.

Grafik 3.1: Sach- und Finanzmitteleinsatz von Gründern, 2007



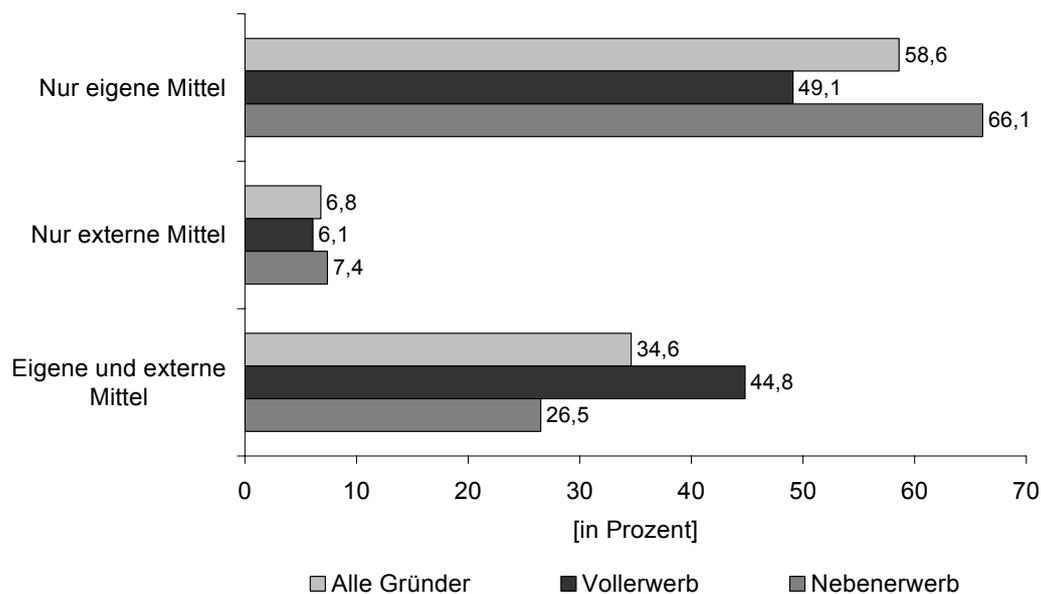
Anteile der Gründer mit entsprechendem Mitteleinsatz in Prozent.

Quelle: KfW Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Von denjenigen Gründern, die zur Umsetzung ihres Vorhabens auch finanzielle Ressourcen eingesetzt haben, haben mit 59 % wiederum über die Hälfte ausschließlich auf eigene Mittel, d. h. auf Ersparnisse oder weitere eigene Einkommensquellen, zurückgegriffen (vgl. Grafik 3.2). Lediglich 41 % haben auch externe Finanzierungsmittel – von Zuschüssen der Bundesagentur für Arbeit über Bankkredite bis hin zu Venture-Capital-Finanzierungen –

genutzt, wobei das Gros (35 % der Gründer mit Finanzmitteleinsatz) sowohl eigene als auch Mittel von externen Kapitalgebern verwendet hat.⁴ Der Anteil der Gründer, die ausschließlich auf externe Kapitalgeber gesetzt haben, fällt mit rund 7 % hingegen deutlich kleiner aus. Dies zeigt die insgesamt hohe Bedeutung, die dem persönlichen Finanzierungsengagement der Gründer für die Gründungsfinanzierung zukommt. Im Vergleich zu den Nebenerwerbsgründern kommen Vollerwerbsgründer seltener ohne externe Finanzierungsquellen aus (Anteile der Gründer mit Finanzmitteleinsatz, die ausschließlich eigene Mittel genutzt haben: Nebenerwerb 66 %, Vollerwerb 49 %).

Grafik 3.2: Finanzmittelnutzung nach eigenen und externen Mitteln, 2007



Anteile der Gründer mit entsprechender Mittelnutzung in Prozent (bedingte Häufigkeiten).

Quelle: KfW Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Bezogen auf die Gesamtzahl aller Gründer liegt damit der Anteil derjenigen, die Finanzmittel von externen Kapitalgebern akquiriert haben, nur bei rund einem Viertel (26 %).⁵ Dieser relativ geringe Anteil hängt mit den besonderen Hürden bzw. hohen Kosten zusammen, mit denen Gründer bei der Aufnahme von externem Kapital zu rechnen haben. Im Vergleich zu Bestandsunternehmen besteht bei Gründern insbesondere das Problem, dass wegen einer fehlenden Unternehmenshistorie ihre Managementfähigkeiten, ihre Verlässlichkeit als Kontraktpartner sowie die Erfolgsaussichten des angestrebten Geschäftsmodells für außenste-

⁴ Unter den wirtschaftsaktiven Gründungen im KfW/ZEW-Gründungspanel spielen – intern wie extern akquirierte – Finanzierungsmittel erwartungsgemäß eine größere Rolle: Nahezu alle (99 %) jungen Unternehmen haben im Gründungsjahr Mittelbedarf zur Finanzierung von Investitionen und zur Bestreitung laufender Kosten. Aber auch in dieser Gruppe setzte nur ein gutes Drittel (35 % aller Gründungen) externe Finanzierungsformen ein (Gottschalk et al. 2008).

⁵ Der geringe Anteil von Gründern, die externe Finanzierungsmittel einsetzen, bestätigt sich auch in anderen empirischen Studien für Deutschland. Vgl. z. B. Caliendo, Kritikos und Wießner (2006).

hende Kapitalgeber besonders schwer einzuschätzen sind (asymmetrische Information).⁶ Zudem verfügen die Gründungsunternehmen typischerweise über wenige werthaltige Aktiva, die als Sicherheiten herangezogen werden können.⁷ Daher ergeben sich für Kreditinstitute und andere externe Kapitalgeber in der Gründungsfinanzierung hohe Aufwendungen bei der Bonitätsprüfung sowie bei der Bewertung des Vorhabens und der Managementfähigkeiten des Gründers.⁸ Da diese Aufwendungen in den von Kapitalgeberseite angebotenen Finanzierungskonditionen Berücksichtigung finden, führt dies zu höheren Finanzierungskosten für die Gründer. Vor diesem Hintergrund ist die hohe Bedeutung interner Finanzierung, bei der wegen der Personenidentität von Kapitalgeber und -nehmer Kosten asymmetrischer Information nicht auftreten, gerade bei Gründern nicht überraschend.

Allgemein wird in diesem Zusammenhang auch von einem „Pecking-Order-Effekt“ oder einem „Rangfolgeeffekt“ gesprochen. Hierunter versteht man die Grundtendenz, wonach Unternehmen infolge der aus asymmetrischer Informationsverteilung im Verhältnis zwischen Kapitalgeber und -nehmer resultierenden Kosten zunächst auf interne Finanzierung zurückgreifen und erst dann, wenn die eigenen Mittel nicht mehr ausreichen, eine Kreditfinanzierung bzw. schließlich eine externe Beteiligungsfinanzierung wählen (Myers und Majluf, 1984). Da in Ermangelung einer Unternehmenshistorie das Informationsgefälle zwischen Gründern und externen Kapitalgebern besonders ausgeprägt ist, kann hier ein entsprechend starker Pecking-Order-Effekt erwartet werden.

Dabei ist es einerseits möglich, dass Gründer mit rein interner Finanzierung wegen zu hoher Kapitalkosten „aus eigener Entscheidung“ auf die Aufnahme externer Mittel verzichtet haben. Andererseits können sie beim Versuch gescheitert sein, von ihrer Bank oder anderen Kapitalgebern zusätzliche Mittel zu erhalten, sodass sie von einer (Kredit-) Rationierung betroffen wären.⁹ Eine besondere Bedeutung spielt in der Gründungsfinanzierung zudem „informelles Kapital“, worunter Gelder zu verstehen sind, die die Gründerperson von Verwandten, Freunden und Bekannten akquiriert. In diesem Zusammenhang lässt sich für Gründer ein „spezieller“ Pecking-Order-Ansatz herleiten, wonach Gründer aus einem Kalkül der Kapitalkostenminimierung heraus mit erster Präferenz auf eigene Mittel und nicht rückzahlungspflichtige Zuschüsse, dann zunächst auf Gelder aus dem Verwandten- oder Freundeskreis und zum

⁶ Einen Überblick über Friktionen im Zusammenhang mit asymmetrischer Information zwischen Unternehmen und ihren externen Kapitalgebern geben z. B. Hart (1995, 2001), Shleifer und Vishny (1997), Breuer (1998) sowie Myers (2001). Einen Schwerpunkt auf Kreditfinanzierungen legen hierbei Hartmann-Wendels, Pfungsten und Weber (2004), S. 81 ff. Für eine Synopsis empirischer Befunde zu Finanzierungsproblemen als Gründungshemmnis vgl. Kohn (2008).

⁷ Vgl. zum Problem mangelnder Sicherheiten bei Gründern zur Signalisierung ihrer Kreditwürdigkeit Hillier und Ibrahimo (1993) sowie Mark (2005, 156 ff.) oder Antonczyk, Breuer und Mark (2007). Zum Abbau von Finanzierungsproblemen durch die Stellung von Sicherheiten vgl. ferner Bester und Hellwig (1989).

⁸ Ähnliches gilt für Lieferanten und Kunden, die die Zahlungswürdigkeit des neuen Geschäftspartners nur schwer einschätzen können. Vgl. zu Belastungen für junge Unternehmen durch ein vermindertes Vertrauen in deren Zahlungsfähigkeit seitens Lieferanten und Kunden auch Mark (2005), S. 160 ff.

⁹ Zum Rationierungsphänomen auf Kreditmärkten siehe Stiglitz und Weiss (1981). Zur Bedeutung von Liquiditätsbeschränkungen bei der Gründungsentscheidung vgl. Evans und Jovanovic (1989).

Schluss erst auf Mittel weiterer externer Kapitalgeber wie Banken oder Beteiligungsgeber zurückgreifen (De Meza und Southey 1996). Neben etwaigen altruistischen Motiven, aufgrund derer Freunde und Verwandte finanzielle Mittel teilweise auch zinslos oder in Form von Schenkungen übertragen könnten, ist die bereits existierende persönliche Beziehung des Gründers zu den Freunden und Verwandten von Bedeutung, die zu einer Verringerung des Informationsgefälles zwischen Unternehmer und Financier führt.¹⁰ Eine ganze Reihe empirischer Befunde der vorliegenden Untersuchung wie auch die Ergebnisse von Metzger (2007) bestätigen diesen Ansatz der „erweiterten“ Rangordnung von Finanzierungsalternativen als Folge erhöhter Kapitalkosten durch Probleme asymmetrischer Information im Gründungszusammenhang. Demnach liegt bei Gründern in erhöhtem Maße ein „Ausweichen“ auf interne Finanzierung sowie auch auf den informellen Kapitalmarkt vor.

Hinzu kommt, dass Gründer zumeist kleine Finanzierungsbeträge benötigen. Die Kosten, die auf der Seite des Kapitalgebers für die Bonitätsprüfung und Risikosteuerung, Beratung oder auch das Vorhalten technischer Infrastruktur anfallen, sind jedoch nicht beliebig auf das kleinteilige Geschäft skalierbar. Kleine Finanzierungsengagements sind daher infolge relativ hoher Fixkostenblöcke für den Kapitalgeber weniger attraktiv. Dies kann sich ebenfalls ungünstig auf die Finanzierungsbedingungen für den Gründer auswirken, wobei kleine Engagements hiervon besonders betroffen sind (Kritikos, Kneiding und Germelmann 2006, Kreuz 2006). An dem Problem des ungünstigen Ertrag-Kostenverhältnisses setzen in jüngster Zeit Anbieter wie SMAVA an, die Sparer und Kreditnehmer über eine Internetplattform zusammenbringen und dabei im Verwaltungskostenbereich Einsparungen realisieren. Abzuwarten bleibt, ob es dieser Intermediationsform gelingt, hinreichendes Vertrauen bei den Marktteilnehmern aufzubauen, einen hinreichenden Beitrag zur Reduktion der Kosten aus asymmetrischer Information zu leisten und so auf Dauer im Wettbewerb mit den traditionellen Intermediären um das Geschäft mit kleineren Unternehmensfinanzierungen zu bestehen.¹¹

3.3 Überblick über den gründungsinduzierten Mikrofinanzierungsmarkt

Insgesamt haben im Jahr 2007 rund 226.000 Gründer zur Umsetzung ihrer Geschäftsideen auf Finanzmittel von Außen zurückgegriffen (vgl. Tabelle 3.1). Dies entspricht einem (über externe Kapitalgeber akquirierten) Finanzierungsvolumen von circa 4,65 Mrd. EUR. Das im Rahmen der Gründungsfinanzierung bewegte Volumen ist damit relativ gering, vergleicht man es z. B. mit dem im Jahr 2007 in Deutschland insgesamt an Unternehmen und Selbstständige ausgereichten Kreditvolumen von 537,44 Mrd. EUR.¹²

¹⁰ Dabei reduziert die persönliche Beziehung sowohl das Problem unvollständiger Information des Kapitalgebers (hidden information) als auch das Problem moralischer Versuchung des Gründers (moral hazard).

¹¹ Zur Bedeutung verschiedener Intermediärstypen beim Abbau von Friktionen aus asymmetrischer Information in der Kapitalallokation vgl. z. B. Breuer (1993, 1994, 1995) sowie Hartmann-Wendels, Pfingsten und Weber (2004), S. 108 ff.

¹² Eigene Berechnungen auf Basis der Basis der Kreditnehmerstatistik der Deutschen Bundesbank (2008).

Gründungsfinanzierungen sind zumeist außerordentlich kleinteilig, und die Verteilung der Finanzierungsgrößen ist stark rechtsschief. Ein erheblicher Volumenanteil ist damit auf einige wenige, aber große Einzelengagements zurückzuführen: Einerseits sind rund 194.000 oder 86 % aller Gründer mit Inanspruchnahme von externem Kapital Mikrofinanzierungskunden, haben also einen externen Finanzierungsbedarf unterhalb von 25.000 EUR.¹³ Andererseits entfällt auf das Mikrofinanzierungssegment mit 0,98 Mrd. EUR nur rund ein Fünftel (21 %) des gesamten Finanzierungsvolumens des Gründungsbereichs. Innerhalb des Mikrofinanzierungssegments dominieren mit einem Anteil von 82 % noch einmal Finanzierungen unterhalb von 10.000 EUR. Somit fällt das durchschnittliche Finanzierungsvolumen im gründungsinduzierten Mikrofinanzierungsmarkt mit rund 5.000 EUR sogar in dieses Intervall der Kleinstfinanzierungen.

Tabelle 3.1: Mikrofinanzierung von Gründungen 2007: Gründerzahlen und Marktvolumen

	Gründer	Finanzierungs- volumen	Durchschnittlicher Finanzierungsbe- trag
	Anzahl (Anteil)	Mrd. EUR (Anteil)	EUR
Gründer gesamt	859.000 (100 %)	–	–
Gründer mit Finanzierungsbedarf	535.600 (62 %)	–	–
Gründer mit externem Finanzierungsbedarf	225.900 (27 %)	4,65 (100 %)	27.300
Gründer mit externem Finanzierungsbedarf größer als 25.000 EUR	32.200 (4 %)	3,67 (79 %)	114.000
Gründer mit externem Finanzierungsbedarf über 10.000 bis 25.000 EUR	34.400 (4 %)	0,52 (11 %)	15.100
Gründer mit externem Finanzierungsbedarf bis 10.000 EUR	159.300 (19 %)	0,46 (10 %)	2.900
Mikrofinanzierung (bis 25.000 EUR) ge- samt	193.700 (23 %)	0,98 (21 %)	5.000

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Neben den Gründern sind kleinere mittelständische Bestandsunternehmen „potenzielle Mikrofinanzierungskunden“. Unter Hinzuziehung der kleinteiligen (externen) Finanzierungen für mittelständische Bestandsunternehmen (Volumen der aufgenommenen Unternehmensfinanzierung nicht höher als 25.000 EUR) kann die Gesamtgröße des gesamten Mikrofinanzierungsmarktes in Deutschland abgeschätzt werden (vgl. Tabelle 3.4 im Anhang). Das auf den

¹³ Zu beachten ist, dass für die hier gewählte Definition eines „Mikrofinanzierungskunden“ der gesamte externe Finanzierungsbedarf des Gründers als Messgröße herangezogen wird. Dieser Bedarf kann durch verschiedene Finanzierungsinstrumente gedeckt werden. Von dem Umstand, dass Gründer mit einem Finanzierungsbedarf oberhalb von 25.000 EUR ggf. dennoch einen „Mikrokredit“ in Anspruch nehmen, wenn der einzelne Kreditbeitrag zum Gesamtfinanzierungsvolumen die Grenze von 25.000 EUR nicht übersteigt, wird im Rahmen des vorliegenden Beitrags abstrahiert.

Mittelstand zurückgehende Mikrofinanzierungsvolumen beträgt im Jahr 2007 rund 5,06 Mrd. EUR,¹⁴ sodass sich für den gesamten Mikrofinanzierungsmarkt ein Wert von 6,04 Mrd. EUR ergibt. Nur knapp ein Sechstel des Mikrofinanzierungsvolumens in Deutschland ist damit auf Gründungen zurückzuführen.

3.4 Struktur der externen Gründungsfinanzierung in Deutschland

Bezogen auf die Fallzahl ist das am häufigsten eingesetzte Instrument der (externen) Gründungsfinanzierung der Bankkredit. Knapp die Hälfte aller Gründer, die zur Umsetzung ihres Vorhabens Mittel von außen einsetzen, nimmt ein Darlehen bei einer Bank auf (Grafik 3.3, obere Teilgrafik). In der Einsatzhäufigkeit folgen Geldmittel, die Freunde und Verwandte zur Verfügung stellen, Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit (BA), sowie Kontokorrentkredite. Im Bereich der „sonstigen Mittel“ sind insbesondere Förderdarlehen oder Beteiligungskapital enthalten.¹⁵

Ein anderes Bild ergibt sich, wenn die Verteilung der verschiedenen Finanzierungsinstrumente im Hinblick auf ihren Anteil am Finanzierungsvolumen betrachtet wird (Grafik 3.3, untere Teilgrafik). Aufgrund der hohen Bedeutung von Förderdarlehen und Beteiligungskapital bei der zahlenmäßig kleinen Gruppe von Gründungen mit größerem Finanzierungsbedarf oberhalb von 25.000 EUR entfällt auf die Kategorie, unter der diese Finanzierungsformen gefasst werden, mit insgesamt 46 % der größte Volumenanteil. Hierin spiegelt sich die Erfahrung wider, dass Beteiligungsfinanzierungen selbst unter technologieintensiven Gründungen des Verarbeitenden Gewerbes zwar nur für einen Bruchteil das Mittel der Wahl darstellen – wird aber Beteiligungskapital eingesetzt, so findet dies vor allem bei großen Gründungsprojekten statt und macht dort einen erheblichen Anteil im Finanzierungsmix aus.¹⁶ In der Volumenrangfolge kommen danach Bankdarlehen, die ebenfalls vermehrt zum Einsatz kommen, wenn ein größerer Finanzierungsbedarf zu decken ist, sowie anschließend Gelder von Verwandten und Freunden, Förderzuschüsse der BA und schließlich Kontokorrentkredite.

Die Verteilung der eingesetzten Finanzierungsinstrumente in Abhängigkeit von dem zu deckenden Gesamtfinanzierungsbedarf bestätigt den angesprochenen, um informelles Kapital erweiterten Pecking-Order-Effekt. Gründer versuchen zunächst und soweit wie möglich, auf die beiden aus ihrer Sicht günstigeren Finanzierungsalternativen, also Mittel von Freunden und Verwandten sowie BA-Zuschüsse, zurückzugreifen. Aus diesem Grund sind die volumenbezogenen Anteile dieser Finanzierungsalternativen bei Gründern mit Kleinstfinanzierungsbedarf bis 10.000 EUR hoch, sinken dann aber mit wachsendem Finanzierungsbedarf deutlich ab. Hingegen ist der in Fallzahlen gemessene Anteil von Gründern, die Gelder von

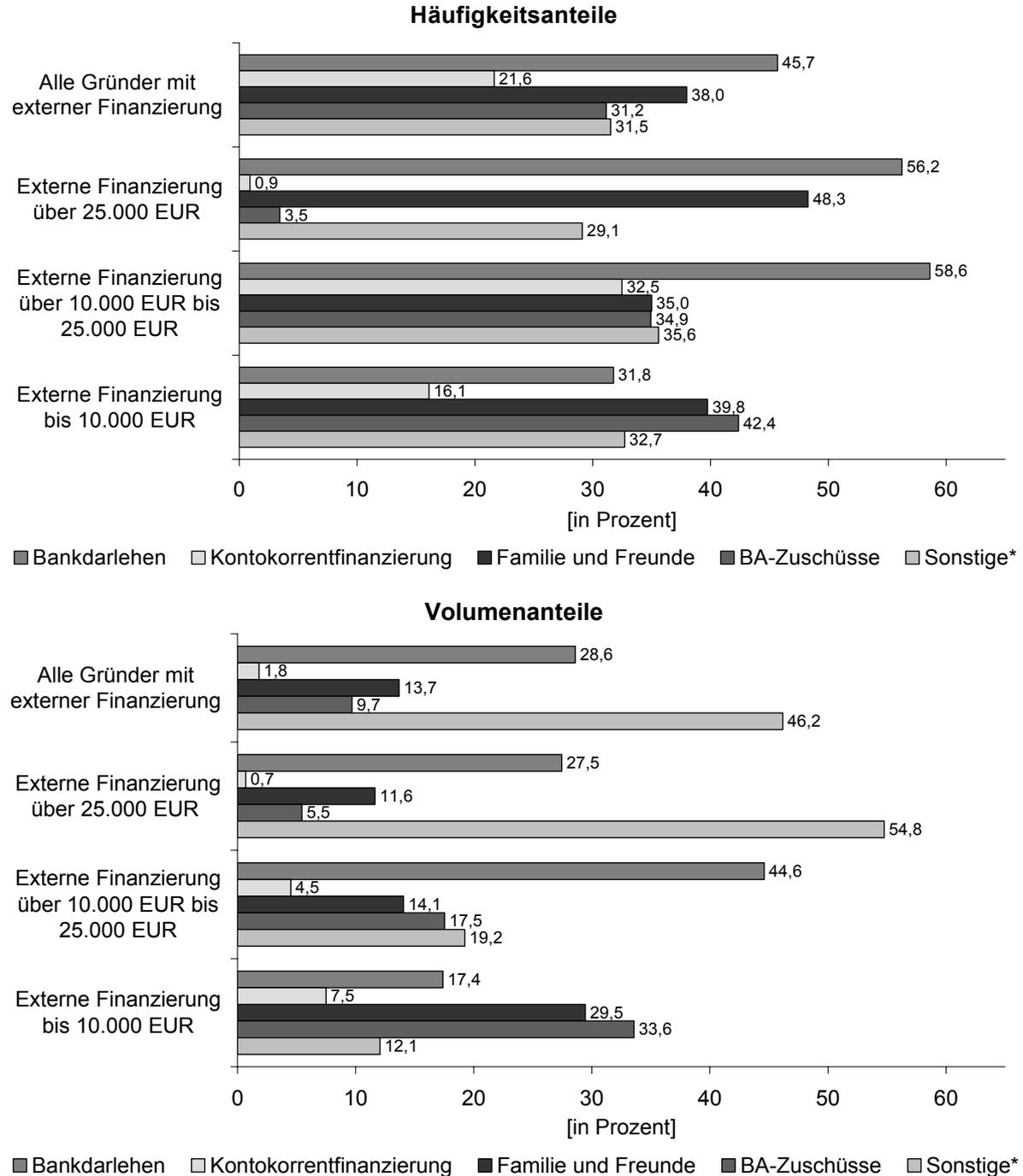
¹⁴ Datenbasis für die Berechnungen zu mittelständischen Bestandsunternehmen ist das KfW-Mittelstandspanel 2008 (Lo und Reize 2008).

¹⁵ Diese Kategorie lässt sich nicht weiter aufgliedern, da ansonsten das Problem zu geringer Fallzahlen in den einzelnen Komponenten bestehen kann.

¹⁶ Vgl. Gottschalk et al. (2008).

Freunden und Verwandten zur Deckung ihres Kapitalbedarfs mit heranziehen, auch bei größerem Kapitalbedarf recht hoch (35 % bei Gesamtfinanzierungsvolumina zwischen 10.000 EUR und 25.000 EUR bzw. sogar 48 % bei Gesamtvolumina über 25.000 EUR).

Grafik 3.3: Instrumente der Gründungsfinanzierung nach Größenklassen, 2007



Obere Teilgrafik: Anteile der Nutzer der Finanzierungsquellen in Prozent (Mehrfachnennungen möglich).

Untere Teilgrafik: Anteile der Finanzierungsquellen am gesamten externen Finanzierungsvolumen.

* enthält beispielsweise Förderdarlehen oder Beteiligungskapital.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Dies deutet darauf hin, dass Gründer bei größeren Finanzierungsvolumina Freunde und Verwandte als Kapitalgeber zumindest für einen Teil der Finanzierung einschalten (wollen),

diese Alternative aber nur in relativ engen Grenzen zur Verfügung steht und selten zur Finanzierung des Gesamtvorhabens ausreicht. Analoges gilt für die BA-Zuschüsse, bei denen auch im höhervolumigen Mikrofinanzierungsbereich zwischen 10.000 EUR und 25.000 EUR noch ein recht hoher fallzahlbezogener Anteil (35 %) zu beobachten ist. Dieser Anteil geht für große Finanzierungen oberhalb von 25.000 EUR jedoch stark zurück (auf rund 4 %), da vergleichsweise wenige Gründer aus der Arbeitslosigkeit mit derart umfangreichen Vorhaben starten.¹⁷ Auf der anderen Seite steigt mit wachsendem Finanzierungsbedarf des Gründers insbesondere die volumenbezogene Bedeutung von Bankdarlehen sowie von sonstigen Finanzierungsquellen wie Förderdarlehen und Beteiligungsfinanzierung, die aus Gründersicht in der Regel teurer sind.¹⁸

Neben diesen Befunden, die mit dem angesprochenen Rangordnungseffekt im Einklang stehen, fällt auf, dass Gründer mit einem Kleinstfinanzierungsbedarf bis 10.000 EUR in höherem Maße darauf angewiesen sind, einen Teil ihres Finanzierungsbedarfs über teurere Kontokorrentkredite zu decken als Gründer mit größerem Finanzierungsvolumen. Dies deutet darauf hin, dass es für diejenigen Gründer, die einerseits geringe Finanzierungsvolumina nachfragen, bei denen aber andererseits Quellen wie BA-Zuschüsse und Gelder aus dem Freundes- bzw. Verwandtenkreis erschöpft oder nicht zugänglich sind, entstehende Engpässe offenbar verstärkt mit Kontokorrentkrediten überbrücken. Dies lässt auf eine relativ schwierige Finanzierungssituation schließen. Eine Bestätigung für diesen Zusammenhang kann in der augenfälligen Differenz zwischen dem (fallzahlbezogenen) Anteil von Gründern mit Aufnahme eines Bankkredits innerhalb der Gruppe jener mit Kleinstfinanzierungsbedarf (32 %) und dem entsprechenden Anteil an der Gesamtheit der Gründer mit externer Finanzierung gesehen werden (46 %).

3.5 Unterscheiden sich mikrofinanzierte Gründungen von Gründungen mit anderem Finanzierungsbedarf?

Im Folgenden wird der Frage nachgegangen, inwieweit sich Gründer mit Mikrofinanzierungsbedarf von anderen Gründern abheben. Neben typischen Merkmalsausprägungen der Gründungsprojekte – wie dem Gründungsumfang, der Branche oder dem Innovationsgrad – stehen aufgrund der elementaren Bedeutung der Unternehmerperson in neugegründeten Unternehmen¹⁹ Charakteristika der Gründer selbst – z. B. Alter, Bildungsabschluss oder früherer Erwerbsstatus – im Vordergrund. Um auch Unterschiedseffekte zu beleuchten, die nicht in erster Linie durch die Abgrenzung „Mikrofinanzierungsbedarf oder nicht“, sondern beispielsweise eher durch den Umstand getrieben sind, dass Gründer überhaupt Finanzmittel eingesetzt haben, erfolgt eine breiter angelegte Untersuchung der Personen- und Unternehmensmerkmale in Abhängigkeit des Finanzierungsverhaltens.

¹⁷ Vgl. hierzu im Folgenden auch Abschnitt 3.5.

¹⁸ Diese Einschätzung steht im Einklang mit den Resultaten von Metzger (2007).

¹⁹ Zum Einfluss der Gründerpersönlichkeit auf die Gründungsentscheidung vgl. Kohn und Spengler (2008b).

3.5.1 Charakteristika der Gründerperson und Finanzierungsbedarf

Tabelle 3.2 stellt ausgewählte Merkmale der Gründerperson für unterschiedliche Gruppen von Gründern gegenüber, die über ihr Finanzierungsverhalten voneinander abgegrenzt sind. Neben den Merkmalsverteilungen für die Gesamtheit aller Gründer (Spalte 1) sind die bedingten Verteilungen für Gründergruppen dargestellt, die einerseits finanzielle Mittel für ihr Vorhaben eingesetzt haben und andererseits nicht (Spalte 2), die unter der Voraussetzung des Finanzmitteleinsatzes nur interne Mittel verwendet haben oder auch externe (Spalte 3), sowie für diejenigen, die unter der Voraussetzung des Einsatzes externer Mittel einen Bedarf ober- oder unterhalb der Grenze von 25.000 EUR aufweisen (Spalte 4).

Im Vergleich zwischen den Gründern mit Mikrofinanzierungsbedarf und denjenigen mit anderem Finanzierungsverhalten²⁰ zeigt sich, dass erstere tendenziell häufiger männlich sind (mit einem Anteil von 74 % bei Gründern mit Mikrofinanzierungsbedarf gegenüber 61 % innerhalb der Gruppe aller Gründer), häufiger im mittleren Alter zwischen 35 und 44 Jahren (37 % gegenüber 33 % bei allen Gründern) und seltener in höherem Alter zwischen 55 und 64 Jahren gegründet haben (8 % gegenüber 10 % bei allen Gründern) sowie häufiger eine Meister- oder Technikerqualifikation aufweisen (28 % gegenüber 24 % bei allen Gründern). Gründer mit Mikrofinanzierungsbedarf waren vor ihrer Gründung seltener nicht erwerbstätig (also zum Beispiel Studierende, Hausfrauen oder Rentner; 20 % gegenüber 26 % bei allen Gründern), kommen aber deutlich häufiger aus einer vorangegangenen Arbeitslosigkeit (28 % gegenüber 18 % bei allen Gründern), stammen häufiger aus Ostdeutschland (27 % gegenüber 20 % bei allen Gründern) und sind häufiger in Großstädten mit über 500.000 Einwohnern anzutreffen (23 % gegenüber 17 % bei allen Gründern).

Der mit rund 26 % recht geringe Frauenanteil bei Gründern mit Mikrofinanzierungsbedarf ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass Frauen signifikant häufiger zu den Gründern zählen, die überhaupt keine Finanzmittel benötigen, etwa weil sie kleinere Vorhaben im Neben-erwerb umsetzen. Dagegen dürfte der überdurchschnittlich hohe Anteil von Gründerperso-nen mittleren Alters mit Mikrofinanzierungsbedarf durch einen analogen Zusammenhang – mit umgekehrten Vorzeichen – verursacht sein: Gründer in der Mitte ihres Erwerbslebens setzen tendenziell umfangreichere Vorhaben um und haben deshalb häufiger Finanzmittel-bedarf. Ältere Gründer indessen fragen dann, wenn sie externe Mittel aufnehmen, signifikant häufiger auch große Finanzierungsvolumina nach.²¹ Projekte von Gründern mit Meister- oder Technikerqualifikation sind wegen des häufig gegebenen Erfordernisses von Maschinen- und Werkzeuganschaffungen kapitalintensiver. Daher müssen diese Gründer signifikant häufiger auch auf externe Finanzierungsmittel zurückgreifen. Ein weiterer Indikator für eine höhere

²⁰ Die in Tabelle 3.2 ausgewiesenen Anteilswerte lassen sich über alle Gründergruppen (Spalten) hinweg vergleichen. Die Signifikanztests beziehen sich jeweils auf Vergleiche innerhalb der benachbarten Spalten (also z. B. Mikrofinanzierung versus Makrofinanzierung in Spalte 4).

²¹ Vgl. auch Kohn und Spengler (2008c).

Kapitalintensität von Gründungsprojekten von Meistern oder Technikern ist, dass der Anteil von Personen mit diesen Qualifikationen in der Gruppe der Gründer, die externen Finanzierungsbedarf oberhalb von 25.000 EUR haben, mit 31 % noch einmal höher ist als in der Mikrofinanzierungsgruppe (28 %).

Tabelle 3.2: Charakteristika der Gründer nach Finanzierungseinsatz

	(1)	(2)		(3)		(4)	
	Alle Gründer	Finanz- mitteleinsatz		externe Finanzierung		Mikro- Finanzierung	
		nein	ja	nein	ja	nein	ja
Geschlecht							
Männlich	61,3	52,9 ***	67,4	66,2	74,6	76,7	74,0
Weiblich	38,7	47,1 ***	32,6	33,8	25,4	23,3	26,0
Alter							
18 bis 24 Jahre	11,3	14,2	9,6	6,9	11,0	7,8	11,9
25 bis 34 Jahre	27,6	30,7	27,5	28,9	24,5	15,7	26,8
35 bis 44 Jahre	32,7	26,1 **	35,9	33,0	39,1	45,7	37,4
45 bis 54 Jahre	18,2	17,0	16,9	17,2	15,9	14,7	16,3
55 bis 64 Jahre	10,3	12,0	10,1	14,0	9,4	16,1 *	7,7
Herkunft							
Deutschland	90,7	90,4	90,9	91,7	90,2	91,3	89,9
Ausland	9,3	9,6	9,1	8,3	9,8	8,7	10,1
Bildung							
Hochschulabschluss	22,8	25,0	22,1	22,1	19,7	14,3	21,2
Meister, Techniker, Fachschule	23,5	19,1	25,4	22,0 **	28,8	31,1	28,1
Berufsausbildung	40,8	42,1	41,2	47,2	42,0	46,6	40,8
Ohne Abschluss	12,9	13,9 *	11,4	8,6	9,6	8,0	10,0
Erwerbsstatus							
Erwerbstätig	55,9	49,5 **	58,8	59,6	57,4	76,5 ***	52,4
Arbeitslos	17,8	14,8	17,8	14,6 ***	24,2	9,8 **	27,9
Nichterwerbsperson	26,4	35,7 ***	23,5	25,8	18,5	13,6	19,7
Region							
Westdeutschland	80,3	81,2	80,0	81,6	77,7	94,4 **	73,4
Ostdeutschland	19,7	18,8	20,0	18,4	22,3	5,6 **	26,6
Ortsgröße							
< 5.000 Einwohner	15,6	17,4 *	14,7	17,6	12,9	12,0	13,1
5.000 bis unter 20.000 E.	25,9	24,5	24,1	23,8	22,9	33,5 **	20,1
20.000 bis unter 100.000 E.	25,8	18,5	30,1	32,4	31,2	44,1	27,8
100.000 bis unter 500.000 E.	15,2	18,1	14,3	12,3	14,1	7,1	15,9
>= 500.000 E.	17,4	21,5	16,3	14,0	19,0	3,3 **	23,1

Anmerkungen: Klassenanteile in Prozent. Gründungen der letzten 0 bis 36 Monate vor Interviewdatum in 2007. Anteilswerttests: */**/** jeweils Differenz zwischen Alternativen „ja“ und „nein“ signifikant auf dem 10 % / 5 % / 1 % Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Der vorangegangene Erwerbsstatus spielt bei Gründungen mit Mikrofinanzierungsbedarf eine erhebliche Rolle. Gründer aus der Arbeitslosigkeit starten in der Regel unter schwierigen Voraussetzungen. Im hohen Anteil vormals Arbeitsloser unter den Gründern mit Mikrofinanzierungsbedarf (28 %), der nicht nur signifikant über dem entsprechenden Wert von 10 % für diejenigen Gründer mit externem Mittelbedarf von mehr als 25.000 Euro liegt, sondern auch deutlich über dem Wert von 18 % im Relationsbezug auf alle Gründer, zeigen sich ver-

schiedene Effekte: Zunächst fehlen Gründern aus der Arbeitslosigkeit typischerweise Reserven, um Investitionen über eigene Mittel zu finanzieren. So zeigt auch Metzger (2007), dass vormals arbeitslose Gründer ihren Kapitalbedarf signifikant weniger häufig allein aus eigenen Mitteln decken können. Hinzu kommt, dass Arbeitslose signifikant höhere Schwierigkeiten bei der Akquisition externer Mittel haben.²² Deswegen nehmen sie häufiger von vornherein kleinere Gründungsprojekte mit geringerem Finanzierungsbedarf in Angriff, oder aber sie müssen geplante größere Projekte entsprechend herunterskalieren, um die Finanzierung bewerkstelligen zu können. Für die Existenz einer vergleichsweise starken gesamtvolumenbezogenen Finanzierungsrestriktion der Gründer aus Arbeitslosigkeit spricht auch der signifikant geringere Anteil vormals Arbeitsloser unter den Gründern mit größerem Finanzeinsatz oberhalb von 25.000 EUR. Denkbar ist darüber hinaus, dass vormals Arbeitslose, die wesentlich häufiger zu den Notgründern zählen, zumindest teilweise auch aus eigenem Antrieb etwas kleinere Projekte starten und dann mit externen Mitteln bis 25.000 Euro auskommen. Das zugehörige Kalkül besteht darin, dass kleinere Projekte leichter wieder beendet werden können, wenn sich in der Zukunft wieder Chancen auf eine noch attraktivere abhängige Beschäftigung ergeben. Ferner dürften Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auch ein treibender Faktor für den höheren Anteil der Gründer mit Mikrofinanzierungsbedarf in Ostdeutschland sein (27 % gegenüber 20 % bei allen Gründern). Nicht zuletzt aufgrund der im Osten nach wie vor vergleichsweise hohen Arbeitslosenquote liegt der Anteil ehemals Arbeitsloser unter den Vollerwerbsgründern in Ostdeutschland deutlich über dem westdeutschen Niveau.²³

3.5.2 Charakteristika der Gründungsprojekte und Finanzierungsbedarf

In Analogie zum vorangegangenen Abschnitt werden in Tabelle 3.3 Gegenüberstellungen für ausgewählte Merkmale vorgenommen, die sich auf das Gründungsvorhaben beziehen. Im Hinblick auf die Größe der Gründung – gemessen an der Anzahl der Gründerpersonen und Mitarbeiter – sowie die Branchenverteilung heben sich Gründer mit Mikrofinanzierungsbedarf zwar kaum von der Gesamtheit der Gründer ab. Dies ist aber auf gegenläufige Effekte zurückzuführen, die sich zeigen, wenn Gruppenvergleiche bezüglich der Frage eines grundsätzlich gegebenen Finanzmitteleinsatzes, der Frage der Einschaltung externer Kapitalgeber oder der Frage nach der Höhe des externen Mittelbedarfs betrachtet werden. Beispielsweise ist der Anteil der Sologründer ohne Mitarbeiter bei Gründern mit Mikrofinanzierungsbedarf (61 %) erwartungsgemäß signifikant größer als dieser Anteil bei Gründern mit höherem externem Finanzierungsbedarf (37 %). Da Sologründer ohne Mitarbeiter aber insbesondere unter denjenigen Gründern verbreitet sind, die den Schritt in die Selbstständigkeit ohne Finanzmitteleinsatz unternommen haben (74 % versus 64 % bei Gründern mit Finanzmittelein-

²² Vgl. hierzu Abschnitt 3.6 und Metzger (2007).

²³ Vgl. Kohn und Spengler (2008b), S. 27 ff.

satz), liegt der Anteilswert in der Mikrofinanzierungsgruppe insgesamt nahe dem Durchschnittswert für alle Gründer von 65 %.

Tabelle 3.3: Charakteristika des Gründungsprojekts nach Finanzierungseinsatz

	(1) Alle Gründer		(2) Finanz- mitteleinsatz		(3) externe Finan- zierung		(4) Mikro- finanzierung	
			nein	ja	nein	ja	nein	ja
Gründungsmotiv								
Chance	54,2	46,5 ***	59,7	64,0	57,8	63,0	56,4	
Not	45,8	53,5 ***	40,3	36,0	42,2	37,0	43,6	
Gründungsumfang								
Vollerwerb	44,0	31,1 ***	46,7	41,6 ***	65,0	71,2	63,4	
Nebenerwerb	56,0	68,9 ***	53,3	58,4 ***	35,0	28,8	36,6	
Gründungsart								
Neugründung	67,9	65,1 **	71,6	71,0	73,8	68,4 **	75,2	
Übernahme	8,8	5,2	7,9	9,2	7,0	8,3	6,6	
Beteiligung	23,4	29,7 ***	20,5	19,8	19,3	23,3 **	18,2	
Größe der Gründung								
Sologründer ohne Mitarbeiter	64,8	73,8 ***	64,3	67,4 **	56,0	37,0 ***	61,3	
Sologründer mit Mitarbeitern	14,2	8,6 ***	13,9	11,1 **	20,0	31,3 **	16,9	
Teamgründer ohne Mitarbeiter	10,3	11,4	10,3	8,1	12,5	18,0	10,9	
Teamgründer mit Mitarbeitern	10,7	6,2 ***	11,5	13,4	11,5	13,7 ***	10,9	
Branche								
Land- & Forstwirtschaft u. a.	4,6	3,9	4,9	4,4	6,7	9,2	6,0	
Verarbeitendes Gewerbe u. a.	7,5	5,1	7,8	7,9	9,8	11,2	9,5	
Baugewerbe	22,1	16,0 ***	23,8	22,8	23,5	26,6	22,7	
Handel u. a.	37,4	48,3 ***	34,0	35,1	33,9	21,5 *	37,0	
Wirtschaftliche Dienstleistungen	24,4	24,6	25,2	25,9	19,8	19,3	19,9	
Persönliche Dienstleistungen	3,9	2,1 ***	4,3	4,0 *	6,4	12,3 **	4,9	
Berufsgruppe								
Freie Berufe	24,2	29,0	23,8	22,4	17,9	9,6	20,0	
Handwerk	19,5	13,4 **	22,4	22,8	29,7	26,5	30,5	
Sonstige	56,3	57,6	53,8	54,8	52,4	63,8 *	49,5	
Innovationsgehalt								
Nicht innovativ, nicht wissensintensiv	62,6	62,9	61,4	64,0	63,5	63,2	63,5	
Nicht innovativ aber wissensintensiv	25,7	29,2	24,2	20,9	20,3	22,8	19,7	
Innovativ, nicht wissensintensiv	7,6	4,1 ***	9,4	9,6 **	12,1	8,8	12,9	
Innovativ und wissensintensiv	4,1	3,8	5,0	5,5	4,1	5,2 *	3,9	

Anmerkungen: Klassenanteile in Prozent. Gründungen der letzten 0 bis 36 Monate vor Interviewdatum.
Anteilswerttests: */**/** jeweilige Differenz zwischen Alternativen „ja“ und „nein“ signifikant
auf dem 10 % / 5 % / 1 % Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Deutlichere Abweichungen zwischen Gründern mit Mikrofinanzierungsbedarf und der Gesamtheit der Gründer sind dagegen insofern festzustellen, als erstere ihr Vorhaben häufiger im Haupterwerb starten (mit einem Anteil von 63 % bei Gründern mit Mikrofinanzierungsbedarf gegenüber 44 % innerhalb der Gruppe aller Gründer), häufiger in Unternehmensneugründungen engagiert sind (75 % gegenüber 70 % bei allen Gründern), seltener als Freiberufler (20 % gegenüber 24 % bei allen Gründern) und häufiger als Handwerker (31 % gegenüber 20 % bei allen Gründern) tätig werden sowie häufiger Projekte umsetzen, die als innovativ, aber nicht wissensintensiv einzustufen sind (13 % gegenüber 8 % bei allen Gründern).

Mit 75 % ist der Anteil von Neugründungen bei den Mikrofinanzierungskunden höher als bei allen Vergleichsgruppen. Aufgrund der in Relation zu Beteiligungs- oder Übernahmegründungen geringeren Anfangsausstattung weisen Neugründungen einerseits überdurchschnittlich häufig externen Finanzierungsbedarf auf. Andererseits besteht bei Neugründungen für externe Kapitalgeber ein besonderes Informationsdefizit hinsichtlich der Projektqualität, weswegen diese häufig größere Finanzierungen und damit größere Risiken vermeiden. Insofern ist es nicht überraschend, dass der Anteil der Neugründungen bei Gründern im Mikrofinanzierungssegment auch noch einmal signifikant höher ist als bei Gründern mit größeren Finanzierungslosgrößen oberhalb von 25.000 EUR.

Gründungen im Vollerwerb setzen erwartungsgemäß signifikant häufiger als Nebenerwerbsgründungen grundsätzlich Finanzmittel ein (Vollerwerbsanteil in der Klasse mit Finanzmitteleinsatz 47 % versus 31 % in der Klasse ohne) und sind deutlich häufiger auf externe Finanzierungen angewiesen (mit einem Vollerwerbsanteil von 65 % versus 42 %). Noch höher (71 %) liegt der Vollerwerbsanteil unter den Gründern mit externen Finanzierungsvolumina von über 25.000 Euro, während der Anteil unter den mikrofinanzierten Gründungen rund 63 % beträgt. Insofern sind der Umfang der Gründung bzw. die Frage, ob die Selbständigkeit im Voll- oder im Nebenerwerb betrieben wird, weitere zentrale Determinanten des Finanzierungsumfangs.²⁴

3.6 Finanzierungshöhe und Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten

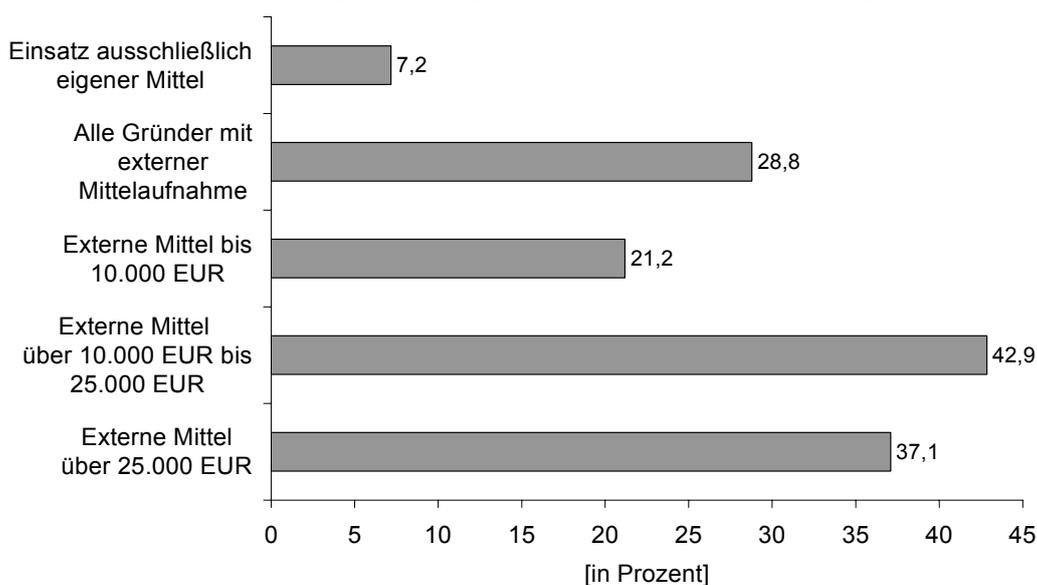
In den Abschnitten 3.1. und 3.2. wurde die theoretische Argumentation skizziert, dass Gründer aufgrund besonderer Probleme asymmetrischer Information zwischen Unternehmer und externen Kapitalgebern, geringer Sicherheiten sowie einer vor allem bei kleineren Volumina aus Kapitalgebersicht ungünstigen Relation von Aufwand und Ertrag mit erhöhten Finanzierungsschwierigkeiten zu rechnen hätten. Diese lässt sich anhand der Umfragedaten des KfW-Gründungsmonitors direkt untersuchen. In der Befragung machten alle Gründer, die (eigene oder externe) Finanzmittel eingesetzt haben, Angaben darüber, ob sie sich bei einem geplanten bzw. realisierten Einsatz externer Finanzierung Schwierigkeiten gegenübergesehen haben. Grafik 3.4 weist zunächst die Anteile der Gründer mit entsprechenden Finanzierungsschwierigkeiten differenziert nach der Losgröße der Finanzierung bzw. nach der Frage der grundsätzlich bestehenden Existenz eines externen Finanzierungsbedarfs aus. Gründer mit rein interner Finanzierung haben offenbar nur zu einem kleinen Teil (7 %) aufgrund erfahrener Schwierigkeiten auf den Einsatz externer Mittel verzichtet. Für den weitaus größten Teil der Gründer mit ausschließlich eigenem Mitteleinsatz dürften externe Finanzierungsquellen insofern von vornherein keine Rolle spielen. Innerhalb der Gruppe der Gründer

²⁴ Die Beobachtung, dass Vollerwerbsgründer signifikant häufiger externe Mittel einsetzen, steht auch im Einklang mit dem höheren Anteil von Gründern aus der Arbeitslosigkeit unter allen Gründern mit externer Finanzierung. Den meisten vormals arbeitslosen Gründern dient die Selbstständigkeit als alleinige Beschäftigung zur Bestreitung des Lebensunterhalts, und die externe Finanzierungsquelle der Zuschussförderung von Seiten der Bundesagentur für Arbeit zielt nur auf Haupterwerbstätigkeiten ab.

mit externem Finanzierungsbedarf (und anschließender Aufnahme von Mitteln) liegt der Anteil derjenigen mit Finanzierungsschwierigkeiten merklich höher (29 %).

Mit einem Anteil von 43 % sind Finanzierungsschwierigkeiten am häufigsten bei Gründern mit einem externen Finanzierungsbedarf zwischen 10.000 EUR und 25.000 EUR zu beobachten, d. h. bei denjenigen, die noch in den Mikrofinanzierungsbereich fallen, innerhalb dieses Bereichs aber höhere Losgrößen nachfragen. Die spürbar geringsten Probleme (mit einem Anteil von 21 %) ergeben sich hingegen bei Gründern mit Kleinstfinanzierungsbedarf bis 10.000 EUR. Bei den Gründern mit großem Finanzierungsbedarf über 25.000 EUR liegt der Anteil derjenigen mit Schwierigkeiten bei der Mittelbeschaffung mit 37 % zwischen den Extremen. Fasst man die beiden Größensegmente im Mikrofinanzierungsbereich zusammen, beträgt der Anteil von Gründern mit Finanzierungsproblemen 27 %. Die insgesamt geringeren Finanzierungsschwierigkeiten in der Gesamtgruppe der Mikrofinanzierungskunden sind somit auf die zahlenmäßige Dominanz der Gründer mit Kleinstfinanzierungsbedarf in Verbindung mit dem innerhalb dieser Gruppe recht geringen Anteil von Gründern mit Schwierigkeiten zurückzuführen.

Grafik 3.4: Finanzierungsschwierigkeiten nach Finanzierungslosgrößen



Schwierigkeiten beim Einsatz externer Finanzierungsmittel. Anteile (in Prozent) der Gründer, die Schwierigkeiten im Zusammenhang mit einer geplanten oder realisierten externen Finanzierung angaben. Grundlage: Gründer der letzten 36 Monate in den jeweiligen Finanzierungsgrößenklassen.

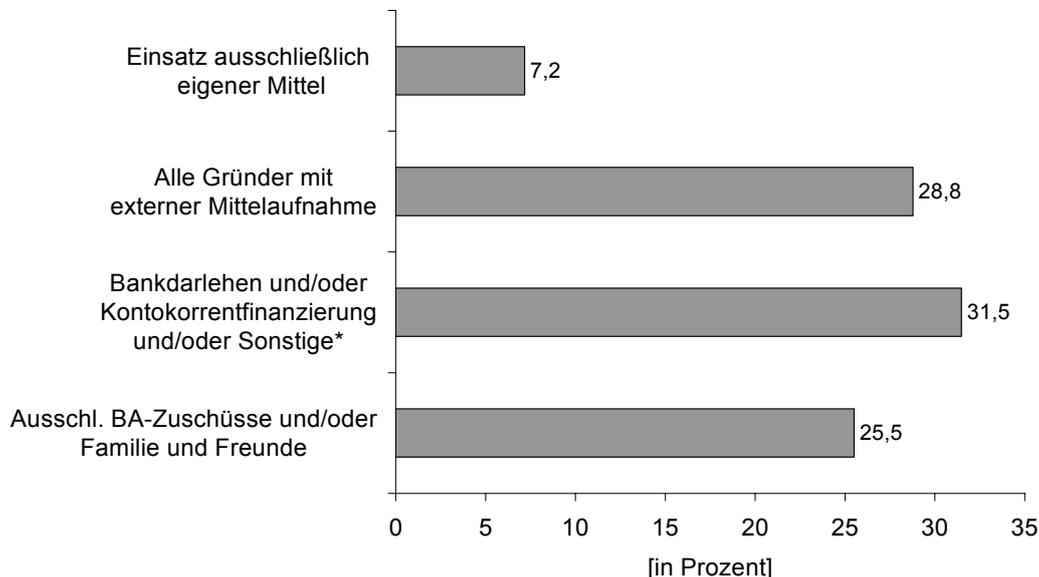
Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Wie eingangs angedeutet, erscheint der vorliegende Zusammenhang zwischen der Losgröße der externen Finanzierung und dem Auftreten von Schwierigkeiten aus Gründersicht vor dem Hintergrund des Arguments der Ertrag-/Kostenrelation als bemerkenswert. Das Problem einer ungünstigen Ertrag-/Kostenrelation sollte ceteris paribus gerade bei Kleinstfinanzierungen bis 10.000 Euro am stärksten ins Gewicht fallen. Auch würde man nach dieser Argu-

mentation bei den Mikrofinanzierungskunden insgesamt höhere Probleme erwarten als bei Gründern mit darüber liegenden Finanzierungsvolumina.

Eine zusätzlich nach den verwendeten Finanzierungsinstrumenten differenzierte Analyse zeigt allerdings, dass hier der Frage der eingesetzten Finanzierungsinstrumente und damit dem angesprochenen erweiterten Pecking-Order-Kalkül von Gründern eine wichtige Rolle zukommt. So sind die außerordentlich geringen Schwierigkeiten bei den Gründern mit Kleinstfinanzierungsbedarf auf den in dieser Gruppe deutlich höheren Anteil jener zurückzuführen, die bei der externen Mittelaufnahme im Wesentlichen mit BA-Zuschüssen und Geldern aus dem Verwandten- und/oder Freundeskreis auskommen und beim Einsatz dieser Finanzquellen seltener Schwierigkeiten haben. Grafik 3.5 veranschaulicht, dass die Gründer, die ihren externen Finanzierungsbedarf allein über BA-Zuschüsse und/oder Gelder von Freunden bzw. Verwandten decken können, mit einem Anteil von 26 % weniger oft über Finanzierungsschwierigkeiten berichten als diejenigen Gründer, die ausschließlich auf die drei Instrumente Bankdarlehen, Kontokorrentkredit und/oder „Sonstige“, wie etwa Förderkredite und Beteiligungskapital, zurückgreifen (müssen). Bei Letzteren liegt der zugehörige Anteil von Gründern mit Schwierigkeiten mit 32 % über dem Wert in der Gesamtgruppe mit externem Finanzierungsbedarf von 29 %.

Grafik 3.5: Finanzierungsschwierigkeiten nach eingesetzten Finanzierungsinstrumenten



Schwierigkeiten beim Einsatz externer Finanzierungsmittel. Anteile (in Prozent) der Gründer, die Schwierigkeiten im Zusammenhang mit einer geplanten oder realisierten externen Finanzierung angeben. Grundlage: Gründer der letzten 36 Monate in den jeweiligen Finanzierungsklassen.

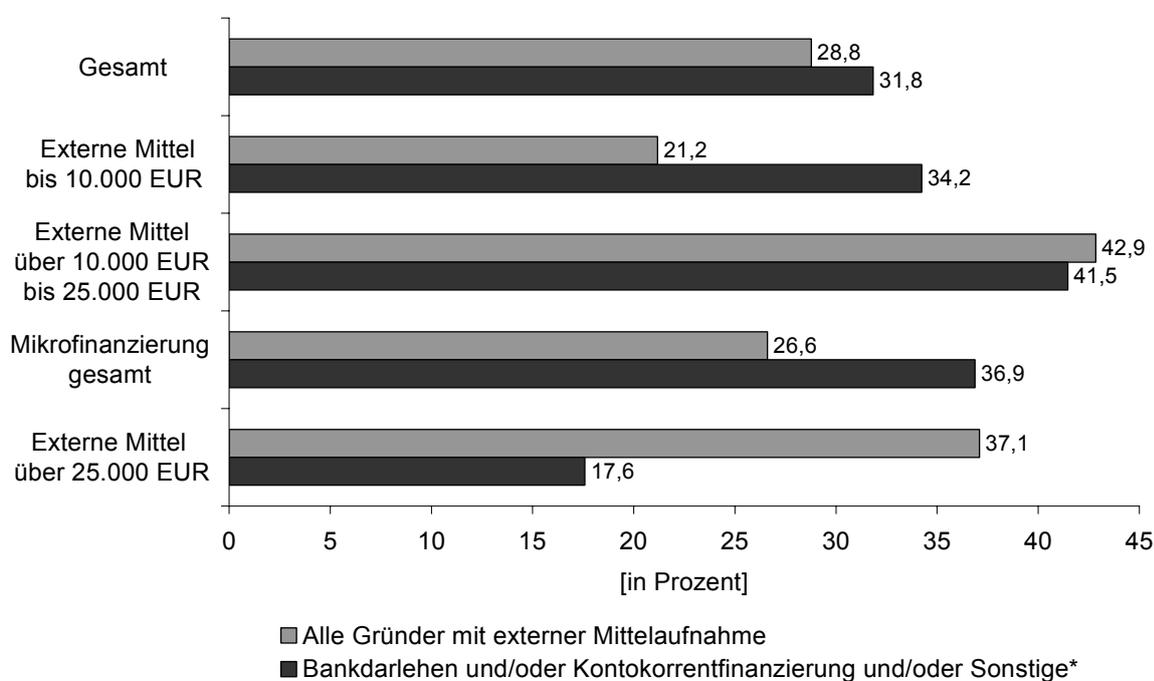
* enthält beispielsweise Förderdarlehen oder Beteiligungskapital.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Gründer mit Kleinstfinanzierungsbedarf können durchschnittlich zwei Drittel (63 %) ihres über externe Quellen benötigten Finanzierungsvolumens durch Zuschüsse der BA oder informelles Kapital von Freunden und Verwandten abdecken. Gründer mit einem externen Mittelbe-

darf zwischen 10.000 EUR und 25.000 EUR können im Durchschnitt nur noch rund ein Drittel (32 %) durch BA-Zuschüsse oder informelles Kapital finanzieren. Bei diesen Gründern mit den etwas höheren Losgrößen beträgt dahingegen der Anteil des über Bankkredite gedeckten Finanzierungsbedarfs im Durchschnitt 45 % – gegenüber 17 % im Segment der Kleinstfinanzierungen. Schließlich zeigt Grafik 3.6 die Anteile von Gründern mit Finanzierungsschwierigkeiten differenziert nach Losgröße und Finanzierungsart. Innerhalb der Gruppe der Gründer mit Kleinstfinanzierungsbedarf sind deutlich wachsende Finanzierungsschwierigkeiten unter denjenigen festzustellen, die nicht nur auf BA-Zuschüsse oder Gelder von Freunden und Verwandten, sondern auch auf Bankdarlehen, Kontokorrentkredite und/oder sonstige Instrumente wie Förderkredite oder Beteiligungskapital zurückgegriffen haben (34 % gegenüber 21 % bei allen Gründern mit Kleinstfinanzierungsbedarf).²⁵

Grafik 3.6: Finanzierungsschwierigkeiten nach Finanzierungsklasse (Losgröße) und eingesetzten Instrumenten



Schwierigkeiten beim Einsatz externer Finanzierungsmittel. Anteile (in Prozent) der Gründer, die Schwierigkeiten im Zusammenhang mit einer geplanten oder realisierten externen Finanzierung angaben. Grundlage: Gründer der letzten 36 Monate in den jeweiligen Finanzierungsklassen.

* enthält beispielsweise Förderdarlehen oder Beteiligungskapital.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Dies bestätigt das erwähnte Pecking-Order-Kalkül bei Gründern mit Kleinstfinanzierungsbedarf als Hintergrundfaktor für die bezogen auf die Gesamtgruppe geringeren Finanzierungsschwierigkeiten. Da sich Gründer mit Kleinstfinanzierungsbedarf in stärkerem Ausmaß (allein) mit BA-Zuschüssen und Geldern aus dem Verwandten-/Freundeskreis finanzieren können und hier auf geringere Schwierigkeiten stoßen, zeigt sich das a priori überraschende

²⁵ Das heißt, dass bei diesen Gründern Bankdarlehen und/oder Kontokorrentkredite und/oder sonstige Instrumente zwingender Bestandteil der Finanzierungsstruktur waren.

Bild, dass für die kleinste Losgröße die geringsten Finanzierungsschwierigkeiten festzustellen sind. Umgekehrt berichten unter den Gründern mit Finanzierungsbedarf oberhalb von 25.000 Euro jene, die auch Bankdarlehen, Kontokorrentkredite und/oder sonstige Instrumente wie Förderkredite oder Beteiligungskapital einsetzen, über deutlich geringere Finanzierungsprobleme (18 % gegenüber 37 % bei allen Gründern mit Finanzierungsvolumina oberhalb von 25.000 EUR).

Auffällig ist, dass auch innerhalb der Gruppe der Gründer, die auf Bankdarlehen, Kontokorrentkredite und/oder sonstige Instrumente zurückgreifen, bei einem Finanzierungsbedarf zwischen 10.000 EUR und 25.000 EUR der Anteil mit Finanzierungsschwierigkeiten mit 42 % noch einmal deutlich höher liegt als im Kleinstfinanzierungsbereich. Als Hintergrund aus finanzierungstheoretischer Sicht ist diesbezüglich denkbar, dass der aus der ungünstigen Ertrag-Kostenrelation resultierende Effekt bei Losgrößenvariationen innerhalb des Mikrofinanzierungsbereichs nicht mehr so stark ins Gewicht fällt. Dieser Effekt wird von den Finanzierungsproblemen überlagert, die maßgeblich aus Informationsproblemen sowie aus dem Mangel an Sicherheiten auf der Seite der Gründer entstehen. Denn wenn Kredite an Gründer mangels verfügbarer Sicherheiten (teilweise) blanko vergeben werden müssen, so dürfte dies von Kreditinstituten auch innerhalb des Mikrofinanzierungsrahmens bei wachsenden Beträgen restriktiver gehandhabt werden. Der in der Gesamtgruppe des Segments zwischen 10.000 EUR und 25.000 EUR mit 43 % ähnlich hohe Anteil der Gründer mit Finanzierungsschwierigkeiten kann als Indiz für besondere Schwierigkeiten vormals arbeitsloser Gründer bei höheren Losgrößen interpretiert werden.

Tabelle 3.5 im Anhang weist partielle Effekte auf die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten aus, die sich im Rahmen von multivariaten Probit-Regressionen ergeben. Untersucht wurde erstens, ob sich Gründer, die zur Finanzierung ihrer Investitionen auch auf externe Finanzierung zurückgreifen, signifikant häufiger mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert sehen als Gründer mit ausschließlich interner Finanzierung (Spalte 1). Mit Hilfe der Regressionsanalyse wird dabei der Einfluss der in Tabelle 3.2 und Tabelle 3.3 diskutierten Personen- und Projektmerkmale ausgeblendet. Auch in dieser *ceteris paribus* Betrachtung erweist sich der Unterschied zwischen Gründern mit und ohne externen Finanzierungsbedarf als signifikant: Gründer mit ausschließlichem Einsatz interner Mittel hatten auch nach Berücksichtigung der weiteren Einflussfaktoren seltener Finanzierungsschwierigkeiten im Zusammenhang mit einer – vorgesehenen – externen Finanzierung.

Zweitens wurde innerhalb der Gruppe aller Gründer mit externem Finanzierungsbedarf untersucht, ob sich die Bedeutung von Finanzierungsschwierigkeiten zwischen Gründern mit Mikrofinanzierungsbedarf und denjenigen mit darüber liegendem Finanzierungsvolumen unterscheidet, wenn andere Merkmaleffekte ebenfalls kontrolliert werden (Spalte 2). Hier zeigt

sich kein signifikanter Losgrößeneffekt.²⁶ Im Gegensatz dazu sehen sich Gründer, die zur Finanzierung Bankdarlehen (inkl. Kontokorrentfinanzierungen und Förderkredite) oder Beteiligungskapital genutzt haben, auch in der ceteris paribus Betrachtung signifikant größeren Finanzierungsproblemen gegenüber als jene Gründer, die ihren externen Finanzierungsbedarf allein über BA-Zuschüsse und/oder den informellen Kapitalmarkt decken konnten.

Die Regressionsergebnisse deuten somit erstens darauf hin, dass die deskriptiv sichtbaren Unterschiede in der Bedeutung von Finanzierungsproblemen bei alleiniger Variation der Finanzierungshöhe maßgeblich durch einige der in Abschnitt 3.5 diskutierten Hintergrundfaktoren geprägt werden, die (vor allem) auf Probleme asymmetrischer Information und bonitätsrelevante Fragen hindeuten. Isolierte Effekte von Volumenveränderungen werden insignifikant, weil die Volumenänderungen wiederum mit den tatsächlich treibenden Hintergrundfaktoren im Zusammenhang stehen. Entscheidend für das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten ist zweitens die Frage, ob Gründer überhaupt darauf angewiesen sind, an Kapitalgeber wie Banken, Förderkreditinstitute oder Venture-Capital-Gesellschaften heranzutreten, die (in jedem Fall) eine systematische Bonitätsprüfung vornehmen, da keine vergleichbar enge Beziehung zu dem Gründer wie seitens der Familienangehörigen und Freunde besteht. Zudem ist sowohl für Kreditinstitute als auch für Venture-Capital-Gesellschaften die Ertragskostenrelation eines Finanzierungsengagements von maßgeblicher Bedeutung.²⁷

Im Hinblick auf die angesprochenen Merkmale der Gründerperson und ihrer Vorhaben ergeben sich z. B. signifikant höhere Finanzierungsprobleme für Gründer aus der Arbeitslosigkeit sowie bei Neugründungen – in beiden Gruppen sind Gründer mit Mikrofinanzierungsbedarf überdurchschnittlich oft vertreten.²⁸ Die größeren Finanzierungsschwierigkeiten vormals arbeitsloser Gründer sind zum einen auf ungünstigere Bonitätseinschätzungen für diese Personengruppe zurückzuführen. Zum anderen kommt insbesondere nach längeren Phasen der Arbeitslosigkeit hinzu, dass diese Gründer typischerweise über geringere finanzielle Reserven oder Sicherheiten verfügen. Die signifikant höheren Finanzierungsschwierigkeiten bei Neugründungen im Vergleich zu Übernahme- oder Beteiligungsgründungen untermauern insbesondere die Bedeutung asymmetrischer Information als Finanzierungshemmnis, aber auch die Relevanz von Sicherheiten. Weiterhin haben auch Gründer mit Hochschulabschluss signifikant geringere Finanzierungsschwierigkeiten und sind gleichzeitig in der Gruppe der Mikrofinanzierungskunden unterrepräsentiert.

²⁶ Dies gilt nicht nur für die ausgewiesene Abgrenzung der Volumengrößen bei 25.000 EUR. Die Größeneffekte sind auch dann nicht signifikant, wenn zwischen Gründern mit Kleinstfinanzierungsbedarf bis 10.000 EUR und jenen mit Finanzierungsbedarf zwischen 10.000 EUR und 25.000 EUR unterschieden wird.

²⁷ Allerdings wird bei einigen Programmen von Förderbanken zumindest das Problem ungünstiger Ertragskostenrelationen – zur Behebung eben dieses gründungsimmanenten Finanzierungshemmnisses – bewusst in Kauf genommen.

²⁸ Erhöhte Finanzierungsprobleme für vormals arbeitslose Gründer stellt auch Metzger (2007) fest.

3.7 Finanzierungshöhe und Gründungsüberleben

Die Frage des Erfolgs von Gründungen, die aus wirtschaftspolitischer Sicht von hoher Bedeutung ist, ist gerade in jüngerer Zeit auch verstärkt in den Blickpunkt der empirischen Literatur gerückt. Als aussagekräftige Erfolgsmaße werden dabei z. B. die Entwicklung der Zahl der Beschäftigten oder des Umsatzes, vor allem aber das Überleben des Unternehmens als „Minimalkriterium“ diskutiert (Brüderl, Preisendörfer und Ziegler, 2007). In Analogie zum vorangegangenen Abschnitt wird im Folgenden der Zusammenhang zwischen dem Finanzierungsverhalten von Gründern und dem Gründungserfolg – gemessen anhand des Fortbestands des Gründungsunternehmens über bestimmte Zeiträume – untersucht. Die vorliegenden Daten des Gründungsmonitors ermöglichen dabei die Betrachtung von Überlebenszeiträumen von bis zu 36 Monaten.²⁹

Betrachtet man zunächst alle Personen, die innerhalb der letzten 36 Monate vor dem Befragungszeitpunkt ein Gründungsprojekt gestartet haben, zeigt sich, dass gut ein Fünftel aller Gründer (22 %) ihr Projekt bereits wieder beendet hat, wobei Gründer mit (eigenem und/oder externem) Finanzmitteleinsatz mit 19 % eine etwas geringere Abbrecherquote aufweisen (Grafik 3.7).³⁰ Gründer mit externer Mittelaufnahme bewegen sich hinsichtlich der Bestandsfestigkeit ihres Gründungsprojekts in etwa auf dem Niveau der Gesamtheit aller Gründer. Allerdings weisen Gründer mit großem Finanzierungsbedarf von über 25.000 EUR mit 13 % eine deutlich geringere Abbrecherquote auf als die Gruppe der Gründer mit Mikrofinanzierungsbedarf, deren Gründungen bei einer Abbrecherquote von 24 % die geringste Bestandsfestigkeit besitzen.

Die unteren drei Blöcke von Grafik 3.7 zeigen die Abbrecherquoten in Abhängigkeit vom Alter des Gründungsvorhabens. Naturgemäß schrumpft der Anteil überlebender Gründungen im Zeitablauf bzw. es steigt die Quote der beendeten Projekte.³¹ Unter den am längsten zurückliegenden Gründungen, die mindestens zwei Jahre, aber nicht älter als drei Jahre alt sind, ist der Abbrecheranteil mit 33 % bereits gut doppelt so hoch wie in der Gruppe der jüngst vollzogenen Gründungen, die höchstens ein Jahr alt sind (15 %).

Die im Vergleich zu Bestandsunternehmen insgesamt hohen Abbruchquoten in den ersten Jahren nach Gründung (*liability of newness*, Stinchcombe 1965) sind etwa darauf zurückzu-

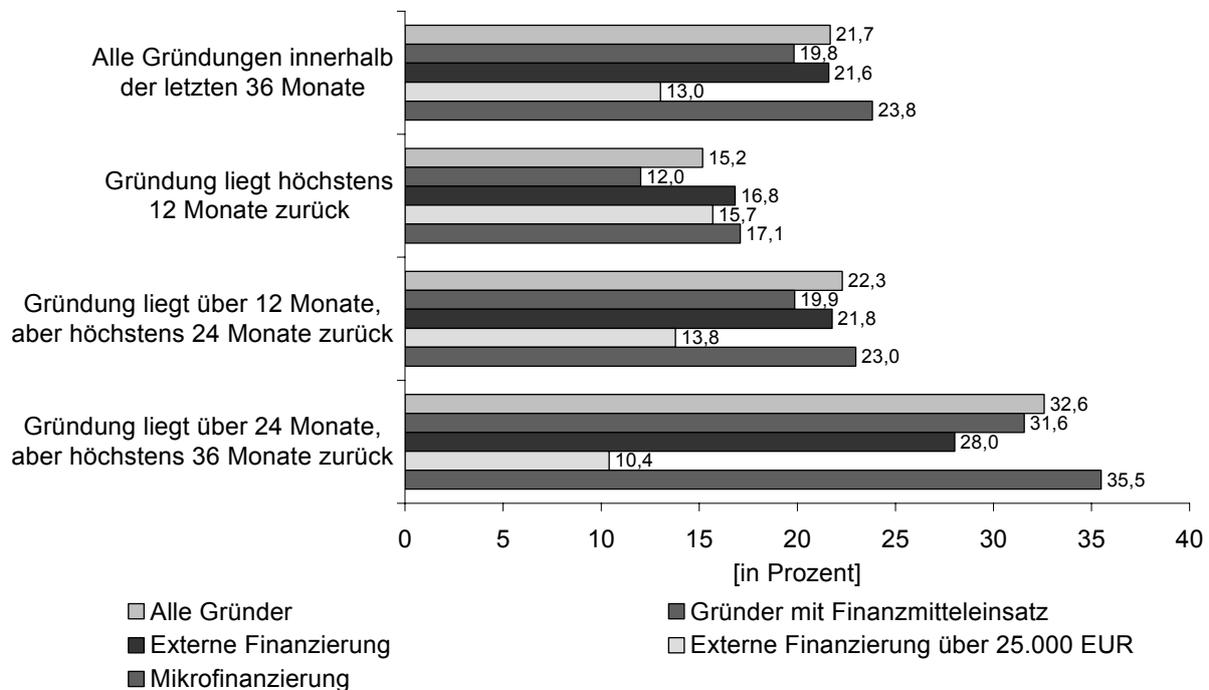
²⁹ Nicht berücksichtigt werden bei diesem Erfolgskriterium unterschiedliche Gründe für die Beendigung eines Gründungsvorhabens. Eine nach Gründen für die Aufgabe der Selbständigkeit differenzierte Datenerhebung ist im Rahmen des Gründungsmonitors relativ schwierig mit hinreichender Trennschärfe umzusetzen. Daher wird eine entsprechende Differenzierung verzichtet.

³⁰ Für eine Unterscheidung der Überlebensquoten von Voll- und Nebenerwerbsgründungen vgl. Kohn und Spengler (2008b).

³¹ Da die in Grafik 7 ausgewiesenen durchschnittlichen Abbrecheranteile als Schätzer für die Abbrecherquoten unterschiedlichen Gründerkohorten entstammen – es handelt sich nicht um eine Längsschnittbetrachtung für dieselben Gründer –, kann es in Teilsegmenten mit geringeren Beobachtungszahlen auch vorkommen, dass die für eine ältere Kohorte geschätzte Abbrecherquote geringer ausfällt als die Schätzung für eine jüngere. Dieses Phänomen ist beispielsweise für die Gruppe der Gründer mit größerem externem Finanzierungsbedarf von über 25.000 EUR zu beobachten.

führen, dass neue Unternehmen nicht auf vorhandene materielle Ressourcen zurückgreifen können, geringeres Erfahrungswissen über Produktionsprozesse und -kosten sowie Beschaffungs- und Absatzmärkte besitzen und sich insofern besonderen Risiken eines Scheiterns ausgesetzt sehen.

Grafik 3.7: Abbrecherquoten von Gründern und Finanzierungsverhalten, 2007



Anteile der Gründer (in Prozent) mit zum Befragungszeitpunkt bereits wieder beendeter Selbstständigkeit.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Gleichwohl greift bei längerfristiger Betrachtung auch eine *liability of adolescence*, nach der das Sterberisiko in den ersten Jahren zunächst zunimmt und erst später wieder abnimmt, sodass insgesamt ein umgekehrt U-förmiger Verlauf des Sterberisikos über den Lebenszyklus zu erwarten ist (Fichman und Levinthal 1991). Ein zunächst geringeres Sterberisiko unmittelbar nach der Gründung kann zum einen daraus resultieren, dass es häufig eine gewisse Zeit dauert, bis sich ein Erfolg oder Misserfolg eines Gründungsprojekts herausstellt. Zum anderen haben Gründer in der Anfangszeit noch Rückgriff auf Startressourcen, die ein Überleben für eine gewisse Zeit ermöglichen (Brüderl und Schüssler, 1990). Sind jedoch die Startressourcen aufgebraucht und kommt es zur „Bewährungsprobe“, folgt ein Anstieg der Abbrecherquote, weil sich die Fortführung des Gründungsprojekts dann für eine höhere Zahl von Gründern nicht mehr als lohnenswert erweist.

Bei Gründern mit externem Finanzierungsbedarf liegt die Dreijahres-Abbrecherquote mit 22 % im Durchschnitt. Der Anstieg im Zeitverlauf fällt hingegen unterdurchschnittlich aus: Während die Abbruchquote unter den jüngst vollzogenen Gründungen in dieser Klasse mit 17 % den Durchschnitt von 15 % überschreitet, liegt die entsprechende Abbruchquote unter den zwei bis drei Jahre zurückliegenden Gründungen in dieser Klasse (28 %) unter dem

Durchschnitt von 33 %. Dieser im Hinblick auf das Wachstum der Abbruchquote dämpfende Effekt wird maßgeblich durch die Entwicklung bei den großen Gründungsvorhaben mit einem Finanzierungsvolumen oberhalb von 25.000 EUR getrieben, deren Abbruchquoten insbesondere ab dem zweiten Jahr nach Gründung deutlich unterdurchschnittlich ausfallen.³² Dieses Resultat dürfte darauf zurückzuführen sein, dass bei aufwendigeren Vorhaben einerseits die letztendliche Entscheidung über Erfolg oder Misserfolg „forciert“ wird, z. B. durch die Belastungen aus dem zu erbringenden Kapitaleinsatz. Tendenziell erhöht dies bereits in der frühen Nachgründungsphase die Abbrecherquote. Andererseits werden Gründungen mit hohem Finanzmitteleinsatz offenbar in einer längerfristigen Perspektive konsequenter betrieben, etwa weil im Zusammenhang mit dem Vorhaben Entscheidungen über höhere Investitionen in spezifisches Sach- und Humankapital getroffen wurden, sodass ein Gründungsabbruch nicht ohne größere Verluste (insbesondere auch für die Gründerperson(en)) erfolgen kann. Gründungen mit Mikrofinanzierungsbedarf weisen hingegen durchweg die geringste Bestandsfestigkeit auf. Hier verdoppelt sich der Anteil der beendeten Gründungsprojekte wiederum vom ersten (17 %) auf das dritte Jahr (36 %).³³

Tabelle 3.6 im Anhang zeigt die Ergebnisse der multivariaten Analyse zum Zusammenhang zwischen Gründungsüberleben und Finanzierungsverhalten. In drei Probit-Regressionen wurde untersucht, ob Gründer *ceteris paribus* eine höhere Überlebensquote aufweisen je nachdem, ob sie Finanzmittel eingesetzt haben oder nur Sach- bzw. gar keine Mittel (Spalte 1), ob sie auch externe Mittel eingesetzt haben oder nur eigene (Spalte 2) sowie ob sie externe Mittel mit einem Volumen oberhalb oder unterhalb von 25.000 EUR eingesetzt haben (Spalte 3). Erneut wurden die Einflüsse der in Tabelle 3.2 und Tabelle 3.3 aufgeführten Merkmale zur Gründerperson und zum Vorhaben herausgerechnet. Die Regressionsanalyse zeigt, dass Gründungen, bei denen Finanzmittel eingesetzt werden, eine signifikant höhere Bestandsfestigkeit aufweisen als solche ohne Finanzmitteleinsatz. Dies spricht dafür, dass kleine Gründungsprojekte ohne Finanzmitteleinsatz häufig nur zu Überbrückungszwecken auf der Suche nach einer besseren Erwerbsalternative unternommen werden. Wird nach erfolgreicher Suche beispielsweise eine Stelle in nichtselbstständiger Beschäftigung angetreten, sind die Opportunitätskosten der Aufgabe eines Gründungsprojekts ohne finanzielles Engagement nicht allzu hoch.

Keine signifikanten Unterschiede im Gründungsüberleben ergeben sich jedoch, wenn auf den Vergleich zwischen Gründern mit oder ohne Einsatz externen Kapitals abgestellt wird oder auf den Vergleich zwischen Gründern, die einerseits Finanzierungsbedarf im Mikrobereich oder andererseits einen höheren Bedarf haben. In ähnlicher Weise wie bei der Analyse

³² Zur Einschätzung dieses Resultats beachte Fußnote 31.

³³ In diesem Resultat könnte sich auch ein Selektionseffekt bereits in der Vorgründungsphase widerspiegeln, demzufolge sich eine intensivere Planung oder Prüfung von Gründungen mit höherem Finanzierungsbedarf in der langen Frist auszahlt.

der Finanzierungsschwierigkeiten sind andere Merkmale für die Bestandsfestigkeit von Gründungen in den ersten drei Jahren bedeutsamer, die ihrerseits mit der Höhe des Mittelbedarfs korreliert sind. So geben insbesondere Gründer der beiden jüngsten Altersklassen von 18 bis 24 Jahren bzw. von 25 bis 34 Jahren ihre Selbstständigkeit signifikant häufiger nach kurzer Zeit wieder auf. Im Hinblick auf die erstgenannte Altersklasse spiegelt sich hierin der Charakter von Schüler- und Studierendenselbstständigkeiten wider, welche häufig ein von vornherein befristetes Projekt umfassen oder aufgegeben werden, sobald nach Beendigung der Ausbildung der Schritt in den regulären Arbeitsmarkt ansteht. Bestätigt wird diese Einschätzung durch die Resultate von Kohn und Spengler (2007), die eine signifikant geringere Fortbestandsquote bei Gründungen von Schülern feststellen. Zur Erklärung der höheren Abbrecherquote von Gründern zwischen 25 und 34 Jahren trägt die hohe Bedeutung des Faktors Erfahrung für das Überleben von Gründungsprojekten bei – hier besitzen jüngere Personen naturgemäß Nachteile. So stellen beispielsweise auch Brüderl, Preisendörfer und Ziegler (1992, 2007) einen positiven Einfluss der Berufs- und Branchenerfahrung des Gründers auf die Bestandsfestigkeit gewerblicher Gründungen fest. Darüber hinaus konstatieren Merz und Paic (2006) bei Existenzgründungen in den Freien Berufen eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit für Projekte älterer Gründer.

Einen positiven Einfluss auf die Bestandsfestigkeit üben nach den vorliegenden Regressionsergebnissen außerdem der Bildungsgrad aus (Gründer mit Hochschulabschluss – die auch geringere Finanzierungsschwierigkeiten aufweisen) sowie der Umstand, dass eine Gründung im Verarbeitenden Gewerbe stattfindet. Auch hier zeigen sich Parallelen zu den Resultaten von Brüderl, Preisendörfer und Ziegler (1992, 2007), die ebenfalls einen positiven Zusammenhang zwischen Bildungsgrad und Gründungsüberleben feststellen. Der positive Zusammenhang, den Brüderl et al. darüber hinaus zwischen dem Kapitaleinsatz und der Bestandsfestigkeit von Gründungen ermitteln, erweist sich zwar in der vorliegenden Untersuchung als nicht signifikant. Jedoch könnte der Effekt der Kapitalausstattung in der vorliegenden Untersuchung in anderen, damit korrelierten Merkmalseffekten aufgegangen sein, die in den Untersuchungen von Brüderl et al. nicht berücksichtigt werden konnten. So zeigt sich in den vorliegenden Daten, dass bei chancenmotivierten Gründern, Sologründern mit Mitarbeitern sowie bei Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe der Anteil der Gründer mit einem Kapitaleinsatz oberhalb von 25.000 EUR vergleichsweise hoch ausfällt. Für diese drei Merkmale weisen die Regressionsergebnisse einen signifikant positiven Zusammenhang mit der Bestandsfestigkeit der Gründungen aus. Umgekehrt zeigt sich, dass bei Gründungen aus der Not heraus oder bei innovativen, aber nicht wissensintensiven Gründungsprojekten, bei denen überproportional häufig Mikrofinanzierungsbedarf besteht, die Überlebenswahrscheinlichkeit signifikant geringer ausfällt.

3.8 Fazit

Im vorliegenden Beitrag wurde der gründungsinduzierte Markt für Mikrofinanzierungen untersucht. Unter Mikrofinanzierungen ist gemäß EU-Definition die Mittelakquisition durch Unternehmer von externen Kapitalgebern bis zu einem Volumen von 25.000 EUR zu verstehen. Es zeigt sich, dass der Markt für Mikrofinanzierungen in Deutschland allgemein eine nicht unerhebliche wirtschaftliche Relevanz hat. Rund 670.000 Gründer oder kleine Mittelständler haben im Jahr 2007 Finanzierungsbedarf im Mikrobereich gehabt. Dies entspricht einem Finanzierungsvolumen von rund 6 Mrd. EUR. Rund 1 Mrd. EUR bzw. knapp 200.000 Unternehmensfinanzierungen entfallen dabei allein auf Unternehmensgründer.

Kennzeichnend für die Gründungsfinanzierung in Deutschland ist, dass der Großteil der Finanzierungsengagements extrem kleinteilig ist. Daneben gibt es einige wenige Gründungsvorhaben mit erheblich größerem Finanzierungsbedarf. So sind 86 % der Gründer mit externer Kapitalaufnahme Mikrofinanzierungskunden. Das auf sie entfallende Finanzierungsvolumen macht jedoch nur rund ein Fünftel des Finanzierungsvolumens aller Gründungen aus.

Des Weiteren wurde untersucht, ob und inwieweit sich Gründungen mit Mikrofinanzierungsbedarf hinsichtlich bestimmter Merkmale der Gründerperson oder des Vorhabens von anderen abheben. Hier stellt sich heraus, dass Mikrofinanzierungskunden überdurchschnittlich häufig männlich und mittleren Alters sind, eine Meister- oder Technikerqualifikation aufweisen sowie zuvor arbeitslos waren und aus den neuen Bundesländern stammen. Ferner starten Mikrofinanzierungskunden häufiger im Vollerwerb und mit einer Unternehmensneugründung.

Gründer müssen bei der Akquisition von Geldern externer Kapitalgeber mit besonderen Schwierigkeiten rechnen, da die Qualität des Gründungsprojekts und die Bonität der Gründerperson in Ermangelung einer Unternehmenshistorie häufig besonders schwer einzuschätzen sind (asymmetrische Information). Hinzu kommt, dass Gründungsfinanzierungen auch aufgrund ihrer Kleinteiligkeit eine aus Kapitalgebersicht ungünstige Ertrag-/Kostenrelation aufweisen und Gründer typischerweise wenige Sicherheiten in eine Finanzierung einbringen können. Die erhöhten Finanzierungsschwierigkeiten zeigen sich nicht zuletzt in Ausweichreaktionen im Sinn eines Pecking-Order- oder Rangfolgeneffekts: Nur etwa 41 % der Gründer, die zur Umsetzung ihres Vorhabens finanzielle Mittel benötigen, nehmen überhaupt Gelder bei externen Kapitalgebern auf. Innerhalb der Gruppe jener Gründer mit externer Kapitalaufnahme zeigt sich, dass diese zunächst versuchen Finanzquellen mit relativ geringen Kapitalkosten zu erschließen. Neben Zuschüssen fällt hierunter vor allem informelles Kapital von Verwandten und Freunden. Angesichts der beschränkten Reichweite dieser Finanzierungsquellen ist gleichwohl der Bankkredit das dominierende Finanzierungsinstrument im Gründungsbereich. Externes Beteiligungskapital kommt nur selten und vor allem für größere Vorhaben mit Finanzierungsvolumina (zum Teil weit) oberhalb von 25.000 EUR in Betracht.

Untersucht man das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten in Abhängigkeit von der Losgröße, so resultiert der zunächst überraschende Befund, dass Gründer mit Kleinstfinanzierungsbedarf bis 10.000 EUR die geringsten Probleme bei der Akquisition von externem Kapital haben. Vor dem Hintergrund der Problematik des ungünstigen Ertrag-/Kostenverhältnisses für Kapitalgeber bei kleinvolumigen Finanzierungen wäre ein umgekehrtes Ergebnis zu erwarten gewesen. Ebenso bemerkenswert ist, dass die Gesamtgruppe der Mikrofinanzierungskunden mit einem Kapitalbedarf von bis zu 25.000 EUR von geringeren Finanzierungsschwierigkeiten berichtet als Gründer mit darüber liegendem Kapitalbedarf. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass in der zahlenmäßig dominierenden Gruppe der Gründer mit einem Kleinstfinanzierungsbedarf bis 10.000 EUR durchschnittlich etwa zwei Drittel des benötigten Finanzierungsvolumens über BA-Zuschüsse sowie über Gelder von Freunden und Verwandten gedeckt werden können. Bei diesen Finanzierungsquellen sehen sich Gründer bei der Mittelaufnahme mit geringeren Problemen konfrontiert. Isoliert man diejenigen Gründer, die nicht nur BA-Zuschüsse oder Gelder von Freunden und Verwandten eingesetzt, sondern sich (in jedem Fall auch) über Bankdarlehen, Kontokorrentkredite und/oder sonstige Instrumente wie Beteiligungskapital oder Förderkredite finanziert haben, kehren sich die Losgrößeneffekte um: Innerhalb dieser Gruppe haben in der Tat Mikrofinanzierungskunden größere Probleme bei der Kapitalakquisition als Gründer mit höheren Losgrößen. Dieses Resultat bestätigt das erläuterte Pecking-Order-Kalkül bei Gründern nach De Meza und Southey (1996).

Im Rahmen multivariater Analysen kann festgestellt werden, dass für das Auftreten von Finanzierungsproblemen erstens relevant ist, ob ein Gründer zur Umsetzung seines Vorhabens überhaupt den „formellen“ Kapitalmarkt, also Bankkredite etc., in Anspruch nehmen muss oder allein mit Zuschüssen sowie Geldern aus dem Verwandten- bzw. Freundeskreis auskommt. Zweitens zeigen die Regressionsergebnisse, dass weniger die Höhe des benötigten Finanzierungsvolumens selbst, als vielmehr Personen- und Projektmerkmale als Hintergrundfaktoren ausschlaggebend sind für das Auftreten von Finanzierungsproblemen. Diese Hintergrundfaktoren sind allerdings wiederum häufig mit dem benötigten Finanzierungsvolumen bzw. dem Finanzierungsverhalten korreliert. So verschärft das Ausmaß asymmetrischer Information die Finanzierungsprobleme ebenso wie Indikatoren, die trotz des Fehlens einer Unternehmenshistorie für den Kapitalgeber sichtbar sind und oftmals als bonitätsrelevant eingeschätzt werden. Vormalis arbeitslose Gründer haben hier ein doppeltes Handicap: Erstens werden sie häufig mit einer schlechteren Bonitätseinstufung rechnen müssen, zweitens fehlen ihnen regelmäßig eigene Reserven und Vermögenswerte, die sie als Eigenkapital oder Sicherheiten in die Unternehmensfinanzierung einbringen können. Hinter den vormalis arbeitslosen Gründern oder den Neugründungen stehen wiederum überdurchschnittlich häufig „Mikrofinanzierungskunden“. Insgesamt deuten die Analysen zur Frage von Finanzierungsschwierigkeiten somit daraufhin, dass Förderprogramme, die speziell kleinteilige Finan-

zierungen – häufig auch Mikrokredite – in den Vordergrund stellen, eine wichtige Quelle der Gründungsfinanzierung darstellen.

Schließlich wurde untersucht, ob und inwieweit sich Gründungen in Abhängigkeit ihres Finanzierungsverhaltens in ihrer Bestandsfestigkeit unterscheiden. Hier zeigen sich bei Gründungen mit großem Finanzierungsbedarf oberhalb von 25.000 EUR die geringsten „Abbrecherquoten“ innerhalb der ersten drei Jahre. Gründungen mit Mikrofinanzierungsbedarf werden hingegen überdurchschnittlich häufig in den ersten drei Jahren wieder beendet. Im Rahmen multivariater Analysen stellt sich erneut heraus, dass nicht zuerst die Höhe des Finanzierungsvolumens bzw. das Finanzierungsverhalten, sondern damit häufig korrelierte Hintergrundfaktoren den Ausschlag für die Frage der Bestandsfestigkeit geben. So erweisen sich Gründungen im gewerblichen Bereich sowie solche mit hoher Humankapitalintensität als bestandsfester. Hier sind typischerweise höhere Investitionen und damit größere Finanzierungsvolumina erforderlich, die nicht ohne die Inkaufnahme erheblicher Verluste wieder rückgängig gemacht werden können und daneben Aussicht auf höhere Gewinne geben. Notgründungen werden dagegen rascher wieder aufgegeben, beispielsweise wenn eine alternative und vom Gründer dann vorgezogene abhängige Beschäftigung gefunden wird. In solche Gründungsprojekte werden naheliegender Weise auch geringere Beträge investiert.

Literatur zu Kapitel 3

- Antonczyk, R. C., W. Breuer und K. Mark (2007), Covenants in Venture Capital Contracts: Theory and Empirical Evidence from the German Capital Market, in: G. N. Gregoriou und R. Kraeusel (Hrsg.), *Venture Capital in Europe*, S. 233–247, Elsevier, Amsterdam u. a.
- Berger, A. N. und G. F. Udell (2003), Small Business and Debt Finance, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, S. 299–328, Kluwer, New York.
- Bester, H. und M. Hellwig, (1989), Moral Hazard and Equilibrium Credit Rationing: An Overview of the Issues, in: G. Bamberg und K. Spermann (Hrsg.), *Agency Theory, Information, and Incentives*, S. 135–166, Berlin.
- Breuer, W. (1993), *Finanzintermediation im Kapitalmarktgleichgewicht*, Gabler, Wiesbaden.
- Breuer, W. (1994), Finanzintermediation und Wiederverhandlungen, *Kredit und Kapital* 27, 291–309.
- Breuer, W. (1995), Finanzintermediation und Reputationseffekte, *Kredit und Kapital* 28, 516–534.
- Breuer, W. (1998), *Finanzierungstheorie*, Gabler, Wiesbaden.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1992), Survival Chances of Newly Founded Business Organizations, *American Sociological Review* 57, 227–242.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1993), Staatliche Gründungsfinanzierung und der Erfolg neugegründeter Betriebe, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 212, 13–32.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (2007), *Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, 3., ergänzte Aufl., Duncker und Humblot, Berlin.
- Brüderl, J., und R. Schüssler (1990), Organizational Mortality. The Liability of Newness and Adolescence, *Administrative Science Quarterly* 35, 530–547.
- Caliendo, M., A. S. Kritikos und F. Wießner (2006), Existenzgründungsförderung in Deutschland, Zwischenergebnisse aus der Hartz-Evaluation, *Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung*, 39, 503–529.
- De Meza, D. und C. Southey (1996), The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship, *Economic Journal* 106, 375–386.
- Deutsche Bundesbank (2008), *Statistisches Beiheft 1 – Bankenstatistik*, http://www.bundesbank.de/statistik/statistik_veroeffentlichungen_beiheft1.php, laufend.
- Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989), An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy* 97, 808–827.

- Evers, J. und S. Lahn (2007), Status of Microlending in Germany: An Empirical Survey, in: KfW Bankengruppe (Hrsg.), Microfinance in Germany and Europe – Market Overview and Best Practice Examples, S. 33–54, Frankfurt am Main.
- Fichman, M. and D. A. Levinthal (1991), Honeymoons and the Liability of Adolescence: A New Perspective on Duration Dependence in Social and Organizational Relationships, *Academy of Management Review* 16, 442–468.
- Gompers, P. und J. Lerner (2003), Equity Financing, in: Z. J. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, S. 267–298, Kluwer, New York.
- Gottschalk, S., H. Gude, S. Kanzen, K. Kohn, G. Licht, K. Müller, M. Niefert und H. Spengler (2008), KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland – Beschäftigung, Finanzierung und Markteintrittsstrategien junger Unternehmen, Creditreform, KfW Bankengruppe und ZEW, Mannheim.
- Hart, O. D. (1995), *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Clarendon, Oxford.
- Hart, O. D. (2001), Financial Contracting, *Journal of Economic Literature* 34, 1079–1100.
- Hartmann-Wendels, T., A. Pfingsten, und M. Weber (2004), *Bankbetriebslehre*, 3. Aufl., Springer, Berlin.
- Hillier, B. und M. Ibrahimo (1993), Asymmetric Information Models of Credit Rationing, *Bulletin of Economic Research* 45, 271–304.
- Kohn, K. (2008), Marktversagen und Gründungshemmnisse – Was können wir aus der empirischen Literatur lernen?, Manuskript Mai 2008, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007), KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008a), Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland, *FINANZ BETRIEB* 10, 72–76.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008b), KfW-Gründungsmonitor 2008: Gründungen in Deutschland: weniger aber besser – Chancenmotiv rückt in den Vordergrund, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008c), Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, KfW Bankengruppe, *WirtschaftsObserver online* Nr. 40, Oktober 2008.
- Kreuz, C. (2006), Microlending in Germany, Working Paper No. 41, International Labor Organization.
- Kritikos, A. S., C. Kneiding, und C. C. Germelmann (2006), Is there a Market for Microlending in Industrialized Countries? – Evidence from Germany, *GfA Discussion Paper* No. 2/2006.
- Kritikos, A. S. und F. Wießner (2000), Ein zweiter Kreditmarkt für eine zweite Chance, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 3, 357–378.

- Kulicke, M. (1999), Finanzierungsbedarf (Höhe, Art) und Finanzierungsprobleme bei Existenzgründungen im Dienstleistungsbereich, Fraunhofer IRB, Stuttgart.
- Lo, V. und F. Reize (2008), KfW-Mittelstandspanel 2008: Mittelstand – auch kleine Unternehmen – erfolgreich im Ausland!, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Mark, K. (2005), Venture Capital und die Governance-Struktur innovativer Unternehmen, Shaker, Aachen.
- Mark, K., H. Spengler und F. Reize (2008), Der Markt für Mikrofinanzierung in Deutschland: Marktgröße, Instrumente und Finanzierungsschwierigkeiten, KfW Bankengruppe, WirtschaftsObserver online Nr. 35, Mai 2008.
- Mark, K. und P. Tilleßen (2007), Microfinance in Germany – Needs, Problems, and Ways Forward, in: KfW Bankengruppe (Hrsg.), Microfinance in Germany and Europe – Market Overview and Best Practice Examples, S. 17–32, Frankfurt am Main.
- Merz, J. und P. Paic (2006), Start-up Success of Freelancers and Entrepreneurs – New Microeconomic Evidence from the German Socio-Economic Panel, RWI: Mitteilungen. Quarterly 54/55 (2003/2004), 325–348.
- Metzger, G. (2007), On the Role of Entrepreneurial Experience for Start-up Financing – An Empirical Investigation for Germany, ZEW Discussion Paper No. 07-047.
- Myers, S. C. (2001), Capital Structure, Journal of Economic Perspectives 15, 81–102.
- Myers, S. C. und N. S. Majluf (1984), Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do not Have, Journal of Financial Economics 13, 187–221.
- Shleifer, A. und R. W. Vishny (1997), A Survey of Corporate Governance, Journal of Finance 52, 737–738.
- Stiglitz, J. und A. Weiss (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, American Economic Review 71, 393–410.
- Stinchcombe, A. L. (1965), Social Structures and Organizations, in: J. G. March (Hrsg.), Handbook of Organizations, S. 142–193, Rand McNally, Chicago.

Anhang zu Kapitel 3

Tabellen und Abbildungen

Tabelle 3.4: Gesamter Mikrofinanzierungsmarkt in Deutschland, 2007

	Gründer	Mittelstand	Gesamt
	Mrd. EUR (Anteil)	Mrd. EUR (Anteil)	Mrd. EUR (Anteil)
Finanzierung bis 10.000 EUR	0,46 (7,62 %)	1,21 (20,03 %)	1,67 (27,65 %)
Finanzierung über 10.000 bis 25.000 EUR	0,52 (8,61 %)	3,85 (63,74 %)	4,37 (72,35 %)
Mikrofinanzierung (bis 25.000 EUR) gesamt	0,98 (16,23 %)	5,06 (83,77 %)	6,04 (100 %)

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, KfW-Mittelstandspanel 2008, eigene Berechnungen.

Tabelle 3.5: Finanzierungsschwierigkeiten: Probit Regressionen

	(1)		(2)	
	dF/dx·10 ²	t-Wert	dF/dx·10 ²	t-Wert
Geschlecht (weiblich)	4,420 *	(1,67)	-16,471 ***	(-2,96)
Alter (Ref.: 35 bis 44 Jahre)				
18 bis 24 Jahre	-0,581	(-0,16)	0,972	(0,69)
25 bis 34 Jahre	-1,433	(-0,72)	-2,715	(-1,30)
45 bis 54 Jahre	-1,774	(-0,75)	-29,031 ***	(-2,63)
55 bis 64 Jahre	-1,287	(-0,43)	-3,680	(-0,90)
Herkunft (Ausland)	1,566	(0,50)	1,165 ***	(4,29)
Bildung (Ref.: abgeschl. Berufsausb.)				
Hochschulabschluss	-2,180	(-1,06)	-16,119 ***	(-2,57)
Meister, Techniker, Fachschule	0,220	(0,08)	1,095 *	(1,74)
Ohne Berufsabschluss	3,770	(0,92)	-2,798	(-0,77)
Erwerbsstatus (Ref.: erwerbstätig)				
Arbeitslos	7,666 **	(2,02)	1,129 **	(2,36)
Nichterwerbsperson	-1,752	(-0,77)	0,527	(0,45)
Region (Ostdeutschland)	-2,060	(-0,86)	1,113 *	(1,86)
Ortsgröße (Ref.: Ort < 5.000 Einwohner)				
5.000 bis unter 20.000 Einw.	-0,316	(-0,09)	-1,528	(-0,61)
20.000 bis unter 100.000 E.	-3,120	(-1,49)	-26,870 ***	(-3,25)
100.000 bis unter 500.000 E.	-2,319	(-1,09)	-17,874 ***	(-2,90)
>= 500.000 Einw.	-1,727	(-0,65)	-79,326 ***	(-4,17)
Gründungsmotiv (Notgründung)	-2,440	(-1,51)	-16,948 ***	(-3,16)
Gründungsumfang (Nebenerwerb)	1,576	(0,67)	-0,502	(-0,30)
Gründungsart (Ref.: Neugründung)				
Übernahme	-1,991	(-0,64)	-87,207 ***	(-3,02)
Beteiligung	-4,265 ***	(-2,94)	-61,837 ***	(-3,50)
Größe der Gründung (Ref.: Solo o. Mitarb.)				
Sologründer mit Mitarbeitern	8,440 **	(2,29)	-1,331	(-0,74)
Teamgründer ohne Mitarbeiter	3,348	(0,88)	1,141	(1,51)
Teamgründer mit Mitarbeitern	3,798	(1,08)	0,075	(0,04)
Branche (Ref.: Wirtschaftl. Dienstleistungen)				
Verarbeitendes Gewerbe	-3,453	(-1,17)		
Baugewerbe	13,647	(1,75)	-2,292	(-0,69)
Handel	3,106	(1,02)	-13,525 **	(-2,29)
Persönl. Dienstleistungen	-2,811	(-1,32)	-3,684	(-1,06)
Sonstige	-1,388	(-0,33)	-21,049 *	(-1,67)
Berufsgruppe (Ref.: Freie Berufe)				
Handwerk	5,272	(0,91)	-71,257 ***	(-2,70)
Andere	8,612	(1,61)	-0,119	(-0,05)
Innovationsgehalt (Ref.: n. innov., n. w.inten.)				
Nicht innovativ aber w.inten.	4,155	(1,04)	-3,508	(-0,96)
Innovativ, nicht wissensintensiv	2,875	(0,80)	0,546	(0,46)
Innovativ und wissensintensiv	8,560	(1,46)	-3,713	(-0,76)
Finanzierung				
Externe Finanzierung (vs. nur eigene M.)	7,294 ***	(2,71)		
Mikrofinanzierung (vs. ext. Mittel >25 TEUR)			-2,877	(-1,11)
Bank u.ä. Finanz. (vs. BA-Zuschüsse u. FFF)			1,136 **	(2,54)
beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,147		0,209	
geschätzte Referenz-Wahrscheinlichkeit	0,053		0,988	
Beobachtungen	394		134	
Pseudo-R ²	0,155		0,413	

Anmerkungen: Gründungen der letzten 0 bis 36 Monate vor Interviewdatum. Spalte (1): Gründer mit Finanzmitteleinsatz. Spalte (2): Gründer mit externem Mitteleinsatz. Die Schätzkoeffizienten geben jeweils die Veränderung der Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Schwierigkeiten im Zusammenhang mit externer Finanzierung bei diskreter Veränderung der Dummyvariable von 0 nach 1 für die ausgewiesene Referenzperson an. Heteroskedastiekonsistente t-Werte in Klammern. * / ** / *** signifikant auf dem 10 % / 5 % / 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

Tabelle 3.6: Gründungsüberleben: Probit-Regressionen

	(1)		(2)		(3)	
	dF/dx·10 ²	t-Wert	dF/dx·10 ²	t-Wert	dF/dx·10 ²	t-Wert
Geschlecht (weiblich)	-0,636	(-1,09)	-0,617	(-1,31)	-0,00297	(-0,79)
Alter (Ref.: 35 bis 44 Jahre)						
18 bis 24 Jahre	-6,003 ***	(-3,17)	-2,036	(-1,52)	-2,62563 ***	(-4,04)
25 bis 34 Jahre	-1,438 *	(-1,80)	-1,852 **	(-2,47)	-0,02919 **	(-2,08)
45 bis 54 Jahre	0,210	(0,33)	-0,150	(-0,29)	-0,00032	(-0,12)
55 bis 64 Jahre	-1,184	(-1,29)	-0,736	(-1,09)	-0,01954	(-1,58)
Herkunft (Ausland)	-1,793 *	(-1,69)	-2,273 **	(-2,26)	-0,01062	(-1,30)
Bildung (Ref.: abgeschl. Berufsausb.)						
Hochschulabschluss	0,290	(0,52)	0,435 *	(1,77)	0,00112 ***	(3,49)
Meister, Techniker, Fachschule	0,394	(0,60)	0,274	(0,68)	0,00112 **	(2,20)
Ohne Berufsabschluss	1,297 **	(2,48)	0,499	(1,52)	0,00111 *	(1,68)
Erwerbsstatus (Ref.: erwerbstätig)						
Arbeitslos	-0,865	(-1,11)	0,303	(0,93)	0,00052	(0,30)
Nichterwerbsperson	-1,108	(-1,61)	-0,903	(-1,51)	-0,03257 **	(-1,98)
Region (Ostdeutschland)	-0,929	(-1,22)	-0,978	(-1,49)	-0,03402 *	(-1,62)
Ortsgröße (Ref.: Ort < 5.000 Einwohner)						
5.000 bis unter 20.000 Einw.	0,773	(1,10)	0,437	(1,11)	0,00111 *	(1,65)
20.000 bis unter 100.000 E.	-0,522	(-0,68)	0,146	(0,36)	-0,00230	(-0,59)
100.000 bis unter 500.000 E.	0,438	(0,74)	0,269	(0,76)	0,00111 *	(1,86)
>= 500.000 Einw.	-0,194	(-0,24)	-0,114	(-0,20)	0,00027	(0,13)
Gründungsmotiv (Notgründung)	-2,208 ***	(-3,08)	-2,300 ***	(-3,15)	-0,05469 ***	(-2,80)
Gründungsumfang (Nebenerwerb)	0,267	(0,54)	0,091	(0,28)	0,00095	(1,14)
Gründungsart (Ref.: Neugründung)						
Übernahme	-1,628	(-0,95)	-1,719	(-1,21)	-0,06596	(-1,59)
Beteiligung	-7,077 ***	(-5,90)	-3,190 ***	(-3,46)	-0,01326 *	(-1,72)
Größe der Gründung (Ref.: Solo o. Mitarb.)						
Sologründer mit Mitarbeitern	1,412 ***	(2,63)	0,512 **	(1,72)	0,00103	(1,34)
Teamgründer ohne Mitarbeiter	-1,040	(-1,18)	-0,752	(-1,05)	-0,00571	(-0,84)
Teamgründer mit Mitarbeitern	0,429	(0,60)	0,214	(0,55)	-0,01583	(-1,46)
Branche (Ref.: Wirtschaftl. Dienstleistungen)						
Verarbeitendes Gewerbe	-0,723	(-0,44)	0,557	(1,06)	0,00038	(0,13)
Baugewerbe	1,141	(1,11)	0,595 **	(1,73)	0,00112 ***	(3,58)
Handel	-1,419	(-1,62)	-0,088	(-0,20)	0,00005	(0,02)
Persönl. Dienstleistungen	0,217	(0,35)	0,219	(0,59)	-0,00251	(-0,57)
Sonstiges	0,515	(0,34)	0,381	(0,60)	-0,00573	(-0,51)
Berufsgruppe (Ref.: Freie Berufe)						
Handwerk	0,011	(0,01)	-0,657	(-0,63)	-0,00758	(-0,75)
Andere	-0,615	(-0,67)	-0,282	(-0,38)	0,00099	(0,76)
Innovationsgehalt (Ref.: n. innov., n. w.inten)						
Nicht innovativ aber w.inten.	-0,236	(-0,29)	0,240	(0,53)	-0,00415	(-0,61)
Innovativ, nicht wissensintensiv	-3,540 **	(-2,35)	-1,732	(-1,58)	-0,42775 ***	(-2,94)
Innovativ und wissensintensiv	-0,316	(-0,25)	0,341	(0,57)	0,00112	(1,62)
Finanzierung						
Finanzmitteleinsatz (vs. kein Einsatz)	0,674 *	(1,68)				
Externe Finanzierung (vs. nur eig. M.)			0,157	(0,58)		
Mikrofinanzierung (vs. ext. Mittel >25 TEUR)					-0,00805	(-1,14)
beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,8067		0,827		0,844	
geschätzte Referenz- Wahrscheinlichkeit	0,8564		0,994		0,999	
Beobachtungen	921		393		180	
Pseudo-R ²	0,191		0,279		0,433	

Anmerkungen: Gründungen der letzten 0 bis 36 Monate vor Interviewdatum. Spalte (1): alle Gründer. Spalte (2): Gründer mit Finanzmitteleinsatz. Spalte (3): Gründer mit externem Mitteleinsatz. Die Schätzkoeffizienten geben jeweils die Veränderung der Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens der Selbstständigkeit bei diskreter Veränderung der Dummyvariable von 0 nach 1 für die ausgewiesene Referenzperson an. Weitere Kovariate: Halbjahresdummies für Zeit seit Gründung (Ref. Gründung vor 0 bis 6 Monaten). Heteroskedastiekonsistente t-Werte in Klammern. * / ** / *** signifikant auf dem 10 % / 5 % / 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2007, eigene Berechnungen.

4 Die Dynamik im Innovationsverhalten kleiner und mittlerer Unternehmen

Michaela Niefert
ZEW Mannheim

Volker Zimmermann
KfW Bankengruppe

4.1 Einleitung

Innovationen und technischer Fortschritt zählen zu den Hauptantriebsfedern langfristigen Wirtschaftswachstums. Die Entwicklung neuer oder wesentlich verbesserter Produkte und Produktionsprozesse in Unternehmen beschleunigt den strukturellen Wandel innerhalb einer Volkswirtschaft und erhöht ihre Wettbewerbsfähigkeit auf den globalen Märkten. Innovationen leisten somit einen wichtigen Beitrag zu Wohlstand und insbesondere zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Darüber hinaus stellen der fortschreitende Klimawandel, die Verknappung von Ressourcen, die beschleunigte Globalisierung sowie die demografische Entwicklung neue Herausforderungen dar, zu deren Lösung das Innovationssystem eines Landes ebenfalls maßgeblich beiträgt. Die Beobachtung verschiedener Indikatoren der Innovationstätigkeit, die zu den regelmäßigen Aufgaben der Wirtschaftsstatistik gehört, dient somit nicht nur der Beurteilung der technologischen Leistungsfähigkeit, sondern auch der langfristigen Wachstumsperspektiven eines Landes.

Ein wichtiger Indikator zur Beurteilung der Innovationskraft des Mittelstands ist der Anteil der Unternehmen, die Forschung und Entwicklung (FuE) durchführen, sowie der Anteil der Unternehmen, die Innovationen in Form von neuen Produkten und Prozessen erfolgreich eingeführt haben. Diese Indikatoren sind in Deutschland über die letzten 10 Jahre relativ stabil (vgl. Rammer et al. 2009). Eine solche gesamtwirtschaftliche Betrachtung sagt jedoch nichts über die Zusammensetzung der Gruppe der Unternehmen mit FuE- und Innovationsaktivitäten und damit über die Dynamik des Innovationsverhaltens auf Unternehmensebene aus. Sind es immer mehr oder weniger dieselben Unternehmen im Zeitablauf, die forschen und neue Produkte und Produktionsverfahren entwickeln? Oder gibt es ein stetes Ein- und Aus-treten in bzw. aus Innovationsaktivitäten, das sich in der Summe annähernd ausgleicht, sodass die Anteile forschender und innovierender Unternehmen auf aggregierter Ebene keinen großen Schwankungen im Zeitablauf unterliegen? Gibt es bestimmte Muster, die das Innovationsverhalten von Unternehmen im Laufe ihrer Entwicklung kennzeichnen? Variiert der technologische Anspruch der Innovationen mit dem Unternehmensalter? Der vorliegende Beitrag untersucht diese Fragen für kleine und mittlere Unternehmen anhand der Daten des Mannheimer Innovationspanels (MIP) und des KfW-Mittelstandspanels. Die Ergebnisse geben Aufschluss über die unterschiedlichen Rollen junger und etablierter Unternehmen im Innovationssystem und zeigen auf, wie sich das Innovationsverhalten der Unternehmen im Laufe ihrer Entwicklung wandelt. Sie liefern zudem wichtige Erkenntnisse für die Innovationspolitik.

Das Kapitel ist folgendermaßen aufgebaut: Zunächst wird in Abschnitt 4.2 die Entwicklung grundlegender Innovationsindikatoren auf gesamtwirtschaftlicher Ebene in den letzten 10 Jahren betrachtet. Der sich anschließende Abschnitt 4.3 widmet sich dem Zusammenhang zwischen den Innovationsaktivitäten und dem Unternehmensalter im Rahmen einer Querschnittsanalyse, während Abschnitt 4.4 die Entwicklung der FuE-Aktivitäten auf Unternehmensebene im Längsschnitt untersucht. Abschnitt 4.5 fasst schließlich die wesentlichen Aspekte der Untersuchung zusammen und beleuchtet einige wirtschaftspolitische Implikationen.

4.2 Entwicklung der FuE- und Innovationsbeteiligung zwischen 1998 und 2007

Auf Grundlage des Mannheimer Innovationspanels (MIP) – einer jährlichen repräsentativen Erhebung von Unternehmen in Deutschland mit mindestens fünf Beschäftigten aus der Industrie und den distributiven und unternehmensnahen Dienstleistungssektoren – lassen sich verschiedene Indikatoren zum Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft berechnen (vgl. Rammer et al. 2005, 2009 und die Datensatzbeschreibung im Anhang). In diesem Abschnitt wird die Entwicklung zweier Kenngrößen zwischen 1998 und 2007 beschrieben, nämlich des Anteils der Unternehmen mit kontinuierlichen FuE-Aktivitäten sowie des Anteils der Unternehmen mit Innovationen (Innovatoren; zur Definition vgl. Kasten 4.1). Dabei wird zwischen den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes, der wissensintensiven Dienstleistungen und der sonstigen Dienstleistungen sowie zwischen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU, bis 499 Beschäftigte) und Großunternehmen (GU, 500 und mehr Beschäftigte) differenziert (Grafik 4.1).

Kasten 4.1: Definition Innovation / Innovator / FuE

Innovationen können sowohl Produkt- als auch Prozessinnovationen sein. **Produktinnovationen** sind neue oder merklich verbesserte Produkte bzw. Dienstleistungen, die ein Unternehmen auf den Markt gebracht hat. **Prozessinnovationen** sind neue oder merklich verbesserte Fertigungs- und Verfahrenstechniken bzw. Verfahren zur Erbringung von Dienstleistungen, die im Unternehmen eingeführt wurden.

Innovatoren sind Unternehmen, die innerhalb eines zurückliegenden Dreijahreszeitraums (d. h. für 2007: in den Jahren 2005 bis 2007) zumindest ein Innovationsprojekt erfolgreich abgeschlossen, d. h. zumindest eine Innovation eingeführt haben. Es kommt nicht darauf an, ob ein anderes Unternehmen diese Innovation bereits eingeführt hat. Wesentlich ist die Beurteilung aus Unternehmenssicht.

Marktneuheiten sind neue oder merklich verbesserte Produkte (inklusive Dienstleistungen), die ein Unternehmen als erster Anbieter auf dem Markt eingeführt hat.

Forschung und Entwicklung (FuE) ist die systematische schöpferische Arbeit zur Erweiterung des vorhandenen Wissens und die Nutzung des so gewonnenen Wissens zur Entwicklung neuer Anwendungen wie z. B. neuer oder merklich verbesserter Produkte/Dienstleistungen oder Prozesse/Verfahren (inkl. Softwareentwicklung). Die Definition entspricht derjenigen im Oslo-Manual, und sie stimmt damit auch mit dem Frascati-Manual der OECD überein, das der offiziellen FuE-Statistik der Wissenschaftsstatistik im Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft zu Grunde liegt.

Unternehmen mit FuE-Tätigkeit haben im zurückliegenden Dreijahreszeitraum kontinuierlich oder gelegentlich intern FuE-Aktivitäten durchgeführt.

Die Betrachtung über den gesamten Zeitraum zeigt, dass es sowohl zwischen den Branchen als auch zwischen den Unternehmensgrößenklassen beträchtliche Unterschiede im Niveau beider Innovationsindikatoren gibt. KMU weisen generell eine deutlich geringere Beteiligung an Innovationsaktivitäten auf als große Unternehmen, wobei sich insbesondere bezüglich der FuE-Aktivitäten im Verarbeitenden Gewerbe eine große Diskrepanz zwischen den Unternehmensgrößenklassen zeigt. Dort schwankt der Anteil FuE-treibender Großunternehmen in den vergangenen 10 Jahren um Werte von rund 75 %. Unter den KMU beläuft sich dieser Anteil über den Beobachtungszeitraum dagegen nur auf rund ein Fünftel der Unternehmen.¹ Außerdem ist die Beteiligung an Innovationsaktivitäten im Verarbeitenden Gewerbe grundsätzlich höher als in den Dienstleistungssektoren. Auch das gilt insbesondere für Innovationsaktivitäten in Form von kontinuierlicher FuE-Tätigkeit, die gewissermaßen ein Indikator für die Höhe des Anspruchs ist, den Innovationsvorhaben an die Entwicklung neuer Technologien und Methoden stellen.

Die ausgewiesenen Anteilswerte in Grafik 4.1 sind auf die Grundgesamtheit der Unternehmen in Deutschland hochgerechnet, die im Jahr 2007 in den betrachteten Branchen etwa 3.300 GU und 242.000 KMU umfasst. Der Anteil der GU an allen Unternehmen beträgt somit nur ca. 1 %. Auch wenn die Innovationsbeteiligung unter den GU höher ist als unter den KMU, sind KMU unter den Unternehmen mit Innovationsaktivitäten zahlenmäßig weitaus stärker vertreten als GU. So führten 2007 etwa 27.000 KMU aber nur 1.700 GU kontinuierlich FuE durch. Zu den Innovatoren zählten rund 109.000 KMU und 2.700 GU.

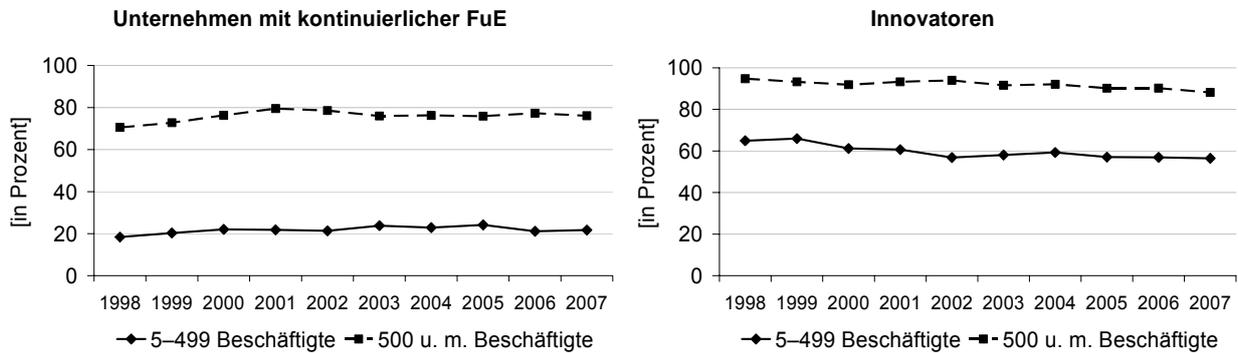
Im Zeitablauf ist im Verarbeitenden Gewerbe eine relativ stabile Entwicklung der Anteile kontinuierlich forschender Unternehmen sowohl bei den KMU als auch bei den GU zu beobachten. Auch die Innovatorenanteile sind vergleichsweise wenig volatil. In den Dienstleistungssektoren dagegen ist der Anteil kontinuierlich forschender GU gewissen Schwankungen unterworfen. Dies dürfte mit den geringen Fallzahlen in diesem Segment zusammenhängen.² Sie führen dazu, dass zufällige Schwankungen in der Beteiligung an Forschungsaktivitäten ein stärkeres Gewicht bekommen. Auch der Innovatorenanteil im Dienstleistungssektor ist im betrachteten Zeitraum volatiler als im Verarbeitenden Gewerbe. Dies trifft auch auf KMU zu. Ein Grund dafür besteht darin, dass das Innovationsverhalten der Unternehmen im Dienstleistungsbereich grundsätzlich weniger beständig ist als im Verarbeitenden Gewerbe (vgl. Peters 2005 und Abschnitt 4.4).

¹ Die unterschiedlichen Rollen der KMU und GU im Innovationsprozess und die spezifischen Merkmale und Hemmnisse ihrer Innovationstätigkeit, welche zu den beobachteten Anteilsdifferenzen führen, sind im MittelstandsMonitor 2005 beleuchtet worden (vgl. Engel et al. 2005).

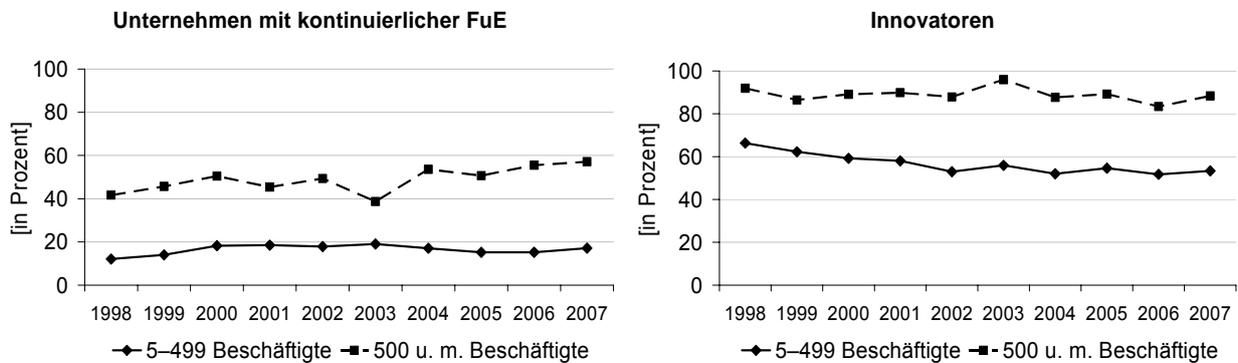
² In der Grundgesamtheit befinden sich 2007 nur ca. 260 GU in den wissensintensiven Dienstleistungen und ca. 150 GU in den sonstigen Dienstleistungen, die kontinuierlich FuE durchführen.

Grafik 4.1: Kontinuierlich FuE betreibende und innovierende Unternehmen nach Größenklassen (Unternehmensanteile in Prozent)

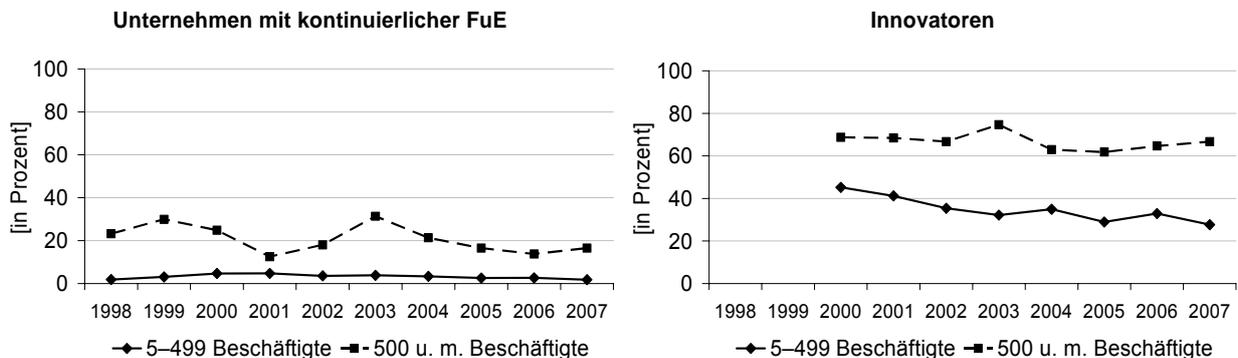
Verarbeitendes Gewerbe



Wissensintensive Dienstleistungen



Sonstige Dienstleistungen



Anmerkungen: Innovatorenanteile für sonstige Dienstleistungen vor 2000 nicht ausgewiesen, weil nicht mit den Werten der Folgejahre vergleichbar. Alle Angaben hochgerechnet auf die Grundgesamtheit in Deutschland.

Quelle: Mannheimer Innovationspanel.

In der Tendenz zeigen sich über den betrachteten 10-Jahreszeitraum in allen Branchen ein Anstieg des Anteils der Unternehmen mit kontinuierlichen FuE-Aktivitäten (mit Ausnahme der sonstigen Dienstleistungen) und ein Rückgang des Innovatorenanteils. Die Bedeutung von Innovationen, die nicht auf unternehmensinterner FuE-Tätigkeit basieren, wie z. B. Produktimitationen, inkrementelle Produktverbesserungen oder die Einführung neuer Prozesstechnologie, hat im Beobachtungszeitraum abgenommen. Dabei fällt bei den KMU der Anstieg

des Anteils kontinuierlich forschender Unternehmen schwächer und der Rückgang des Innovatorenanteils stärker aus als bei den GU. So beträgt der Innovatorenanteil unter den KMU der wissensintensiven Dienstleistungsbranchen im Jahr 2007 53 %, während er zu Beginn des Beobachtungszeitraums noch bei 66 % lag. Bei den GU geht dieser Anteil im selben Zeitraum nur von 92 % auf 88 % zurück. Insgesamt haben sich die Innovationsaktivitäten der KMU in den vergangenen 10 Jahren ungünstiger entwickelt als die der GU.

Nach diesem einführenden Überblick zur Entwicklung der Innovationsaktivitäten im Unternehmenssektor insgesamt widmet sich der weitere Beitrag der Dynamik des Innovationsverhaltens kleiner und mittlerer Unternehmen im Laufe ihrer Entwicklung. Zunächst wird der Zusammenhang zwischen dem Unternehmensalter und dem Innovationsverhalten dargestellt, um auf diese Weise einen Einblick in die langfristige Entwicklung der Innovationsanstrengungen von Unternehmen zu erhalten. Daran schließen sich Untersuchungen zur dynamischen Entwicklung des Innovationsverhaltens auf Unternehmensebene an, mit denen – bei einer kurzfristigeren Perspektive – die Veränderungen bzw. das Beibehalten der Innovationsanstrengungen von Unternehmen durch das Verfolgen einer Unternehmenskohorte über einen mehrjährigen Beobachtungszeitraum analysiert wird.

4.3 Innovationsverhalten und Unternehmensalter

Erklärungsansätze für die Dynamik des Innovationsverhaltens von Unternehmen

Einen Zusammenhang zwischen der Ausrichtung der Innovationsaktivitäten und dem Alter eines Unternehmens zog erstmals Schumpeter (1912), der betonte, dass neue Ideen und neue technologische Entwicklungen häufig außerhalb von etablierten Unternehmen einer Branche entstehen. Heute wird die langfristige Entwicklung der Innovationsaktivitäten eines Unternehmens in der Literatur insbesondere auch eng mit dem Lebenszyklus einer Technologie oder auch Branche verknüpft.³ So entsteht neues technologisches Wissen gerade auch außerhalb des Unternehmenssektors insgesamt. Der Transfer dieser neuen Technologien etwa aus der Wissenschaft in den Unternehmenssektor erfolgt aufgrund verschiedener Faktoren häufig durch Neugründungen oder junge Unternehmen.

So wird zum einen angeführt, dass in einer frühen Phase der Übertragung wissenschaftlicher Erkenntnisse in neue Produkte und Verfahren hohe Erwartungen über erzielbare Einkommen verbunden sind. Markteintritte – etwa über eine Unternehmensgründung – lohnen sich somit in besonderem Maß. Zum anderen weisen gerade kleine und junge Unternehmen Vorteile beim Transfer neuer Entwicklungen in den Unternehmenssektor auf. So können kleine und junge Unternehmen aufgrund ihrer schlanken Organisationsstruktur und ihrer größeren Flexibilität schneller auf neue technologische Entwicklungen reagieren als Großunternehmen.

³ Für den Zusammenhang zwischen der Innovationstätigkeit von Unternehmen und den soziodemografischen Merkmalen des Gründers vgl. beispielsweise Kohn und Spengler (2008), die unter anderem ermitteln, dass innovative Unternehmen vor allem von älteren Personen mit langer Berufserfahrung gegründet werden.

Auch haben sie im Gegensatz zu bestehenden Organisationsstrukturen nicht mit „hausinternen“ Widerständen bei der Einführung radikaler Neuerungen und auch bei der Übernahme von Innovationen Dritter zu kämpfen. Beide Faktoren tragen dazu bei, dass in jungen oder erst entstehenden Branchen verstärkt Markteintritte stattfinden (Klepper und Graddy 1990), so dass – insbesondere in technologieorientierten Branchen – junge Unternehmen häufiger auch in jungen Branchen zu finden sein dürften, während ältere Unternehmen überwiegend in bereits etablierten Branchen und Technologiefeldern agieren.

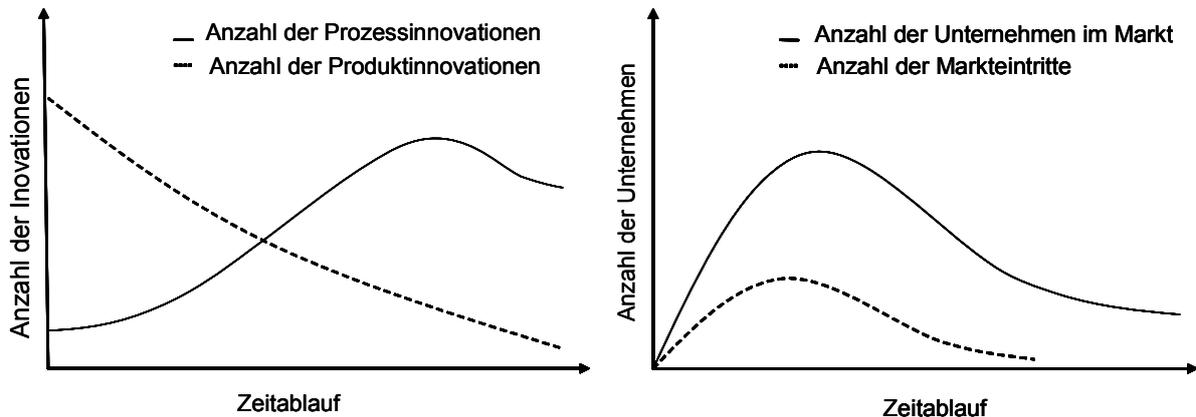
Die Bedeutung unterschiedlicher Wissensquellen für das Hervorbringen von Innovationen in jungen und etablierten Branchen hat auch Auswirkungen auf die Art der Innovationstätigkeit. So wird argumentiert, dass junge Branchen den Unternehmen eine „Experimentierphase“ bieten, die – neben den Markteintritten selbst – auch das auf den Markt bringen von neuen Produkten erleichtert. Dies gilt, da die Wünsche der Nachfragerseite noch wenig bekannt sind (Malerba und Orsenigo 1996). Aufgrund des höheren Neuigkeitsgrads des technologischen Wissens handelt es sich in dieser auch „Entrepreneurial Regime“⁴ genannten Phase bei Produktinnovationen häufiger um Marktneuheiten und Basisinnovationen und seltener um inkrementelle Weiterentwicklungen (Gort und Klepper 1982).⁵

Im weiteren Verlauf der Entwicklung einer technologieintensiven Branche kristallisieren sich jedoch die Anforderungen der Nachfrager heraus. In dieser Phase des Technologielebenszyklus („Routinized Regime“) sind dagegen ältere Unternehmen begünstigt. Nun spielt für das Hervorbringen von Innovationen eher solches technisches Wissen eine wichtige Rolle, welches auf Herstellererfahrung und festen Kundenbeziehungen basiert. Inkrementelle Verbesserungen und Weiterentwicklungen, bei denen die wesentlichen Merkmale der Produkte unverändert bleiben, überwiegen gegenüber der Entwicklung von völligen Marktneuheiten (Agarwal und Gort, 1996). Des Weiteren stellen Utterback und Abernathy (1975) in ihrer Studie fest, dass Prozessinnovationen in dieser Phase verstärkt an Gewicht gewinnen, während Produktinnovationen insgesamt mit zunehmender Reife einer Branche seltener werden. Newcomer haben es entsprechend schwer, bereits bei Markteintritt über das dafür notwendige Wissen zu verfügen und wettbewerbsfähige Produkte anbieten zu können, sodass auch Markteintritte seltener erfolgen (vgl. Grafik 4.2).

⁴ Vgl. beispielsweise Brouwer (1991).

⁵ Während unter „nicht-radikalen“ bzw. „inkrementellen“ Innovationen kleinere Entwicklungsschritte mit vergleichsweise geringem innovativen Gehalt verstanden werden, zeichnen sich „radikale“ Neuerungen durch große Abweichungen in wesentlichen Merkmalen gegenüber Vorgängerprodukten oder -produktionsverfahren aus.

Grafik 4.2: Stilisierter Verlauf von Markteintritten, Unternehmensbestand und Innovationen im Lebenszyklus einer Branche



Quelle: Eigene Darstellung nach Klepper (1996), Utterback und Abernathy (1995).

Aufgrund dieser Überlegungen kann also erwartet werden, dass vor allem in technologieorientierten Wirtschaftszweigen ein enger Zusammenhang zwischen dem Reifegrad der Branche und dem Unternehmensalter vorherrschen dürfte. So sollten junge Unternehmen vorrangig in jungen Branchen vorzufinden sein, während ältere Unternehmen überwiegend in etablierten Branchen agieren. Gilt dies, so ist zu erwarten, dass mit zunehmendem Unternehmensalter Produktinnovationen und darunter insbesondere die Entwicklung von Marktneheiten seltener auftreten und im Gegenzug der Anteil der Prozessinnovatoren steigt.

Empirische Evidenz zum Zusammenhang zwischen den Innovationsaktivitäten und dem Unternehmensalter

Im Folgenden soll mithilfe des KfW-Mittelstandspanels (vgl. Kasten 4.3 im Anhang) überprüft werden, inwieweit sich diese Überlegungen aktuell für kleine und mittlere Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland bestätigen lassen. Da die angesprochene Literatur insbesondere auf technologieorientierte Branchen abhebt, wird dabei zusätzlich zwischen FuE-intensiven und nicht FuE-intensiven Wirtschaftszweigen unterschieden.⁶

Grafik 4.3 zeigt die Anteile innovativer KMU in beiden Gruppen nach Altersklassen. Wie aus dem linken Teil der Grafik ersichtlich ist, weisen junge Unternehmen aus den FuE-intensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes mit rund 76 % die höchste Innovatorenquote auf, während bei den Unternehmen, die 21 Jahre und älter sind, der Innovatorenanteil mit gut 66 % rund 12 % niedriger liegt. Entsprechend den Überlegungen des vorangegangenen Abschnitts zeigen sich in den FuE-intensiven Branchen mit zunehmendem Alter auch abnehmende Anteile an Unternehmen, die Produktinnovationen hervorbringen. Der Anteil der Unternehmen mit Produktinnovationen nimmt von der jüngsten Altersklasse bis zu den Unternehmen der höchsten Altersklasse sogar um knapp 20 % ab.

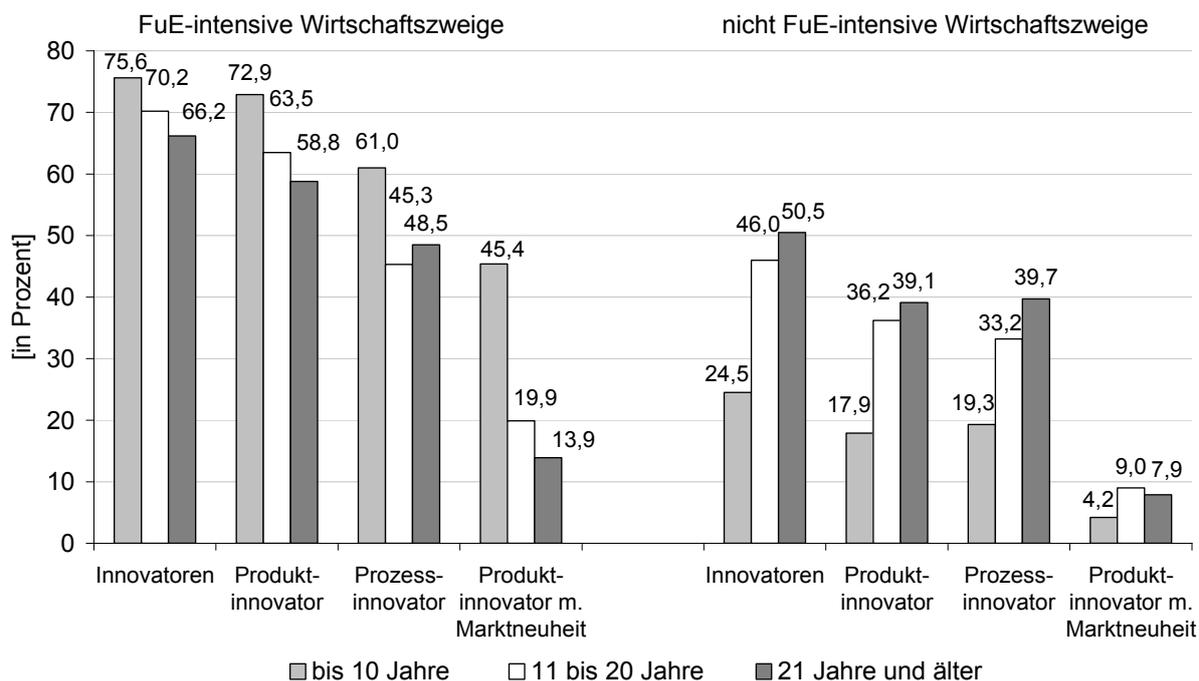
⁶ Die Abgrenzung erfolgt nach der Einteilung gemäß Legler und Grupp (2000). Als forschungsintensiv gelten Wirtschaftszweige, die eine FuE-Intensität (interne FuE-Aufwendungen bezogen auf den Umsatz aller Unternehmen) von über 3,5 % aufweisen.

Nicht bestätigen lassen sich dagegen die Überlegungen, wonach mit zunehmendem Unternehmensalter der Anteil der Prozessinnovatoren wachse. Dieser Anteil liegt mit 61 % ebenfalls bei jenen Unternehmen am höchsten, die jünger als 11 Jahre sind. Ein Grund hierfür dürfte sein, dass es sich bei den Prozessinnovatoren in dieser Altersgruppe zum überwiegenden Teil um Unternehmen handelt, die gleichzeitig auch Produktinnovatoren sind. So haben 80 % der Prozessinnovatoren in der Alterklasse bis unter 10 Jahre zugleich auch neue Produkte in ihrem Unternehmen eingeführt. Es kann also davon ausgegangen werden, dass die Prozessinnovationen dieser Unternehmen im Zusammenhang mit der Produktinnovation stehen. Reine Prozessinnovatoren, auf welche die im vorangegangenen Abschnitt dargestellten Theorien abheben, sind somit kaum zu beobachten.

Im weiteren Verlauf zeigt sich mit einem Anteil von rund 49 % für die Gruppe der Unternehmen, die älter als 21 Jahre sind, zwar ein moderater Anstieg der Prozessinnovatoren gegenüber der Gruppe der zwischen 11 und 20 Jahre alten Unternehmen (45 %), beide Anteile liegen jedoch deutlich unter dem Prozessinnovatorenanteil in der jüngsten Altersklasse.

Des Weiteren gibt Grafik 4.3 auch die Anteile der KMU wieder, die Produktinnovationen hervorbringen, welche zugleich Marktneuheiten sind. Der hohe Anteil der Produktinnovatoren mit Marktneuheiten unter den jungen Unternehmen dürfte – wie dargelegt – darauf zurückzuführen sein, dass junge Unternehmen häufiger neue Erkenntnisse und Technologien als erste aufgreifen und daraus marktgängige Produkte entwickeln. Der mit rund 45 % deutlich mehr als doppelt so hohe Anteil an Produktinnovatoren mit Marktneuheiten bei den jungen Unternehmen gegenüber den 11 bis 20 Jahre alten Unternehmen aus den FuE-intensiven Wirtschaftszweigen unterstreicht den hohen Stellenwert junger Unternehmen bei der Durchsetzung und Verbreitung neuer Technologien. Wie der Anteil von Produktinnovatoren mit Marktneuheiten von knapp 14 % in der Gruppe der 21 Jahre und älteren KMU belegt, nimmt die Bedeutung des Hervorbringens von Marktneuheiten mit steigendem Unternehmensalter weiter ab. Auch dies steht im Einklang mit den Überlegungen des vorangegangenen Abschnitts.

Im rechten Teil der Grafik 4.3 sind die entsprechenden Auswertungen für die Unternehmen aus den nicht FuE-intensiven Wirtschaftszweigen dargestellt. Zunächst fällt auf, dass bei allen hier untersuchten Arten von Innovatoren die entsprechenden Anteile deutlich niedriger liegen als unter den KMU aus den FuE-intensiven Wirtschaftszweigen. Darüber hinaus zeigt sich, dass sowohl bezüglich der Produkt- als auch der Prozessinnovatoren die Anteile mit zunehmendem Unternehmensalter steigen. Unternehmen aus den nicht FuE-intensiven Wirtschaftszweigen starten somit mit vergleichsweise wenigen Innovationen und bauen ihre Innovationstätigkeit erst mit zunehmendem Alter aus. Diese Beobachtung steht somit im Widerspruch zu den Überlegungen des vorangegangenen Abschnitts und deutet darauf hin, dass die für technologieorientierte Branchen entwickelten Thesen nicht unmittelbar auf weniger technologieorientierte Wirtschaftszweige übertragbar sind.

Grafik 4.3: Anteile innovierender Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe nach Altersklassen 2005 bis 2007

Anmerkung: hochgerechnete Werte

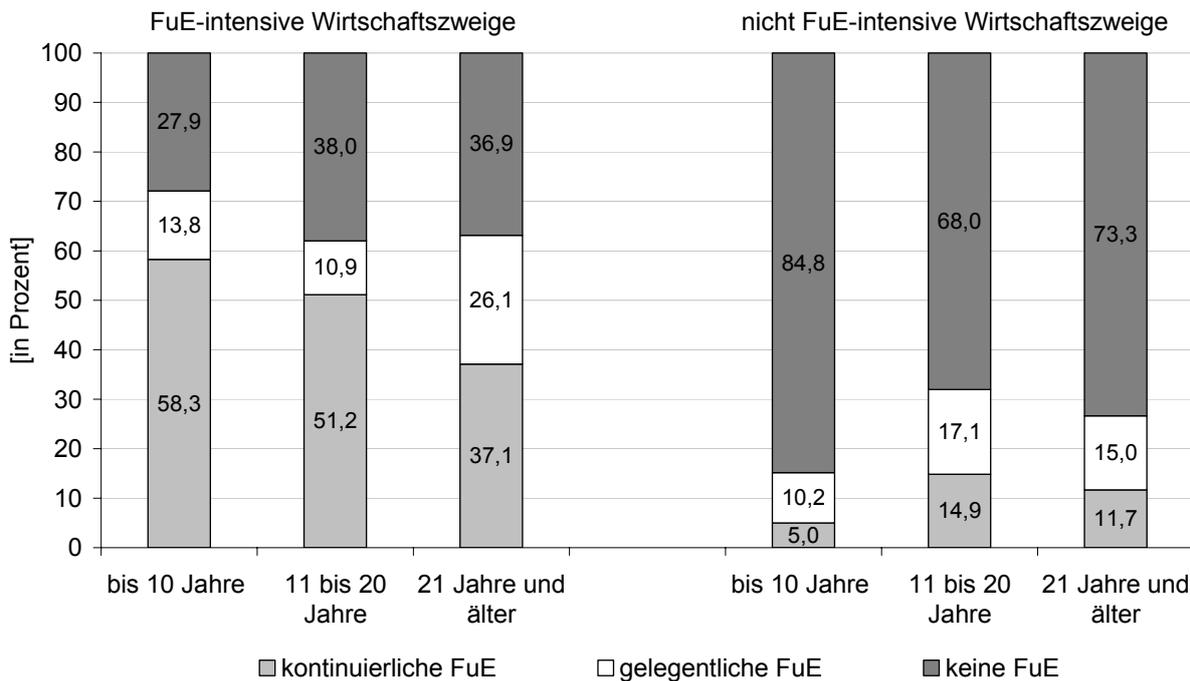
Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Grafik 4.4 zeigt die Hintergründe für das beobachtete Innovationsverhalten. Dargestellt ist die Regelmäßigkeit, mit der die KMU der entsprechenden Gruppen eigene FuE-Anstrengungen unterhalten. Mit rund 59 % der Unternehmen betreiben die jungen KMU aus den FuE-intensiven Wirtschaftszweigen am häufigsten kontinuierliche FuE. Dieser Anteil sinkt bis zur Gruppe der 21 Jahre und älteren Unternehmen um rund ein Drittel auf 37 %. Der starke Rückgang der kontinuierlichen FuE-Tätigkeit mit zunehmendem Unternehmensalter wird dabei teilweise durch eine Zunahme des Anteils der gelegentlich FuE-treibenden Unternehmen ausgeglichen. So beträgt der Anteil gelegentlich FuE-treibender KMU unter den Unternehmen, die 21 Jahre und älter sind, über ein Viertel, während sich dieser Anteil bei den jungen Unternehmen lediglich auf 14 % beläuft. Diese Beobachtung steht im Einklang mit den Überlegungen, wonach mit zunehmendem Unternehmensalter Innovationen häufiger aus dem gesammelten Know-how der Herstellererfahrung und aus bestehenden Kundenbeziehungen heraus entwickelt werden. Eigene kontinuierliche FuE-Anstrengungen dürften hierzu seltener notwendig und zu Gunsten punktueller Entwicklungsarbeiten häufiger aufgegeben worden sein.

Unter den KMU aus den nicht FuE-intensiven Wirtschaftszweigen zeigt sich dagegen kein eindeutiger Trend bezüglich der FuE-Aktivitäten. So weisen die 11 bis 20 Jahre alten Unternehmen mit 15 % bzw. 17 % sowohl was kontinuierliche als auch gelegentliche FuE angeht, die höchsten FuE-Anstrengungen der Unternehmen aus diesen Wirtschaftszweigen auf. Mit 5 % bzw. 10 % fallen die Anteile der – gelegentlich oder kontinuierlich – FuE-treibenden Un-

ternehmen bei den unter 11 Jahre alten KMU deutlich geringer aus, was die niedrigen Innovatorenanteile, insbesondere bezüglich der Marktneuheiten, gerade in dieser Altersgruppe erklären dürfte. Die in Grafik 4.3 ausgewiesenen, vergleichsweise hohen Innovatorenanteile unter den mehr als 20 Jahre alten Unternehmen dürften somit zum einen auf die höheren FuE-Anstrengungen, zum anderen aber auch auf die mit steigendem Alter zunehmenden Fähigkeiten dieser Unternehmen zurückzuführen sein, in ihren Branchen Innovationen (insbesondere Prozessinnovationen) auch ohne explizite FuE-Arbeiten hervorzubringen.

Grafik 4.4: Anteile FuE betreibender Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe nach Altersklassen 2005 bis 2007

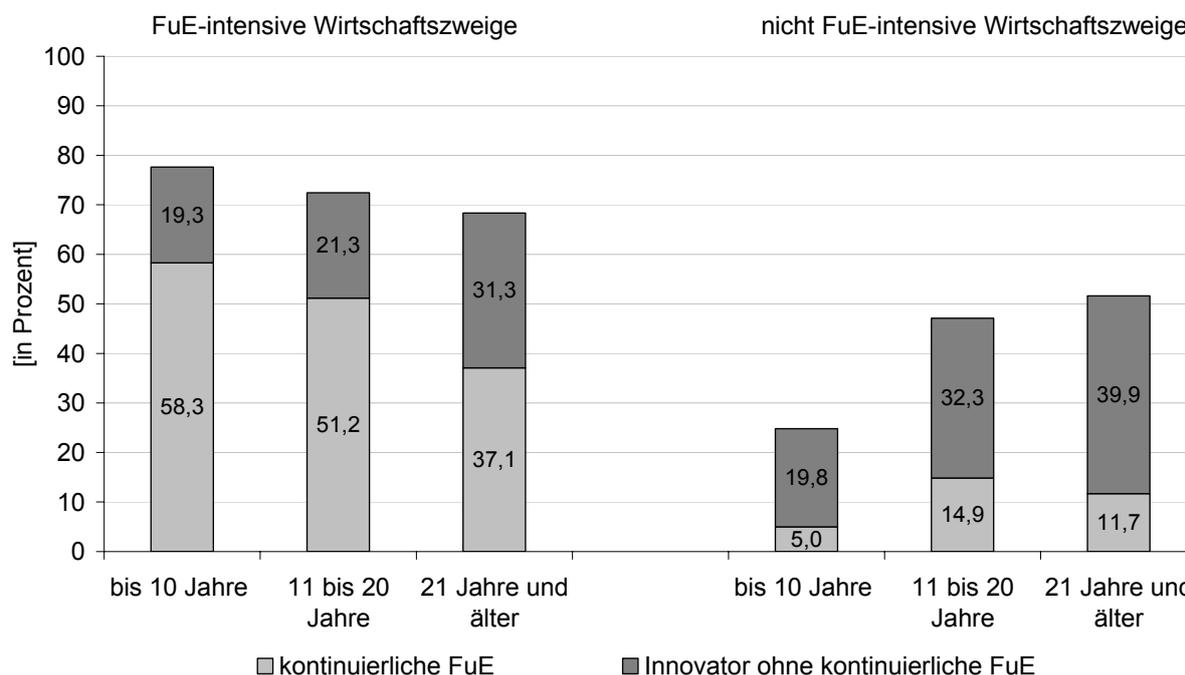


Anmerkung: hochgerechnete Werte

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Abschließend fasst Grafik 4.5 beide bislang behandelte Aspekte der Innovationsanstrengungen von KMU nach ihrem Unternehmensalter zusammen. Darin dargestellt sind zum einen die Anteile der kontinuierlich FuE-treibenden Unternehmen. Zum anderen zeigt die Grafik zusätzlich die Anteile jener KMU, die im Beobachtungszeitraum Innovationen hervorgebracht haben, ohne dabei jedoch kontinuierlich eigene FuE-Anstrengungen geleistet zu haben.

Mit knapp 78 % weisen junge KMU aus den FuE-intensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes am häufigsten Innovationsaktivitäten – in Form von kontinuierlicher FuE oder der Implementierung von Innovationen im Unternehmen (ohne dabei FuE kontinuierlich durchzuführen) – auf. Dabei dominieren in dieser Altersgruppe jene Unternehmen, die kontinuierlich FuE betreiben gegenüber den Innovatoren ohne kontinuierliche FuE. So beträgt der Anteil der Innovatoren ohne eigene kontinuierliche FuE lediglich rund ein Drittel der KMU mit kontinuierlichen FuE-Anstrengungen.

Grafik 4.5: Anteile von Unternehmen mit Innovationsaktivitäten im Verarbeitenden Gewerbe nach Altersklassen 2005 bis 2007

Anmerkung: hochgerechnete Werte

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Bei den KMU, die älter als 20 Jahre sind, liegt der Anteil der KMU mit Innovationsaktivitäten hingegen mit 68 % rund 12 % niedriger als unter den jungen Unternehmen. Darüber hinaus verschieben sich mit zunehmendem Unternehmensalter auch die Gewichte zwischen der Durchführung kontinuierlicher FuE und dem Hervorbringen von Innovationen ohne eigene regelmäßige FuE-Anstrengungen. Insbesondere der über die betrachteten Altersgruppen um 62 % steigende Anteil an KMU, die Innovationen hervorbringen, ohne kontinuierlich FuE zu betreiben, führt dazu, dass sich in der Altersgruppe der über 20 Jahre alten KMU die Anteile kontinuierlich FuE-treibender Unternehmen sowie der Innovatoren ohne kontinuierliche FuE mit 37 % bzw. 31 % deutlich angeglichen haben. Somit verdeutlicht Grafik 4.5 die Überlegungen, wonach auch in den FuE-intensiven Wirtschaftszweigen mit zunehmendem Unternehmensalter Innovationen zunehmend auch ohne eigene kontinuierliche FuE hervorgebracht werden können.

In den nicht FuE-intensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes dominieren dagegen in jeder der betrachteten Altersklassen erwartungsgemäß die Innovatoren ohne kontinuierliche FuE. Gegenüber den jungen KMU verdoppelt sich bis zur Gruppe der 21 Jahre und älteren Unternehmen der Innovatorenanteil ohne FuE nahezu auf knapp 40 %. Damit liegt der Anteil der Unternehmen, die Innovationen auch ohne regelmäßige FuE-Anstrengungen hervorbringen können, unter den alten KMU in nicht FuE-intensiven Wirtschaftszweigen beinahe 3,4-mal so hoch als der Anteil der kontinuierlich FuE-treibenden.

4.4 Innovationsverhalten im Zeitablauf

Der vorige Abschnitt hat gezeigt, dass in den FuE-intensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes ältere Unternehmen tendenziell zu einem geringeren Anteil Innovations- und FuE-Aktivitäten aufweisen als jüngere Unternehmen und insbesondere seltener Produktinnovationen in Form von Marktneuheiten hervorbringen. In allen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes steigt jedoch mit zunehmendem Unternehmensalter der Anteil der Unternehmen, die Innovationen hervorbringen, ohne regelmäßig FuE durchzuführen. Diese Beobachtung könnte auf eine Tendenz zu einem schrittweisen Rückzug aus FuE-basierten Innovationsaktivitäten hindeuten, wenn Unternehmen älter werden, sowie auf eine zunehmende Konzentration auf Innovationsaktivitäten, die durch einen geringeren technologischen Anspruch gekennzeichnet sind.

Die bislang durchgeführten Untersuchungen beziehen sich auf Betrachtungen im Querschnitt, das heißt die Entwicklung des Innovationsverhaltens in Abhängigkeit vom Unternehmensalter wird anhand eines Vergleichs verschiedener Altersgruppen von Unternehmen zu einem bestimmten Zeitpunkt analysiert. Im vorliegenden Abschnitt wird nun eine Längsschnittuntersuchung vorgenommen, in der das Innovationsverhalten einer Kohorte junger Unternehmen über mehrere Jahre verfolgt wird. So wird analysiert, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Unternehmen an seinem anfänglich gewählten Innovationsverhalten festhält. Der Fokus liegt dabei auf den FuE-Aktivitäten der Unternehmen. Außerdem werden Einflussfaktoren der Entscheidung untersucht, den FuE-Status beizubehalten oder zu verändern. Auf diese Weise kann den dynamischen Aspekten des Innovationsverhaltens in besonderer Weise Rechnung getragen werden. Bevor die Ergebnisse der empirischen Untersuchung dargelegt werden, erfolgt zunächst eine Darstellung grundlegender theoretischer Ansätze zur Erklärung beständigen (persistenten) oder wechselhaften Innovationsverhaltens von Unternehmen.

Argumente für und gegen eine Persistenz des Innovationsverhaltens

Einige Erklärungsansätze, die für eine Konstanz des Innovationsverhaltens der Unternehmen im Zeitablauf sprechen, fußen auf dem Argument, dass frühere und aktuelle Innovationserfolge die Wahrscheinlichkeit künftiger Innovationserfolge erhöhen („success breeds success“, vgl. Mansfield 1968).⁷ Mansfield (1968) und Stoneman (1983) begründen dies damit, dass erfolgreiche Innovationsaktivitäten die technologischen Möglichkeiten eines Unternehmens erweitern, wodurch die Hervorbringung weiterer Innovationen begünstigt wird. Nelson und Winter (1982) argumentieren, dass erfolgreiche Innovationen Einnahmen generieren, welche dem Unternehmen zur Finanzierung künftiger Innovationen zur Verfügung stehen. Bei der Finanzierung von Innovationsaktivitäten sind Unternehmen in besonderer Weise auf interne Finanzmittel angewiesen, weil externe Kapitalgeber das Risiko von Innovations-

⁷ Vgl. dazu auch ausführlich Peters (2005).

projekten in der Regel nur schwer einschätzen können und daher häufig nicht zur Finanzierung bereit sind.

Eine weitere Erklärung für persistentes Innovationsverhalten besteht darin, dass Innovationsaktivitäten steigende Skalenerträge in Form von Lerneffekten aufweisen, die zu einer Erhöhung des im Unternehmen vorhandenen Wissens führen und dadurch künftige Innovationen begünstigen (vgl. Nelson und Winter 1982). Der Wissensstock beeinflusst außerdem die absorptiven Fähigkeiten des Unternehmens, d. h. sein Leistungsvermögen, neue Informationen von außerhalb aufzunehmen, zu bewerten und für eigene Innovationsprozesse zu nutzen. Je mehr Wissen und Erfahrungen ein Unternehmen aus früherer Innovationstätigkeit hat, umso leichter fällt es ihm, sich neues, innovationsrelevantes Wissen anzueignen (vgl. Cohen und Levinthal 1990). Dies würde für sich genommen für einen positiven Zusammenhang zwischen Innovationstätigkeit und Unternehmensalter sprechen. Der im vorigen Abschnitt beschriebene Zusammenhang zwischen Unternehmens- und Branchenalter sowie der typische Wandel des Innovationsverhaltens im Branchenlebenszyklus scheinen diesen Effekt jedoch – zumindest in den FuE-intensiven Branchen – überzukompensieren und insgesamt zu tendenziell mit dem Unternehmensalter abnehmenden Innovationsaktivitäten zu führen. Die Ergebnisse des vorigen Abschnitts zeigen jedoch auch, dass Innovationen, die nicht mit kontinuierlicher FuE-Tätigkeit einhergehen, sondern etwa aus der Herstellererfahrung oder aus Kundenbeziehungen heraus entwickelt werden, mit steigendem Unternehmensalter zunehmen.

Ferner können Sunk Costs, die in FuE-Investitionen enthalten sind, zur Persistenz des Innovationsverhaltens führen (vgl. Sutton 1991). Die Entscheidung eines Unternehmens, FuE zu betreiben, erfordert Investitionen in den Aufbau einer Forschungsabteilung sowie die Anstellung und Ausbildung von Mitarbeitern. Die dabei entstehenden Fixkosten dürften weitgehend den Charakter von Sunk Costs haben, also bei einem Ausstieg aus FuE nicht rückholbar sein. Sie wirken somit wie eine Barriere gegen den Ausstieg aus FuE-Aktivitäten. Zugleich erschweren sie die (Wieder-)Aufnahme von FuE-Tätigkeiten durch Unternehmen, die noch keine FuE durchgeführt haben oder vorübergehend daraus ausgestiegen sind.

Schließlich tragen auch Unternehmensmerkmale, die Einfluss auf die Durchführung von Innovationsaktivitäten haben, zur Persistenz des Innovationsverhaltens bei, sofern sie selbst im Zeitablauf relativ konstant sind. Hier sind zum Beispiel die Unternehmensgröße, das Marktumfeld sowie die Managementfähigkeiten und die Risikoneigung der Unternehmensführung zu nennen.

Gegen ein im Zeitablauf konstantes Innovationsverhalten der Unternehmen spricht die These, dass Innovationsaktivitäten in hohem Maße nachfrageabhängig sind (Schmookler 1966). So könnte sich ein Unternehmen gegen die Fortsetzung von Innovationsaktivitäten entscheiden, wenn es der Auffassung ist, dass aufgrund der vorangegangenen Einführung eigener neuer Produkte oder Prozesse am Markt vorerst kein Bedarf für weitere Innovationen be-

steht. Möglicherweise befürchtet es auch, dass es sich durch die erneute Einführung von Marktneuheiten selbst Konkurrenz macht und die laufenden Erträge aus früherer Innovationsfähigkeit gefährdet (Schumpeter 1942). Neben der Nachfragesituation auf dem speziellen Produktmarkt spielt außerdem die gesamtwirtschaftliche Nachfrage eine Rolle für die Innovationsentscheidung. Schätzt ein Unternehmen diese als gering ein, wird es die Einführung neuer Produkte am Markt möglicherweise verschieben und seine Innovationsfähigkeit unterbrechen, bis sich eine konjunkturelle Erholung abzeichnet und sich die Absatzerwartungen wieder verbessern.⁸

FuE-Beteiligung in den Jahren nach Gründung: Eine Kohortenanalyse

Zur empirischen Untersuchung des Innovationsverhaltens der Unternehmen im Zeitablauf wird im ersten Schritt eine Kohortenanalyse vorgenommen. Dabei wird das Innovationsverhalten bestimmter Unternehmenskohorten über mehrere Jahre betrachtet, wobei die Zuordnung in die Kohorten aufgrund des im Gründungsjahr beobachteten Innovationsverhaltens erfolgt. Als Messzahl für die Innovationsaktivität wird hier die FuE-Tätigkeit der Unternehmen verwendet, die einen wichtigen Inputfaktor für den Innovationsprozess darstellt und zugleich ein Indikator für den Neuheitsgrad und den technologischen Anspruch der daraus hervorgehenden neuen Produkte und Prozesse ist. Als Datengrundlage wird das Mannheimer Innovationspanel (MIP) verwendet.

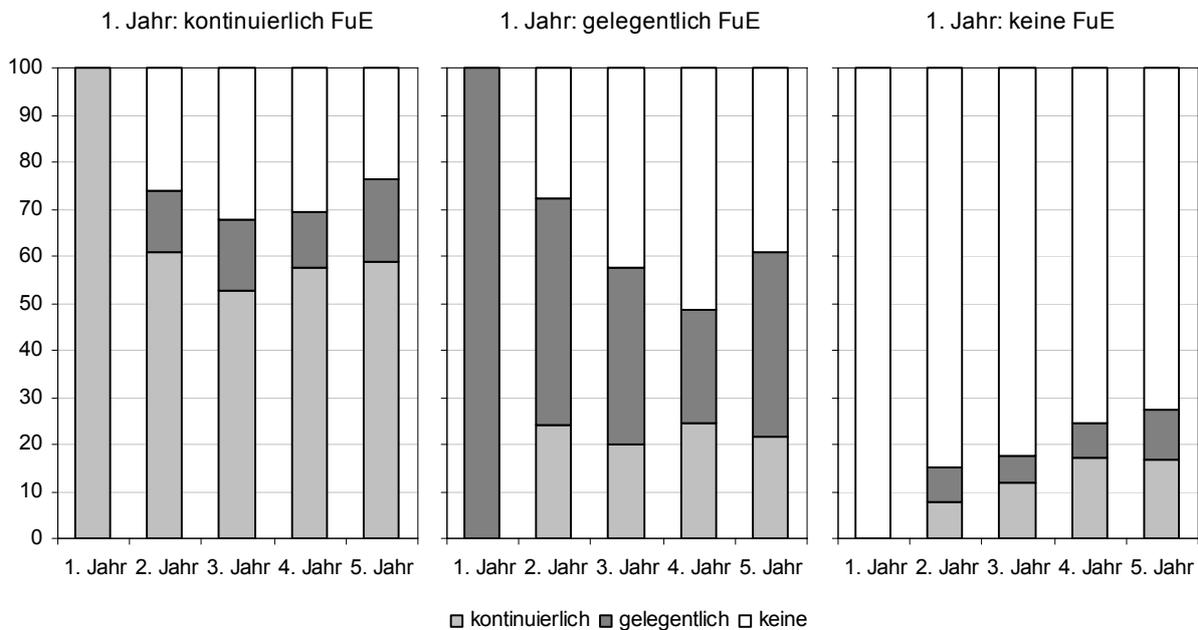
Von den Unternehmensgründungen der Gründungsjahre 2000 bis 2006 in den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes, der wissensintensiven und sonstigen Dienstleistungen führen im Gründungsjahr 22 % FuE in kontinuierlicher Form und weitere 15 % FuE in gelegentlicher Form durch. Die restlichen 63 % betreiben keine FuE. Grafik 4.5 zeigt, wie sich die FuE-Beteiligung dieser Unternehmen in den Jahren nach Gründung ausgehend vom FuE-Status im Gründungsjahr verändert.⁹ Von den Unternehmen, die im Gründungsjahr kontinuierlich FuE durchführen, bleiben im zweiten Jahr des Bestehens rund 60 % bei dieser Entscheidung. Nachdem dieser Anteil vorübergehend geringfügig weiter sinkt, erreicht er im fünften Jahr wieder 60 %. Dabei steigen diejenigen Unternehmen, die kontinuierliche FuE aufgeben, häufiger ganz aus der FuE aus als nur noch gelegentlich FuE zu betreiben. Die Gruppe von Unternehmen, die im Gründungsjahr gelegentlich FuE durchführen, ändert mehrheitlich ihren FuE-Status im Laufe der ersten Geschäftsjahre. Nur knapp 40 % dieser Unternehmen betreiben auch noch im fünften Jahr gelegentlich FuE. Ein ebenso großer Anteil gibt die FuE ganz

⁸ Anders als Schmookler war Schumpeter nicht Anhänger der „demand-pull“-Theorie, sondern des „supply(technology)-push“-Ansatzes. Nach seiner Ansicht (Schumpeter 1939) hängen nicht die Innovationsaktivitäten vom Ausmaß der gesamtwirtschaftlichen Aktivität ab, sondern die Entwicklungen in Wissenschaft und Technik beeinflussen die unternehmerische Aktivität und damit die Konjunktur.

⁹ Eine solche Untersuchung der Veränderung der FuE-Beteiligung einer Gründungskohorte von einem Jahr zum nächsten ist mit Einschränkungen versehen, weil im MIP nach den FuE-Aktivitäten im zurückliegenden Dreijahreszeitraum gefragt wird. Die Analyse des Paneldatensatzes zeigt aber, dass die Unternehmen bei der Beantwortung der Frage häufig keinen Dreijahreszeitraum, sondern einen Ein- bis maximal Zweijahreszeitraum zu Grunde legen. Anders sind Sprünge von „kontinuierlich FuE“ in einem Jahr zu „keine FuE“ im nächsten Jahr nicht zu erklären (vgl. Rammer 2004).

auf. Von den Unternehmen, die im ersten Jahr keine FuE durchführen, betreiben fast drei Viertel auch im fünften Jahr keinerlei FuE. Wenn sie doch FuE-Aktivitäten aufnehmen, dann geschieht dies häufiger in kontinuierlicher als in gelegentlicher Form.

Grafik 4.6: Veränderung der FuE-Beteiligung junger Unternehmen (Gründungsjahre 2000 bis 2006) in den ersten Geschäftsjahren nach dem FuE-Status im Gründungsjahr, alle im MIP erfassten Branchen



Lesehilfe: Von 100 Unternehmen, die im ersten Jahr kontinuierlich FuE durchführen, setzen im zweiten Jahr 61 die kontinuierlichen FuE-Aktivitäten fort, 13 betreiben nur noch gelegentlich FuE und 26 führen gar keine FuE mehr durch.

Quelle: Mannheimer Innovationspanel.

Weitere Analysen zeigen, dass der Anteil der hier betrachteten jungen Unternehmen, die ihren FuE-Status von einem Jahr auf das nächste unverändert lassen, in den ersten Geschäftsjahren relativ konstant bei rund 75 % liegt. Für ältere Unternehmen früherer Gründungsjahre erhöht sich dieser Anteil auf bis zu 80 %. Auf ein mit zunehmendem Unternehmensalter immer beständigeres FuE-Verhalten kann daraus jedoch nicht geschlossen werden, weil hier neben Alters- auch Kohorteneffekte zu berücksichtigen sind. Die hohe Persistenz des FuE-Verhaltens rührt hauptsächlich daher, dass die meisten Unternehmen dauerhaft auf eigene FuE-Aktivitäten verzichten. Etwa 70 % der jungen Unternehmen, die ihren FuE-Status nicht verändern, führen in jeweils beiden aufeinander folgenden Jahren keine FuE durch. Bei den älteren Unternehmen beträgt dieser Anteil rund 75 %.

Insgesamt erweist sich die FuE-Beteiligung der Unternehmen im Zeitablauf als relativ konstant. Dabei zeigt der Zustand „keine FuE“ die höchste und der Zustand „gelegentliche FuE“ die geringste Persistenz. Die spätere FuE-Aktivität wird im Wesentlichen schon im Jahr der Gründung festgelegt. Spätere Wechsel sind eher selten, insbesondere wenn das Unternehmen zu Beginn seiner Geschäftstätigkeit keine FuE-Aktivitäten durchführt. Zu ähnlichen Er-

gebnissen kommt auch Rammer (2004) in einer ebenfalls auf den MIP-Daten basierenden Untersuchung. Ferner bestätigen ökonomische Untersuchungen, dass das FuE-Verhalten der Vergangenheit einen starken Einfluss auf die aktuelle FuE-Entscheidung eines Unternehmens hat (z. B. Manez Castillejo et al. 2004).

Studien, die statt der FuE-Tätigkeit die Hervorbringung von Produkt- und Prozessinnovationen als Indikator für Innovationsaktivitäten verwenden, also einen sehr viel weiter gefassten Innovationsbegriff zu Grunde legen (vgl. Kasten 4.1), um die Pfadabhängigkeit des Innovationsverhaltens zu untersuchen, liefern uneinheitliche Resultate (vgl. Peters 2005). Peters selbst kommt aufgrund deskriptiver und ökonomischer Analysen mit den MIP-Daten zu dem Ergebnis, dass auch diese Art der Innovationstätigkeit durch ein hohes Maß an Persistenz gekennzeichnet ist, welches jedoch im Dienstleistungssektor geringer ausfällt als im Verarbeitenden Gewerbe. Als Grund dafür gibt sie an, dass FuE im Dienstleistungssektor eine geringere Rolle spielt als in der Industrie und insbesondere Investitionen in FuE den Charakter von Sunk Costs aufweisen. Außerdem seien die durchschnittlichen Entwicklungszeiten neuer Produkte im Dienstleistungsbereich kürzer.

Erklärungsfaktoren für Veränderungen der FuE-Beteiligung

Wie ist das unternehmensspezifische Innovationsverhalten im Zeitablauf zu erklären? Welche Faktoren beeinflussen die Entscheidung der Unternehmen, in FuE einzusteigen, aus FuE auszusteigen, über längere Zeit FuE durchzuführen oder auf Dauer darauf zu verzichten? Im Rahmen einer Probitanalyse wird der Einfluss verschiedener Unternehmensmerkmale auf die Wahrscheinlichkeit geschätzt, dass ein Unternehmen a) kontinuierliche FuE-Aktivitäten aufnimmt, nachdem es in der Vorperiode keine oder nur gelegentliche FuE durchgeführt hat (Einstieg in FuE), b) die kontinuierlichen FuE-Aktivitäten der Vorperiode aufgibt, um in der aktuellen Periode keine oder nur noch gelegentliche FuE zu betreiben (Ausstieg aus FuE), c) in zwei aufeinanderfolgenden Perioden kontinuierliche FuE betreibt (konstant mit FuE) oder d) in zwei aufeinanderfolgenden Perioden keine oder nur gelegentliche FuE betreibt (konstant ohne FuE). Die Analysen nutzen die MIP-Daten der Referenzjahre 2000 bis 2007. Die Schätzergebnisse finden sich im Anhang zu diesem Kapitel (Tabelle 4.1), im Folgenden werden die wichtigsten Ergebnisse wiedergegeben:

- Mit steigendem Unternehmensalter wird es immer unwahrscheinlicher, dass ein Unternehmen in FuE-Aktivitäten einsteigt. Gleichzeitig wird immer wahrscheinlicher, dass es dauerhaft auf FuE verzichtet. Das Ergebnis aus Abschnitt 4.3, dass Unternehmen mit zunehmendem Alter tendenziell ihre FuE-Anstrengungen drosseln, bestätigt sich somit im multivariaten Kontext.
- Je größer das Unternehmen (gemessen an der Beschäftigtenzahl), desto höher die Wahrscheinlichkeit konstanter FuE-Tätigkeit und desto geringer die Wahrscheinlichkeit, dauerhaft keine FuE durchzuführen. Die Durchführung kontinuierlicher FuE erfordert die

Einstellung qualifizierter Mitarbeiter und wirkt somit automatisch beschäftigungssteigernd. Vor allem aber verursacht sie erhebliche Kosten, die nur von relativ großen Unternehmen getragen werden können. Auch die Wahrscheinlichkeit eines Einstiegs in oder eines Ausstiegs aus FuE, also der Durchführung von FuE in nur einer der beiden betrachteten Perioden, steigt mit der Unternehmensgröße.

- Erzielt ein Unternehmen einen Teil seines Umsatzes durch Exporte, erhöht das die Wahrscheinlichkeit konstanter FuE-Tätigkeit und senkt die Wahrscheinlichkeit, dauerhaft auf FuE zu verzichten. Dies hängt damit zusammen, dass FuE-treibende Unternehmen häufig einen Wettbewerbsvorteil aufgrund eines technologischen Vorsprungs haben, der sie auch international konkurrenzfähig macht. Unternehmen mit FuE-Aktivitäten exportieren bekanntlich zu einem deutlich höheren Anteil als Unternehmen ohne solche Aktivitäten.¹⁰ Um die Wettbewerbsfähigkeit auf dem hart umkämpften internationalen Markt zu erhalten, bedarf es der laufenden Verbesserung und Fortentwicklung der Produkte in besonderer Weise. Dies erklärt auch, warum Unternehmen, die im Exportgeschäft tätig sind, mit einer höheren Wahrscheinlichkeit in FuE-Aktivitäten einsteigen als nicht exportierende Unternehmen.
- Produktinnovatoren und Unternehmen, die sowohl Produkt- als auch Prozessinnovationen hervorbringen, führen mit einer deutlich höheren Wahrscheinlichkeit dauerhaft FuE durch und gehören seltener der Gruppe von Unternehmen an, die über längere Zeit keine FuE betreiben. Hier wird die enge Beziehung zwischen den verschiedenen Innovationsaktivitäten deutlich: Investitionen in FuE, also auf der Inputseite des Innovationsprozesses, führen auf der Outputseite zu neuen Produkten und Prozessen. Allerdings setzen Innovationen nicht unbedingt FuE-Aktivitäten im eigenen Unternehmen voraus, sondern können auch durch die Adaption außerhalb des Unternehmens erzeugten Wissens entstehen. Dies scheint insbesondere auf Prozessinnovationen zuzutreffen. Die Analyse zeigt, dass Unternehmen, die nur neue Prozesse und keine neuen Produkte einführen, seltener dauerhaft FuE betreiben als andere Unternehmen. Offenbar können Prozessinnovationen häufig von Technologielieferanten bezogen und implementiert werden, ohne dass dafür eigene FuE-Arbeiten erforderlich sind (vgl. Rammer 2004).
- Die Entscheidung, FuE-Aktivitäten aufzunehmen oder aufzugeben, steht in einem grundsätzlich anderen Zusammenhang zur Innovationsorientierung des Unternehmens als die Wahl zwischen dauerhafter FuE-Tätigkeit und dauerhaftem Verzicht auf FuE. So steigen Unternehmen, die in der Vorperiode Innovationen eingeführt haben, in der laufenden Periode nicht etwa mit höherer, sondern mit geringerer Wahrscheinlichkeit in FuE-Aktivitäten ein als Nicht-Innovatoren. Demnach kommt es selten vor, dass Unternehmen in einer Periode innovieren, ohne FuE zu betreiben, und dann in der darauf folgenden

¹⁰ Dies zeigen zum Beispiel Metzger et al. (2008) für junge High-Tech-Unternehmen.

Periode eine FuE-Tätigkeit aufnehmen. Wenn Unternehmen ohne eigene FuE Innovationen einführen, beruhen diese Innovationen vermutlich maßgeblich auf der Imitation von Innovationen anderer Unternehmen, auf inkrementellen Verbesserungen auf Grundlage der Herstellererfahrung bzw. von Kundenwünschen oder auf der Adaption neuer Prozesstechnologien. Diese Innovationsstrategien behalten die Unternehmen zumindest mittelfristig bei und sehen offenbar keinen Anlass, eigene FuE-Aktivitäten zu starten (vgl. Rammer 2004). Reine Prozessinnovatoren steigen den Ergebnissen zufolge besonders selten in FuE ein.

- Unternehmen, die in der Vorperiode sowohl Produkt- als auch Prozessinnovationen eingeführt haben, steigen in der laufenden Periode häufig aus FuE-Aktivitäten aus. Das kann bedeuten, dass diese Unternehmen nach erfolgreichem Abschluss des Innovationsprozesses nun ihre FuE-Aktivitäten zu Gunsten von Produktions- und Vermarktungsaktivitäten zurückfahren, um die Kommerzialisierung der entwickelten Technologien und Produkte voranzutreiben und die in der Forschungsphase entstandenen Kosten zu decken (vgl. Rammer et al. 2006).
- Eine eindeutige Abhängigkeit der FuE-Beteiligung vom Konjunkturverlauf lässt sich in dieser Untersuchung im Beobachtungszeitraum 2000 bis 2007 nicht erkennen. Im Vergleich zum Boomjahr 2000 ist die Wahrscheinlichkeit eines Einstiegs in FuE sowie fortgesetzter FuE-Tätigkeit in den konjunkturell schwachen Jahren 2002 und 2004 höher und die Wahrscheinlichkeit eines Ausstiegs und eines dauerhaften Verzichts auf FuE geringer. Dasselbe gilt jedoch auch für die wachstumsstarken Jahre 2006 und 2007. In den Jahren 2003 und 2005 zeigt sich wieder ein anderes Muster: Auch hier ist im Vergleich zum Referenzjahr 2000 die Wahrscheinlichkeit dauerhafter FuE-Tätigkeit hoch und die Wahrscheinlichkeit eines fortgesetzten Verzichts auf FuE relativ niedrig. Gleichzeitig steigen die Unternehmen jedoch selten in FuE ein und häufig aus FuE aus. Der Grund, warum FuE-Tätigkeit und Konjunkturverlauf in keinem erkennbaren Zusammenhang stehen, liegt vermutlich darin, dass sich im Innovationsverhalten der Unternehmen sowohl prozyklische als auch antizyklische Reaktionen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung widerspiegeln. Hinzu kommt, dass möglicherweise nicht nur der Konjunkturverlauf die Innovationstätigkeit beeinflusst (demand-pull-approach), sondern umgekehrt auch die Einführung von Innovationen Auswirkungen auf das Niveau der gesamtwirtschaftlichen Aktivität hat (supply-push-approach) (vgl. Fußnote 8).¹¹

Insgesamt zeigen die Untersuchungen dieses Abschnitts, dass die Unternehmen mit relativ hoher Wahrscheinlichkeit an ihrer anfänglich getroffenen Entscheidung bezüglich der FuE-Beteiligung festhalten. Dies gilt jedoch für Unternehmen, die ohne FuE starten, in stärkerem Ausmaß als für Unternehmen, die mit FuE starten. Die multivariate Analyse belegt zudem,

¹¹ Zu dieser Diskussion vgl. Heger (2004) und die dort angegebene Literatur.

dass ein späterer Einstieg in FuE-Aktivitäten mit zunehmendem Alter immer unwahrscheinlicher wird. Auch in der Längsschnittbetrachtung ergibt sich also ein negativer Zusammenhang zwischen Unternehmensalter und FuE-Tätigkeit. Dies bedeutet jedoch nicht, dass jegliche Form von Innovationstätigkeit mit dem Unternehmensalter zurückgeht. Zwar hängen FuE-Anstrengungen und die Hervorbringung neuer Produkte und Prozesse grundsätzlich positiv zusammen, wie die multivariate Analyse zeigt. Es gibt jedoch auch Arten von Innovationen (Produktimitationen, inkrementelle Produkt- und Prozessverbesserungen, Prozessinnovationen), die nicht unbedingt eigene FuE-Tätigkeit voraussetzen und deren Bedeutung tendenziell mit dem Alter der Branche und des Unternehmens wächst (vgl. Abschnitt 4.3). Unternehmen, die solche Innovationsstrategien verfolgen, haben offenbar nur einen geringen Anreiz, FuE-Aktivitäten aufzunehmen.

4.5 Fazit

Der vorliegende Beitrag untersucht die Dynamik des Innovationsverhaltens von mittelständischen Unternehmen. Vor dem Hintergrund vergleichsweise wenig volatiler Innovationsindikatoren auf gesamtwirtschaftlicher Ebene wird insbesondere der Frage nachgegangen, ob hinter diesen konstanten Anteilen in der Masse auch immer mehr oder weniger dieselben Unternehmen stehen, die innovativ tätig sind, oder ob ein stetes Ein- und Austreten in die Innovations- und FuE-Aktivitäten von Unternehmen überwiegt.

Erste Hinweise auf ein sich mit der Unternehmensentwicklung veränderndes Innovationsverhalten liefert die Betrachtung des Innovationsverhaltens nach dem Unternehmensalter. Hier zeigt sich, dass in technologieorientierten Wirtschaftszweigen mit zunehmendem Alter der Innovatorenanteil und der Anteil kontinuierlich FuE-treibender Unternehmen sinken. Der rückläufige Innovatorenanteil ist vornehmlich auf die Entwicklung beim Hervorbringen von Produktinnovationen und insbesondere von Marktneuheiten zurückzuführen, während mit zunehmendem Unternehmensalter der Anteil der Prozessinnovatoren weniger stark abnimmt. In den nicht FuE-intensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes, deren Unternehmen deutlich geringere Innovationsanstrengungen aufweisen, nimmt dagegen der Innovatorenanteil mit steigendem Unternehmensalter zu. Bezüglich der FuE-Tätigkeit lässt sich in diesen Wirtschaftszweigen kein eindeutiger Trend erkennen. In allen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes steigt mit zunehmendem Unternehmensalter der Anteil der Unternehmen, die Innovationen hervorbringen, ohne regelmäßig FuE durchzuführen. Somit nimmt mit dem Unternehmensalter die Bedeutung von Innovationsaktivitäten zu, die durch einen geringeren technologischen Anspruch gekennzeichnet sind.

Die detaillierte Untersuchung der Entwicklung der Innovationsanstrengungen auf Unternehmensebene im Zeitablauf zeigt, dass für junge Unternehmen die Durchführung bzw. Abstinenz eigener FuE-Anstrengungen im Gründungsjahr prägend für die Folgejahre ist. So kann ermittelt werden, dass insbesondere Unternehmen, die bei ihrer Gründung keine FuE betreiben, auch nur selten eigene FuE-Anstrengungen aufnehmen, während Unternehmen mit

kontinuierlichen FuE-Anstrengungen diese mit einer hohen Wahrscheinlichkeit auch in den Folgejahren beibehalten. Insgesamt zeigt sich, dass der Anteil der Unternehmen, die eigene FuE leisten, mit zunehmendem Unternehmensalter sinkt. Die Gründe hierfür mögen in einer Veränderung der Ausrichtung der Innovationsaktivitäten zu inkrementellen Innovationen und Prozessinnovationen sowie einer Betonung der Vermarktung der Innovationsergebnisse in den Folgejahren nach der Implementierung liegen.

Mithilfe multivariater Analysen konnte gezeigt werden, dass Innovatoren mit höherer Wahrscheinlichkeit dauerhaft eigene FuE durchführen als andere Unternehmen. Insbesondere Produktinnovatoren betreiben häufig konstant FuE. Wenn Unternehmen ihre Innovationen jedoch ohne eigene FuE-Anstrengungen hervorgebracht haben, nehmen sie in der Folgezeit selten FuE-Aktivitäten auf. Dies deutet darauf hin, dass sich die Innovationen von Unternehmen mit FuE-Tätigkeit und Unternehmen ohne FuE-Tätigkeit grundlegend unterscheiden. Die regelmäßige Durchführung eigener FuE-Aktivitäten ist ein Indikator für den technologischen Anspruch und den Neuheitsgrad der aus dem Innovationsprozess hervorgehenden Produkte und Prozesse. Ein in diesem Sinn hohes Niveau der Innovationen lässt sich nur durch fortgesetzte FuE-Anstrengungen aufrechterhalten. Führt ein Unternehmen keine eigene FuE durch, sind seine Innovationsaktivitäten hauptsächlich auf Imitation, inkrementelle Verbesserungen und Prozessinnovationen beschränkt. Sind die Unternehmen einmal auf den Pfad dieser weniger anspruchsvollen, aber vermutlich risikoärmeren und kostengünstigeren Innovationsaktivitäten eingeschwenkt, sehen sie sich nur selten veranlasst, (wieder) in FuE einzusteigen.

Aus wirtschaftspolitischer Sicht lassen sich aus der Untersuchung folgende Ergebnisse festhalten. Zwischen jungen und etablierten Unternehmen herrscht eine Arbeitsteilung in Bezug auf die Innovationsaktivitäten vor. Während innovative, ältere Unternehmen überwiegend in bereits etablierten Branchen und Technologiefeldern agieren und in diesen Segmenten Produkte und Verfahren weiterentwickeln, sind junge Technologieunternehmen vor allem in neuen Technologiefeldern, beim Aufkommen neuer Nachfragetrends und in den frühen Phasen der Übertragung wissenschaftlicher Erkenntnisse auf die Entwicklung neuer Produkte und Verfahren ein wichtiger Motor für den technologischen Wandel. Ein Grund hierfür ist, dass junge Unternehmen flexibler auf Innovationsideen aus der Wissenschaft reagieren und bei der Umsetzung aufgrund einer schlankeren Organisationsstruktur bevorteilt sind. Junge innovative Unternehmen entwickeln daher häufiger Marktneuheiten und Basisinnovationen, während etablierte Unternehmen häufiger bestehende Technologien nach Kundenwünschen weiterentwickeln. Diese Innovationen sind oft inkrementeller Natur und basieren seltener auf eigener kontinuierlicher FuE, als vielmehr auf dem angesammelten Wissen langjähriger Herstellererfahrung. Innovative, etablierte Unternehmen tragen somit häufiger zur Diffusion von Innovationen in die Breite der Wirtschaft bei. Sie bilden einen wichtigen Pfeiler im deutschen Innovationssystem, indem sie die bestehenden Stärken kommerzialisieren. Junge, innovative

Unternehmen dagegen lenken verstärkt den Strukturwandel in zukünftige Sektoren und Technologien.

Auch wenn die Untersuchungen einen generellen Trend zu einer mit zunehmendem Unternehmensalter nachlassenden FuE-Tätigkeit belegen, so zeigt sich doch auch, dass Unternehmen, die kontinuierlich eigene FuE-Arbeiten durchführen, diese am ehesten auch weiterhin beibehalten. Ein ausgeprägtes Gründungsgeschehen bezüglich technologieorientierter Unternehmen trägt somit nicht nur zu einem verstärkten Strukturwandel bei, sondern sichert darüber hinaus auch längerfristig einen nachwachsenden Bestand an etablierten Unternehmen, deren Innovationstätigkeit auf FuE basiert und damit auf ein vergleichsweise hohes Innovationsniveau schließen lässt. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass – wie diese Untersuchungen zeigen – Unternehmen, die ohne eigene kontinuierliche FuE starten bzw. etablierte Unternehmen, die keine FuE aufweisen, nur selten kontinuierliche FuE-Aktivitäten aufnehmen. Technologieorientierte Gründungen tragen somit langfristig zur Sicherung der Innovationskraft und damit zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft bei.

Die beobachtete Tendenz kleiner und mittlerer Unternehmen, mit zunehmendem Alter die FuE-Tätigkeit aufzugeben und sich verstärkt weniger anspruchsvollen Innovationsaktivitäten zu widmen, lässt sich rational begründen. Die Unternehmen sind bestrebt, die Früchte ihrer kostspieligen FuE-Investitionen zu ernten, indem sie die daraus entstandenen Innovationen vermarkten. Keinesfalls wollen sie den Erfolg dieser Innovationen untergraben, indem sie kurz darauf weiter fortentwickelte, verbesserte Produkte auf den Markt bringen. Kurzfristig erscheint es daher sinnvoll, die FuE-Tätigkeit nach erfolgreichem Abschluss des Innovationsprozesses zu Gunsten von Produktions- und Vermarktungsaktivitäten zurückzufahren. Langfristig ist jedoch insbesondere in dynamischen, technologieorientierten Branchen die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens gefährdet, wenn es seine Produkte nicht weiterentwickelt oder lediglich inkrementelle Produktverbesserungen vornimmt. Angesichts des hohen Sunk costs-Anteils bei FuE-Investitionen und der beobachteten Hemmungen der Unternehmen, nach einer Pause wieder in FuE einzusteigen, ist es daher für FuE-treibende Unternehmen nicht unbedingt ratsam, ihre FuE-Aktivitäten in Kommerzialisierungsphasen komplett einzustellen. Um nicht den Anschluss an die technologischen Entwicklungen in der Branche zu verpassen, sollten sie ihre FuE-Tätigkeit entweder fortführen oder auf andere Weise – zum Beispiel im Wege von Hochschulkooperationen – sicherstellen, technologisch auf dem Laufenden zu bleiben und auf aktuelle Entwicklungen auf der Angebots- und Nachfrageseite angemessen reagieren zu können.

Die Innovationspolitik sollte ihr Augenmerk im Bereich der KMU daher nicht nur auf technologieorientierte Gründungen richten, sondern auch Unterstützungsmöglichkeiten für etablierte innovative Unternehmen schaffen, damit diese ihre – zumeist bei Gründung aufgebauten – FuE-Ressourcen weiterhin nutzen und ihr Innovationsniveau aufrecht erhalten können. Die

für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft so wichtige Funktion von Innovationen, den Strukturwandel voranzutreiben, würde dann nicht mehr hauptsächlich von Gründungen, sondern verstärkt auch von etablierten kleinen und mittleren Unternehmen wahrgenommen werden können.

Literatur zu Kapitel 4

- Agarwal, R. und Gort, M. (1996), The Evolution of Markets and Entry, Exit and Survival of Firms, *The Review of Economics and Statistics* 78, 489–497.
- Brouwer, M. (1991), Schumpeterian Puzzles: Technological Competition and Economic Evolution.
- Cohen, W. M. und Levinthal, D. A. (1990), Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation, *Administrative Science Quarterly* 35, 128–158.
- Engel, D., Niefert, M. und V. Zimmermann (2005), Innovationen - Herausforderung für den Mittelstand, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW, *Den Aufschwung schaffen - Binnenkonjunktur und Wettbewerbsfähigkeit stärken*, MittelstandsMonitor 2005. Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, 81–110.
- Gort, M. und Klepper, S. (1982), Time Paths in the Diffusion of Product Innovations, *Economic Journal* 92, 630–653.
- Heger, D. (2004), The Link Between Firms' Innovation Decision and the Business Cycle: An Empirical Analysis, ZEW Discussion Paper No. 04-85, Mannheim.
- Klepper, S. und Graddy, E. (1990), The Evolution of New Industries and the Determinants of Market Structure, *Rand Journal of Economics* 21, 27–44.
- Klepper, S. (1996), Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle, *American Economic Review* 80, 562–583.
- Kohn, K. und Spengler, H. (2008), Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung. KfW-Research Wirtschaftsobserver Online Nr. 41, Oktober 2008.
- Legler, H. und Grupp, H. (2000), „Hochtechnologie 2000. Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands“. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 22-2007, Berlin.
- Manez Castillejo, J., Rochina Barrachina, M., Sanchis Llopis, A. und Sanchis Llopis, J. (2004), A Dynamic Approach to the Decision to Invest in R&D: The Role of Sunk Costs, mimeo.
- Malerba, F. und Orsenigo, L. (1996), The Dynamics and Evolution of Industries, *Industrial and Corporate Change* 5, 51–87.
- Mansfield, E. (1968), *Industrial Research and Technological Innovation: An Econometric Analysis*, New York.
- Metzger, G., Höwer, D. und Licht, G. (2008), Exporttätigkeit junger High-Tech-Unternehmen, Studie in Zusammenarbeit mit Microsoft, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- Nelson, R. und Winter, S. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge.
- Peters, B. (2005), Persistence of Innovation: Stylised Facts and Panel Data Evidence, ZEW Discussion Paper No. 05-81, Mannheim.

- Rammer, C. (2004), FuE-Verhalten von jungen Unternehmen in Deutschland – eine Panelanalyse für den Zeitraum 1998-2003, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 8-2005, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- Rammer, C., Peters, B., Schmidt, T., Aschhoff, B., Doherr, T., Niggemann, H. (2005), Innovationen in Deutschland. Ergebnisse der Innovationserhebung 2003 in der deutschen Wirtschaft, ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 78, Nomos, Baden-Baden.
- Rammer, C., Zimmermann, V., Müller, E., Heger, D., Aschhoff, B. und Reize, F. (2006), Innovationspotenziale von kleinen und mittleren Unternehmen, ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 79, Nomos, Baden-Baden.
- Rammer, C., Aschhoff, B., Doherr, T., Köhler, C., Peters, B., Schubert, T. und Schwiebacher, F. (2009), Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft. Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2008, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- Reize, F. (2008), KfW-Mittelstandspanel 2008. Mittelstand – auch kleine Unternehmen – erfolgreich im Ausland!
- Schmookler, J. (1966), *Invention and Economic Growth*, Cambridge.
- Schumpeter, J. A. (1912), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker&Humblot, Leipzig.
- Schumpeter, J. A. (1939), *Business Cycles*, 2 Vols, McGraw-Hill, New York.
- Schumpeter, J. A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York.
- Stoneman, P. (1983), *The Economic Analysis of Technological Change*, New York.
- Sutton, J. (1991), *Sunk Costs and Market Structure*, Cambridge.
- Utterback, J.M. und Abernathy, W.J. (1975), A Dynamic Model of Process and Product Innovation, *Omega: The International Journal of Management Sciences* 3, 639–655.

Anhang zu Kapitel 4

Datensatzbeschreibung

Kasten 4.2: Mannheimer Innovationspanel (MIP)

Im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) erhebt das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) seit 1993 in Zusammenarbeit mit Infas Institut für angewandte Sozialwissenschaft sowie dem Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung (ISI) Informationen zum Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft. Die jährlich durchgeführte Erhebung zielt auf alle Unternehmen in Deutschland mit mindestens fünf Beschäftigten, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt im Verarbeitenden Gewerbe, im Bergbau, in den wissensintensiven Dienstleistungen oder in den sonstigen Dienstleistungen haben.

Die Innovationserhebung des ZEW ist als eine Panelerhebung ("Mannheimer Innovationspanel") konzipiert, d. h. es wird jedes Jahr die gleiche Stichprobe an Unternehmen befragt, alle zwei Jahre aufgefrischt um eine Zufallsstichprobe neu gegründeter Unternehmen als Ersatz für Unternehmen aus der Stichprobe, die zwischenzeitlich stillgelegt wurden oder aus der Zielgrundgesamtheit wegen Unterschreitens der Beschäftigungsschwelle oder Branchenwechsel ausgeschieden sind. Die Innovationserhebung wird abwechselnd als "Langerhebung" (mit zusätzlichen Fragen zu innovationsrelevanten Rahmenbedingungen wie z.B. Innovationshemmnissen) und als "Kurzerhebung" (nur Fragen zu den Kernindikatoren des Innovationsverhaltens) durchgeführt. Die Erhebung des Jahres 2008 war eine Kurzerhebung.

Die nach Branche, Unternehmensgrößenklasse und Region (Ost- und Westdeutschland) geschichtete Stichprobe des Jahres 2008 umfasst 21.060 Unternehmen. Als Stichprobenrahmen diente der vom ZEW für diesen Zweck aufbereitete Unternehmensdatenbestand von CREDITREFORM. Bei zumindest 2.951 dieser Unternehmen lag wegen zwischenzeitlicher Stilllegung, Branchenwechsel etc. ein neutraler Ausfall vor, so dass die korrigierte Stichprobe 18.109 Unternehmen umfasste. Die schriftliche Erhebung wurde von März bis Juli 2008 durchgeführt. Für 6.684 Unternehmen konnten verwertbare Fragebogenangaben erfasst werden, was einer Rücklaufquote von 37 % entspricht. Um eine mögliche Verzerrung im Antwortverhalten der Unternehmen zu korrigieren, wurden weitere 4.554 Unternehmen zufällig aus den nicht antwortenden ausgewählt und telefonisch zu Kerngrößen der Erhebung befragt („Nicht-Teilnehmer-Befragung“, Zeitraum Juli bis September 2008). Die in diesem Bericht präsentierten Zahlen beruhen somit auf Angaben von über 11.200 Unternehmen oder 62 % des Stichprobenumfangs.

Erfasste Branchengruppen

Verarbeitendes Gewerbe: inklusive Bergbau, das sind die Wirtschaftszweige (WZ) 10 bis 37.

Wissensintensive Dienstleistungen: Kredit- und Versicherungsgewerbe, Datenverarbeitung und Fernmeldedienste, technische Dienste (Ingenieurbüros, FuE-Dienstleistungen, technische Labors etc.), Unternehmensberatung und Werbung (WZ 64.3, 65-57, 72-73, 74.1-74.4).

Sonstige Dienstleistungen: Großhandel, Transportdienstleistungen, Postdienste, Reinigung, Bewachung, Arbeitskräfteüberlassung, Bürodienste, Entsorgungsgewerbe (WZ 51, 60-63, 64.1, 74.5-74.8, 90).

Kasten 4.3: KfW-Mittelstandspanel

Grundgesamtheit des KfW-Mittelstandspanels sind alle Unternehmen des Mittelstands in Deutschland. Diese definieren sich als private Unternehmen sämtlicher Wirtschaftszweige, deren jährlicher Umsatz die Grenze von 500 Mio. EUR nicht übersteigt. Ausgeschlossen sind der öffentliche Sektor, Banken und Non-Profit Organisationen. Diese sind anhand folgender Branchen abgegrenzt: NACE 651 (Banken), 75 (Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung), 91 (Interessensvertretungen sowie kirchliche und sonstige Vereinigungen), 95 (Private Haushalte) und 99 (Exterritoriale Organisationen und Körperschaften). Weiterhin wurden die Bereiche 702 (Vermietung und Verpachtung von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen) sowie 7415 (Managementtätigkeiten von Holdinggesellschaften) ausgeschlossen, falls es sich um Unternehmen ohne Beschäftigte handelt.

Zur Datengewinnung wurden in allen sechs bisherigen Erhebungswellen die Zielunternehmen schriftlich befragt. Die Datenerhebung erfolgte dabei mittels eines Fragebogens, der postalisch zugestellt wurde und von den Zielpersonen im Unternehmen auszufüllen war. Der Erhebungszeitraum für die sechste Welle war Februar bis Juni 2008. Im Rahmen der sechsten Welle wurden 65.310 Unternehmen angeschrieben von denen insgesamt 11.914 geantwortet haben.

Im Rahmen des KfW-Mittelstandspanels werden die Unternehmen zu folgenden Themengebieten befragt: „Unternehmensstruktur“, „Beschäftigung und Beschäftigungsentwicklung“, „Unternehmensentwicklung“, „Wettbewerb, Absatz und Internationalisierung“, „Investitionen und deren Finanzierung“, „Neue Produkte und Leistungen, Innovationen“, „Allgemeine Unternehmensfinanzierung“, „Unternehmenserfolg, Aufwand und Ertrag“ sowie „Geschäftsführende Inhaber bzw. Gesellschafter“.

Ziel bei der Anlage einer Stichprobe ist es, diese so zu konzipieren, dass repräsentative, verlässliche und möglichst genaue Ergebnisse bzw. Aussagen über die relevanten Untersuchungseinheiten generiert werden können. Auch das KfW-Mittelstandspanel verfolgt das Ziel, eine Vielzahl von Teilgruppen separat auswerten zu können. Die Stichprobe ist in vier Schichtgruppen (Branche, Beschäftigtengröße, Region, Fördertyp) unterteilt [Reize (2008)].

Schätzergebnisse**Tabelle 4.1: Determinanten der FuE-Tätigkeit im Zeitablauf, Probit-Schätzungen (marginale Effekte)**

	Einstieg in FuE	Ausstieg aus FuE	konstant mit FuE	konstant ohne FuE
ln(Unternehmensalter)	-0,005*	-0,004	0,003	0,014***
ln(Beschäftigtenzahl)	0,029***	0,020***	0,053***	-0,016**
ln(Beschäftigtenzahl) ²	-0,002***	-0,001**	-	-0,005***
Ostdeutschland	-0,019***	-0,009*	0,104***	-0,031***
Exporttätigkeit	0,016**	0,011*	0,177***	-0,149***
Umsatzproduktivität	-0,008**	0,000	0,004	-0,000
PD und PZ	-0,011*	0,022**	0,074***	-0,499***
nur PD	-0,006	0,003	0,044***	-0,444***
nur PZ	-0,029***	-0,014	-0,094***	-0,299***
nur PL oder PA	-0,033***	-	-	-0,363***
Beobachtungsjahr 2001	0,002	-0,041***	-0,046***	0,009
Beobachtungsjahr 2002	0,113***	-0,053***	0,079***	-0,088***
Beobachtungsjahr 2003	-0,029***	0,091***	0,034*	-0,108***
Beobachtungsjahr 2004	0,163***	-0,066***	0,047**	-0,158***
Beobachtungsjahr 2005	-0,028***	0,079***	0,042**	-0,132***
Beobachtungsjahr 2006	0,108***	-0,059***	0,096***	-0,149***
Beobachtungsjahr 2007	0,033***	0,010	0,137***	-0,161***
Zahl der Beobachtungen	19.000	20.406	15.742	32.747
Pseudo R ²	0,05	0,05	0,15	0,32

Bis auf die Indikatorvariablen für das Beobachtungsjahr sind alle erklärenden Variablen um ein Jahr gelagert, d. h. sie beziehen sich jeweils auf das erste der beiden aufeinander folgenden Jahre, über welche die FuE-Tätigkeit beobachtet wird. 22 Indikatorvariablen für die Branchenzugehörigkeit und eine Konstante wurden in den Modellen mitberücksichtigt. Beobachtungszeitraum: 1999 bis 2007.

FuE: kontinuierliche FuE-Aktivitäten; PD: Produktinnovator; PZ: Prozessinnovator; PL: noch laufende Produkt- oder Prozessinnovationen; PA: abgebrochene Produkt- oder Prozessinnovationen
* (**, ***) signifikant auf dem 10 (5,1) %-Niveau

Quelle: Mannheimer Innovationspanel.

5 Patentaktivitäten mittelständischer Unternehmen – Eine Analyse der Textil- und Nanotechnologie

Matthias Peistrup
RWI Essen

Michael Rothgang
RWI Essen

5.1 Einführung

5.1.1 Hintergrund und Fragestellung

Der Entwicklung von Technologiefeldern wird sowohl in der Technologiepolitik als auch in der innovationsökonomischen Forschung in den letzten Jahren eine vermehrte Aufmerksamkeit geschenkt. Über die Bedeutung von kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) für die Entwicklung neuer Technologien wiederum ist immer noch relativ wenig bekannt. Vor diesem Hintergrund untersucht der vorliegende Beitrag die Innovationsaktivitäten von KMU in zwei Feldern, die in der öffentlichen Wahrnehmung mit gänzlich unterschiedlichen Vorstellungen belegt sind: die Textil- und die Nanotechnologie.

Während die Nanotechnologie als branchenübergreifende Querschnittstechnologie einer der Hoffnungsträger für die zukünftige Entwicklung industrialisierter Volkswirtschaften ist, gilt die Textilindustrie eher als rückständige Branche, die nur noch in kümmerlichen Resten in Deutschland und anderen Industriestaaten existiert und ihre Produktionsaktivitäten zu einem großen Teil bereits in Niedriglohnländer verlagert hat. In den vergangenen Jahren hat sich allerdings gezeigt, dass diese Einschätzung zu einseitig ist. KMU können sowohl in neuen Marktsegmenten als auch in traditionellen Märkten des Verarbeitenden Gewerbes einen bedeutsamen Beitrag für die Entwicklung der jeweiligen Technologiefelder leisten.

Als Indikator für das Innovationsgeschehen werden im vorliegenden Beitrag Patentanmeldungen genutzt. Sie ermöglichen es, jenseits der Abgrenzung einzelner Wirtschaftsbranchen, die wirtschaftsbezogenen Aktivitäten in einzelnen Technologiefeldern nachzuzeichnen und Hinweise auf die Rolle von KMU für die Technologieentwicklung zu gewinnen. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass einerseits die Patentaktivität sehr stark zum Gegenstand strategischer Überlegungen in den Unternehmen geworden ist und nicht „nur“ den Schutz von Neuerungen zum Ziel hat. Andererseits ist bei der Bewertung der Ergebnisse zu beachten, dass sich KMU und Großunternehmen in ihrem Patentverhalten grundsätzlich unterscheiden.

Unser Beitrag untersucht Struktur und Entwicklung der Patentaktivitäten in der Nanotechnologie und in der Textilindustrie und fragt nach der Rolle von KMU in beiden Bereichen. Abschnitt 2 skizziert zunächst die Datengrundlagen und grenzt Nanotechnologie und Textilindustrie als Untersuchungsgegenstand ab. In Abschnitt 3 wird ein kurzer Überblick über Patentmotive und -strategien von KMU gegeben. Abschnitt 4 stellt mit Blick auf die Bedeutung von KMU Struktur und Entwicklung der Innovationsfelder Nano und Textil einander gegen-

über und analysiert die Spezialisierungsgebiete von KMU in beiden Technologiefeldern. Abschnitt 5 fragt nach der Bedeutung der Befunde für die mittelstandsorientierte Technologiepolitik.

5.1.2 Methodische Vorbemerkungen

Im Rahmen unserer Untersuchungen der Patentaktivitäten mittelständischer Unternehmen wurde die „EPO Worldwide Patent Statistical Database“ (PATSTAT) ausgewertet. In dieser Datenbank hat das Europäische Patentamt (European Patent Office, EPO) Patentdokumente von 81 Patentbehörden aus der ganzen Welt zusammengetragen.¹ Die Daten aus den unterschiedlichen Quellen wurden harmonisiert und in eine einheitliche Struktur überführt, was umfangreiche internationale Vergleiche von Patentaktivitäten und statistische Auswertungen ermöglicht. Die in der vorliegenden Untersuchung benutzte Datenbasis stammt aus dem April 2008.² Berücksichtigung finden dabei die Patentanmeldungen deutscher Anmelder beim EPO und beim Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA) zwischen 1990 und 2006.³

Ein Hauptproblem bei der Untersuchung der Patentaktivitäten von KMU besteht in der Identifizierung dieser Unternehmen in den Ausgangsdaten. Der Grund dafür ist, dass lediglich Name und Adresse des Patentanmelders und der beteiligten Erfinder zur Verfügung stehen und diese noch keine direkte Zuordnung von Unternehmensinformationen ermöglichen. Daher wurden zunächst mithilfe der International Patent Classification (IPC) alle Patentdokumente identifiziert, die den beiden untersuchten Technologiefeldern Textil- und Nanotechnologie zuzuordnen sind.⁴ Die dazugehörigen Anmelder wurden zunächst in die Kategorien Unternehmen, öffentliche Forschungseinrichtungen und Privatpersonen unterteilt. Auf diese Weise konnten die Anmelder für mehr als 6.000 Patentanmeldungen klassifiziert werden.

In einem zweiten Schritt wurden mithilfe von Unternehmensdatenbanken und Internetrecherchen die patentierenden KMU identifiziert. Im vorliegenden Beitrag werden gemäß der EU-Definition alle Unternehmen als KMU klassifiziert, die weniger als 250 Beschäftigte haben und einen Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. EUR erreichen.⁵

¹ Die Daten werden seit 2006 zweimal jährlich aktualisiert, wobei einerseits die neuesten Patentdokumente hinzukommen und andererseits bisher fehlende Daten ergänzt werden und die Datenqualität sukzessive verbessert wird, vgl. EPO (2008a).

² Die offizielle Bezeichnung der PATSTAT-Ausgabe lautet: April 2008 Edition.

³ Zwischen Einreichung einer Patentanmeldung und der Veröffentlichung durch das jeweilige Patentamt liegen durchschnittlich etwa 18 Monate, sodass nur bis zum Jahr 2006 Daten in ausreichender Menge vorliegen.

⁴ Patente aus dem Bereich Nanotechnologie lassen sich mit der Zusatzklassifikation Y01N identifizieren. Patente aus dem Bereich Textiltechnologie finden sich in der IPC-Sektion D, allerdings ohne die Klassen D21 (Papierherstellung) und D99 (Sonstige Sachverhalte).

⁵ Eine weitere Voraussetzung ist, dass die KMU nicht zu mehr als 25 % zu einem Unternehmen gehören, das die KMU-Kriterien nicht erfüllt. Ausgenommen davon sind Beteiligungen von Wagniskapitalgebern und Finanzierungsgesellschaften. Vgl. Europäische Kommission (2006).

Für detailliertere Analysen lässt sich die Gruppe der KMU noch weiter nach ihrer Größe differenzieren:

- Mikrounternehmen (bis 2 Mio. EUR Umsatz und 1 bis 9 Mitarbeiter),
- Kleinunternehmen (2 bis 10 Mio. EUR Umsatz und 10 bis 49 Mitarbeiter),
- mittelgroße Unternehmen (10 bis 50 Mio. EUR Umsatz und 50 bis 249 Mitarbeiter).

Ergänzt wird diese Datenbasis durch Ergebnisse aus zwei empirischen Erhebungen: Zum einen durch eine Befragung zu Forschungsstrategien von Unternehmen, die im Jahr 2006 durch das RWI Essen und die SV Wissenschaftsstatistik durchgeführt wurde.⁶ In dieser Befragung, die an die zweijährliche FuE-Erhebung gekoppelt war, wurden die Unternehmen insbesondere nach ihren Patentaktivitäten und Geheimhaltungsstrategien gefragt. Grundlage war eine repräsentative Stichprobe forschungsaktiver Unternehmen in Deutschland. Zum anderen werden Ergebnisse der 5. Erhebungswelle des KfW-Mittelstandspanels aus dem Jahr 2007 genutzt, das Fragen zu den Patentaktivitäten der KMU enthielt und eine Hochrechnung auf die Grundgesamtheit der mittelständischen Unternehmen erlaubt.⁷

5.2 Patentstrategien und Patentaktivitäten von KMU

5.2.1 Patentstrategien von KMU

Die Patentierung ist seit jeher ein zentrales Instrument technologieorientierter Unternehmen zum Schutz von geistigem Eigentum an technischen Erfindungen. Der Schutz und die Nutzung des technischen Wissens, zu dem im Kern das Patentmanagement zählt, haben sich in vielen Unternehmen und Branchen von einer technisch-juristischen Angelegenheit zu einem zentralen Teil der Unternehmensstrategie entwickelt. Die Patente nehmen dabei für die einzelnen Unternehmen neben der traditionellen Aufgabe des Schutzes von geistigem Eigentum an eigenen Erfindungen mittlerweile noch zusätzliche Funktionen ein; sie sind u. a. Instrumente zur Steigerung des Ansehens bei den Kunden,⁸ zur Erhöhung der Mitarbeitermotivation in der FuE-Abteilung, sie ermöglichen die Vergabe von Lizenzen an Dritte und sind Mittel, um sich strategisch wichtige Innovationsfelder zu sichern.⁹

Es gibt allerdings auch eine Reihe von Aspekten, die gegen eine Patentierung von Innovationen sprechen. Von Bedeutung sind in diesem Zusammenhang für alle innovativen Unternehmen – besonders aber für KMU – die mit der Anmeldung, Erteilung oder Durchsetzung von Patenten verbundenen Kosten. Einer Schätzung des EPO zufolge belaufen sich die di-

⁶ Vgl. RWI und SV-Wissenschaftsstatistik (2007).

⁷ Vgl. KfW (2007a).

⁸ Die positive Signalwirkung der Patente gegenüber Kunden sowie anderen Vertragspartnern stellen insbesondere bei jungen Technologieunternehmen ein wichtiges Patentierungsmotiv dar, vgl. Icks und Suprinovic (2007), S. 62ff.

⁹ Vgl. Weber/Hedemann/Cohausz (2007). Empirisch für Deutschland untersucht wurde die Bedeutung einzelner Patentmotive z. B. bei Blind et al. (2003), S.75ff.

rekten Kosten eines Patents mit 10-jähriger Laufzeit für einen Schutz in sechs Staaten auf ca. 32.000 EUR.¹⁰ Diese Berechnung umfasst nicht die indirekten Kosten der Informationssammlung über das Anmeldeverfahren hinaus.

Somit ist jede Entscheidung über die Anmeldung eines Patents oder die Verlängerung des Patentschutzes Gegenstand von Nutzen-Kosten-Erwägungen der Unternehmen. Empirische Studien zeigen, dass die Gebühren und die Verfahrenskosten bei einer Patentanmeldung für Großunternehmen eine deutlich geringere Rolle spielen als für KMU.¹¹ Daraus resultieren je nach Branche und Unternehmensgröße sehr unterschiedliche Patentstrategien. Großunternehmen verfügen in vielen Fällen in höherem Maße über die finanziellen Mittel und Erfahrungen, um Patentierung strategisch im Sinn der FuE- bzw. Unternehmensziele einzusetzen. Darüber hinaus ist angesichts der Komplexität des Patentverfahrens auch die Bedeutung von Fixkostendegression und Lernkurveneffekten bei regelmäßigen (meist großen) Patentanmeldern zu beachten.¹² Demgegenüber ist zu vermuten, dass KMU häufiger Patente anmelden, um „einfach“ eine im Rahmen der FuE-Aktivitäten entwickelte Neuerung zu schützen.¹³

Ein weiterer wichtiger Aspekt des Patentverhaltens ist die Frage, inwieweit es aus Sicht der Unternehmen besser ist, Neuerungen durch Geheimhaltung anstatt durch Patentierung zu schützen. Patentdokumente geben Mitbewerbern Einblick in die eigene Forschungstätigkeit und bieten aufgrund der detaillierten technischen Beschreibungen Möglichkeiten zur Nachahmung. Das soll durch die Patentierung zwar verhindert werden, doch ist gerade bei ausländischen Plagiaten die rechtliche Durchsetzung der eigenen Patentansprüche mitunter kostspielig und schwierig. Insbesondere für junge und kleine Unternehmen kann die mangelnde Durchsetzbarkeit von Patentrechten ein wichtiges Argument gegen die Patentierung sein.¹⁴ Vor diesem Hintergrund wird auch kontrovers die Frage diskutiert, ob das Patentsystem kleine Unternehmen strukturell benachteiligt.¹⁵

Die Frage, mit welcher Strategie geistiges Eigentum am besten zu schützen ist, lässt sich nicht unabhängig von der konkreten Erfindung beantworten. Verfahrensinnovationen beispielsweise können – da sie in der Regel nicht für Wettbewerber direkt sichtbar sind – eher geheim gehalten werden als Produktinnovationen. Bei der vom RWI und dem SV Wissenschaftsstatistik durchgeführten Befragung unter forschungsaktiven Unternehmen zeigt sich daher auch, dass für den überwiegenden Teil der Antwortenden sowohl die Geheimhaltung

¹⁰ Vgl. EPO (2005).

¹¹ Für deutsche Unternehmen wurde diese Frage z. B. untersucht durch Blind et al. (2003), S.108f., für europäische von Arundel und Kabla (1998)

¹² Vgl. Blind et. al (2003), S. 109.

¹³ Vgl. KfW (2007b), S. 43.

¹⁴ Vgl. Icks und Suprinovic (2007), S. 53.

¹⁵ Ein Befürworter dieser These ist z. B. MacDonald (2004). Eine geringe empirische Evidenz für eine strukturelle Benachteiligung von KMU stellten hingegen Jensen und Webster (2004) fest.

als auch die Patentierung von Neuerungen eine wichtige Funktion beim Schutz des geistigen Eigentums an Erfindungen einnehmen (Tabelle 5.1).

Tabelle 5.1: Wichtigkeit von Patentierungen und Geheimhaltung zum Schutz des geistigen Eigentums

		sehr wichtig	wichtig	weniger wichtig	unwichtig
		in Prozent			
Patentierung	Großunternehmen	46,9	36,5	9,4	7,3
	KMU	33,8	27,5	29,7	9,0
Geheimhaltung	Großunternehmen	67,7	25,0	4,2	3,1
	KMU	56,3	34,7	8,6	0,5

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006, n=482.

Gleichzeitig verdeutlichen die Antworten, dass beides, die Patentierung und die Geheimhaltung, für einen deutlich größeren Anteil der befragten Großunternehmen sehr wichtig oder wichtig sind. Wenn man die relative Bedeutung beider Verfahrensweisen betrachtet, dann zeigt sich, dass die Geheimhaltung relativ gesehen für einen größeren Anteil der KMU wichtig ist. 91 % der mittelständischen Unternehmen halten die Geheimhaltung für wichtig oder sehr wichtig, um geistiges Eigentum zu schützen, während lediglich 61 % die Patentierung für sehr wichtig oder wichtig erachten. Von den Großunternehmen werden zu jeweils mehr als 90 % sowohl Patentierung als auch Geheimhaltung als sehr wichtig oder wichtig erachtet.

Insgesamt zeigen die Befunde zweierlei: Sowohl die Geheimhaltung als auch die Patentierung von Neuerungen ist für einen erheblichen Anteil der KMU von zentraler Bedeutung, um den Schutz geistigen Eigentums zu sichern. Tendenziell scheint unter den forschungsaktiven Unternehmen der Anteil von KMU, für die der Schutz geistigen Eigentums und damit auch die Patentierung von zentraler Bedeutung sind, etwas kleiner zu sein. Gleichzeitig melden KMU einen geringeren Anteil ihrer Erfindungen zur Patentierung an, was für erhebliche Unterschiede in den Patentstrategien spricht. Gerade der strategische Schutz neuer Marktfelder, welche eine relativ große Anzahl von Anmeldungen voraussetzt, scheint eher eine Domäne von großen und sehr großen Unternehmen zu sein. Demgegenüber deutet einiges darauf hin, dass das klassische Motiv der Patentierung – der Schutz eigener Neuerungen – bei KMU eher im Mittelpunkt steht.

5.2.2 Patentaktivitäten von KMU

Genauere Zahlen über die Patentaktivitäten von KMU insgesamt sind nicht verfügbar, da die Unternehmensgröße in der Patentstatistik nicht erfasst wird.¹⁶ Schätzungen auf Basis von Stichproben gehen davon aus, dass etwa 20 % der Patentanmeldungen von KMU vorge-

¹⁶ Gleichwohl haben einige empirische Studien versucht, die Patentaktivitäten von KMU durch Unternehmensbefragungen zu quantifizieren, z. B.: Gottschalk et al. (2002) oder Erhart/Zimmermann (2007).

nommen werden.¹⁷ Für das DPMA ist daher von etwa 10.000 Patentanmeldungen pro Jahr durch deutsche KMU auszugehen.¹⁸ Ein systematisches Problem in der verlässlichen Ermittlung von Patentanteilen von KMU besteht darin, dass die Unternehmensinhaber im Gegensatz zu Großunternehmen Patente häufig als Privatperson anmelden, was eine Zuordnung zu den Unternehmen unmöglich macht. Ein Blick auf die Verteilung der Anmeldungen auf verschiedene Anmelder macht jedoch die insgesamt dominierende Rolle von Großunternehmen deutlich: 96 % aller Anmelder haben 1–10 Anmeldungen pro Jahr, in der Summe kommen sie aber nur auf 40 % aller Anmeldungen. 60 % entfallen auf 4 % der Anmelder, die mehr als 10 Patente pro Jahr anmelden. Das sind in der Regel Großunternehmen.¹⁹

Die Auswertung der im Jahr 2006 von RWI Essen und SV Wissenschaftsstatistik durchgeführten Unternehmensbefragung ermöglicht einen ersten Einblick in die Rolle von Patenten für KMU im Gegensatz zu Großunternehmen. Zu berücksichtigen ist bei der Interpretation der Ergebnisse dieser Erhebung, dass sie sich nicht auf die gesamte Unternehmenspopulation, sondern die Teilpopulation der forschenden Unternehmen bezieht. Im Durchschnitt melden Großunternehmen in technologieorientierten Branchen des Verarbeitenden Gewerbes eine deutlich höhere Zahl von Patenten an als KMU (Grafik 5.1). Während das arithmetische Mittel der Patentanmeldungen in den Jahren 2000 bis 2005 einer repräsentativen Stichprobe forschungsaktiver KMU bei etwa 5 lag, ergab sich im gleichen Zeitraum für Großunternehmen ab 250 Beschäftigten eine Anzahl von 25 Patentanmeldungen. Dieser deutliche Unterschied ist allerdings wenig überraschend, da mit steigender Unternehmensgröße tendenziell auch die absoluten Forschungskapazitäten und -ausgaben steigen, die wiederum stark mit der Zahl der Patente korreliert sind.²⁰

Bei einer differenzierten Betrachtung nach Größenklassen innerhalb von KMU fällt auf, dass zwar die mittelgroßen Unternehmen durchschnittlich die meisten Patente (6) anmelden, aber Mikrounternehmen einen höheren Wert (4) erreichen als Kleinunternehmen (3). Offensichtlich ist bei forschenden Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern die Unternehmensgröße weniger entscheidend für den Umfang der Patentaktivitäten. Zu vermuten ist, dass dafür insbesondere kleine Hightechunternehmen verantwortlich sind, bei denen häufig die Entwicklung bestimmter Prozesse oder Produkte zur Marktreife einen zentralen Bestandteil ihrer Unternehmensaktivität ausmacht. Produktionsaktivitäten finden damit in einem erheblich geringeren Ausmaß als bei größeren Unternehmen statt.

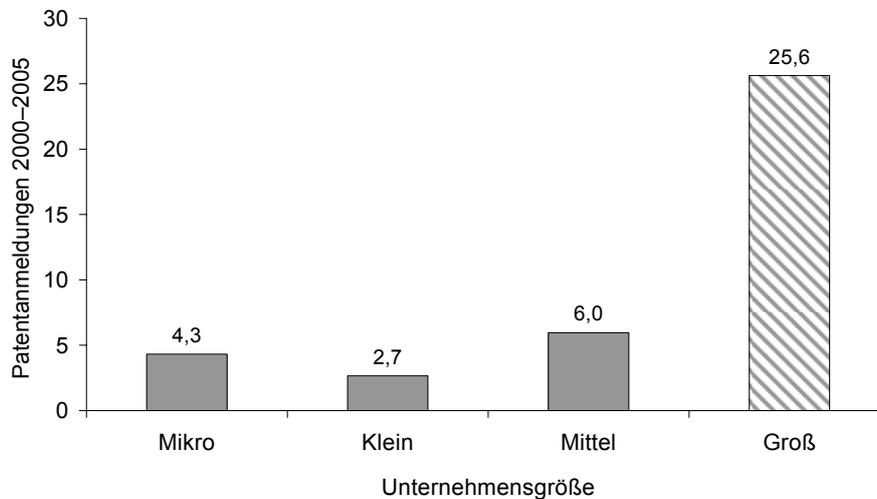
¹⁷ Vgl. DPMA (2006a). Zu ähnlichen Werten kommen auch Stichproben in anderen europäischen Ländern, vgl. z. B. für Frankreich: INPI (2004).

¹⁸ Insgesamt gab es beim DPMA im Jahr 2007 47.853 Patentanmeldungen aus Deutschland, vgl. DPMA (2008), S. 13.

¹⁹ Vgl. DPMA (2006a), S. 13.

²⁰ Vgl. z. B. DPMA (2006b): S. 34f.

Grafik 5.1: Durchschnittliche Anzahl der Patentanmeldungen forschender Unternehmen (Verarbeitendes Gewerbe) 2000–2005 nach Unternehmensgröße



Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006, n=482.

Eine Hochrechnung der Patentaktivitäten der im KfW-Mittelstandspanel untersuchten Unternehmen auf das gesamte mittelständische Verarbeitende Gewerbe kann diese These in der Tendenz bestätigen (Tabelle 5.2). Sowohl ca. 9 % der Mikro- als auch der Kleinunternehmen haben im Zeitraum 2004 bis 2006 beim DPMA oder beim EPO ein Patent angemeldet. Bei den mittelgroßen Unternehmen liegt dieser Anteil bei knapp 22 %. Weiterhin wird deutlich, dass mit steigender Unternehmensgröße auch die Wahrscheinlichkeit steigt, dass ein KMU die aufwendigere und teurere Anmeldung beim EPO vornimmt.

Tabelle 5.2: Anteile der patentierenden KMU im Verarbeitenden Gewerbe in den Jahren 2004 bis 2006

Unternehmensgröße	Kein Patent	Deutsches Patent	Europäisches Patent
Mikro	91,4 %	6,7 %	1,9 %
Klein	91,5 %	4,8 %	3,7 %
Mittel	78,1 %	10,4 %	11,5 %
KMU insgesamt	91,1 %	6,6 %	2,3 %

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2007, 5. Welle, n=13.328.

5.3 Struktur und Entwicklung der Innovationsfelder Textil und Nano

5.3.1 Innovationsfeld Textil

Die Textilindustrie gehört zu den ältesten Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland. Sie umfasst die Herstellung von Garnen und Zwirnen aus Natur- oder Chemiefasern sowie die Produktion, Färbung bzw. sonstige Behandlung textiler Flächen, wie z. B. Gewebe, Vliese oder Filze. Die produzierten und behandelten Rohtextilien werden weiterverarbeitet zu Bekleidung, Haus- und Heimtextilien oder zu technischen Textilien.

Im Verlauf ihrer langen Geschichte hat die Textilindustrie viele schwere Krisen durchlaufen²¹ und so ihre ehemals wichtige Stellung bei Wertschöpfung und Beschäftigung eingebüßt. Allein seit 1980 hat sich die Zahl der Unternehmen in Deutschland halbiert und die Zahl der Beschäftigten ist um 70 % zurückgegangen. Mittlerweile beträgt der Wertschöpfungsanteil der Textilindustrie am gesamten Verarbeitenden Gewerbe nur noch etwa 1 %.²²

Von dieser Entwicklung war und ist die gesamte Branche betroffen; Schätzungen gehen davon aus, dass sich dieser Trend – bezogen auf die gesamte Textilindustrie – auch in Zukunft fortsetzen wird. Die stärksten Einbußen hatten dabei die Großunternehmen zu verzeichnen. Die großen Produzenten textiler Massenware sind mittlerweile aufgrund zu hoher Produktionskosten fast komplett aus Deutschland verschwunden. Im Jahr 2006 zählte die Textilindustrie nur noch 73 Großunternehmen, nur sechs davon hatten mehr als 1.000 Mitarbeiter (Tabelle 5.3).

Tabelle 5.3: Kennzahlen der Textilindustrie 2006

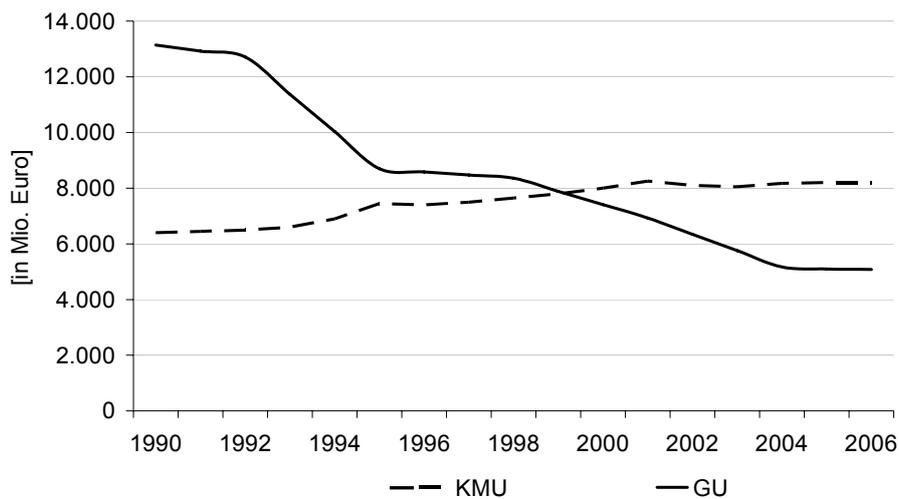
	KMU	GU	Gesamt
Zahl der Unternehmen	807 91,7 %	73 8,3 %	880 100 %
Beschäftigte	58.955 63,8 %	33.397 36,2 %	92.352 100 %
Umsatz (Mio. EUR)	8.051 60,8 %	5.190 39,2 %	13.241 100 %

Quelle: Gesamtverband Textil+Mode (2007), Betriebe ab 20 Beschäftigte.

92 % aller Unternehmen innerhalb der Textilindustrie mit 20 und mehr Mitarbeitern sind KMU. Sie beschäftigten im Jahr 2006 knapp 59.000 Menschen und erzielten einen Umsatz von gut 8 Mrd. EUR. Zwar ist auch bei den KMU die Zahl der Unternehmen und Beschäftigten in den vergangenen Jahren gesunken, doch ist es ihnen insgesamt besser gelungen, sich der negativen Entwicklung in der Textilindustrie zu entziehen. Im Gegensatz zu den Großunternehmen konnte der Umsatz sogar gesteigert werden (Grafik 5.2). Während noch im Jahr 1990 rund zwei Drittel des Branchenumsatzes in Großunternehmen generiert wurde, hat sich das Verhältnis mittlerweile fast umgekehrt. Die Großunternehmen mussten in diesem Zeitraum Umsatzeinbußen von etwa 60 % hinnehmen. Dagegen konnten die KMU ihren Umsatz um fast 30 % steigern.

²¹ Beispielhaft seien der Weberaufstand (Ende des 18. Jahrhunderts), die Folgen der Koreakrise (Anfang der 1950er Jahre) und die in dieser Branche schon seit den 1960er Jahren spürbaren Folgen der Globalisierung genannt.

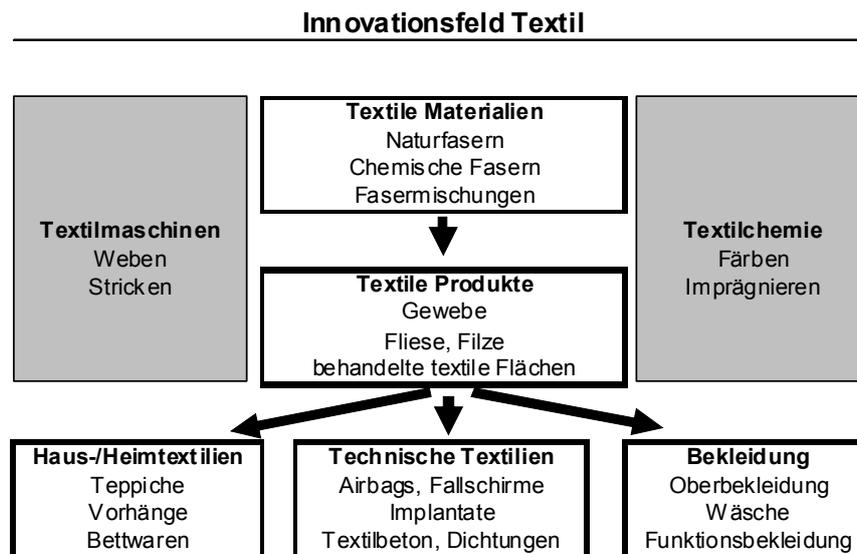
²² Gründe für den Strukturwandel und die Produktionsverlagerungen in der Textil- und Bekleidungsindustrie finden sich z. B. bei Staber (2001) und Tengstam (2008).

Grafik 5.2: Entwicklung der Umsätze in der Textilindustrie

Quelle: Eigene Berechnungen nach Gesamtverband Textil+Mode (2007).

Für diese vergleichsweise positive Entwicklung sind mehrere Faktoren verantwortlich. Zum einen gibt es einen statistischen Effekt dadurch, dass viele Großunternehmen geschrumpft und so zu KMU geworden sind, zum anderen ist es vielen KMU gelungen, ihre Wettbewerbsposition durch die Spezialisierung auf bestimmte Nischen zu verbessern. Vor allem sind sie überdurchschnittlich stark im Segment „Technische Textilien“ vertreten, das als einziges in den vergangenen Jahren ein Umsatzwachstum aufzuweisen hatte. Mittlerweile machen diese Textilprodukte 40 % der gesamten deutschen Produktion aus. Viele KMU sind mit hoch spezialisierten und innovativen Produkten sehr erfolgreich: textile Implantate in der Medizintechnik, Hochleistungsairbags oder berührungsempfindliche Sitzbezüge im Automobilbau, textilverstärkte Betonelemente oder textilmantelnde Tiefgründungssäulen in der Bauindustrie oder leichte Werkstoffe im Flugzeugbau. Die spezifischen Materialeigenschaften von Textilien (z. B. leicht, flexibel, fest, organisch abbaubar) finden in immer mehr Bereichen Anwendung.

Diese Entwicklung macht deutlich, dass sich das Innovationsgeschehen in der Textilindustrie in der textilen Wertschöpfungskette durch die zunehmende Bedeutung der technischen Textilien mittlerweile in immer mehr Branchen hinein ausdehnt. Zum Innovationsfeld der Textiltechnologie sind daher nicht nur – wie dies seit jeher der Fall war – Unternehmen der Textilindustrie, des Maschinenbaus sowie der Chemischen Industrie, sondern mittlerweile in einem immer größeren Ausmaß auch Unternehmen einiger anderer Branchen wie des Automobilbaus, der Bauindustrie und der Medizintechnik zu zählen. Grafik 5.3 zeigt die Wertschöpfungsketten der Textilindustrie und das damit korrespondierende Innovationsfeld Textil.

Grafik 5.3: Innovationsfeld Textil

Insgesamt ist daher festzuhalten, dass die Textilindustrie zwar eine alte und insgesamt betrachtet noch schrumpfende Branche ist, dass sie aber ein nicht zu unterschätzendes innovatives Potenzial in sich birgt, welches vor allem für KMU erhebliche Chancen bietet.

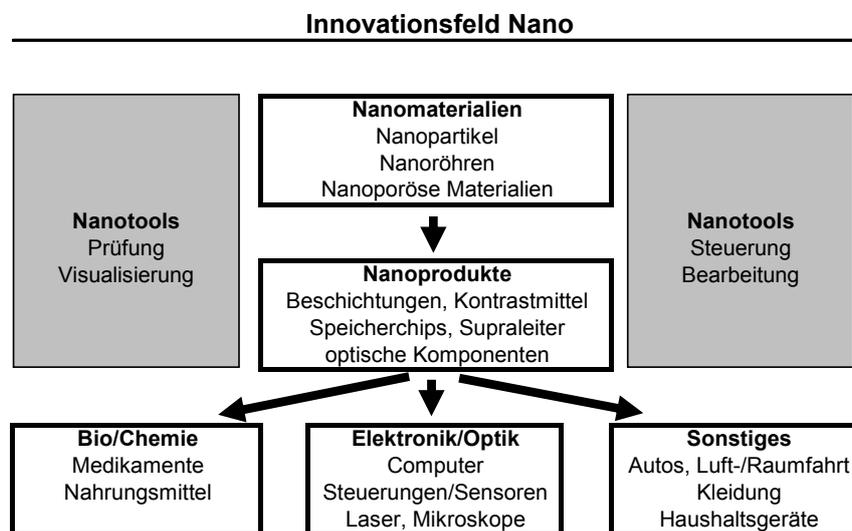
5.3.2 Innovationsfeld Nano

Der Begriff Nanoteilchen bezeichnet einen Verbund von wenigen bis einigen Tausend Atomen oder Molekülen, dessen Größe typischerweise unter 100 Nanometern liegt. Durch den Eingriff in diese kleinsten Strukturen lassen sich viele Materialien mit völlig neuartigen physikalischen, chemischen oder biologischen Eigenschaften versehen. Für Produkte, die Erkenntnisse aus dem Bereich der Nanotechnologie oder nanotechnologische Verfahren nutzen, gibt es bereits jetzt eine Reihe von Anwendungsmöglichkeiten. In Zukunft können sie, so optimistische Prognosen, in nahezu alle Bereiche des menschlichen Lebens vordringen. Beispiele für Anwendungen sind selbstreinigende, kratzfeste oder antibakterielle Oberflächen, z. B. für Fassaden, Autos oder medizinische Implantate; Brennstoffzellen auf Basis von Kohlenstoffnanoröhrchen zur effizienten Energieversorgung; Materialien aus Nanoteilchen, die um ein Vielfaches fester sind als bisher bekannte Stoffe, oder vielfältige Formen von winzigen Datenspeichersystemen.

Die Nanotechnologie ist noch sehr jung, gewinnt branchenübergreifend aber mehr und mehr an Bedeutung und gehört nach Ansicht vieler Experten zu den Schlüsseltechnologien dieses Jahrhunderts. Anders als in der Textilindustrie sind die Unternehmen, die Nanoprodukte herstellen, nicht in einem Wirtschaftszweig zusammengefasst. Vielmehr verteilen sie sich auf mehrere Zweige, insbesondere die Chemische Industrie, Elektronik und Feinmechanik/Optik. Parallel zur Textilindustrie ist auch in der Nanotechnologie eine enge Verbindung der Herstellung von Nanoprodukten mit Herstellern spezieller Werkzeuge gegeben, die unterschiedliche Funktionen (Steuerung, Messung) ausfüllen können. Die Anwendungsfelder der Nano-

technologie sind sehr breit gestreut und reichen von der Lebensmittelindustrie über zahlreiche Anwendungen im Bereich Optik/Elektronik bis hin zu Kraftfahrzeugen und Haushaltsgeräten. Ein Großteil der Forschungs- und Produktionsaktivitäten entfällt dabei auf Unternehmen, die den Anwendungsbranchen zugehören. Gleichzeitig wurden mittlerweile zahlreiche „Nano-Unternehmen“ neu gegründet, die bestimmte Technologien in Richtung auf Anwendungsfelder weiter entwickeln und vermarkten. Es wird deutlich, dass die Innovationen in der Nanotechnologie nicht nur die Herstellung von nanoskalierten Strukturen umfassen, sondern dass hier – ähnlich wie im Textilbereich – auch deren Anwendung in Zwischen- oder in Endprodukten von Bedeutung ist. Grafik 5.4 zeigt die Wertschöpfungskette und Strukturen im Innovationsfeld Nano.

Grafik 5.4: Innovationsfeld Nano



Schätzungen über das aktuelle und zukünftige Marktpotenzial von Nanotechnologie variieren stark und hängen von der gewählten Definition ab.²³ Für reine Nanomaterialien, wie z. B. Nanopartikel oder -röhrchen wird für das Jahr 2014 ein weltweites Umsatzvolumen von knapp 13 Mrd. USD prognostiziert. Nanotechnologieprodukte (z. B. Beschichtungen, Speicherchips, Supraleiter) sollen einen Wert von etwa 750 Mrd. USD haben. Der Wert der Endprodukte, die Nanotechnologie beinhalten, wird auf ca. 2.500 Mrd. USD geschätzt. Angesichts dieser Prognosen ist es wenig verwunderlich, dass die Entwicklung der Nanotechnologie weltweit mit öffentlichen Mitteln stark gefördert wird. Spitzenreiter sind hier die USA und Japan, gefolgt von Deutschland, das seit 2001 die Nanotechnologieförderung um 50 % auf 330 Mio. EUR im Jahr 2006 steigerte.

Da sich Nanotechnologie in vielen Branchen wiederfindet, ist eine exakte Bestimmung der Marktstrukturen in Deutschland kaum möglich. Nach einer Studie des Bundesministeriums

²³ Lux Research (2004).

für Bildung und Forschung (BMBF) aus dem Jahr 2003 waren zu diesem Zeitpunkt etwa 450 Unternehmen im Bereich Nanotechnologie tätig.²⁴ Etwa 70 % davon waren KMU. Aktuell wird die Anzahl der Unternehmen, die in Entwicklung, Anwendung und Vertrieb nanotechnologischer Produkte aktiv sind, auf etwa 750 geschätzt, 600 davon sind KMU, was einem Anteil von 80 % entspricht (Tabelle 5.4).²⁵ Da besonders in Großunternehmen nur ein kleiner Teil der Mitarbeiter mit dem Themenfeld Nanotechnologie beschäftigt ist, lassen sich die Arbeitsplatzwirkungen nur grob schätzen. Mittlerweile können etwa 50.000 Arbeitsplätze in der Industrie direkt oder indirekt diesem Technologiefeld zugeordnet werden.²⁶

Tabelle 5.4: Kennzahlen der Nanotechnologie

	KMU	GU	Gesamt
Zahl der Unternehmen (ca.)	600	150	750
	80 %	20 %	100 %
Beschäftigte (ca.)	20.000	30.000	50.000
	40 %	60 %	100 %

Quelle: BMBF (2006), VDI TZ (2009).

5.4 Patentaktivitäten in den Innovationsfeldern Textil und Nano

5.4.1 Entwicklung der Patentaktivitäten

Technischer Fortschritt ist einer der zentralen Faktoren, um Unterschiede in der wirtschaftlichen Dynamik verschiedener industrieller Strukturen, Regionen oder Unternehmen zu erklären. Patentdaten bieten dabei eine der wenigen Möglichkeiten, den technischen Fortschritt und die Innovativität zumindest näherungsweise zu quantifizieren. Sie verfügen in dieser Hinsicht im Vergleich zu anderen Indikatoren über eine Reihe von Vorteilen: Die Daten sind frei zugänglich, umfassen sehr lange Zeiträume und sie sind in wesentlichen Punkten international vergleichbar. Die bei einer Patentanmeldung erhobenen Daten sind sehr umfangreich und erlauben sowohl individuelle Auswertungen auf der Ebene der patentierenden Wirtschaftssubjekte als auch aggregierte Analysen für Regionen oder Wirtschaftszweige. Um das Innovationsgeschehen in einem mehrere Branchen umfassenden Technologiefeld zu analysieren, sind Patentdaten besonders gut geeignet, da ihre Klassifikation weniger auf die Branche ihrer Entstehung oder Anwendung fokussiert ist, sondern eine Einordnung aus technischer Sicht vornimmt.

Trotz dieser Vorteile ist die Aussagekraft von Patentstatistiken in der wissenschaftlichen Diskussion nicht unumstritten.²⁷ Dies liegt – wie bereits diskutiert – vor allem daran, dass nicht alle Innovationen patentiert werden, dass die Motive einer Patentierung sehr verschieden

²⁴ VDI TZ (2004).

²⁵ VDI TZ (2008).

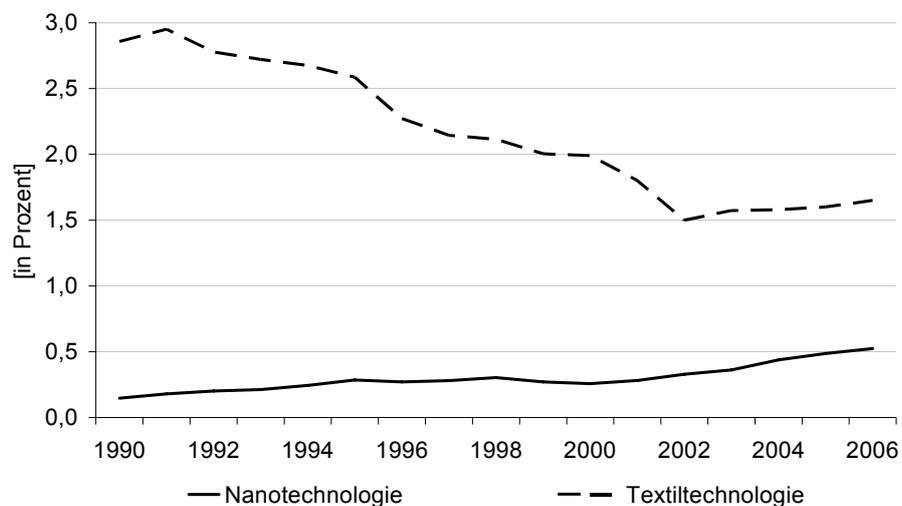
²⁶ Vgl. BMBF (2006), S. 13.

²⁷ Vgl. ausführlich zu dieser Diskussion: Griliches (1990).

sein können und dass Patente in technologischer wie auch ökonomischer Sicht einen sehr unterschiedlichen Wert besitzen. Aus diesen Gründen sind Ergebnisse von Patentanalysen immer mit einer gewissen Vorsicht zu interpretieren. Trotzdem bieten sie ein erhebliches Potenzial, um die Entwicklung der beiden betrachteten Innovationsfelder und die Rolle der mittelständischen Unternehmen in den Innovationsprozessen zu verstehen.

Im Zeitraum von 1990 bis 2006 gab es insgesamt 1.100 Patentanmeldungen aus dem Bereich Nanotechnologie durch deutsche Anmelder beim EPO. Dem stehen knapp 6.000 Anmeldungen gegenüber, die dem Bereich Textil zuzuordnen sind. Die unterschiedlich dynamischen Entwicklungen in der Textil- und Nanotechnologie in den vergangenen Jahren spiegeln sich auch im Patentgeschehen wider. Während sich die durchschnittliche Zahl der Patentanmeldungen pro Jahr in der Nanotechnologie von 25 im Jahr 1990 auf aktuell 140 mehr als verfünffacht hat, schwankte diese Zahl in der Textiltechnologie zwischen 300 und 400 Anmeldungen pro Jahr. Da sich die Zahl der beim EPO angemeldeten Patente im Untersuchungszeitraum insgesamt mehr als verdoppelt hat, ist diese Entwicklung gleichbedeutend mit einer deutlichen Abnahme der Bedeutung der Textiltechnologie im gesamten Patentgeschehen (Grafik 5.5).

Grafik 5.5: Entwicklung der Patentanmeldungen in der Textil- und Nanotechnologie



Anteil an allen Patentanmeldungen deutscher Anmelder beim DPMA, 1990–2006.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von PATSTAT Patentdatenbank, April 2008 Edition.

Während Anfang der 1990er-Jahre noch knapp 3 % aller Patentanmeldungen beim EPO dem Technologiefeld Textil zuzuordnen waren, sank dieser Anteil bis zum Jahr 2002 kontinuierlich auf 1,5 %. Dieser abwärtsgerichtete Trend scheint jedoch gestoppt und mittlerweile ist wieder ein leichter Aufwärtstrend zu verzeichnen. Die Bedeutung der Nanotechnologie im gesamten Patentgeschehen ist noch immer vergleichsweise gering. Der Anteil an allen Patentanmeldungen hat in den vergangenen Jahren aber deutlich zugenommen und betrug im Jahr 2006 gut 0,5 %.

Für die deutlich steigende absolute und relative Bedeutung der Patentanmeldungen in der Nanotechnologie werden vor allem zwei Faktoren verantwortlich gemacht.²⁸ Zum einen handelt es sich im Gegensatz zu vielen anderen Innovationsfeldern um einen Bereich, in dem es noch möglich ist, grundlegende Ideen zu patentieren. Zum anderen schafft das einzigartige branchenübergreifende Potenzial einer Erfindung Anreize, Erfolg versprechende Anwendungen durch Patentierung zu schützen. Vor dem Hintergrund dieser sehr unterschiedlichen Entwicklungen der Patentaktivitäten in den beiden Technologiefeldern soll im folgenden Abschnitt der Frage nachgegangen werden, welche Rolle mittelständische Unternehmen bei den Innovationen spielen.

5.4.2 Patentaktivitäten von KMU

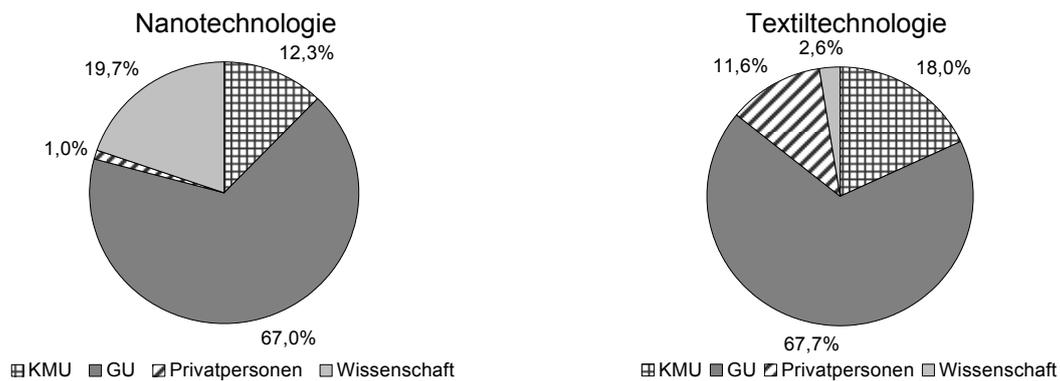
Untersucht man die für das Patentgeschehen in der Textil- und Nanotechnologie maßgeblichen Akteure, so wird deutlich, dass in beiden Innovationsfeldern Großunternehmen eine zentrale Rolle spielen. Mehr als zwei Drittel aller Patentanmeldungen zwischen 1990 und 2006 stammen von dieser Anmeldergruppe (Grafik 5.6). Zu den größten Patentanmeldern in der Nanotechnologie zählen z. B. die Aktiengesellschaften Infineon Technologies, Evonik Industries und Carl Zeiss. Auch einige Forschungseinrichtungen wie das Forschungszentrum Jülich und die Institute der Fraunhofer-Gesellschaft nehmen Spitzenplätze ein. Im Textilbereich liegen Chemieunternehmen wie Bayer, BASF und Henkel sowie Textilmaschinenbauer (Oerlikon Textile, Lindauer Dornier, Carl Freudenberg) auf den vorderen Plätzen.

Doch auch die KMU haben ihren Teil zur Entwicklung der beiden untersuchten Technologiefelder beigetragen. Während KMU in der Nanotechnologie einen Anteil von 12 % erreichten, waren sie im Bereich Textil für 18 % aller Patentanmeldungen in den Jahren 1990 bis 2006 verantwortlich. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass Inhaber von KMU häufig von der Möglichkeit Gebrauch machen, Patente als Privatperson anzumelden. Eine Stichprobe unter den Privatanmeldern in der Textiltechnologie ergab, dass der überwiegende Teil dieser Anmelder Mittelständler sind.²⁹ Insgesamt kann daher davon ausgegangen werden, dass etwa ein Viertel aller Patentanmeldungen in der Textiltechnologie auf KMU zurückgeht, was deutlich über dem auf etwa 20 % geschätzten Durchschnittswert aller Wirtschaftsbereiche liegt.³⁰ Privatanmeldungen in der Nanotechnologie spielen mit einem Anteil von 1 % erwartungsgemäß keine Rolle. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Erforschung und Entwicklung nanoskalierter Strukturen neben dem notwendigen technischen Wissen erhebliche Investitionen in geeignete Ausrüstungen erfordert, was von Einzelunternehmern oder privaten Erfindern nur schwer zu leisten ist.

²⁸ Vgl. Lemley (2005).

²⁹ Knapp 80 % der untersuchten Privatanmelder ließen sich entweder den freien Berufen (z. B. beratende Ingenieure) oder den KMU zuordnen.

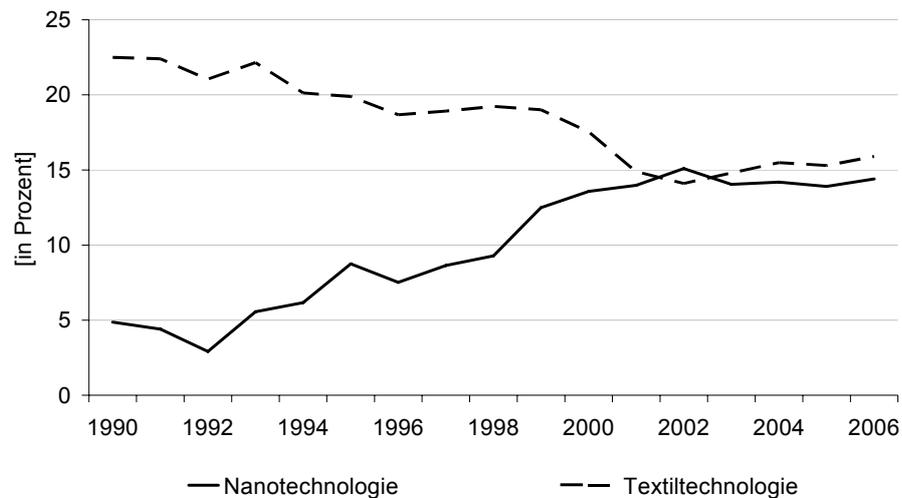
³⁰ Verlässliche empirische Zahlen zum Beitrag von KMU zu den gesamtwirtschaftlichen Patentaktivitäten sind nicht verfügbar. Das DPMA schätzt für das Jahr 2005 einen KMU-Anteil von etwa 20 %, vgl. DPMA (2006a), S. 12.

Grafik 5.6: Anmeldergruppen bei Patentanmeldungen in der Textil- und Nanotechnologie

Interessant ist die Rolle öffentlich geförderter wissenschaftlicher Forschungseinrichtungen (Hochschulen, Forschungsinstitute). In der Nanotechnologie ist diese Gruppe für knapp 20 % aller Patentanmeldungen verantwortlich. Dieser hohe Anteil ist nicht zuletzt dadurch zu erklären, dass die Nanotechnologie bereits vor der Hightechstrategie des BMBF in zahlreichen Einzelprojekten gefördert wurde. Zwischen 1990 und 2006 haben insgesamt 79 verschiedene Hochschulen oder öffentliche Forschungsinstitute Patente im Bereich Nanotechnologie angemeldet. Patente aus öffentlichen Forschungseinrichtungen sind in der Textiltechnologie mit ca. 3 % von untergeordneter Bedeutung. Gerade in der Industriellen Gemeinschaftsforschung (IGF), die für die Textilforschung öffentlicher Forschungseinrichtungen eine zentrale Rolle spielt, ist die Bedeutung der Patentierung eher gering: Die Ergebnisse der im Rahmen der IGF öffentlich geförderten Projekte haben vorwettbewerblichen Charakter, sollen allen Unternehmen der jeweiligen Branche zur Verfügung stehen und sind daher nicht ohne Weiteres patentierbar.

Die Entwicklung des KMU-Anteils an den Patentanmeldungen in den beiden untersuchten Technologiefeldern verlief zwischen den Jahren 1990 und 2002 entgegengesetzt (Grafik 5.7). Während im Textilbereich die Bedeutung ausgehend von einem Anteil von 23 % im Jahr 1990 sukzessive auf 14 % abnahm, konnten die KMU in der Nanotechnologie ihren Anteil von anfänglich 5 % immer weiter bis auf 15 % ausbauen. Seit dem Jahr 2003 weist allerdings auch der KMU-Anteil im Technologiefeld Textil wieder eine steigende Tendenz auf und erreicht mittlerweile einen Wert von knapp 16 %. Die Bedeutung von Innovationen aus KMU in der Nanotechnologie liegt seit 2000 recht konstant bei gut 14 %.

Grafik 5.7: Entwicklung des KMU-Anteils bei Patentanmeldungen in der Textil- und Nanotechnologie



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von PATSTAT Patentdatenbank, April 2008 Edition.

Die Ursachen für die wachsende Bedeutung von Nano-KMU in den vergangenen Jahren erschließen sich bei einer differenzierteren Analyse der Patentaktivitäten (Tabelle 5.5). In der Nanotechnologie haben anfänglich überwiegend Großunternehmen patentiert. Dies ist weniger auf die fehlende Innovativität der KMU zurückzuführen als auf die Tatsache, dass es zu Beginn der 1990er-Jahre nur sehr wenige mittelständische Unternehmen gab, die sich mit der Nanotechnologie beschäftigen. Von den aktuell etwa 600 Nano-KMU waren im Jahr 1990 knapp 80 % noch nicht am Markt tätig.³¹ Die Forschung musste noch viele grundlegende Fragen klären und war mit hohem Aufwand verbunden, tragfähige Geschäftsmodelle gab es wenige, sodass Innovationen in dieser frühen Marktphase maßgeblich von Großunternehmen und öffentlichen Forschungseinrichtungen ausgingen. Zwischen 1991 und 1998 haben daher nur 17 verschiedene KMU durchschnittlich gut 1 Patent in diesem Technologiefeld angemeldet. Dem stehen 47 Großunternehmen mit durchschnittlich ca. 4 Patentanmeldungen gegenüber.

Erst ab Mitte der 1990er-Jahre setzte eine Gründungswelle ein, was zu einem deutlich steigenden Anteil von KMU in der Nanotechnologie führte.³² Großes vermutetes wirtschaftliches Potenzial der neuen Technologien, ein relativ einfacher Zugang zum Kapitalmarkt und sicherlich auch die gezielte staatliche Förderung haben diese Entwicklung begünstigt. Dadurch hat sich die Zahl der patentierenden KMU auf 83 fast verfünffacht, die Zahl der Patentanmeldungen erhöhte sich sogar noch stärker auf 136. Die Anzahl der in der Nanotechnologie aktiven Großunternehmen verdoppelte sich zwar auch annähernd und auch die Zahl der Paten-

³¹ Dieses Ergebnis basiert auf einer Auswertung der bei VDI TZ (2009) gelisteten Unternehmen.

³² Bei einer Untersuchung von Nanotechnologieunternehmen aus dem Jahr 2003 wurde ermittelt, dass 35 % der Unternehmen im Zeitraum von 1998 bis 2002 gegründet wurden und insgesamt knapp 60 % der Unternehmen erst nach 1990 in den Markt eingetreten sind. Vgl. VDI TZ (2004), S.116 und S.149.

te pro Unternehmen wurde auf knapp 6 gesteigert, doch insgesamt entwickelten sich die Gründungs- und Forschungsaktivitäten der KMU deutlich dynamischer.

Tabelle 5.5: Kennzahlen der Patentaktivitäten in der Nanotechnologie

KMU/GU	Kennzahl	1991–1998	1999–2006	Veränderung
GU	Patentierende Unternehmen	47	90	91 %
	Angemeldete Patente	199	495	149 %
	Patente pro Unternehmen	4,2	5,5	30 %
KMU	Patentierende Unternehmen	17	83	388 %
	Angemeldete Patente	23	136	491 %
	Patente pro Unternehmen	1,4	1,6	21 %

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der PATSTAT-Patentdatenbank.

Einen vergleichbaren Gründungsboom hat es im Innovationsfeld Textil nicht gegeben. Trotz der insgesamt wachsenden Bedeutung von KMU in der Textilindustrie ist der Anteil mittelständischer Unternehmen bei den Patentanmeldungen zunächst deutlich zurückgegangen. Diese auf den ersten Blick widersprüchliche Entwicklung lässt sich allerdings mit einer differenzierteren Analyse der einzelnen Teilbereiche erklären. Zu diesem Zweck wurde auf Basis der IPC-Hauptgruppen³³ eine Zuordnung der im Bereich Textil eingereichten Patentdokumente zu den drei Kategorien Textilmaschinenbau, Textilherstellung und Textilbearbeitung vorgenommen.

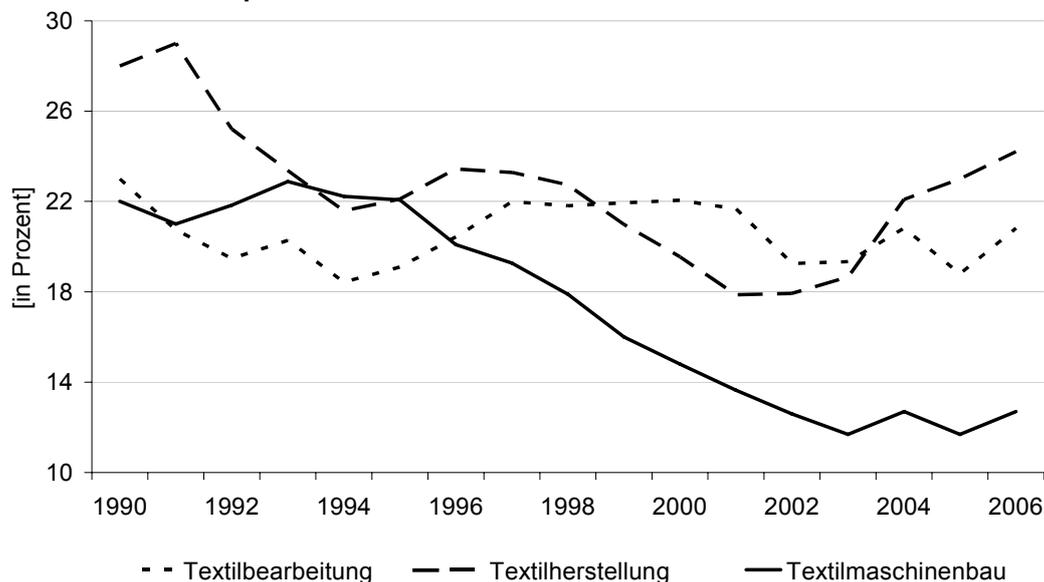
Die Entwicklung des KMU-Anteils bei den Patentanmeldungen in den drei Hauptbereichen verlief in den vergangenen Jahren sehr unterschiedlich (Grafik 5.8). Im Textilmaschinenbau ist die Quote von gut 22 % Anfang der 1990er-Jahre auf aktuell etwa 12 % zurückgegangen. Hier machen sich Konzentrationstendenzen besonders bemerkbar, da die Zahl der konzerunabhängigen mittelständischen Textilmaschinenbauer in den vergangenen Jahren stark zurückgegangen ist. Relativ konstant ist die Bedeutung von KMU im Bereich Textilbearbeitung mit Anteilswerten, die innerhalb des Beobachtungszeitraums zwischen 22 % und 18 % schwanken. Hier sind zwar die großen Chemieunternehmen sehr aktiv, doch ist der Konzentrationsdruck nicht so ausgeprägt wie im Textilmaschinenbau. Der KMU-Anteil bei Patentanmeldungen in der Textilherstellung sank von über 28 % im Jahr 1990 auf unter 18 % im Jahr 2001. Trotz der insgesamt wachsenden Bedeutung von KMU in der Textilindustrie, bei der die Herstellung von Textilien einen Kernbereich darstellt, haben sich die Patentaktivitäten mehr und mehr auf die verbliebenen Großunternehmen konzentriert.

Diese Entwicklung hat sich in den vergangenen fünf Jahren jedoch wieder umgekehrt. Nach einer stetigen Steigerung liegt der KMU-Anteil aktuell wieder über 24 %. Zwar ist der beobachtete Zeitraum zu kurz, um bereits von einer nachhaltigen Trendumkehr sprechen zu können, doch deutet einiges darauf hin, dass es vor allem KMU sind, die in den vergangenen

³³ Es handelt sich dabei um eine Klassifikation auf Basis der IPC-6-Steller, z. B. D03D27 (gewebte Florware).

Jahren mit verstärkten Aktivitäten im Bereich „Technische Textilien“ für die Weiterentwicklung des Innovationsfeldes gesorgt haben.

Grafik 5.8: Entwicklung des KMU-Anteils bei Patentanmeldungen in den drei Haupttextilbereichen



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von PATSTAT Patentdatenbank, April 2008 Edition.

Ein differenzierter Blick auf die Patentaktivitäten von KMU und Großunternehmen seit 2001 kann diese These unterstützen (Tabelle 5.6). Bei der Textilmaschinenbau und bei Textilmaschinen sind – unabhängig von der Unternehmensgröße – sowohl bei der Anzahl der patentierenden Unternehmen als auch bei der Anzahl der Patentanmeldungen deutliche Rückgänge zu verzeichnen. Bemerkenswert erscheint in diesen beiden Bereichen allerdings, dass mittlerweile mehr KMU patentieren als Großunternehmen.

Tabelle 5.6: Kennzahlen der Patentaktivitäten in der Textiltechnologie 2001–2006

KMU/GU	Kennzahl	2001–2003	2004–2006	Veränderung
Textilbearbeitung				
GU	Unternehmen	121	76	-37 %
	Patente	999	722	-28 %
KMU	Unternehmen	112	88	-21 %
	Patente	205	126	-39 %
Textilmaschinen				
GU	Unternehmen	112	85	-24 %
	Patente	1102	711	-35 %
KMU	Unternehmen	111	92	-17 %
	Patente	213	177	-17 %
Textilherstellung (inkl. Technische Textilien)				
GU	Unternehmen	55	33	-40 %
	Patente	152	88	-42 %
KMU	Unternehmen	37	56	51 %
	Patente	45	59	31 %

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der PATSTAT-Patentdatenbank.

Bei der Textilherstellung und den technischen Textilien ergibt sich ein anderes Bild. Während die Großunternehmen in diesem Bereich bei beiden Kennzahlen jeweils Rückgänge von 40 % zu verzeichnen haben, stieg die Zahl der patentierenden KMU um mehr als 50 % an und die Zahl der von KMU angemeldeten Patente um 30 %. Es spricht daher einiges dafür, dass die Zukunftschancen, die die technischen Textilien bieten, momentan vor allem von KMU genutzt werden.

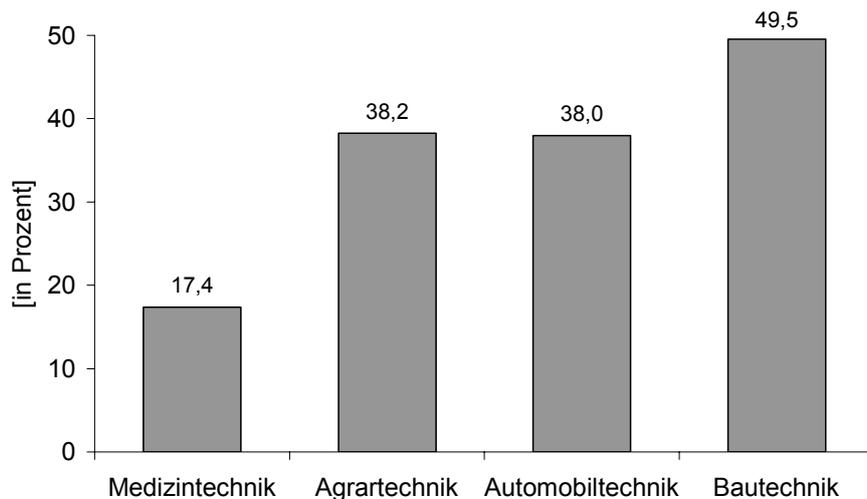
5.4.3 Spezialisierungsfelder von KMU

Die bisherigen Analysen haben gezeigt, dass es den KMU sowohl in der Textil- als auch in der Nanotechnologie in den letzten Jahren vermehrt gelungen ist, bestimmte Marktsegmente zu besetzen und dort innovativ tätig zu sein. Im folgenden Abschnitt soll dargestellt werden, auf welche Bereiche des jeweiligen Innovationsfeldes sich KMU spezialisiert haben. Darüber hinaus soll mit der Kurzvorstellung einiger Unternehmen beispielhaft gezeigt werden, an welchen konkreten Produkten geforscht wird, welche Entwicklung die patentierenden KMU hinter sich haben und welche Strukturen sie aufweisen. Daneben kann diese Gegenüberstellung von mittelständischen Unternehmen der Textil- und der Nanotechnologie plastisch die Vielfalt innerhalb der beiden Innovationsfelder, aber auch Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Textil- und Nanoforschung aufzeigen.

Grafik 5.9 zeigt die Anteile von KMU bei Patentanmeldungen für verschiedene Anwendungsfelder technischer Textilien.³⁴ Während die Innovationen bei technischen Textilien in der Medizintechnik nur unterdurchschnittlich von KMU geleistet werden (KMU-Anteil von 18 %), liegt ihre Bedeutung in der Agrar- und Automobiltechnik mit gut 38 % aller Patentanmeldungen deutlich über dem Wert für das gesamte Innovationsfeld Textil. Den größten KMU-Anteil haben textile Komponenten für die Bautechnik zu verzeichnen. Hier kommen knapp 50 % der Patentanmeldungen von KMU.

³⁴ Um eine Differenzierung in verschiedene Bereiche technischer Textilien vorzunehmen, wurde untersucht, welchen zusätzlichen IPC-Klassen die Textilpatentanmeldungen zugeordnet waren.

Grafik 5.9: KMU-Anteil bei Patentanmeldungen für technische Textilien 1990–2006



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von PATSTAT Patentdatenbank, April 2008 Edition.

Ein Großteil der Unternehmen, die Textilforschung betreiben, sind bereits seit über 100 Jahren mit textilen Produkten am Markt tätig. Viele davon haben sich gezielt durch Innovationen und die Spezialisierung auf technische Textilien den sich ändernden Rahmenbedingungen angepasst:

- Die **E. Schoepf GmbH & Co. KG** in Stambach besteht als Textilmanufaktur bereits seit dem Jahr 1851. Ursprünge des Geschäfts waren die Plüschfabrikation für Polstermöbel und die Färberei. Mittlerweile ist das Familienunternehmen mit 150 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 20 Mio. EUR in zwei Hauptgeschäftsfeldern tätig: die Entwicklung und Herstellung von Möbelstoffen und von Fahrzeugtextilien. Insbesondere Fahrzeugtextilien stellen oft hohe Ansprüche an das verarbeitete Material, das z. B. in Fahrzeugsitzen Wärme und Feuchtigkeit aufnehmen muss, Halt geben sowie unempfindlich und langlebig sein soll. Das Unternehmen hat im Jahr 2006 drei Patente in diesem Bereich angemeldet. Darunter ein zweischichtiges Veloursmaterial für Sitze, das elektrisch leitfähige Fäden beinhaltet, die z. B. für Sitzheizungen oder die Übertragung von Informationen genutzt werden können.
- Auf technische Textilien für verschiedene Branchen spezialisiert hat sich die **UTT Technische Textilien GmbH u. Co.** in Krumbach. Seine Wurzeln hat das Unternehmen in einem in Jahr 1850 gegründeten Webereibetrieb. Seit Juni 2008 gehören 49 % von UTT zur BAST AG, einem österreichischen Finanzinvestor. Der Schwerpunkt des Unternehmens mit 220 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 45 Mio. EUR liegt heute in der Entwicklung und Herstellung von Airbaggeweben, wofür UTT auch eine Reihe von Patenten besitzt. Daneben gehören zu den angebotenen Produkten andere technische Textilien, die sich durch besondere Materialeigenschaften auszeichnen, z. B. Gewebe für Fallschirme, Schwimmwesten, Rettungsinseln und Filter.

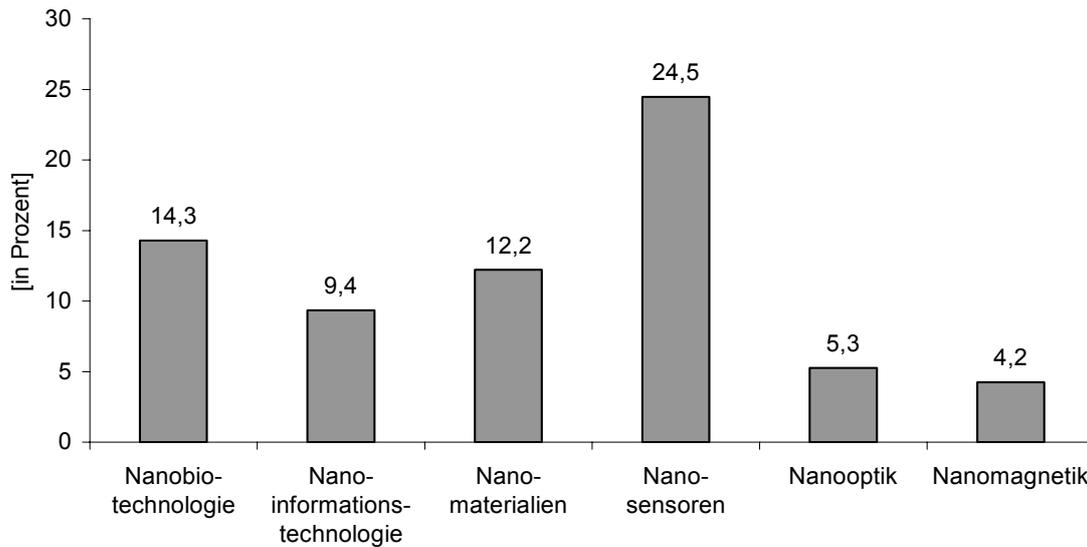
- Die **SERAG-WIESSNER KG** mit Sitz in Naila hat sich u. a. auf die Herstellung von chirurgischem Nahtmaterial und textilen Implantaten spezialisiert. Bei dem eigentümergeführten Familienunternehmen arbeiten ca. 200 Mitarbeiter, darunter Ingenieure, Biologen und Chemiker. Insgesamt wurden im Zeitraum zwischen 1990 und 2006 sechs Patente beim DPMA angemeldet. Jüngstes Patent aus dem Jahr 2004 ist ein implantierbares textiles Flächengebilde, das durch ein spezielles Herstellungsverfahren den unterschiedlichen Anforderungen beim Implantieren und bei der Stützfunktion im Körper gerecht wird.
- Die **BNP Brinkmann GmbH & Co. KG** wurde im Jahr 1952 in Hörstel gegründet und bot zunächst Matratzenschoner an. Die Produktpalette wurde nach und nach erweitert und heute bietet das Unternehmen mit 55 Mitarbeitern vor allem spezielle technische Vliese und Filze an. Diese finden vor allem im Baubereich breite Anwendung, z. B. zur Isolierung, Dämmung oder Filterung beim Straßen-, Deich- oder Deponiebau. Sechs Patente wurden durch BNP angemeldet, darunter Dichtungsgewebe zur Einarbeitung in Beton oder textile Vliese zur Auskleidung von Tunneln.

Die Nanotechnologie lässt sich über die IPC-Zuordnung in sechs verschiedene Innovationsfelder unterteilen: Nanoskalierte Strukturen für die Bio-, Informations- und Materialtechnologie sowie Anwendungen für die Sensorik, Optik und Magnetik. Gemessen an der Zahl der Patentanmeldungen ist die Informationstechnologie mit einer Anzahl von 375 der Bereich mit der größten Bedeutung. Das entspricht einem Anteil von etwa einem Drittel aller eingereichten Patentdokumente. Die anderen Felder liegen jeweils zwischen 11 % und 15 %. KMU sind mit ihren Erfindungen in allen Bereichen vertreten (Grafik 5.10).

Überdurchschnittliche KMU-Anteile finden sich in der Nanosensorik (25 %) und in der Nanobiotechnologie (14 %). In diesen Innovationsfeldern ist auch eine Reihe von Neugründungen zu verzeichnen. Die Nanoinformationstechnologie (Infineon Technologies AG) und die Nanooptik (Carl Zeiss AG) werden durch Großunternehmen dominiert. Diese Ergebnisse decken sich mit den Befunden anderer Untersuchungen, nach denen Großunternehmen eher an Systemlösungen mit hohen Umsatzerwartungen interessiert sind, während KMU ihren Schwerpunkt vermehrt in der Analytik, Sensorik und Gerätetechnik sehen.³⁵

³⁵ Vgl. VDI TZ (2004), S. 31.

Grafik 5.10: KMU-Anteil bei Patentanmeldungen in den Hauptbereichen der Nanotechnologie 1990–2006



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von PATSTAT Patentdatenbank, April 2008 Edition.

Auch in der Nanotechnologie gibt es viele Beispiele für innovative KMU. Im Gegensatz zur Textiltechnologie handelt es sich hierbei jedoch fast ausschließlich um neu gegründete Unternehmen, z.B. um Spin-offs aus Hochschulen oder Forschungseinrichtungen. Aufgrund des hohen Kapitalbedarfs haben viele KMU in der Nanotechnologie den Schritt an die Börse gewagt. Auch Wagniskapitalgesellschaften lassen sich oft als Gesellschafter in den Unternehmen finden.³⁶

- Die **Sensitec GmbH**, gegründet im Jahr 1999, produziert und entwickelt Sensoren an zwei Betriebsstätten in Deutschland: im Hauptsitz der Firma in Lahnau bei Wetzlar und in Mainz. Die Sensitec GmbH übernahm ein Jahr nach Gründung das Institut für Mikrostrukturtechnologie und Optoelektronik (IMO) e. V. und 4 Jahre nach Gründung die naomi technologies AG in Mainz. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt auf Sensoren für die Messung und Regelung von magnetischen, elektrischen und mechanischen Größen. Die Sensitec GmbH hat sich mittlerweile auf magnetoresistiven Sensoren spezialisiert, die in Mikrosystemen v. a. im Bereich der Medizin- und der Automatisierungstechnik, in der Automobilindustrie oder Raumfahrt genutzt werden. Das Unternehmen hält in diesem Bereich zwei Patente.
- Die **Febit Gruppe** erforscht und vertreibt Technologien zur Analyse von Genen und Genomen. Gegründet 1998, beschäftigt sie insgesamt 70 Mitarbeiter in Deutschland und den USA. An die Febit Holding GmbH, die die strategischen und administrativen Aufgaben der Febit Gruppe wahrnimmt, sind mittlerweile drei Unternehmen angebunden: Die

³⁶ Knapp 21 % der KMU in der Nanotechnologie werden durch Venture Capital Unternehmen mitfinanziert, die mehrheitlich zwischen 25 % und 50 % der Unternehmensanteile halten, vgl. VDI TZ (2004), S. 149.

Febit biomed GmbH, die Febit Synbio GmbH und die Febit Inc. Die Febit AG ist bei der Patentierung nanotechnologischer Erfindungen sehr aktiv. Aktuell sind Anmeldungen für zwölf Patentfamilien beim EPO und DPMA sowie bei verschiedenen internationalen Patentbehörden zu identifizieren.

- Die im Jahr 2000 gegründete **itN Nanovation AG** ist ein Spin-off des Leibniz-Instituts für Neue Materialien in Saarbrücken. In dem Unternehmen generieren heute über 100 Mitarbeiter einem Jahresumsatz von circa 5 Mio. EUR. Das Unternehmen unterhält zwei Standorte: die Unternehmenszentrale in Saarbrücken und den Produktionsstandort in Halberstadt. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt keramische Produkte in den zwei Geschäftsbereichen Filtersysteme und Beschichtungen für industrielle Großabnehmer. Diese Produkte finden Anwendung z. B. im Bereich der Trinkwasseraufbereitung und Abwasserreinigung sowie bei Schutz- und Katalyseschichten in verschiedenen Industrieanlagen. Auch die itN Nanovation AG hat einige ihrer Erfindungen patentieren lassen. Aktuell sind sieben Patentfamilien beim EPO und beim DPMA registriert, darunter z. B. ein Verfahren zur Produktion von keramischen Schichten, die selbstreinigend sind und z. B. in Backöfen Anwendung finden können.

5.5 Fazit

Die Technologiepolitik setzt in Deutschland wie in zahlreichen anderen Industriestaaten seit den 1980er-Jahren verstärkt auf die Förderung der Entwicklung neuer Technologiefelder, wie etwa der Nano- oder auch der Biotechnologie. Unsere Patentanalyse in der Nanotechnologie zeigt, dass diese Impulse mit einer zunehmenden Patentaktivität insbesondere auch im Mittelstand einhergingen. Nachdem zunächst das Patentgeschehen in diesem neuen Forschungsfeld durch Großunternehmen dominiert wurde, hat seit den 1990er-Jahren – vor allem getrieben durch neu gegründete Technologieunternehmen – der Anteil des Mittelstands an den Patenten deutlich zugenommen.

Etwas abseits der Aufmerksamkeit der Technologiepolitik sind in enger Verbindung mit den „traditionellen“ Branchen des Verarbeitenden Gewerbes neue Technologiefelder entstanden, wie etwa im Bereich der technischen Textilien. Diese haben mittlerweile zahlreiche High-technanwendungen u. a. im Automobilbau, in der Bauindustrie oder der Medizintechnik gefunden. Diese Anwendungen ermöglichten es insbesondere auch zahlreichen mittelständischen Unternehmen der Textilindustrie, durch die Besetzung neuer Marktfelder ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zu behaupten bzw. wieder herzustellen. Der Patentanteil mittelständischer Unternehmen im Textilbereich hat sich im Anschluss an eine deutliche Verminderung, die insbesondere durch den Textilmaschinenbau hervorgerufen wurde, mittlerweile stabilisiert.

Unsere Untersuchung des Patentgeschehens zeigt, dass sich der Anteil der von mittelständischen Unternehmen angemeldeten Patente bei gänzlich unterschiedlichen Ausgangslagen

sowohl bei der Textilforschung als auch in der Nanotechnologie mittlerweile etwa bei 15 % stabilisiert hat. Eine qualitative Aussage über die Bedeutung der Innovationsaktivitäten des Mittelstands in beiden Feldern ist auf dieser Basis nur schwer möglich. Immerhin repräsentieren einzelne Patentanmeldungen sehr unterschiedliche strategische Motive und ökonomische Werte. Es ist aber zweifellos davon auszugehen, dass mittelständische Unternehmen eine wichtige Rolle für die Weiterentwicklung der beiden untersuchten Technologiefelder spielen. Hinweise darauf ergeben sich auch aus der Betrachtung der Innovationsaktivitäten einzelner Unternehmen.

Für die Politik ergibt sich als zentrale Botschaft, dass die gebräuchliche Einteilung von Branchen in Hochtechnologie und höherwertige Technik gemäß der durchschnittlichen FuE-Intensität nicht in jedem Fall ein verlässlicher Indikator der Technologieentwicklung ist. Eine Identifikation von Förderbereichen auf dieser Basis verkennt, dass sich neue Technologien häufig auch gerade aufbauend auf dem technologischen Fundus traditioneller Wirtschaftssektoren entwickeln. Nicht in jedem Fall kommt es zur Neugründung von Hightechfirmen. Teilweise ergeben sich aus den neuen Marktfeldern, die mit der Technologieentwicklung einhergehen, auch neue Marktchancen für die bereits bestehenden Unternehmen. Um Ansatzpunkte für die Unterstützung der Technologieentwicklung zu erlangen, wäre es daher erforderlich, auch „alte“ Branchen des Verarbeitenden Gewerbes in den Blick zu nehmen. Darüber hinaus wäre aber auch die Entwicklung eines neuen methodischen Instrumentariums erforderlich, um die Entwicklung neuer Technologiefelder und deren Auswirkungen auf die Wirtschaft und den Mittelstand besser abbilden zu können. Gerade in Deutschland, das in zahlreichen dieser nicht als „Hightech“ klassifizierten Branchen des Verarbeitenden Gewerbes über international wettbewerbsfähige mittelständische Unternehmen verfügt, erscheint eine derartige Neuorientierung der Technologiepolitik ökonomisch sinnvoll.

Literatur zu Kapitel 5

- Arundel, A. and Kabla, I. (1998), What Percentage of Innovations are Patented? Empirical Estimates for European Firms, *Research Policy*, 27: 127–141.
- Blind, K. et al. (2003), Erfindungen kontra Patente, Schwerpunktstudie “zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands”, Endbericht, Karlsruhe.
- BMBF – Bundesministerium für Bildung und Forschung (2006), Nano-Initiative – Aktionsplan 2010. Bonn, Berlin.
- DPMA – Deutsches Patent- und Markenamt (2006a), Jahresbericht 2005. München.
- DPMA – Deutsches Patent- und Markenamt (2006b), Patentatlas Deutschland, Regionaldaten der Erfindertätigkeit. München.
- DPMA – Deutsches Patent- und Markenamt (2008), Jahresbericht 2007. München.
- EPO – European Patent Office (2005), http://www.european-patent-office.org/epo/new/costs_ep_2005_de.pdf, zuletzt geöffnet am 04.01.2009.
- EPO – European Patent Office (2008a), Global Patent Data Coverage, [http://documents.epo.org/projects/bablon/eponet.nsf/0/2464E1CD907399E0C12572D50031B5DD/\\$File/global_patent_data_coverage_0708.pdf](http://documents.epo.org/projects/bablon/eponet.nsf/0/2464E1CD907399E0C12572D50031B5DD/$File/global_patent_data_coverage_0708.pdf), zuletzt geöffnet am 04.01.2009.
- Ehrhart, N. und V. Zimmermann (2007), Patentierungsaktivitäten mittelständischer Unternehmen, in KfW, *WirtschaftsObserver online*, Nr.22.
- Europäische Kommission (2006), Die neue KMU-Definition. Benutzerhandbuch und Mustererklärung.
- Gesamtverband Textil+Mode (2007), Zahlen zur Textil- und Bekleidungsindustrie.
- Gottschalk et al. (2002): Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft: Hintergrundbericht zur Innovationserhebung 2001, Mannheim.
- Griliches, Z. (1990), Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVIII: 1661–1707.
- Icks, A. und O. Suprinovic (2007), Der Einfluss von Patenten auf Gründungen in technologieorientierten Branchen – eine theoretische und empirische Analyse. IfM-Materialien Nr. 176, Bonn.
- INPI – Institut National de la Propriété Industrielle (2004), SMEs as Patent Applicants. Paris.
- Jensen, P. H. and E. Webster (2004), SMEs and Their Use of Intellectual Property Rights in Australia. Melbourne Institute Working Paper No. 17/04. Melbourne.
- KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau (2007a), KfW-Mittelstandspanel 2007. Mittelstand im Konjunkturhoch – Defizite bei Innovationen. Frankfurt am Main.
- KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau (2007b), Einflussfaktoren auf das Patentierungsverhalten von kleinen und mittleren Hightech-Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe. Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 39. Frankfurt am Main: 42–79.

- Lemley, M. (2005), Patenting Nanotechnology, Stanford Law School, Working Paper No. 304.
- Lux Research (2004), Sizing Nanotechnology's Value Chain. New York.
- Macdonald, S. (2004), When Means Become Ends: Considering the Impact of Patent Strategy on Innovation, *Information Economics and Policy*, 16, 135–158.
- RWI und SV-Wissenschaftsstatistik (2007), Forschungsstrategien der Unternehmen. Bestimmungsfaktoren, Konsequenzen für NRW und Einflussmöglichkeiten der Politik. Forschungsprojekt im Auftrag des Ministeriums für Innovation Wissenschaft, Forschung und Technologie des Landes Nordrhein-Westfalen in. *RWI: Projektberichte*. RWI und SVW, Essen.
- Staber, U. (2001), Spatial Proximity and Firm Survival in a Declining Industrial District: The Case of Knitwear Firms in Baden-Württemberg, *Regional Studies*, Vol. 35 (4): 329–341.
- Tengstam, S. (2008), What Explains the International Location of the Clothing Industry? School of Business, Economics and Law, Göteborg University. Working Papers in Economics No 290.
- VDI TZ – VDI Technologiezentrum (2004), Nanotechnologie als zukünftiger Wachstumsmarkt. Innovations- und Technikanalyse. Düsseldorf.
- VDI TZ – VDI Technologiezentrum (2009), Nanomap, <http://www.nano-map.de>, zuletzt aufgerufen am 04.01.2009.
- Weber, G., G.A. Hedemann und H. B. Cohausz (2007), Patentstrategien. Köln.

Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse

01.01.2008: Gründungsförderung und Mikrofinanzierung werden zusammengefasst

Das neue „KfW-StartGeld“ vereint die bis dahin getrennt voneinander angebotenen Förderprogramme „KfW Mikro-Darlehen“ und „StartGeld“ in einem Produkt. Das Programm vergibt zinsgünstige Darlehen an Existenzgründer, Kleinunternehmer und Freiberufler mit einem maximalen Finanzierungsbedarf von 50.000 EUR, die weniger als drei Jahre bestehen bzw. am Markt tätig sind.

01.01.2008: Reform der Unternehmensteuer

Durch die Unternehmensteuerreform 2008 soll die steuerliche Standortattraktivität Deutschlands verbessert und damit eine Zunahme an Investitionen, Wachstum und Beschäftigung bewirkt werden. Weitere Ziele der Reform bestehen darin, eine weitgehende Rechtsformneutralität zwischen Personenunternehmen und Kapitalgesellschaften herzustellen, die Finanzierungsbasis der Kommunen zu verstetigen und Anreize zur Gewinnverlagerung nach Deutschland zu schaffen. Die Eckpunkte der Unternehmensteuerreform sind:

- Absenkung der Steuerlast von Kapitalgesellschaften von knapp 39 % auf knapp unter 30 % (u. a. Reduzierung des Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 15 %),
- Entlastung von Personenunternehmen durch Tarifvergünstigung für thesaurierte Gewinne,
- Einführung einer Abgeltungssteuer mit einem einheitlichen Steuersatz von 25 % auf private Kapitalerträge und Veräußerungsgewinne (ab 01.01.2009),
- Verbreiterung der Bemessungsgrundlage durch die Einführung einer Zinsschranke. Zinsen für Kredite wirken nur noch Gewinn mindernd, wenn ein Verhältnis von 30 zu 100 zwischen Zinsen und Gewinnen nicht überschritten wird. Kleine Betriebe sind von der Geltung der Zinsschranke ausgenommen.
- Die Gewerbesteuer ist künftig nicht mehr als Betriebsausgabe vom Gewinn abziehbar.

Neue Abschreibungsregeln sehen vor, dass Investitionskosten nur noch linear abgeschrieben werden können (wurde im Laufe des Jahres wieder revidiert).

01.01.2008: Das zweite Mittelstandsentlastungsgesetz (MEG II) tritt in Kraft

Im Rahmen des MEG II wurden weitere Informationspflichten und bürokratische Lasten für Unternehmen abgeschafft. Es wird mit einer Entlastung mittelständischer Unternehmen und der Verwaltung von voraussichtlich mehr als 100 Mio. EUR gerechnet. Folgende Erleichterungen traten am 01.01.2008 in Kraft:

- Existenzgründer werden in den ersten drei Jahren unter bestimmten Voraussetzungen von statistischen Meldepflichten befreit.

- Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten sollen im Kalenderjahr in höchstens drei Stichprobenerhebungen für Bundesstatistiken mit Auskunftspflicht einbezogen werden.
- Die bisher übliche Vorausbescheinigung des Arbeitgebers für die Rentenversicherung wird durch eine automatisch erzeugte Sozialversicherungsmeldung ersetzt.
- Für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31.12.2007 enden, wurde die Gewinnschwelle für die steuerliche Bilanzierungspflicht von 30.000 auf 50.000 EUR angehoben.

01.01.2008: Beitrag zur Arbeitslosenversicherung

Nachdem die Beiträge zur Arbeitslosenversicherung bereits zum 01.01.2007 von 6,5 auf 4,2 % deutlich gesenkt wurden, hat der Bundestag am 16.11.2007 beschlossen, den Beitragssatz zur Arbeitslosenversicherung zum 01.01.2008 nochmals um 0,9 Prozentpunkte auf 3,3 % zu senken.

21.02.2008: Start des "Sonderfonds Energieeffizienz in KMU"

Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und der KfW aufgelegte neue Förderprogramm zielt darauf ab, die Energieeffizienz in kleinen und mittleren Unternehmen zu erhöhen. Das Förderprogramm besteht aus zwei Komponenten:

Zum einen werden Energieberatungen bis zu 80 % bezuschusst. Die Beratung erfolgt in Form einer maximal zweitägigen Initialberatung und einer sich unter Umständen anschließenden Detailberatung von maximal zehn Beratertagen.

Zum anderen können für die erforderlichen Investitionen zinsgünstige Darlehen beantragt werden. Gefördert werden Maßnahmen, mit denen eine Energieeinsparung von mindestens 15 % bzw. 20 % erzielt wird. Mitfinanziert werden bis zu 100 % der förderfähigen Investitionskosten, maximal 10 Mio. EUR.

25.02.2008: Start des neuen Förderprogramms "Betrieblich unterstützte Kinderbetreuung"

Das Förderprogramm richtet sich an Unternehmen mit bis zu 1.000 Beschäftigten, die in Kindertageseinrichtungen neue, zusätzliche Gruppen für Mitarbeiterkinder bis zum vollendeten dritten Lebensjahr schaffen. Es setzt auf eine Kooperation zwischen den Unternehmen und öffentlichen sowie freien Trägern von Betreuungseinrichtungen. Die Träger erhalten für die Betreuung von Mitarbeiterkindern 50 % der Betriebskosten bis zu einer Obergrenze von 6.000 EUR für jeden neuen Platz im Jahr. Der Zuschuss wird bis zu zwei Jahre lang gezahlt. Insgesamt stehen für das Programm bis Ende 2011 50 Mio. EUR aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) zur Verfügung.

01.04.2008: Vereinfachung statistischer Vorschriften

Durch zahlreiche Gesetzesänderungen wird die Wirtschaft von statistischen Berichtspflichten entlastet. Von Änderungen betroffen sind die folgenden Gesetzestexte: Verwaltungsdaten-

verwendungsgesetz, Umweltstatistikgesetz, Gesetz über die Statistik im Produzierenden Gewerbe, Handwerksstatistikgesetz, Dienstleistungsstatistikgesetz, Dienstleistungskonjunkturstatistikgesetz, Handelsstatistikgesetz, Beherbergungsstatistikgesetz, Gewerbeordnung und Umweltauditgesetz.

So wurden beispielsweise nach bisher geltendem Recht bei 41.000 Handwerksunternehmen, vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen, mittels Befragung vierteljährliche Konjunkturerhebungen durchgeführt. Künftig ersetzt die Auswertung von Verwaltungsdaten diese Befragungen.

01.04.2008: Neu aufgestelltes Programm SIGNO löst INSTI ab

Das BMWi unterstützt Hochschulen, Unternehmen und freie Erfinder mit dem neu aufgestellten Programm SIGNO (früher INSTI und Verwertungsoffensive) bei der rechtlichen Sicherung und wirtschaftlichen Verwertung ihrer innovativen Ideen. Das Ziel besteht darin, gute Erfindungen in Deutschland auch erfolgreich zu schützen und inhaltlich umzusetzen. SIGNO steht für den **S**chutz von **I**deen für die **G**ewerbliche **N**utzung.

21.05.2008: Bundesregierung beschließt Modernisierung des Bilanzrechts

Das Bundeskabinett beschließt den Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (BilMoG). Das Gesetz soll das HGB-Bilanzrecht für den Wettbewerb mit den internationalen Rechnungslegungsstandards stärken. Die wichtigsten Punkte des Gesetzentwurfs sind im Einzelnen:

- Die Größenklassen, die darüber entscheiden, welche Informationspflichten ein Unternehmen treffen, werden angehoben: Die Schwellenwerte für Bilanzsumme und Umsatzerlöse werden um 20 % erhöht.
- Immaterielle selbst geschaffene Vermögensgegenstände des Anlagevermögens (z. B. Patente) müssen künftig in der HGB-Bilanz angesetzt werden.
- Finanzinstrumente (z. B. Aktien, Fondsanteile und Derivate), die zu Handelszwecken erworben wurden, müssen künftig mit dem Marktwert (Fair Value) bewertet werden.
- Rückstellungen von Unternehmen für künftige Verpflichtungen werden realistischer bewertet. Rückstellungen sind künftig abzuzinsen und bei ihrer Bewertung Lohn-, Preis- und Personalentwicklungen stärker als bisher zu berücksichtigen.
- Zweckgesellschaften müssen künftig schon dann in den Konzernabschluss einbezogen werden, wenn sie unter der einheitlichen Leitung eines Mutterunternehmens stehen.

Voraussichtlich wird das BilMoG im Laufe des Jahres 2009 von Bundestag und Bundesrat beschlossen. Es wird demnach für Wirtschaftsjahre gelten, die nach dem 31.12.2009 beginnen.

06.06.2008: Ausbildungsbonus zur Förderung zusätzlicher Ausbildungsplätze

Der Ausbildungsbonus ist ein zeitlich befristeter einmaliger pauschaler Zuschuss für die Schaffung und Durchführung eines zusätzlichen betrieblichen Ausbildungsverhältnisses. Voraussetzung ist, dass das Ausbildungsverhältnis bis zum 31.12.2010 beginnt und für einen förderungsbedürftigen Jugendlichen ein zusätzlicher Ausbildungsplatz eingerichtet wird.

Ein Ausbildungsplatz ist als „zusätzlich“ zu bezeichnen, wenn die Zahl der Ausbildungsverhältnisse in dem Betrieb durch den neuen Ausbildungsvertrag höher ist, als sie es im Durchschnitt der drei vorhergehenden Jahre war. Als förderungsbedürftig erachtet werden Altbewerber und lernbeeinträchtigte oder sozial benachteiligte junge Menschen.

Der Ausbildungsbonus beträgt zwischen 4.000 und 6.000 EUR, je nach Höhe der Ausbildungsvergütung für das erste Ausbildungsjahr.

26.06.2008: Europäische Kommission legt "Small Business Act" vor

Im "Small Business Act" für Europa (SBA) spiegelt sich der politische Wille der Europäischen Kommission wider, die zentrale Rolle des Mittelstands für die europäische Wirtschaft anzuerkennen und zum ersten Mal in einem anspruchsvollen und abgestimmten Rahmen für die EU und ihre Mitgliedsstaaten festzuschreiben. Der SBA soll Unternehmen auch dabei helfen, noch stärker und schneller wachsen zu können und geht deshalb die zentralen Wachstumshindernisse auf der europäischen Ebene an. Hierfür werden 10 Grundsätze festgelegt, die für die Planung und Durchführung politischer Maßnahmen auf der Ebene der EU und der Mitgliedstaaten maßgebend sind:

- I. Ein Umfeld soll entstehen, in dem sich Unternehmer und Unternehmen in Familienbesitz entfalten können und in dem sich unternehmerische Initiative lohnt.
- II. Rechtschaffene Unternehmer, die insolvent geworden sind, sollen rasch eine zweite Chance bekommen.
- III. Regelungen sollten nach dem Prinzip "Vorfahrt für KMU" gestaltet werden.
- IV. Öffentliche Verwaltungen sollen verstärkt auf die Bedürfnisse der KMU eingehen.
- V. Politische Instrumente sollen KMU-gerecht gestaltet werden, sodass KMU leichter an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen und staatliche Beihilfen besser nutzen können.
- VI. Für KMU soll der Zugang zu Finanzierungen erleichtert und ein rechtliches und wirtschaftliches Umfeld für mehr Zahlungsdisziplin im Geschäftsleben geschaffen werden.
- VII. KMU sollen dabei unterstützt werden, stärker von den Möglichkeiten des Binnenmarkts zu profitieren.

- VIII. Weiterqualifizierung und alle Formen von Innovation sollen auf der Ebene der KMU gefördert werden.
- IX. Die KMU sollen in die Lage versetzt werden, Umweltprobleme in Geschäftschancen umzuwandeln.
- X. Die KMU sollen ermutigt werden, vom Wachstum der Märkte zu profitieren und dafür entsprechende Unterstützung erhalten.

01.07.2008: Inkrafttreten des neuen Rechtsdienstleistungsgesetzes

Das neue Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) sieht eine umfassende Neuordnung der Rechtsberatung vor. Wenngleich die Vertretung vor Gericht und die umfassende außergerichtliche Beratung auch in Zukunft Anwälten vorbehalten bleibt, wird die unentgeltliche, altruistische Rechtsberatung grundsätzlich freigegeben. Für die Rechtsberatung im Familien- und Freundeskreis gelten dabei keinerlei gesetzliche Vorgaben; karitative Einrichtungen, Verbraucherberatungsstellen oder Mieterbund müssen gewährleisten, dass sie Rechtsdienstleistungen nur durch oder unter Anleitung eines Volljuristen erbringen. Auch Nichtanwälte dürfen künftig im Zusammenhang mit einer anderen wirtschaftlichen Tätigkeit juristische Nebenleistungen erbringen. So dürfen beispielsweise Architekten im Rahmen von Planungsleistungen ihre Auftraggeber bei damit zusammenhängenden baurechtlichen Fragen beraten.

01.07.2008: KfW verbessert Finanzierungsangebot für kleine und mittlere Unternehmen

Seit Anfang Juli 2008 bietet die KfW Mittelstandsbank kleinen und mittleren Unternehmen besonders günstige Konditionen in vielen ihrer Kredit- und Mezzanine-Programme an. Das Maßnahmenpaket zielt auf eine Verbesserung und Vereinfachung des gesamten Förderangebots der KfW Mittelstandsbank, wobei aber insbesondere der kleinere Mittelstand von den Maßnahmen profitiert. Mit Ausnahme des zu Anfang des Jahres neu eingeführten KfW-StartGeld-Programme sind alle Kredit- und Mezzanine-Programme der KfW Mittelstandsbank in die umfangreiche Weiterentwicklung eingebunden.

Zentrale Bestandteile des Maßnahmenpakets sind die Einrichtung spezieller Förderfenster mit günstigen Konditionen für KMU oder für kleine Unternehmen in unterschiedlichen Programmen, die Erweiterung des Laufzeitangebots in Kreditprogrammen um eine 5-jährige Laufzeit sowie Verbesserungen der Förderbedingungen in der Programmfamilie Unternehmerkapital.

01.07.2008: BMWi startet „Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand“ (ZIM)

Das neue, technologie- und branchenoffene Basisprogramm des BMWi für die marktorientierte Technologieförderung der innovativen mittelständischen Wirtschaft fasst die bisherigen Programme zur Kooperations- und Netzwerkförderung zusammen und bietet kleinen und

mittleren Unternehmen ein transparenteres Förderangebot mit abgestimmten einheitlichen Förderkonditionen. Zum 01.01.2009 wird das ZIM um eine Einzelprojektförderung für KMU mit Geschäftsbetrieb in den neuen Bundesländern einschließlich Berlin erweitert (ehemals „INNO-WATT“).

Unter dem Motto "Impulse für Wachstum" soll die Innovationskraft der kleinen und mittleren Unternehmen nachhaltig unterstützt und ein Beitrag für deren Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit geleistet werden. Das neue ZIM weist nicht nur eine Reihe verbesserter Förderkonditionen aus (u. a. bei Fördersätzen, Projektgrößen, Pauschalen), sondern ist auch nutzerfreundlicher gestaltet. So gibt es im Gesamtprogramm nur noch drei Kostenarten und ein einheitliches Abrechnungsverfahren statt bisher vier unterschiedlicher Verfahren. Daneben hält das BMWi jedoch auch an anerkannten Förderprinzipien fest, wie der Entscheidungsfreiheit der Unternehmen über Technologie und Kooperationspartner oder an dem zweistufigen Antragsverfahren, das die Bewilligungschancen für die Unternehmen verbessert.

09.07.2008: 16 neue Gründungsinitiativen erhalten eine Förderung durch das Programm "Existenzgründungen aus der Wissenschaft (EXIST)"

In der dritten und abschließenden Wettbewerbsrunde zur Gründungskultur an Hochschulen und Forschungseinrichtungen hat der Sachverständigenbeirat des EXIST-Programms 16 weitere Projekte zur Förderung durch das BMWi vorgeschlagen. Im Rahmen der drei Jahre laufenden Projekte werden die beteiligten Hochschulen zusammen mit ihren Projektpartnern neue Angebote aufbauen, mit denen Studierende und Wissenschaftler zur unternehmerischen Selbstständigkeit motiviert und qualifiziert werden. Darüber hinaus sollen aus Forschungsergebnissen aktiv Geschäftsideen entwickelt und die angehenden Gründer bei der Vorbereitung ihrer Unternehmensgründung unterstützt werden. Die nun erfolgreichen Projekte konnten sich in einem zweistufigen Auswahlverfahren unter insgesamt 48 Konzepten durchsetzen. Das Programm ist Bestandteil der Hightech Strategie Deutschland und wird seit 2007 mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert.

16.07.2008: Bundesregierung beschließt Kompromiss zum Thema Mindestlohn

Die Bundesregierung verabschiedet Änderungen des Arbeitnehmer-Entsendegesetzes (AEntG) und des Mindestarbeitsbedingungsgesetzes, um die Möglichkeiten für branchenabhängige Mindestlöhne zu erweitern.

Der Entwurf zum AEntG sieht vor, dass Tarifverträge in Branchen mit einer Tarifbindung von mindestens 50 % für die gesamte Branche als allgemeinverbindlich erklärt werden können. Per Stichtag 31.03.2008 haben acht Branchen Anträge zur Aufnahme in das AEntG gestellt: Wach- und Sicherheitsgewerbe, Bergbauspezialarbeiten, Entsorgungswirtschaft, Altenpflege, Weiterbildung, Forstdienstleistung, Textilreinigung und Zeitarbeit. Zunächst befasst sich ein Tarifausschuss mit den eingegangenen Anträgen. Über die Aufnahme in das AEntG entscheidet der Bundestag.

In Branchen mit geringerer Tarifbindung ermöglicht das Mindestarbeitsbedingungsgesetz die Festsetzung branchenabhängiger Mindestlöhne. Voraussetzung ist das Vorliegen sozialer Verwerfungen, die durch einen Hauptausschuss festgestellt werden. Fachausschüsse, als Gremien der betroffenen Wirtschaftszweige, schlagen die Mindestarbeitsentgelte vor und werden per Rechtsverordnung der Bundesregierung für verbindlich erklärt.

Die 1. Lesung des Bundestages zur Beratung der Gesetzesentwürfe fand am 16.10.2008. Es folgt die weitere Beratung in den zuständigen Ausschüssen.

23.07.2008: Bundeskabinett beschließt Gesetzesentwürfe zum Dritten Mittelstandsentslastungsgesetz sowie zum Steuerbürokratieabbaugesetz

Der Entwurf zum Dritten Mittelstandsentslastungsgesetz (MEG III) enthält ein Bündel von 23 Maßnahmen zur Vereinfachung und Rechtsbereinigung. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen sollen im ersten Jahr von den Einsparungen in Höhe von 100 Mio. EUR profitieren. Danach fallen jährlich rund 76 Mio. EUR weniger Kosten an.

So soll das Statistische Bundesamt zur Handwerkszählung ab 2009 auf vorhandene Verwaltungsdaten zurückgreifen und die alle acht Jahre stattfindende Zählung ersetzen. Auch soll das Umsatzsteuerheft für Reisegewerbetreibende wegfallen und die Pflicht zur Namensangabe an offenen Verkaufsstellen (z. B. bei Marktständen) gestrichen werden.

Im Rahmen des Steuerbürokratieabbaugesetzes sollen die Unternehmen ab dem Veranlagungszeitraum 2011 sämtliche Steuererklärungen standardmäßig elektronisch an die Finanzämter übermitteln. Dazu gehören auch die Inhalte der Bilanzen sowie der Gewinn- und Verlustrechnung ab dem Wirtschaftsjahr 2011. Auch Unternehmensgründer sollen künftig ihre steuerrelevanten Daten bei Aufnahme der beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit schnell und kostensparend elektronisch übermitteln.

Die Beratungen im Bundestag sind für den Jahresverlauf 2009 vorgesehen.

28.07.2008: Bundesregierung richtet zentrale Förderberatung für Forschung und Innovation ein

Die neu eingerichtete zentrale Förderberatung "Forschung und Innovation" des Bundes ist Erstanlaufstelle für Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen. Sie informiert potenzielle Antragsteller über die Forschungsstruktur des Bundes, die Förderprogramme und deren Ansprechpartner sowie über aktuelle Förderschwerpunkte und -initiativen.

Die unter einer kostenlosen Telefonnummer erreichbare Förderberatung leitet zudem an die richtigen Anlaufstellen weiter und unterstützt bei der Antragstellung. Für kleine und mittlere Unternehmen steht außerdem ein zusätzlicher Lotsendienst zur Verfügung. Der Internetauftritt der zentralen Förderberatung bietet übersichtlich die notwendigen Informationen zu Fördermöglichkeiten sowie den Zugang zu allen Dokumenten im Umfeld der Antragstellung, zu

den laufenden und abgeschlossenen Forschungsprojekten des Bundes und zu den Forschungsberichten der geförderten Projekte.

19.08.2008: Gesetz zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen tritt in Kraft

Junge und mittelständische Unternehmen haben häufig Probleme bei der Kapitalbeschaffung. Mit der Neuregelung können steuerliche Förderungen für Beteiligungsgesellschaften gewährt werden, die gezielt in junge Unternehmen investieren. So werden Wagniskapitalbeteiligungsgesellschaften von der Gewerbesteuer befreit.

Die Wagniskapitalbeteiligungsgesellschaften bedürfen der Anerkennung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Sie müssen ihren Sitz in Deutschland haben, über ein Mindesteigenkapital von 1 Mio. EUR und über ausreichend fachlich qualifizierte und zuverlässige Geschäftsführer verfügen.

Die jungen Unternehmen dürfen bei Erwerb der Beteiligungen nicht älter als zehn Jahre sein und nicht mehr als 20 Mio. EUR Eigenkapital haben.

27.08.2008: Beschäftigte an Firmengewinnen stärker beteiligen

Mehr Beschäftigte sollen am Erfolg ihres Unternehmens teilhaben. Das Bundeskabinett beschloss daher einen Gesetzentwurf zur stärkeren Förderung der Mitarbeiterbeteiligung. Die Regelungen werden derzeit vom Bundestag beraten und sollen im Jahresverlauf 2009 in Kraft treten. Der Entwurf sieht u. a. folgende Regelungen vor:

- Die Arbeitnehmer-Sparzulage für in Beteiligungen angelegte vermögenswirksame Leistungen soll von 18 auf 20 % steigen. Die Grenzen förderfähiger Einkommen sollen erhöht werden.
- Der steuer- und sozialversicherungsfreie Höchstbetrag für direkte Beteiligungen an der Firma soll von 135 auf 360 EUR erhöht werden.
- Zusätzlich zur direkten Beteiligung sollen Mitarbeiterbeteiligungsfonds gefördert werden. Bei den Fonds muss ein Rückfluss in die beteiligten Unternehmen in Höhe von 75 % garantiert werden. Die Fonds sollen von einer Kapitalanlagegesellschaft verwaltet werden.

01.09.2008: Gesetz zum Schutz des geistigen Eigentums tritt in Kraft

Das Gesetz dient der Umsetzung der EU-Durchsetzungs-Richtlinie und erleichtert den Kampf gegen Produktpiraterie. Künftig hat der Rechtsinhaber bei Rechtsverletzungen seines geistigen Eigentums unter bestimmten Bedingungen einen Auskunftsanspruch nicht nur gegen den Rechtsverletzenden sondern auch an Dritte, wie etwa Internet-Provider oder Spediteure. Der Rechtsinhaber soll damit die Möglichkeit erhalten, den Rechtsverletzer mit zivilrechtlichen Methoden zu ermitteln, um so seine Rechte gerichtlich besser durchsetzen zu

können. Auch wird die Vernichtung von Piraterieware nach Beschlagnahme durch den Zoll vereinfacht.

01.09.2008: Mindestlohn im Baugewerbe

Am 01.09.2008 tritt die Sechste Verordnung über zwingende Arbeitsbedingungen im Baugewerbe in Kraft. Die Mindestlöhne steigen danach in Westdeutschland sowie Berlin um 1,6 bis 2,9 %, in Ostdeutschland bleiben sie dagegen unverändert.

19.09.2008: Modernisierung der gesetzlichen Unfallversicherung beschlossen

Mit dem Gesetz zur Modernisierung der gesetzlichen Unfallversicherung wurde die grundlegende Neuausrichtung mit einer stärkeren Orientierung an den Prinzipien der Wirtschaftlichkeit und Effizienz der gesetzlichen Unfallversicherung beschlossen. Die Umsetzung der Organisationsreform wird im Jahr 2013 abgeschlossen sein. Kernpunkte der Reform sind:

- Weniger Unfallversicherungsträger: Statt 23 wird es künftig nur noch neun gewerbliche Berufsgenossenschaften geben. Die Zahl der Unfallkassen des Bundes und der Länder soll insgesamt auf 17 reduziert werden.
- Mehr Prävention: Bund, Länder und Unfallversicherungsträger verpflichten sich, weitere gemeinsame Arbeitsschutzziele und Handlungsfelder zu entwickeln.
- Weniger Bürokratie: Betriebsprüfungen werden auf die Rentenversicherung übertragen. Doppelmeldungen der Arbeitgeber an die Sozialversicherung werden dadurch abgeschafft.

01.10.2008: Bundesländer erhalten größeren Handlungsspielraum bei der Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur"

Mit Wirkung vom 01.10.2008 wird die Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" – das wichtigste Förderinstrument der regionalen Wirtschaftspolitik – grundlegend reformiert. Das am 05.09.2008 vom Koordinierungsausschuss der Bundesländer-Gemeinschaftsaufgabe beschlossene Maßnahmenpaket zielt u. a. darauf ab, die im ländlichen Raum vorhandenen Wachstums- und Beschäftigungspotentiale noch stärker zu mobilisieren. So wurde z. B. eine "Experimentierklausel" geschaffen, mit deren Hilfe die Bundesländer künftig bis zu 10 Mio. EUR pro Jahr flexibel für innovative Maßnahmen einsetzen können. Darüber hinaus können die Bundesländer den Regionen in Zukunft Regionalbudgets in Höhe von bis zu 300.000 EUR pro Jahr zur eigenen Bewirtschaftung zur Verfügung stellen. Weiterhin haben Bund und Länder die Förderhöchstsätze angehoben und schöpfen damit den von der Europäischen Union vorgegeben Rahmen vollständig aus.

01.10.2008: KfW stärkt Beratung für Gründer aus der Arbeitslosigkeit

Im Oktober 2008 wurde das im November 2007 gestartete „Gründercoaching Deutschland“ um Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit erweitert. Durchgeführt wird das Programm

von der KfW Mittelstandsbank in Zusammenarbeit mit akkreditierten Regionalpartnern (IHK, HWK, WFG). Die Förderung kann innerhalb des ersten Jahres nach der Gründung aus Arbeitslosigkeit beantragt werden und umfasst einen Zuschuss zur Beratung in wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen. Als Zuschuss gewährt werden 90 % des Beraterhonorars, maximal jedoch 3.600 EUR.

18.10.2008: Insolvenzrechtsänderung sichert sanierungsfähige Unternehmen

Mit der Änderung der Insolvenzordnung ist der insolvenzrechtliche Begriff der Überschuldung so angepasst worden, dass Unternehmen, die voraussichtlich in der Lage sein werden, mittelfristig ihre Zahlungen zu leisten, auch dann nicht den Gang zum Insolvenzrichter antreten müssen, wenn eine vorübergehende bilanzielle Unterdeckung vorliegt. Mit dieser Regelung soll gerade in Krisenzeiten an sich gesunden Unternehmen der Weg zu einer Sanierung geebnet werden.

29.10.2008: Einheitlicher Beitragssatz zur gesetzlichen Krankenversicherung steht fest

Per Verordnung hat das Bundeskabinett den Beitragssatz für die gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) ab dem 01.01.2009 auf 14,6 % festgelegt. Hinzu kommt wie bisher der zusätzliche Beitragssatz von 0,9 %, den die Mitglieder allein tragen. Der einheitliche allgemeine Beitragssatz ist notwendige Voraussetzung für den am 01.01.2009 startenden Gesundheitsfonds.

01.11.2008: Das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) tritt in Kraft

Mit dem Inkrafttreten des MoMiG ist die umfassendste Reform des GmbH-Rechts seit Bestehen des GmbH-Gesetzes von 1892 abgeschlossen. Die grundlegende Modernisierung des GmbH-Rechts orientiert sich an den Maximen Flexibilisierung und Deregulierung auf der einen Seite und Bekämpfung der Missbrauchsgefahr auf der anderen.

Neben der bewährten GmbH (Mindeststammkapital von 25.000 EUR) wurde die haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft (UG) neu geschaffen, die eine Sonderform der GmbH darstellt und ohne Mindeststammkapital gegründet werden kann. Zielgruppe sind Existenzgründer, die wenig Stammkapital haben und benötigen, wie etwa im Dienstleistungsbereich. Gewinne der UG dürfen zunächst nicht voll ausgeschüttet werden, um das Mindeststammkapital einer GmbH sukzessive anzusparen.

Für Standardgründungen werden im GmbH-Gesetz zwei beurkundungspflichtige Musterprotokolle zur Verfügung gestellt, die das Gründungsverfahren vereinfachen.

Die zuvor geltende Regelung sah eine Mindesthöhe der Stammeinlage von 100 EUR vor, darüberliegende Beträge mussten zudem durch 50 teilbar sein. Die Neuregelung vereinfacht

diese Vorgaben dahingehend, dass in Zukunft ein Geschäftsanteil lediglich auf einen Betrag von mindestens einem Euro lauten muss.

05.11.2008: Bundeskabinett beschließt Maßnahmenpaket "Beschäftigungssicherung durch Wachstumsstärkung"

Das Maßnahmenpaket der Bundesregierung schafft eine Perspektive für die rasche Überwindung der Konjunkturschwäche und für die Sicherung von Arbeitsplätzen. Die Maßnahmen sollen Impulse für öffentliche und private Investitionen geben, Bürger und Unternehmen entlasten, den Konsum beleben und die Beschäftigungserfolge der letzten Jahre sichern. In den Jahren 2009 und 2010 sollen Investitionen und Aufträge von Unternehmen, privaten Haushalten und Kommunen mit rund 50 Mrd. EUR gefördert werden. Das Maßnahmenpaket setzt sich aus den folgenden Einzelmaßnahmen zusammen:

- Befristet auf zwei Jahre wird die Möglichkeit der degressiven Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens in Höhe von 25 % eingeführt. Zusätzlich zur degressiven Abschreibung wird die Möglichkeit von Sonderabschreibungen für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) befristet erweitert.
- Die Absetzbarkeit von Handwerkerleistungen, Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen wird ab Anfang 2009 ausgeweitet.
- Kfz-Halter, die im Zeitraum vom 05.11.2008 bis zum 30.06.2009 einen neuen Pkw zulassen, müssen ein Jahr lang keine Kfz-Steuer zahlen. Erfüllen Pkw zudem die Abgasnorm Euro-5 oder Euro-6, verlängert sich die Steuerbefreiung sogar bis auf maximal zwei Jahre. Zusätzlich erhalten alle Bürger, die bereits einen besonders schadstoffarmen Pkw fahren, ab dem 01.01.2009 eine Steuerbefreiung für ein Jahr.
- Die KfW erweitert das Finanzierungsangebot um ein zusätzliches Finanzierungsinstrument. Dafür ist bis Ende 2009 ein zusätzliches Kreditvolumen von 15 Mrd. EUR vorgesehen. In diesem Zusammenhang sind auch Haftungsübernahmen durch die KfW von bis zu 90 %, bei Betriebsmittelfinanzierungen bis zu 50 % vorgesehen.
- Investitionen in die Energieeffizienz von Gebäuden werden durch zusätzliche Fördermittel angestoßen. Im Rahmen des CO₂-Gebäudesanierungsprogramms wird der KfW für 2009 u. a. ein zusätzliches Kreditvolumen von 2,5 Mrd. EUR ermöglicht. Zusätzlich wird u. a. das Förderprogramm "Sonderfonds Energieeffizienz in KMU" um 300 Mio. EUR aufgestockt.
- Die Förderung von Innovationen und Energieeffizienz in Unternehmen wird erweitert. So werden die Mittel des an den Mittelstand gerichteten ERP-Innovationsprogramms zum Transfer von innovativen Ideen in Produkte verstärkt und das Volumen des ERP-Startfonds aufgestockt.

- Zur Verstetigung der Investitionen bei wichtigen Infrastrukturvorhaben werden die Infrastrukturprogramme der KfW für strukturschwache Kommunen um 3 Mrd. EUR aufgestockt.
- Befristet auf ein Jahr wird die Bezugsdauer von Kurzarbeitergeld von bisher 12 Monaten auf 18 Monate verlängert.
- Verkehrsinvestitionen werden beschleunigt umgesetzt. Dazu wurde ein "Innovations- und Investitionsprogramm Verkehr" mit einem Volumen von jeweils einer Mrd. EUR in 2009 und 2010 aufgelegt.

26.11.2008: BMWi startet Internet-Portal für Dienstleister

Das BMWi hat unter der Internetadresse www.dienstleistungsrichtlinie.de ein neues, erweitertes Informations- und Service-Portal zur europäischen Dienstleistungsrichtlinie eingerichtet. Auf dem Portal können sich bereits tätige und potenzielle Dienstleister, Verbraucher und andere Interessierte über die Inhalte der Richtlinie und ihre Umsetzung informieren. Unter anderem werden aktuelle Informations- und Serviceleistungen des Bundes und der Länder vorgestellt. Sobald sie eingerichtet sind, werden über das Portal ebenso die für dienstleistungsbezogene Anliegen zuständigen so genannten "Einheitlichen Ansprechpartner" vor Ort zu finden sein.

26.11.2008: Kurzarbeitergeld auf 18 Monate verlängert

Per Rechtsverordnung durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) wird die Bezugsfrist für das konjunkturelle Kurzarbeitergeld auf 18 Monate verlängert. Die Maßnahme gilt als Teil des Paketes "Beschäftigungssicherung durch Wachstumsstärkung" vom 05.11.2008. Die Rechtsverordnung gilt für Betriebe, die mit der Kurzarbeit zu einem Zeitpunkt in 2009 beginnen, kann aber auch angewendet werden, wenn bereits vor dem 01.01.2009 Kurzarbeitergeld bezogen wurde. Wegen des "durchgängigen einen Leistungsfalles" wird die bisherige Bezugsdauer auf die maximale Bezugsfrist von 18 Monaten angerechnet.

01.12.2008: KfW-Sonderprogramm 2009 aufgelegt

Als Teil des Maßnahmenpakets „Beschäftigungssicherung durch Wachstumsstärkung“ der Bundesregierung wurde mit dem KfW-Sonderprogramm 2009 ein zusätzliches Finanzierungsinstrument geschaffen. Seit dem 01.12.2008 und zeitlich befristet bis Ende 2009 wird das Kreditangebot an den Mittelstand um bis zu 15 Mrd. EUR erweitert.

Antragsberechtigt sind freiberuflich Tätige sowie in- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft mit einem maximalen Jahresgruppenumsatz von in der Regel bis zu 500 Mio. EUR. In Abstimmung mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BWi) können auch Kredite an größere Unternehmen vergeben werden. Zielgruppen des

KfW-Sonderprogramms 2009 sind das Produzierende Gewerbe, Handwerk, Handel und sonstige Dienstleistungen.

Neben Investitionen können auch Betriebsmittel finanziert werden. Der maximale Kreditbetrag pro Vorhaben beträgt 50 Mio. EUR. Das Gesamtkreditvolumen je Antragsteller ist bei Investitionskrediten auf 150 Mio. EUR begrenzt. Bei Betriebsmittelkrediten beträgt das maximale Gesamtkreditvolumen je Antragsteller 30 % der letzten Bilanzsumme (bei nicht bilanzierenden Unternehmen 30 % des letzten Jahresumsatzes), maximal jedoch 50 Mio. EUR. Das KfW-Sonderprogramm sieht auch die Möglichkeit einer Haftungsfreistellung des durchleitenden Kreditinstituts vor.

05.12.2008: Reform der Erbschaftsteuer beschlossen

Bundestag und Bundesrat haben dem Gesetzesbeschluss zur Reform der Erbschaftsteuer zugestimmt. Die Neufassung sieht ab dem 01.01.2009 u. a. folgende Regelungen vor:

- Die im November 2006 vom Bundesverfassungsgericht angemahnte Ungleichbehandlung verschiedener Vermögensarten erfolgt künftig einheitlich nach dem Verkehrswert.
- Der Kern der Familie wird gestärkt. Steuerliche Entlastungen in Form höherer Freibeträge wurden insbesondere bei der Vererbung im engsten Familienkreis (Eheleute, eingetragene Lebenspartner und Kinder) festgelegt. Entferntere Verwandte, Familienfremde und Immobilienerben werden höher belastet.
- Wohneigentum kann unter bestimmten Bedingungen im engsten Familienkreis steuerfrei vererbt werden, wenn es mindestens zehn Jahre selbst zu Wohnzwecken genutzt wird.
- Die steuerliche Behandlung von erbfallbedingten Unternehmensübergängen ist in Form von zwei Varianten (Abschmelzmodellen) geregelt:
 - a) Eine komplette Erbschaftsteuerbefreiung kann erreicht werden, wenn der ererbte Betrieb im Kern zehn Jahre lang fortgeführt wird. Voraussetzung ist, dass die Lohnsumme nach zehn Jahren nicht weniger als 1.000 % der Lohnsumme zum Erbzeitpunkt beträgt. Daneben darf der Anteil des Verwaltungsvermögens am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 10 % betragen.
 - b) Erfallbedingte Unternehmensübergänge werden von der Besteuerung von 85 % des übertragenen Betriebsvermögens verschont, wenn der ererbte Betrieb im Kern sieben Jahre fortgeführt wird. Voraussetzung ist, dass die Lohnsumme nach sieben Jahren nicht weniger als 650 % der Lohnsumme zum Erbzeitpunkt beträgt. Zudem darf der Anteil des Verwaltungsvermögens am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 50 % betragen. Kleinstbetriebe wird ein gleitender Abzugsbetrag von 150.000 EUR gewährt.

19.12.2008: Arbeitsmigrationssteuerungsgesetz beschlossen

Das Arbeitsmigrationssteuerungsgesetz regelt aufenthaltsrechtliche Fragen und ist Teil des Aktionsprogramms der Bundesregierung „Beitrag der Arbeitsmigration zur Sicherung der Fachkräftebasis in Deutschland“.

Durch das zum 01.01.2009 in Kraft tretende Gesetz wird u. a. die Mindestinvestitionssumme ausländischer Existenzgründer für den Erhalt einer Aufenthaltserlaubnis von 500.000 auf 250.000 EUR gesenkt. Außerdem erhalten ausländische Fachkräfte nun bereits ab einem Bruttoeinkommen von 63.600 EUR im Jahr ein dauerhaftes Aufenthaltsrecht (zuvor 86.400 EUR)

19.12.2008: Beitrag zur Arbeitslosenversicherung sinkt weiter

Mit Wirkung zum 01.01.2009 erfolgt eine Absenkung des Beitragssatzes zur Arbeitslosenversicherung von 3,3 auf 2,8 %. Beschäftigte und Unternehmen werden dadurch um 4 Mrd. EUR entlastet. Der reduzierte Beitragssatz gilt zunächst bis zum 30.06.2010 und soll langfristig bei 3 % liegen. Unter Berücksichtigung aller Änderungen steigen die Lohnzusatzkosten von 39,16 auf 39,25 %.