

MITTELSTANDSMONITOR 2003



Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen
kleiner und mittlerer Unternehmen.



Die Mittelstandsbank.
Förderinitiative von KfW und DtA

KfW bankengruppe

MittelstandsMonitor 2003

Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen

Veröffentlicht am 10. Februar 2003

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Zusammenfassung	4
Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen	8
1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	8
1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2002/03	9
1.3 Beschäftigung	19
1.4 Investitionen	23
1.5 Erträge	24
1.6 Fazit und Ausblick auf 2003	27
Anhang 1.A Datengrundlagen	29
Anhang 1.B Mittelstandskonjunktur in Zahlen	30
Kapitel 2: Unternehmensfluktuation – eine Quelle für Wirtschaftsdynamik	33
2.1 Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen	34
2.2 Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland seit 1997	38
2.3 Einflussfaktoren der Unternehmensfluktuation	44
2.4 Fazit	50
Literatur zu Kapitel 2	52
Kapitel 3: Mittelstandsfinanzierung im Umbruch	55
3.1 Derzeitige Finanzierungsstruktur im Mittelstand	55
3.2 Veränderung der Rahmenbedingungen auf den Finanzmärkten	62
3.3 Lösungen für die strukturellen Probleme des Bankensektors	65
3.4 Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung	68
3.5 Handlungsoptionen für den Mittelstand	75
3.6 Fazit	80
Anhang 3.A Gründe für die niedrige Eigenkapitalquote deutscher mittelständischer Unternehmen	82
Literatur zu Kapitel 3	86

Kapitel 4: Innovationen – Herausforderung für den Mittelstand	89
4.1 Charakteristika des deutschen Innovationssystems	90
4.2 Innovations- und FuE-Aktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen	93
4.3 Output des Innovationsprozesses	100
4.4 Innovationshemmnisse	104
4.5 Fazit	109
4.6 Literatur zu Kapitel 4	110

Boxenübersicht

Box 3.1 Welche Bedeutung hat die Eigenkapitalquote für die Kreditwürdigkeitsprüfung und das Rating?	58
Box 3.2 Die Vertrauensfunktion von Eigenkapital bei Existenzgründern	60
Box 3.3 Basel II	66
Box 3.4 Beispiele für innovative Förderprogramme	74
Box 4.1 Junge Technologieunternehmen	90
Box 4.2 Was begünstigt Innovationen in kleinen und mittleren Unternehmen?	98
Box 4.3 Marktversagen und Benachteiligungen von KMU bei Innovationen	108

Vorwort

In Deutschland zählen mehr als 99 % aller Unternehmen zum Mittelstand. Sie beschäftigen 70 % aller Arbeitnehmer und produzieren knapp die Hälfte der Bruttowertschöpfung des Unternehmenssektors. Zentrales qualitatives Merkmal ist die Identität von Eigentümer und verantwortlichem Management. Die Masse der Klein- und Kleinstunternehmen – darunter faktisch alle Gründungen und die meisten jungen Unternehmen – gehört ebenso dazu wie große Unternehmen mit mehreren hundert Beschäftigten und einer führenden Position auf dem Weltmarkt. Sie sorgen in ihrer Branchen- und Größenvielfalt für wirtschaftliche Stabilität, erleichtern den Strukturwandel, begünstigen Innovationen und tragen damit letztlich zu mehr Wachstum und Wohlstand in einer Ökonomie bei. Trotz der enormen volkswirtschaftlichen Bedeutung, die kleinen und mittleren Unternehmen in der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Diskussion zurecht immer wieder beigemessen wird, ist die wirtschaftliche Lage des Mittelstandes in den Zahlenwerken der amtlichen Statistik nicht erkennbar.

Nur wenige Institutionen verfügen über ausreichende eigene statistische Informationsgrundlagen, auf deren Basis sie sich regelmäßig zu Mittelstandsfragen äußern können. Verlässliche Daten und eine vorurteilsfreie – empiriegestützte – Argumentation sind jedoch notwendig, will man die Auseinandersetzungen um zentrale Fragen des Wirtschaftslebens versachlichen. Deshalb haben sich die Deutsche Ausgleichsbank (DtA), das Institut für Mittelstandsforschung (IfM Bonn), der Verband der Vereine Creditreform (Creditreform) sowie das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) einer Initiative der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) angeschlossen – KfW und DtA kooperieren dabei im Rahmen der neuen Mittelstandsbank –, um mit dem MittelstandsMonitor einen jährlichen Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen zu veröffentlichen. Kernidee ist es, die jeweiligen Expertenerkenntnisse zusammenzutragen, abzugleichen und sie schließlich der Öffentlichkeit in gebündelter Form zu präsentieren. Im Vordergrund steht die strikt an objektiven Fakten orientierte Analyse. Die exklusiven Datenbestände der Projektpartner ergänzen sich dabei gegenseitig und sichern dem MittelstandsMonitor eine umfassende, empirisch fundierte Basis.

Die Einschätzung der konjunkturellen Lage kleiner und mittlerer Unternehmen sowie des Gründungs- und Liquidationsgeschehens sind ein regelmäßiger Bestandteil des Berichtes. Er wird um weitere mittelstandsspezifische Schwerpunktthemen von aktuellem gesamtwirtschaftlichem Interesse ergänzt. Die Erstausgabe 2003 widmet sich den Themen „Mittelstandsfinanzierung im Umbruch“ sowie „Innovationen – Herausforderung für den Mittelstand“.

Die beteiligten Institute, Februar 2003

Zusammenfassung

Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

Stabilisierung, aber keine durchgreifende Erholung nach 3 Jahren Abschwung

Vor dem Hintergrund des – global wie national – wenig dynamischen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes verlor die Mittelstandskonjunktur in den zurückliegenden 3 Jahren zunehmend an Tempo. Angesichts der ausgeprägten Inlandsorientierung der meisten kleinen und mittleren Unternehmen wirkte sich vor allem die schwache Binnennachfrage in Deutschland belastend aus. Im Jahresdurchschnitt 2002 fielen die zentralen mittelständischen Konjunkturindikatoren der beteiligten Institute (KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur, Creditreform Auftragslage und Umsatzklima) auf mehrjährige Tiefstände. Im Westen Deutschlands kam es zu einem kräftigen Abschwung. Die neuen Länder zeigten sich demgegenüber – auf dem unterkühlten Niveau, auf das sie bereits im Jahr 2000 gefallen waren – relativ stabil. Die konjunkturelle Schwäche zieht sich quer durch alle Hauptwirtschaftsbereiche. Der Bau sowie der Einzelhandel sind besonders betroffen, doch auch das Verarbeitende Gewerbe, der Großhandel sowie die Dienstleister spüren die Flaute deutlich.

Im Gefolge der konjunkturellen Belastungen gingen 2002 von den kleinen und mittleren Unternehmen, wie schon im Jahr davor, per saldo keine positiven Impulse für den Arbeitsmarkt aus. Der Anteil der Firmen, die ihre Beschäftigung zurückfuhren, war im abgelaufenen Jahr um rund 16 Prozentpunkte höher als der Anteil der Unternehmen mit Arbeitsplatzzuwächsen. Die Beschäftigungspläne für 2003 sind von Zurückhaltung und Vorsicht geprägt. Zumindest die Investoren unter den Mittelständlern wollen zwar weiterhin neue Arbeitsplätze schaffen, doch auch ihre Planungen fielen mit einem avisierten Anstieg um durchschnittlich 8,3 % zuletzt um einen halben Prozentpunkt verhaltener aus als im langjährigen Mittel (8,8 %). Hinzu kommt, dass lediglich gut ein Viertel der Mittelständler noch zu Investitionen bereit ist. Damit hat sich die Investitionsbereitschaft innerhalb von nur zwei Jahren grob halbiert. Auch die Ertragslage hat sich 2002 weiter verschlechtert: Firmen mit rückläufigen Erträgen waren im abgelaufenen Jahr in der Mehrheit.

Die Stimmungslage um den Jahreswechsel und der Ausblick auf 2003 sind von einem hohen Grad an Verunsicherung geprägt. Während die „harten“ Daten zur Umsatz- und Ertragsentwicklung, aber auch der KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur am aktuellen Rand erste Stabilisierungsansätze zeigen, haben sich stimmungsabhängige Indikatoren wie etwa die Umsatz- und Ertragserwartungen weiter eingetrübt. Für das begonnene Jahr 2003 gehen die beteiligten Institute davon aus, dass sich die Mittelstandskonjunktur zwar stabilisieren kann, aber nicht nennenswert an Fahrt gewinnen wird.

Kapitel 2: Unternehmensfluktuation – eine Quelle für Wirtschaftsdynamik

Gründungsflaute in allen Branchen, aber Saldo aus Gründungen und Liquidationen weiterhin positiv

Das Fluktuationsgeschehen, d. h. die Veränderung des Unternehmensbestands infolge von Gründungen und Liquidationen, beeinflusst in nicht unerheblichem Maße die Produktivität einer Volkswirtschaft. Eine aussagekräftige, amtliche Gründungs- und Liquidationsstatistik gibt es in Deutschland nicht. Die wesentlichen Aspekte des Fluktuationsgeschehens werden deshalb anhand von drei komplementären Datenquellen beleuchtet.

Unabhängig davon, ob Unternehmensgründungen (Unternehmen als Untersuchungseinheit) oder Existenzgründungen (Gewerbemelder als Untersuchungseinheit) betrachtet werden, zeigt sich seit 1999 ein Rückgang der Gründungszahlen. Diese Entwicklung dürfte sich im Jahr 2002 fortgesetzt haben. Wesentliche Ursachen für den Rückgang sind die ungünstige konjunkturelle Lage und die nur wenig besseren Konjunkturaussichten. Nebenerwerbsgründungen fallen dagegen durch eine hohe Volatilität auf. Deren Zahl stieg 2001 noch gegenüber dem Vorjahr an. Im Jahr 2002 ist dagegen ein Rückgang zu beobachten. Der Saldo aus Gründungen und Liquidationen ist auch im Jahr 2002 positiv, allerdings auf deutlich niedrigerem Niveau als im letzten Jahrzehnt.

Qualitativ bedeutsame Beiträge für die technologische Erneuerung einer Volkswirtschaft werden von den vergleichsweise wenigen Hightech-Gründungen erwartet. Trotz des gedämpften Konjunkturfeldes wurden im Jahr 2001 immer noch fast genauso viele Hightech-Unternehmen gegründet wie zur Mitte der 90er Jahre. Bedenklich erscheint jedoch, dass die Gründungsintensität in Hightech-Branchen in Ostdeutschland deutlich niedriger ausfällt als in Westdeutschland. Ein Anstieg der Hightech-Gründungen wäre zur Beschleunigung des Aufholprozesses in Ostdeutschland wünschenswert.

Deutschland hat in den 90er Jahren einige Fortschritte bei der kulturellen Verankerung von Selbstständigkeit in der Gesellschaft zu verzeichnen. Diese Bemühungen gilt es fortzusetzen. Der Ausbau der Vermittlung gründer-spezifischen Wissens ist hierbei ein wesentlicher Baustein. Den eingeschlagenen Weg weiter zu verfolgen, ist auch aufgrund der demografischen Entwicklung von Bedeutung. Die strukturelle Alterung der deutschen Bevölkerung lässt langfristig geringere Gründungszahlen erwarten.

Kapitel 3: Mittelstandsfinanzierung im Umbruch

Traditionelle Finanzierungsmuster auf dem Prüfstand: In Zukunft mehr Eigenkapital nötig

Deutsche Mittelständler haben im Durchschnitt eine geringere Eigenkapitalquote als vergleichbare Unternehmen in anderen Ländern Europas. Angesichts der Rahmenbedingungen hierzulande war sie für die meisten Firmen lange Zeit weitgehend angemessen. In einzelnen Segmenten gab es aber auch bislang schon Probleme: so etwa bei Existenzgründungen, bei jungen technologieorientierten Unternehmen in Zukunftsbranchen, bei innovativen und generell bei schnell wachsenden Unternehmen. Der Strukturwandel auf den Finanzmärkten und im Bankensektor bewirkt, dass künftig die Eigenkapitalquote für die Finanzierungsbedingungen erheblich an Bedeutung gewinnen wird. Der Mittelstand in seiner gesamten Breite steht deshalb vor weitreichenden Änderungen seiner Finanzierungsstruktur und muss seine Eigenkapitalausstattung verbessern.

Haupttriebkräfte des Wandels auf den Finanzmärkten sind Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie, Deregulierung und Globalisierung sowie die erhöhten Renditeansprüche von Sparern und Investoren. Der hohe Wettbewerbsdruck im deutschen Bankensektor wird dadurch noch verstärkt. Moderne Rating-Verfahren ermöglichen eine dem jeweiligen Kreditrisiko angemessene Zinsmarge. Als Konsequenz daraus setzt sich bei Unternehmenskrediten zunehmend eine Konditionenspreizung durch, die sich an der individuellen Bonität und der Qualität der Besicherung orientiert. Diese Entwicklung wird von „Basel II“ forciert, jedoch nicht verursacht. Viele Unternehmen, die wegen ihres hohen Risikos bislang faktisch von der Kreditvergabe ausgeschlossen waren, dürften künftig leichteren Zugang zu Krediten erhalten, sie müssen hierfür aber risikogerechte Konditionen – d. h. höhere Zinsen – akzeptieren. Vor allem bei kleineren Kreditbeträgen können hohe Prüfungs- und Bearbeitungskosten den Zugang zu Krediten allerdings weiterhin beeinträchtigen. Den meisten Mittelständlern wird jedoch ein breiteres Spektrum an Finanzierungsinstrumenten als bislang offen stehen. Vor allem Beteiligungsfinanzierungen werden an Bedeutung gewinnen. Neben der Innenfinanzierung wird der klassische Bankkredit aber das wichtigste Finanzierungsinstrument bleiben – sowohl für Gründungen als auch für etablierte Unternehmen.

Der Wandel auf den Finanzmärkten erfordert auch neue Förderkonzepte. Neben innovativen Ansätzen wie Globaldarlehen und Verbriefungen müssen etablierte Instrumente wie zinsgünstige Programmkredite und Eigenkapitalfinanzierungen ebenfalls weiterentwickelt und durch zielgruppenspezifische Beratungsangebote ergänzt werden. Auch die Mittelständler selbst sind gefordert: Rating sollte als Chance begriffen werden, um Schwachstellen zu erkennen. Gefragt sind zudem mehr Offenheit und Transparenz gegenüber den Kreditinstituten sowie die Professionalisierung von strategischer Planung und Finanzmanagement.

Kapitel 4: Innovationen – Herausforderung für den Mittelstand

Gezielte Innovationsförderung und Abbau von Innovationshemmnissen bleiben zentrale strukturpolitische Aufgaben

Hinsichtlich der technologischen Leistungsfähigkeit erreicht Deutschland zwar noch immer vordere Ränge unter den Industrieländern, es droht aber im internationalen Vergleich zurückzufallen. Kleinen und mittleren Unternehmen kommt in diesem Innovationssystem eine wichtige Rolle zu. Neben ihrer großen Bedeutung bei der Diffusion neuer Technologien prägen sie auch durch ihre eigene Innovationstätigkeit die technologische Entwicklung maßgeblich mit.

Anders als häufig vermutet, beschränkt sich die Innovationstätigkeit von Mittelständlern nicht auf bestimmte Unternehmensaltersgruppen: Neue Produkte und Produktionsverfahren werden vielmehr von Firmen jeden Alters entwickelt und vermarktet, keineswegs nur von jungen Unternehmen. Mit steigender Unternehmensgröße ist sowohl eine Zunahme der Innovations- und FuE-Aktivitäten als auch des Innovationserfolgs zu beobachten. Gravierende Unterschiede gibt es zudem bei der Zielsetzung: Während die Innovationsprojekte großer Unternehmen eher auf Markterhaltung abzielen, stehen bei kleinen und mittleren Unternehmen die Suche und der Aufbau von Marktnischen im Zentrum der Innovationsaktivitäten.

Mittelständler schöpfen oftmals ihr Innovationspotenzial nicht vollständig aus. Da ein Teil des im Rahmen von Innovationsprozessen erzeugten Wissens nicht nur dem innovierenden Unternehmen, sondern auch (kostenlos) anderen Unternehmen zur Verfügung steht, investieren gerade kleine und mittlere Unternehmen häufig weniger in Innovationen als aus volkswirtschaftlicher Sicht wünschenswert wäre. Ferner fällt es kleinen und mittleren Unternehmen schwerer als Großunternehmen, Innovationsprojekte zu finanzieren.

Zahlreiche Mittelständler klagen über Schwierigkeiten bei der Umsetzung ihrer Innovationsprojekte. Oft genannte Schwierigkeiten sind die Rekrutierung geeigneter Mitarbeiter sowie finanzielle Engpässe. Häufiger noch als unzureichender Zugang zu Fremdkapital wird fehlendes Eigenkapital als gravierendes Hemmnis genannt. Des Weiteren stehen kleinen und mittleren Unternehmen interne Probleme bei der Durchführung von Innovationsprojekten – wie Organisationsprobleme, unzureichende Einbindung von externem Know-how und fehlende Kenntnisse im Innovationsmanagement – im Wege.

Das Innovationspotenzial kleiner und mittlerer Unternehmen besser zu erschließen, bleibt somit eine zentrale strukturpolitische Aufgabe. Die gezielte Unterstützung der Innovationstätigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen kann mithelfen, das Wirtschaftswachstum zu beschleunigen und damit Arbeitsplätze zu sichern und neu zu schaffen.

1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Wenig Dynamik

Die deutsche Volkswirtschaft hat 2002 die kurze technische¹ Rezession, in die sie im Gefolge der weltweiten konjunkturellen Abkühlung im zweiten Halbjahr 2001 gefallen war, zwar überwunden. Ein richtiger Aufschwung kam seither aber, trotz der anfänglich kräftigen erwartungsgetriebenen Stimmungsverbesserung der Unternehmen im ersten Halbjahr, nicht in Gang. In einem erheblichen Maße belastend wirkten die massiven Kurseinbrüche an den Finanzmärkten, die lediglich schleppende Erholung der Weltwirtschaft, der drohende Krieg mit dem Irak sowie, als unmittelbare Folge davon, der Anstieg des Weltmarktpreises für Rohöl. Zudem gingen von der – auf den Euroraum als Ganzes zielenden – Geldpolitik in Anbetracht der unterdurchschnittlichen deutschen Inflations- und Wachstumsraten hierzulande tendenziell restriktive Impulse aus, die durch die Euroaufwertung verstärkt wurden.

Tabelle 1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmendaten

	Einheit	1999	2000	2001	2002	Prognosespektrum 2003 ^f	
						von	bis
Bruttoinlandsprodukt	[%] ^a	2,0	2,9	0,6	0,2	0,6	1,5
Inlandsnachfrage	[%] ^a	2,8	1,8	-0,8	-1,3	0,3	0,9
Ausrüstungsinvestitionen	[%] ^a	7,2	9,5	-5,8	-8,4	-0,2	3,7
Bauinvestitionen	[%] ^a	1,4	-2,6	-6,0	-5,9	-4,6	-0,1
Sonstige Anlagen	[%] ^a	13,5	8,4	5,0	2,5	4,2	6,0
Private Konsumausgaben	[%] ^a	3,7	1,4	1,5	-0,5	0,5	1,1
Konsumausgaben des Staates	[%] ^a	1,0	1,2	0,8	1,5	0,3	1,2
Exporte	[%] ^a	5,6	13,7	5,0	2,9	2,4	6,4
Importe	[%] ^a	8,5	10,5	1,0	-1,3	3,3	6,8
Wachstumsbeitrag Nettoexporte	[Prozentpunkte] ^b	-0,7	1,0	1,4	1,5	-0,2	0,4
Erwerbstätige (Inland)	[Mio]	38,08	38,75	38,92	38,67	38,39	38,59
Registrierte Arbeitslose	[Mio]	4,10	3,89	3,85	4,06	4,17	4,22
Arbeitslosenquote	[%] ^c	9,7	9,1	9,0	9,5	9,8	9,9
Verbraucherpreise	[%] ^d	0,6	1,9	2,5	1,3	0,9	1,6
Finanzierungssaldo des Staates	[%]	-1,5	-1,4 ^e	-2,8	-3,7	-3,3	-2,7

^a In Preisen von 1995, Veränderung ggü. Vorjahr

^b In Preisen von 1995, absolute Veränderung ggü. Vorjahr in % des BIP des Vorjahres

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

^d Verbraucherpreisindex (1995=100), Veränderung ggü. Vorjahr

^e Ohne Berücksichtigung der UMTS-Lizenzentnahmen (mit: +1,1 %)

^f EU Kommission, OECD, Sachverständigenrat, DIW, ifo, IfW, RWI, HWWA, IWH

Quelle 1999 bis 2002: Destatis, Sachverständigenrat, DIW

Indem jedoch die deutsche Fiskalpolitik konjunkturbedingt höhere Staatsausgaben wie auch Mindereinnahmen hinnahm, minderte sie diese monetären Bremseffekte. Durch das Zulassen der automatischen Stabilisatoren verschlechterte sich das gesamtstaatliche Defizit allerdings so stark, dass Deutschland die im Maastrichter Vertrag festgelegte Obergrenze von 3 % des Bruttoinlandsprodukts (BIP) erstmals seit Bestehen der Europäischen Währungsunion verletzte. Die unsicheren konjunkturellen Perspektiven für 2003 mündeten spätestens mit Beginn des Winterhalbjahres in einen erneuten Stimmungseinbruch bei Konsumenten und Unternehmen. Deren Vertrauen trübte sich, in Erwartung verhaltener Absatzperspektiven sowie zusätzlicher Steuer- und Abgabenbelastungen, wiederum stark ein.

¹ Mindestens zwei negative Quartalswachstumsraten des realen, saisonbereinigten BIP in Folge.

Markantester Ausweis der unterdurchschnittlichen konjunkturellen Dynamik sind Veränderungen des BIP, die deutlich unterhalb von Beschäftigungsschwelle² und Potenzialrate³ liegen, sodass sich die Schere zwischen tatsächlicher Wirtschaftsleistung und Produktionspotenzial bei gleichzeitig rückläufiger Beschäftigung und steigenden Arbeitslosenzahlen weiter öffnete. Mit 0,2 %, dem zweitschlechtesten Jahresergebnis seit der Rezession 1993 als das reale BIP um 1,1 % zurückging, blieb das jahresdurchschnittliche Realwachstum 2002 noch einmal um 0,4 Prozentpunkte hinter dem bereits schwachen Vorjahreswert zurück (siehe Tabelle 1.1). Die seinerzeit aufgestellten Prognosen für das abgelaufene Jahr – das Prognosespektrum reichte damals von 0,6 % bis 1,2 % – wurden damit erneut und zum Teil erheblich verfehlt. Hinter dieser kraftlosen Entwicklung steht nicht in erster Linie der Außenhandel. Dieser erwies sich selbst vor dem Hintergrund des eingetrübten Weltwirtschaftsklimas der Jahre 2001 und 2002 sowie der stetigen Euroaufwertung im abgelaufenen Jahr (nominal gegenüber dem US-Dollar rund 18 %; real-effektiv aus Sicht der inländischen Wirtschaft rund 3 %) als eine verlässliche Wachstumsquelle und zeugt damit von der nach wie vor hohen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands im internationalen Vergleich. Die unzureichende Wachstumsdynamik ist vielmehr in einem ganz besonderen Maße das Resultat einer außergewöhnlich schwachen Inlandsnachfrage (Konsum und Investitionen).

1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2002/03

Anhaltende Schwäche, aber Stimmung noch schlechter als die Lage

Diese geringe Binnendynamik ist eine besondere Belastung für die – zu einem Großteil sehr stark binnenwirtschaftlich orientierten – kleinen und mittleren Unternehmen.⁴ So sind rund 43 % der in der KfW-Bilanzdatenbank erfassten Mittelständler mit einem Jahresumsatz bis 50 Mio EUR ausschließlich auf den Inlandsmarkt ausgerichtet (außerhalb des Verarbeitenden Gewerbes sind es sogar gut 70 %), der Exportanteil am Umsatz des Medianunternehmens beträgt lediglich knapp 2 %. Noch größere Bedeutung hat der heimische Markt für Gründer und junge Unternehmen. Wie die Zahlen aus dem Gründer- und Mittelstandspanel der DtA zeigen, tätigen nur gut 6 % der Firmen aus diesem Segment Geschäfte mit dem Ausland, gut drei Viertel bieten ihre Produkte oder Leistungen sogar lediglich in einem engen regionalen Umkreis an. Demgegenüber kommen große Unternehmen mit mehr als 50 Mio EUR Jahresumsatz auf eine durchschnittliche Exportquote von knapp einem Drittel, wobei

² Realwachstum, das mindestens erzielt werden muss, damit sich auf gesamtwirtschaftlicher Ebene Beschäftigung aufbaut.

³ Langfristig mögliches Realwachstumstempo einer Volkswirtschaft.

⁴ Aus Gründen der Praktikabilität wird in der Konjunkturanalyse eine enge, rein quantitative Abgrenzung des Untersuchungsobjektes zugrunde gelegt, die es erlaubt, unternehmensgrößenklassenbezogene Unterschiede möglichst klar herauszuarbeiten. Danach zählen Unternehmen mit höchstens 500 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von maximal 50 Mio EUR zur Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen. Der Begriff „Mittelstand“ wird hierzu synonym verwendet.

sich mehr als 90 % dieser Firmen (Verarbeitendes Gewerbe allein: gut 96 %) im grenzüberschreitenden Geschäft engagieren.

Vor allem aufgrund der geringeren Abhängigkeit von dem im Vergleich zur Binnenwirtschaft deutlich volatileren Exportgeschäft wird dem Mittelstand zumeist die Rolle eines konjunkturellen Stabilisators beigemessen: Exportinduzierte Impulse erreichen die Masse der kleinen und mittleren Unternehmen zeitverzögert und abgeschwächt – vermittelt über Liefer- und Leistungsverflechtungen sowie gesamtwirtschaftliche Nachfrageeffekte –, sodass deren Geschäfte zur Glättung konjunktureller Ausschläge beitragen. Dass der Mittelstand diese Stabilisierungsfunktion möglichst reibungslos erfüllen kann, setzt allerdings eine stetige Entwicklung der Inlandsnachfrage voraus. Genau davon kann in den zurückliegenden drei Jahren aber keine Rede sein. Die Dynamik der Binnennachfrage ließ seit dem Spitzenwert von 2,8 % im Jahre 1999 vielmehr kontinuierlich nach und war in den vergangenen beiden Jahren sogar rückläufig – bei sich beschleunigender Tendenz.

Vor diesem Hintergrund ist die anhaltende Schwäche der Mittelstandskonjunktur seit nunmehr drei Jahren nachvollziehbar. Die mittelstandsspezifischen Konjunkturindikatoren der Projektpartner⁵ diagnostizieren qualitativ ein einheitliches Bild, das von externen Umfragen wie etwa der Mittelstandsumfrage der DZ Bank⁶ oder dem in Grafik 1.1 ergänzend berücksichtigten IKB-Mittelstandsindex⁷ bestätigt und abgerundet wird: Gegenüber dem 1999er Hoch gaben die Kenngrößen in der Vorjahresbetrachtung dreimal in Folge nach. So bezeichneten in der regulären Herbstumfrage 2002 von Creditreform nur noch 20,6 % der Unternehmen ihre Auftrags- oder Geschäftslage⁸ als gut oder sehr gut.

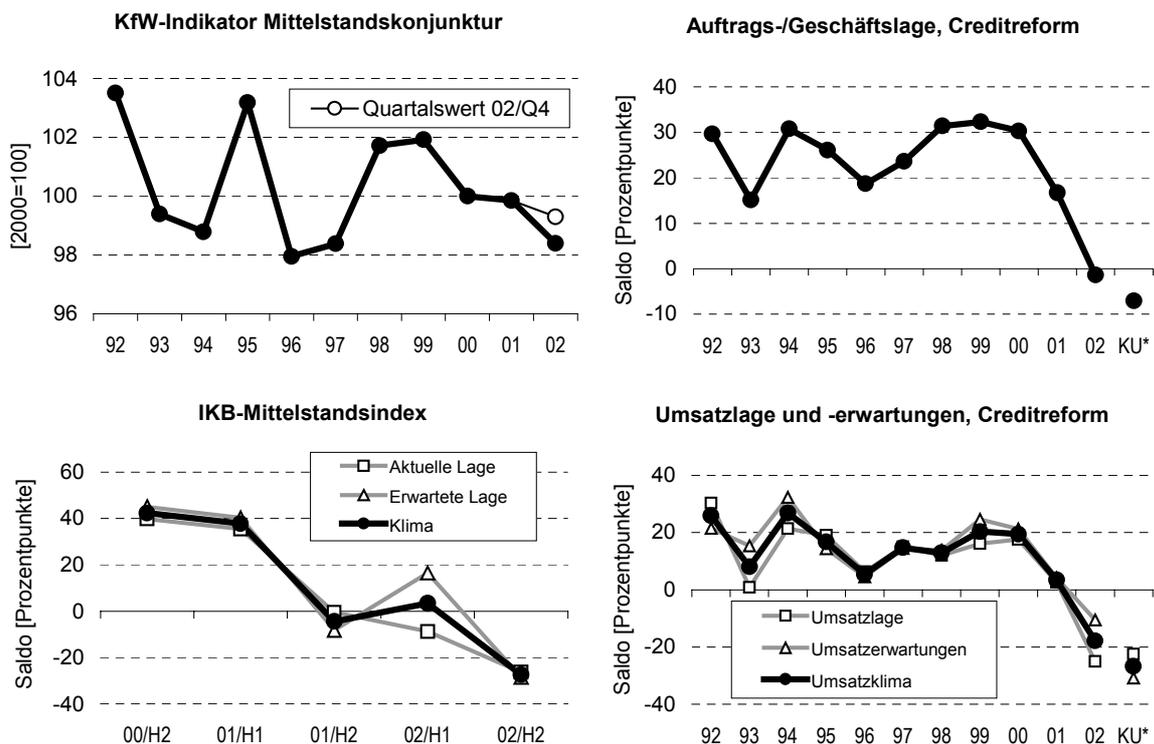
⁵ Datenquellen und Konstruktionsweise der im MittelstandsMonitor berücksichtigten Indikatoren der Projektpartner werden in *Anhang 1.A: Datengrundlagen* eingehend erläutert. Für diejenigen Leser, die sich einen schnellen Zahlenüberblick verschaffen oder ihre eigenen Schlussfolgerungen mit dem hier erarbeiteten empirischen Material konfrontieren möchten, werden sämtliche kommentierten Indikatoren in *Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen* kompakt in tabellarischer Form dargestellt.

⁶ Siehe DZ Bank (Hrsg.), *Mittelstand im Mittelpunkt*, Herbst/Winter 2002. Nach dieser Studie, die Unternehmen bis 125 Mio EUR berücksichtigt, sprachen erstmals seit Herbst 1995, dem Beginn der Befragungen, etwas weniger als 50 % der Firmen von einer sehr guten oder guten Geschäftslage, wobei ostdeutsche Firmen noch knapp über der 50-Prozent-Marke lagen. Die Skala der Bewertungen in dieser halbjährlichen Umfrage lautet sehr gut/gut/eher schlecht/schlecht und verzichtet damit auf den konjunkturell „indifferenten“, mittleren Bewertungsbereich, sodass die zumeist übliche Berechnung von Saldenkennzahlen nicht sinnvoll ist.

⁷ Die IKB – Deutsche Industriebank ermittelt den IKB-Mittelstandsindex in einer halbjährlichen Umfrage unter rund 500 Kunden. In Grafik 1.1 ausgewiesen werden die Salden guter und schlechter Urteile zur aktuellen sowie zu der erwarteten zukünftigen Geschäftslage. Beide Informationen werden hier zusätzlich zu einem Klimaindikator (geometrischer Mittelwert von aktueller und zukünftiger Lageeinschätzung) verdichtet. Dieser Klimaindikator fiel von plus 42,4 Prozentpunkten im Herbst 2000 über minus 4,4 Prozentpunkte im Herbst 2001 auf minus 27,4 Prozentpunkte im Herbst 2002.

⁸ Unter der Überschrift „Auftrags-/Geschäftslage“ werden die Umfrageteilnehmer von Creditreform um die Beurteilung der generellen wirtschaftlichen Situation des eigenen Unternehmens gebeten. In diesen globalen Vertrauensindikator dürften deshalb auch Erwartungen für die nähere Zukunft eingehen. Die beiden Begriffe werden hier synonym verwendet.

Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies einen Rückgang um 12,1 Prozentpunkte, gegenüber 1999 sogar um 19,7 Prozentpunkte. Gleichzeitig haben sich die negativen Urteile zur Auftragslage binnen Jahresfrist um 6,0 Prozentpunkte auf 22,0 Prozent ausgeweitet; gegenüber 1999 beläuft sich der Anstieg sogar auf 12,0 Prozentpunkte. Der zur Abbildung konjunktureller Bewegungen üblicherweise herangezogene Saldo von guten und schlechten Einschätzungen verringerte sich damit von 32,3 Prozentpunkten im 1999er Hochpunkt über 30,3 Prozentpunkte bzw. 16,7 Prozentpunkte in den Jahren 2000 bzw. 2001 auf minus 1,4 Prozentpunkte im Jahr 2002. Damit überwogen in der aktuellen Herbstumfrage erstmals seit Anfang der 90er Jahre die schlechten Urteile knapp die guten.



Grafik 1.1 Mittelstandsspezifische Konjunkturindikatoren

*Kurzumfrage Dezember 2002

Die exklusiv für den MittelstandsMonitor im Dezember ergänzend durchgeführte Kurzumfrage bekräftigte diesen Trend. Danach gab der Saldo weiter auf minus 7,1 Prozentpunkte nach, wozu sowohl ein erneuter Rückgang der guten Bewertungen der Auftragslage (auf 18,0 %) als auch ein fortgesetzter Anstieg der schlechten Einschätzungen (auf 25,1 %) beitrug. Als ein positiver Punkt in diesen ansonsten ernüchternden Umfrageergebnissen bleibt festzuhalten, dass immer noch eine absolute Mehrheit von 56,5 % seine Geschäfts-/Auftragslage in der Kurzumfrage als befriedigend oder ausreichend bezeichnete, kaum weniger als in der regulären Herbstumfrage (57,0 %). Gegenüber dem Vorjahr ist der Anteil in der mittleren Kategorie sogar um 5,8 Prozentpunkte gestiegen. Dieser weiterhin hohe Anteil zyklisch „indifferenter“ Antworten deutet darauf hin, dass der Mittelstand seine konjunkturelle

Stabilisatorfunktion, trotz der seit mehreren Jahren schwachen Binnendynamik, noch nicht gänzlich verloren hat.

Der KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur bekräftigt grundsätzlich diese Diagnose einer anhaltenden konjunkturellen Schwäche kleiner und mittlerer Unternehmen. So gab der KfW-Indikator *im Jahresdurchschnitt* – analog zu den Ergebnissen von Creditreform – zum dritten Mal in Folge nach, zuletzt um 1,5 Punkte auf einen Indexstand von 98,4. Damit notierte er im Jahr 2002 um insgesamt 3,5 Punkte unterhalb des Hochs aus dem Jahre 1999 und verfehlte zugleich seinen langfristigen Durchschnitt seit 1992 um 1,9 Punkte. Allerdings fiel er im Unterschied zu dem zentralen Creditreform-Indikator „Auftragslage“ nicht auf ein neues Allzeittief, sondern hielt sich in jahresdurchschnittlicher Betrachtung noch leicht oberhalb seines 1996er Tiefpunktes (97,9). Überdies lässt er eine Stabilisierungstendenz *im Jahresverlauf* erkennen, indem das 4. Quartal mit 99,3 Indexpunkten den Gesamtdurchschnitt um immerhin 0,9 Punkte übertrifft. Der niedrigste Quartalswert innerhalb des Jahres 2002 wurde mit 97,8 bereits im 1. Vierteljahr gemessen.

Will man die Einzelsignale der Konjunkturindikatoren von KfW und Creditreform bewerten und zu einem stimmigen Gesamtbild zusammenfügen, so ist die genaue Kenntnis ihrer Datengrundlagen hilfreich. Bei der KfW ist die Erhebung der Primärdaten ein integraler Bestandteil des Investitionskreditantrages. Die Datenbasis aktualisiert sich deshalb kontinuierlich im Rahmen des Alltagsgeschäftes. Dies versetzt die KfW in die Lage, auch unterjährige Entwicklungstrends auf Quartalsbasis zeitnah nachzuzeichnen. Zugleich glättet der KfW-Indikator – aufgrund der periodenbezogenen Durchschnittsbildung über die im Zeitablauf kontinuierlich erhobenen Daten – Stimmungsspitzen, wohingegen die in einem relativ engen Zeitfenster durchgeführten Befragungen von Creditreform momentane Einschätzungen und Stimmungen besonders pointiert wiedergeben.⁹ Vor diesem Hintergrund ist zu vermuten, dass die aktuellen Daten von Creditreform zur Geschäfts-/Auftragslage die – zweifellos schwierige – konjunkturelle Situation des Mittelstandes möglicherweise etwas zu dramatisch darstellen, da sie in einem Zeitraum erhoben wurden, als die Furcht vor einem Krieg mit dem Irak zusammen mit den unsicheren konjunkturellen Perspektiven für 2003 das Vertrauen von Unternehmen und Konsumenten besonders stark belastet hatten. Neben der Stabilisierungstendenz des KfW-Indikators im Jahresverlauf 2002 (auf sehr niedrigem Niveau) erhärten auch weitere Kenngrößen von Creditreform diese Einschätzung, vor allem die Angaben zu Umsatzlage und -erwartungen. Normalerweise deckt sich die daraus konstruierte Gesamtvariable „Umsatzklima“, definiert als (geometrischer) Mittelwert der Salden von Um-

⁹ Glättend wirkt zudem, dass der KfW-Indikator (im Unterschied zu den von Creditreform befragten Firmen, die, abgesehen von den Mittelstandskriterien, keinen weiteren Eingrenzungen unterliegen) auf einer Positivauswahl eher erfolgreicher Unternehmen – den Investoren – basiert. Systematisch verzerrt wird dessen Konjunkturdiagnose dadurch allerdings nicht, da sie ausschließlich aus *Veränderungen im Zeitablauf* abgeleitet wird und die Positivauswahl zu jedem Zeitpunkt gegeben ist.

satzlage (gestiegen/gesunken) sowie Umsatzerwartungen (steigend/sinkend), im Verlaufsprofil nahezu vollständig mit dem Saldo der Geschäfts-/Auftragslageeinschätzung. Sie enthält insofern kaum zusätzliche Konjunkturinformationen und wird deshalb im Mittelstands-Monitor lediglich ergänzend betrachtet. Allerdings erlauben es die Umsatzangaben, explizit zwischen eingetretener und erwarteter Entwicklung zu trennen. Zur Beantwortung der Frage, ob für das gemessene Konjunkturtief vor allem der erneute Stimmungseinbruch oder eine weitere Verschlechterung der tatsächlichen Lage verantwortlich ist, sind die Verschiebungen zwischen der regulären Herbstumfrage und der Kurzumfrage im Dezember aufschlussreich. So hat sich das Umsatzklima zwar parallel zur Auftragslage weiter verschlechtert. Allerdings waren dafür ausschließlich die stimmungsanfälligeren *Umsatzerwartungen* verantwortlich, deren Saldo noch einmal kräftig von minus 10,5 Prozentpunkten (Herbstumfrage) auf minus 30,9 Prozentpunkte (Kurzumfrage Dezember) fiel. Die *tatsächliche* Umsatzentwicklung hat sich demgegenüber am aktuellen Rand stabilisiert, sie blieb aber mit einem Saldo von minus 22,5 Prozentpunkten im roten Bereich (Herbstumfrage: minus 25,0 Prozentpunkte). Diese Konstellation bedeutet zugleich, dass die Erwartungen zuletzt wieder klar hinter die Lageurteile zurückgefallen sind, was sich als massiver stimmungsgetriebener Verlust an Zukunftsvertrauen deuten lässt.¹⁰

Die von den Projektpartnern aufbereitete empirische Evidenz – dies soll als ein erstes Zwischenfazit festgehalten werden – fügt sich zu dem Bild einer anhaltenden konjunkturellen Schwäche im Mittelstand. Seit nunmehr drei Jahren zeigen zentrale Indikatoren nach unten und belegen so die schwierige Lage, in der sich die kleinen und mittleren Unternehmen zurzeit befinden. Gleichwohl erscheint der Stimmungseinbruch, der manche Indikatoren auf Allzeittiefs fallen ließ, etwas übertrieben. Auch angesichts der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen – unbefriedigende Wachstumsdynamik, aber keine Rezession – ist dieses Ausmaß an Pessimismus nicht unbedingt plausibel. Die Stimmung ist insofern noch schlechter als die Lage. Einige Indikatoren (KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur, Creditreform-Indikator Umsatzlage) zeigen erste Stabilisierungstendenzen an.

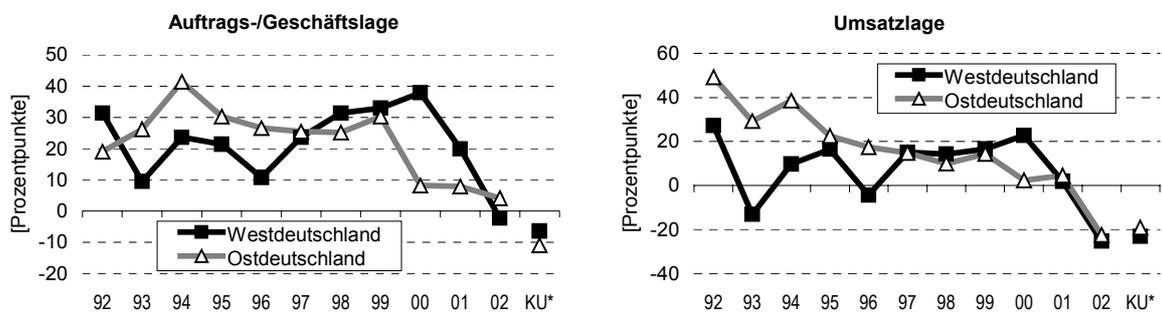
Im Weiteren wird dargelegt, wie sich die Situation in den vier Hauptwirtschaftsbereichen sowie in den beiden Regionen Ost- und Westdeutschland darstellt.

Kräftiger Abschwung im Westen, Osten stabil aber unterkühlt

Die für die beiden Teile Deutschlands berechneten Teilindikatoren von KfW und Creditreform belegen, dass sich die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen in den alten und den neuen Bundesländern im Jahr 2002 stark angenähert hat. Dahinter steht allerdings

¹⁰ Genau dasselbe Muster – Stabilisierung bei den „harten“ Daten zur Lage, weiterer Einbruch bei den „weichen“ Stimmungs- und Erwartungsgrößen – wiederholt sich noch einmal bei der Einschätzung von Ertragslage und -erwartungen (siehe Abschnitt 1.5).

keine dynamische Wirtschaftsentwicklung im Osten, sondern ein Einbruch im Westen. Der Osten blieb demgegenüber auf dem niedrigen Niveau, auf das er bereits im Jahr 2000 gefallen war, zumindest bis zur Herbstumfrage in etwa stabil. So gab der Saldo zwischen guten und schlechten Noten zur Auftragslage im Osten der Republik im Vorjahresvergleich lediglich um 3,8 Prozentpunkte auf ein Plus von 4,1 Prozentpunkten nach: Mit anderen Worten überwogen die guten Urteile (24,7 %) noch die schlechten (20,6 %) – wenn auch knapp. Damit stellte sich die Situation in Ostdeutschland sogar etwas besser dar als in Westdeutschland, wo zum gleichen Zeitpunkt die negativen Urteile (22,3 %) die positiven (20,0 %) um 2,3 % übertrafen. Erstmals seit 1996 schnitt der Osten damit wieder etwas besser ab als der Westen (siehe Grafik 1.2).



Grafik 1.2 Creditreform-Indikatoren, Regionen

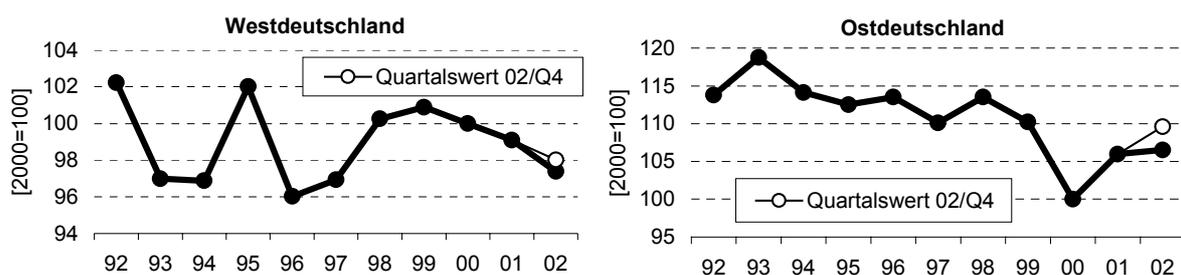
*Kurzumfrage Dezember 2002

Die Dimension des Abschwungs in den alten Ländern wird vor allem an dem Rückgang der Salden gegenüber den beiden Vorjahren deutlich: minus 22,2 Prozentpunkte im Vergleich zu 2001 und sogar kumuliert minus 40,2 Prozentpunkte im Vergleich zu dem letzten Hochpunkt im Jahr 2000 (Ostdeutschland: lediglich minus 4,1 Prozentpunkte gegenüber 2000). Damals hatten noch 45,4 % der westdeutschen Mittelständler ihre Geschäfts- oder Auftragslage mit gut oder sehr gut beschrieben, lediglich 7,5 % hatten sie als mangelhaft oder sogar ungenügend bezeichnet. Die ostdeutschen Mittelständler hatten demgegenüber im Jahr 2000 bereits Noten vergeben (30,6 % gut oder sehr gut, 22,4 % mangelhaft oder ungenügend), die sich nicht grundlegend von der aktuellen Herbstumfrage unterscheiden.

In der Kurzumfrage vom Dezember haben sich allerdings die Urteile zur Geschäfts- und Auftragslage weiter eingetrübt, wobei der Osten kurzfristig einen besonders kräftigen Rückgang hinzunehmen hatte, der ihn wieder unter das – ebenfalls schwächere – westdeutsche Niveau drückte. In den neuen Ländern verschlechterte sich der Saldo auf minus 10,9 Prozentpunkte (Westdeutschland: minus 6,4 Prozentpunkte), wozu sowohl ein etwas geringerer Anteil guter Noten (17,9 %, Westdeutschland: 18,1 %), vor allem aber ein höherer Anteil schlechter Noten (28,8 %, Westdeutschland: 24,5 %) beitrug. Der Vergleich mit den Angaben zu Umsatzlage und Umsatzerwartungen zeigt, dass für diesen Einbruch vor allem eine massive Eintrü-

bung der ostdeutschen Erwartungen verantwortlich ist. So verbesserte sich zwar die tatsächliche Umsatzsituation in beiden Teilen Deutschlands zwischen der regulären Herbstumfrage (Saldo West: minus 25,3 Prozentpunkte, Saldo Ost: minus 22,5 Prozentpunkte) und der Kurzumfrage im Dezember (Saldo West: minus 23,1 Prozentpunkte, Saldo Ost: minus 19,1 Prozentpunkte) leicht und näherte sich einander an. Gleichzeitig nahm der Umsatzpessimismus im Osten aber weit stärker zu als im Westen. Während in den alten Ländern der Anteil derjenigen Mittelständler, die in Zukunft von geringeren Umsätzen ausgehen, zuletzt um 30,5 Prozentpunkte hinter den Umsatzoptimisten zurückblieb (Herbstumfrage: minus 11,9 Prozentpunkte), verschlechterte sich der Saldo in Ostdeutschland rapide von minus 1,8 Prozentpunkten (Herbstumfrage) auf minus 33,5 Prozentpunkte (Kurzumfrage).

Dieser kräftige Erwartungsrückschlag ist, wie zuvor bereits auf Ebene der gesamtdeutschen Zahlen ausführlich dargelegt wurde, vor dem Hintergrund der massiven Stimmungsbelastungen im Spätherbst und beginnenden Winter zu relativieren. Dafür sprechen auch die Ergebnisse des nach Regionen separat berechneten KfW-Indikators Mittelstandskonjunktur (siehe Grafik 1.3). Auch hier wird sichtbar, dass der Abschwung seit 2000 im Wesentlichen vom Westen ausging – ein Ergebnis, dass sich vollständig mit der Evidenz von Creditreform deckt. Gegenüber dem Siebenjahreshoch 1999 fiel der westdeutsche Teilindex in jahresdurchschnittlicher Betrachtung um 3,5 Punkte, gegenüber dem Vorjahr allein um 1,7 Punkte. Zudem zeigte sich eine nur verhaltene Stabilisierungstendenz im Jahresverlauf, sodass der Schlussquartalswert der alten Länder (98,0) den Jahresdurchschnitt (97,4) lediglich knapp übertraf. Die niedrigen Indexniveaus (1,6 Punkte unterhalb des langfristigen Durchschnitts seit 1992) belegen, dass das Konjunkturtal bislang nicht verlassen werden konnte.



Grafik 1.3 KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur, Jahresdurchschnitte Regionen

Ostdeutschland stellt sich dagegen nach dem KfW-Indikator auf den ersten Blick etwas besser dar als nach den Zahlen von Creditreform, wobei auch die konstruktiven Eigenheiten des KfW-Indikators (nur Investoren) zu berücksichtigen sind. Gegenüber dem bisherigen Tiefpunkt im Jahr 2000 (Indexstand 100,0) haben sich die ostdeutschen kleinen und mittleren Unternehmen mit 106,5 Indexpunkten im Jahr 2002 deutlich erholt, auch gegenüber dem Vorjahr (106,0) war noch eine leichte Aufwärtsbewegung zu konstatieren. In der längerfristi-

gen Betrachtung wird dennoch deutlich, dass die ostdeutschen Mittelständler auch nach dem KfW-Indikator noch weit von einem echten Aufschwung entfernt sind: Der Abstand zu dem langfristigen Mittelwert des Indikators betrug 2002 immer noch 4,3 Indexpunkte.

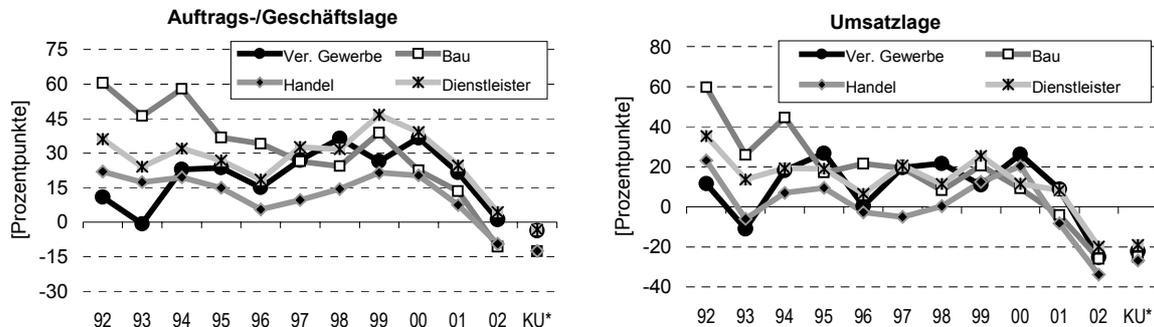
Vorübergehende Abweichungen zwischen einzelnen Konjunkturindikatoren, die sich auf unterschiedliche Datenbasen beziehen sowie nach verschiedenen Methoden konstruiert sind, können grundsätzlich nicht ausgeschlossen werden – zumal wenn sie sich auf relativ schmale Fallzahlen stützen müssen, wie dies für Ostdeutschland zumeist charakteristisch ist. Aufgabe der Konjunkturanalyse ist es deshalb, diese komplementären Informationen zu bewerten und unter Berücksichtigung weiterer Evidenz schlüssige Folgerungen zu ziehen. Alles in allem belegen die Zahlen *unisono* einen kräftigen Abschwung im Westen und sprechen nach Ansicht der beteiligten Institute zudem dafür, dass die ostdeutsche Mittelstandskonjunktur zwar annähernd stabil, aber weiterhin unterkühlt blieb.

Flaute in allen Hauptwirtschaftsbereichen spürbar

In allen vier Hauptwirtschaftsbereichen ist die Konjunkturschwäche spürbar. Allerdings gibt es graduelle Unterschiede im Ausmaß des Rückgangs sowie – etwas deutlichere – im Niveau, auf das die nach Branchen getrennt berechneten mittelständischen Konjunkturindikatoren gefallen sind. Den größten Einbruch verzeichnete in der Herbstumfrage von Creditreform die bereits seit längerem mit Überkapazitäten kämpfende Baubranche (siehe Grafik 1.4). Hier gab der Saldo von guten und schlechten Noten zur Geschäftslage im Vorjahresvergleich um 24,1 Prozentpunkte nach. Mit einem Rückgang von 20,4 Prozentpunkten bzw. 20,3 Prozentpunkten folgten das Verarbeitende Gewerbe sowie der Dienstleistungssektor nahezu gleichauf. Relativ am wenigsten verlor der Handel mit – für sich betrachtet gleichwohl kräftigen – 16,9 Prozentpunkten. Im Niveau verläuft die Grenze zwischen den Dienstleistern (plus 4,4 Prozentpunkte) und dem Verarbeitenden Gewerbe (plus 1,2 Prozentpunkte) auf der einen Seite, auf der die guten Zensuren die schlechten noch knapp überwogen, sowie dem Handel (minus 9,4 Prozentpunkte) und dem Bausektor (minus 10,6 Prozentpunkte) auf der anderen Seite, die von einem Übergewicht an schlechten Urteilen gekennzeichnet ist.

Vergleicht man die Kurzumfrage im Dezember mit der regulären Herbstumfrage, so zeigt sich eine Fortsetzung der Abwärtsbewegung quer durch alle Branchen. Während Bau (minus 12,6 Prozentpunkte) und Handel (minus 12,5 Prozentpunkte) noch stärker in den negativen Bereich abrutschten, stellte sich auch bei den Dienstleistern (minus 3,2 Prozentpunkte) und dem Verarbeitenden Gewerbe (minus 3,7 Prozentpunkte) erstmals ein leichtes Übergewicht der schlechten Urteile zur Geschäftslage ein. Bemerkenswert ist lediglich der Anstieg der guten und sehr guten Noten in der Baubranche trotz des Winterbeginns (Kurzumfrage Dezember: 17,6 %, Herbstumfrage 14,6 %), der allerdings von einer noch stärkeren Ausweitung

der schlechten Noten (Kurzumfrage Dezember: 30,2 %, Herbstumfrage 25,2 %) überkompensiert wurde. Hinter dieser heterogenen Entwicklung mag stehen, dass einige Baufirmen selektiv von der Beseitigung der Flutschäden profitieren.

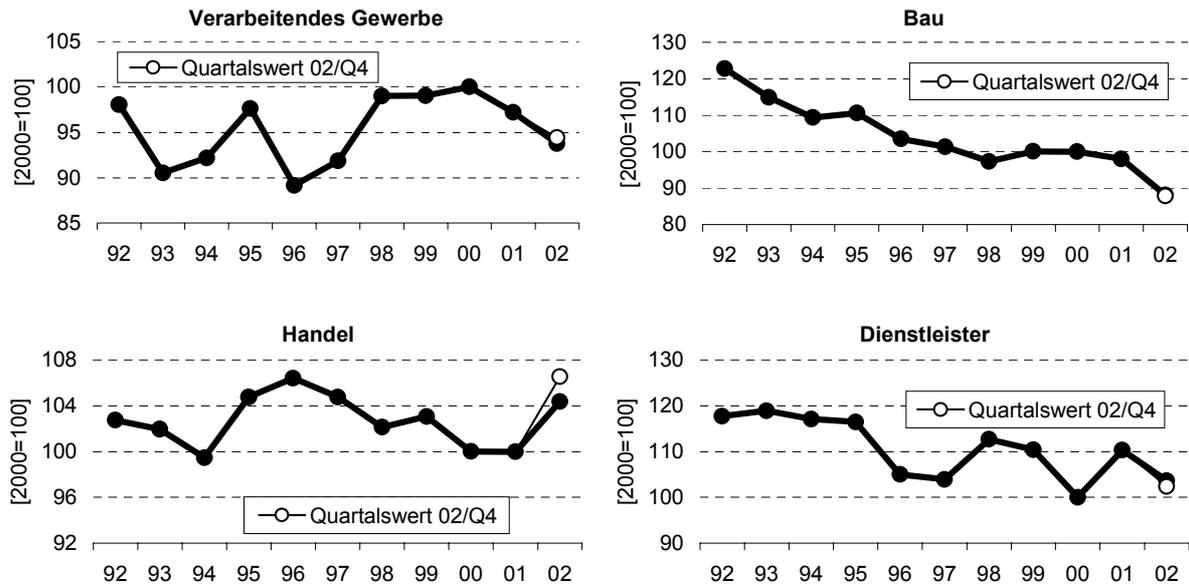


Grafik 1.4 Creditreform-Indikatoren, Branchen

*Kurzumfrage Dezember 2002

Der Vergleich mit den Umsatzindikatoren zeigt das bereits bekannte Muster: Hinter den erneuten Rückgängen der Branchenindikatoren zur Geschäftslage, die von den korrespondierenden Umsatzklimaindikatoren im Verlaufsprofil nachvollzogen werden, steht der stimmungsgetriebene Einbruch der Erwartungen. Die tatsächliche Umsatzzlage hat sich dagegen in allen vier Hauptwirtschaftsbereichen etwas gefangen. Besonders drastisch fiel der Einbruch der Salden von steigenden und sinkenden Umsatzerwartungen im Bausektor (Kurzumfrage Dezember: minus 47,5 Prozentpunkte, Herbstumfrage minus 20,3 Prozentpunkte) und bei den Dienstleistern (Kurzumfrage Dezember: minus 30,9 Prozentpunkte, Herbstumfrage minus 2,6 Prozentpunkte) aus.

Der branchenspezifisch aufbereitete KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur bestätigt grundsätzlich die Diagnose einer sich quer durch alle Hauptwirtschaftsbereiche ziehenden Schwächephase, wobei der Handel allerdings aus dem Rahmen fällt und durch einen ansteigenden Indikatorwert überrascht (siehe Grafik 1.5). Hierauf wird unten noch genauer einzugehen sein. Das Verarbeitende Gewerbe gab im Jahresdurchschnitt 3,4 Indexpunkte nach und notierte 2002 mit einem Indexwert von 93,8 um 1,6 Punkte unter dem langfristigen Durchschnitt seit 1992. Für diese konjunkturell besonders sensitive und vergleichsweise stark vom Außenhandel abhängige Branche ist es der zweite Rückgang in Folge, der den Index innerhalb von zwei Jahren von dem Allzeithoch im Jahr 2000 auf den schlechtesten Jahreswert seit 1997 drückte. Erholungstendenzen innerhalb des Jahres 2002 sind schwach ausgeprägt, der Indexwert des 4. Quartals (94,4) kommt nur knapp über den Jahresdurchschnitt hinaus.

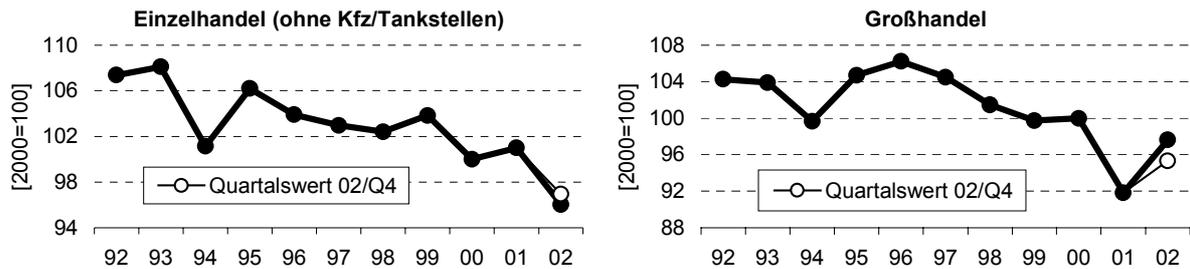


Grafik 1.5 KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur, Jahresdurchschnitte Branchen

Der Indexpfad des Bausektors gibt die Strukturprobleme dieser stark mittelständisch geprägten Branche seit Mitte der 90er Jahre anschaulich wieder. Gegenüber dem Vorjahr verlor der Bauindikator 10,0 Punkte und ist im Jahr 2002 mit einem Indexwert von 88,1 auf einem neuen absoluten Tiefpunkt seit Beginn der Indikatorzeitreihe 1992 angelangt. Ein wenig Hoffnung macht allerdings, dass im Schlussquartal 2002 (87,9 Indexpunkte) die Talfahrt etwas abgebremst wurde, was im Zusammenhang mit dem Sonderfaktor Flutschäden stehen dürfte. Der Dienstleistungssektor zeigte sich im Vorjahresvergleich schwach und verlor 6,6 Indexpunkte gegenüber 2001. Mit einem Indexwert von 103,6 wurde im abgelaufenen Jahr das zweitschlechteste Jahresergebnis seit 1992 erzielt – bei im Jahresverlauf nachgebender Tendenz.

Der überraschende Anstieg des Teilindex für den Handel, 4,4 Punkte im Jahresdurchschnitt auf einen Wert von 104,4, wird bei genauerer Analyse stark relativiert. Diese ergab, dass der Indikator im Wesentlichen durch die positive Entwicklung in dem engen Teilsegment „Kfz-Handel und Tankstellen“ in die Höhe gezogen wird. Dahinter steht als konzeptionelle Eigenart des KfW-Indikators, dass die Angaben der in den Index einfließenden mittelständischen Unternehmen mit dem Jahresumsatz gewichtet werden, um deren ökonomische Bedeutung innerhalb der betrachteten Gruppe abzubilden. Da Tankstellen und Kfz-Händler innerhalb des Handels vergleichsweise hohe Umsätze erzielen, kann ein stark abweichendes Antwortverhalten dieses Teilsegmentes den Trend in der Masse des Handels unter Umständen verzerren. Genau dies war 2002 der Fall, wie eine separate Auswertung nach einzelnen Teilbereichen des Handels zeigt. Danach fiel der Einzelhandel (ohne Tankstellen und Kfz-Handel) in jahresdurchschnittlicher Betrachtung 2002 auf den niedrigsten Indexstand seit Beginn der

Berechnungen im Jahr 1992 (siehe Grafik 1.6). Allerdings deutete sich im Jahresverlauf eine leichte Stabilisierung an, sodass der Schlussquartalswert (96,9) den Jahresdurchschnitt (96,0) knapp um 0,9 Punkte übertraf. Eine entgegengesetzte Entwicklung nahm der Großhandel, der sich zwar in jahresdurchschnittlicher Betrachtung von dem Allzeittief im Jahr 2001 merklich erholte, im Jahresverlauf 2002 aber an Tempo verlor. Allerdings kam er im abgelaufenen Jahr mit 97,6 Indexpunkten nicht über den zweitschlechtesten Indikatorwert seit 1992 hinaus.



Grafik 1.6 KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur - Teilsegmente des Handels, Jahresdurchschnitte

Lässt man die – auch von den Zahlen des Statistischen Bundesamtes (Destatis)¹¹ bestätigte und aufgrund methodischer Besonderheiten den KfW-Teilindex Handel verzerrende – Sonderentwicklung beim Kfz-Handel und den Tankstellen außen vor, so zeigt sich, ebenso wie bei Creditreform, auch nach den KfW-Zahlen eine konjunkturelle Schwäche, die sich quer durch alle Hauptwirtschaftsbereiche zieht. Der „klassische“ Einzelhandel (ohne Kfz und Tankstellen) sowie der Bausektor sind danach besonders schwach. Doch auch der Großhandel, das Verarbeitende Gewerbe sowie der Dienstleistungssektor spüren die Flaute deutlich, wie die Indikatoren der Projektpartner im Einklang belegen.

1.3 Beschäftigung

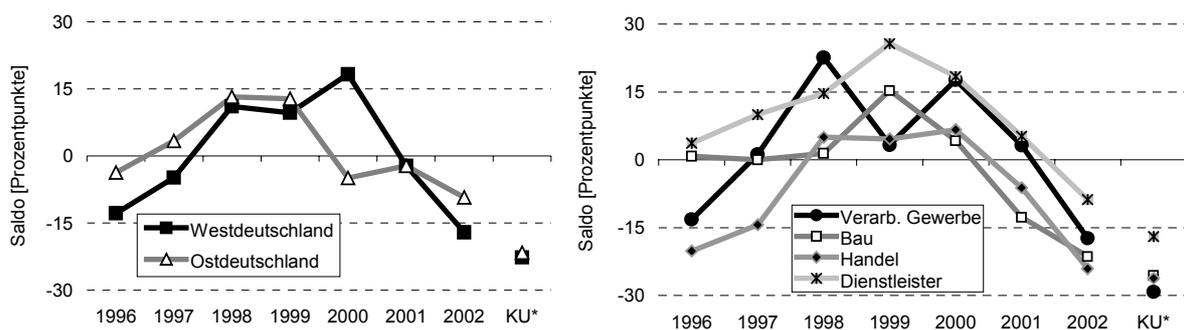
Die Lage auf dem Arbeitsmarkt bleibt angespannt. Bezogen auf die inländischen Erwerbspersonen lag die Arbeitslosenquote in Deutschland 2002 jahresdurchschnittlich bei 9,5 %, das entspricht 4,06 Mio registrierten Arbeitslosen. Nach den aktuellen Prognosen kann die Zahl der Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt 2003 sogar auf etwas mehr als 4,2 Mio steigen. Das quasi-stagnative Wirtschaftswachstum unterhalb der Beschäftigungsschwelle verhindert die Entstehung neuer Arbeitsplätze. Wie bereits im vergangenen Jahr, kamen auch 2002 aus dem Mittelstand per saldo keine positiven Impulse für den Arbeitsmarkt. Und das, obwohl mittelständische Betriebe rund 70 % aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen und über 80 % aller Lehrlinge ausbilden. Neben dem globalen Konjunkturab-

¹¹ Danach stieg der Umsatzindex für den Einzelhandel mit Kfz und Tankstellen von Januar bis Oktober 2002 um 2,7 % gegenüber der Vorjahresperiode (Einzelhandel ohne Kfz/Tankstellen: minus 1,7 %).

schwung und der schwachen Binnennachfrage ist der Mittelstand von erheblichen Finanzierungs- und Strukturproblemen betroffen. Die durch das Internet forcierte Globalisierung hat den Wettbewerbsdruck drastisch erhöht, und spätestens die Diskussion um die neuen Eigenkapitalunterlegungs-Richtlinien (Basel II) hat verdeutlicht, dass die Unternehmen neue Wege der Kapitalbeschaffung beschreiten müssen. Wachstums- und beschäftigungsfördernde Impulse erhoffen sich die Firmen jedoch durch die Umsetzung des Hartz-Konzepts sowie der geplanten grundlegenden Reform der sozialen Sicherungssysteme.

Fortgesetzter Stellenabbau

Insgesamt ist die Beschäftigungsentwicklung im Mittelstand rückläufig (siehe Grafik 1.7). Unter den im Herbst 2002 von Creditreform befragten Unternehmen haben nur 16,3 % neue Mitarbeiter eingestellt (2001: 22,3 %). Gleichzeitig hat sich die Anzahl der Mittelständler, die ihren Personalbestand verkleinerten, von 24,5 % im Jahr 2001 auf 32,4 % erhöht. Nach einem leicht negativen Saldo im Jahr 2001 ergibt sich für 2002 nunmehr ein deutlich negativer Überhang von minus 16,1 Prozentpunkten.



Grafik 1.7 Creditreform-Indikator Beschäftigungslage, Saldo aufgestockt/verkleinert *Kurzumfrage Dezember 2002

In allen vier Hauptwirtschaftsbereichen überwogen die Unternehmen, die Personal abgebaut haben – insbesondere in den Branchen Bau und Handel. So gaben 35,9 % der Handelsunternehmen an, ihren Personalbestand verringert zu haben (2001: 24,5 %). Lediglich 11,8 % haben ihr Personal aufgestockt (2001: 18,3%). Der negative Saldo aus Personalaufstockung und -verkleinerung hat sich in der krisengeschüttelten Baubranche von minus 12,7 Prozentpunkten 2001 auf minus 21,4 Prozentpunkte im Jahr 2002 deutlich erhöht. Aber auch das Verarbeitende Gewerbe hat den Personalabbau intensiviert. Im Herbst 2002 gaben 34,9 % der Befragten aus dem Verarbeitenden Gewerbe an, die Zahl der Arbeitsplätze verkleinert zu haben (2001: 21,8 %). Gleichzeitig haben nur 17,5 % der befragten kleinen und mittleren Betriebe aus dieser Branche neues Personal eingestellt. Große Teile des Verarbeitenden Gewerbes, wie beispielsweise die Chemiebranche, waren 2002 von schwachen Auftragseingängen und dürrer Umsatzentwicklung gekennzeichnet.

Per saldo hatte sich die Beschäftigungslage in Westdeutschland bis zum Herbst 2002 schlechter entwickelt als in Ostdeutschland. Doch in der aktuellen Kurzumfrage vom Dezember näherten sich die negativen Salden der neuen und alten Bundesländer einander wieder an und pendelten sich bei rund minus 22 Prozentpunkten ein. Die negative Arbeitsplatzsituation hat sich Ende 2002 demnach weiter verschärft.

Verhaltene Beschäftigungspläne für 2003

Angesichts der Unsicherheit über die weitere konjunkturelle Entwicklung halten sich die Unternehmen mit ihren Beschäftigungsplänen zurück. In den kommenden Monaten wollten lediglich 7,6 % der im Herbst von Creditreform befragten Mittelständler eine expansive Personalpolitik betreiben. Ein Jahr zuvor planten 11,2 % zusätzliche Mitarbeiter einzustellen. Bereits 2001 überwog der Anteil der Unternehmen, die einen Personalabbau anstrebten. Dieser Saldo ist 2002 auf minus 18,3 Prozentpunkte angewachsen.

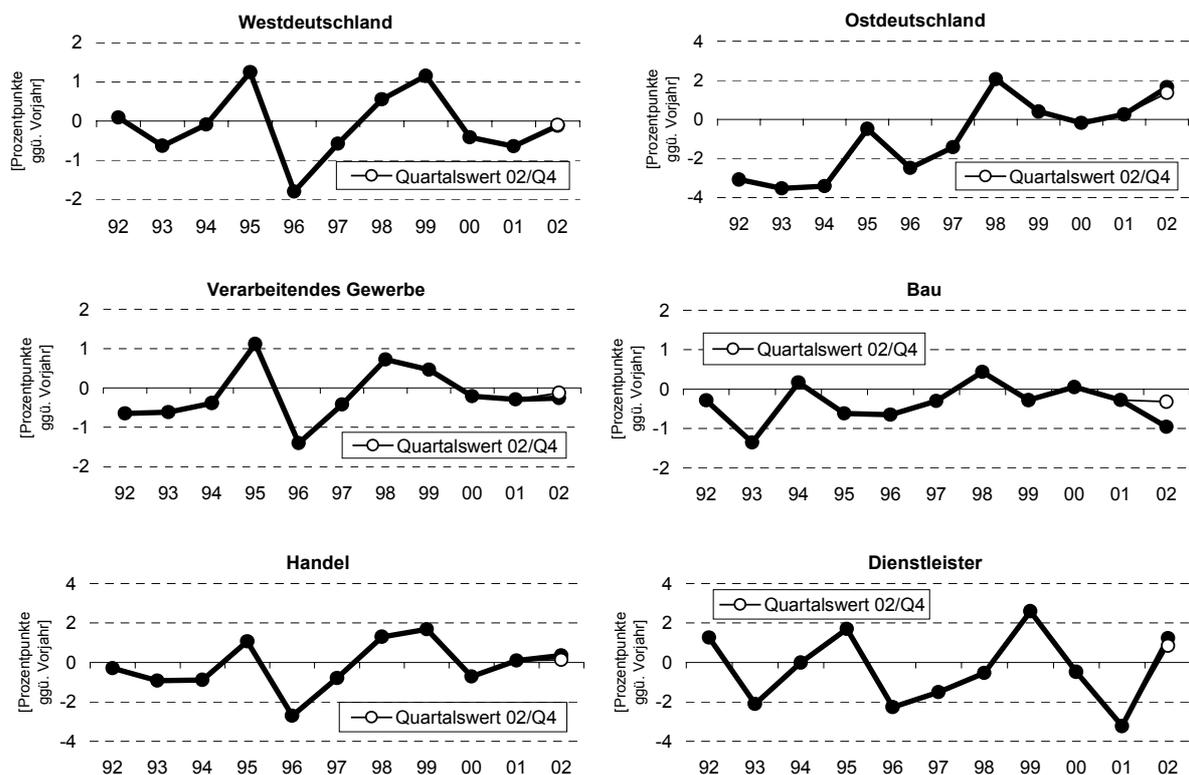
Vor allem der Handel und das Verarbeitende Gewerbe strebten eine kräftigere Reduzierung ihres Personalbestandes an als im Jahr zuvor. Leichte Verbesserungstendenzen zeigte, im Vergleich zum Vorjahr, das Baugewerbe. Wollten 2001 nur 3,6 % der Befragten ihren Personalbestand aufstocken, waren es 2002 3,9 %. Ein Erklärungsansatz könnten die vorübergehenden positiven Wachstumsimpulse aus der Beseitigung der Flutschäden sein.

Die Ergebnisse der Kurzumfrage vom Dezember ergaben tendenziell eine leichte Vergrößerung der negativen Salden hinsichtlich der Personalbestandsverkleinerung, wobei die Beschäftigungsabsichten in den neuen Bundesländern insgesamt verhaltener sind als in den alten Bundesländern. Hierzu eine methodische Anmerkung: Untersuchungsergebnisse zu den Beschäftigungsplänen der vergangenen Jahre haben gezeigt, dass die Beschäftigungspläne, speziell zum Thema Personalneueinstellung, für ein angegebenes Jahr in vielen Fällen deutlich schlechter ausgefallen sind, als die *tatsächliche* Beschäftigungslage in dem entsprechenden Jahr. Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass Mittelständler ihre Personalpolitik in der Regel eher kurzfristig – je nach Auftragslage – planen. Dementsprechend zurückhaltend fallen die Personalprognosen aus. Diese Feststellung relativiert in einem gewissen Maße die sehr pessimistischen Aussagen bei der Beurteilung der zukünftigen Beschäftigungsperspektiven des Mittelstandes.

Die von der KfW erfassten Beschäftigungsabsichten *investierender* Unternehmen belegen, dass selbst in der gegenwärtigen Konjunkturflaute bei den Investoren unter den Mittelständlern immer noch neue Arbeitsplätze entstehen – und zwar über alle Branchen und Regionen hinweg: Im Jahresdurchschnitt 2002 planten sie, deutschlandweit 8,4 neue Arbeitsplätze pro 100 bereits bestehenden Beschäftigungsverhältnissen zu schaffen. Im 4. Quartal ließ die Beschäftigungsdynamik mit 8,3 % geringfügig nach. Bei der Interpretation dieser Zahlen ist

zu beachten, dass die investierenden Unternehmen – deren Zahl zunehmend geringer wird (siehe Abschnitt 1.4) – eine Positivauswahl darstellen, sodass es sich verbietet, bei positivem Wert bereits auf einen Aufschwung zu schließen. Konjunkturelle Entwicklungstrends dürfen vielmehr allein an Vergleichsgrößen wie dem Vorjahreswert oder dem langfristigen Durchschnitt festgemacht werden.

Im Vorjahresvergleich wird der Abschwung während der zurückliegenden drei Jahre auch in den KfW-Zahlen sehr deutlich: Von dem Siebenjahreshoch im Jahr 1999 (9,2 %) fielen die Beschäftigungsabsichten der Investoren um 0,4 Prozentpunkte auf 8,8 % im Jahr 2000 und sodann um 0,5 Prozentpunkte auf 8,3 % im Jahr 2001. Seither haben sie sich auf dem erreichten Niveau – rund einen halben Prozentpunkt *unterhalb* des langfristigen Durchschnitts von 8,8 %, der gewissermaßen für die konjunkturelle Normallage steht – praktisch seitwärts bewegt.



Grafik 1.8 Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren, Jahresdurchschnitte

Quelle: KfW

Die nach Regionen und Hauptwirtschaftsbereichen aufgeschlüsselten Beschäftigungsabsichten belegen die Breite der Schwäche. Auffällig ist allerdings die vergleichsweise bessere Entwicklung in Ostdeutschland, welche bereits an den globalen Konjunkturindikatoren abgelesen werden konnte (siehe Grafik 1.8, in der die Vorjahresveränderungen ausgewiesen werden). Im Jahresdurchschnitt am stärksten zeigte sich der Dienstleistungssektor, dessen Beschäftigungspläne im Vorjahresvergleich um 1,2 Prozentpunkte anzogen. Gleichwohl blie-

ben sie weiter deutlich – um 1,8 Prozentpunkte – hinter ihrem langfristigen Durchschnitt zurück. Im Handel (plus 0,3 Prozentpunkte) sowie im konjunktursensitiven Verarbeitenden Gewerbe (minus 0,3 Prozentpunkte) hielten sich die jahresdurchschnittlichen Veränderungen in relativ engen Grenzen, während die Beschäftigungspläne der krisengeplagten Baubranche in der Gesamtjahresbetrachtung um 1,0 Prozentpunkte nachgaben. Am aktuellen Rand sticht allerdings der Anstieg der Beschäftigungspläne im Bausektor (von 3,8 % im dritten Quartal auf 4,4 % im Schlussquartal 2002) ins Auge. Hierin dürften sich aber vor allem die positiven Einmaleffekte aus den Arbeiten zur Beseitigung der Flutschäden widerspiegeln.

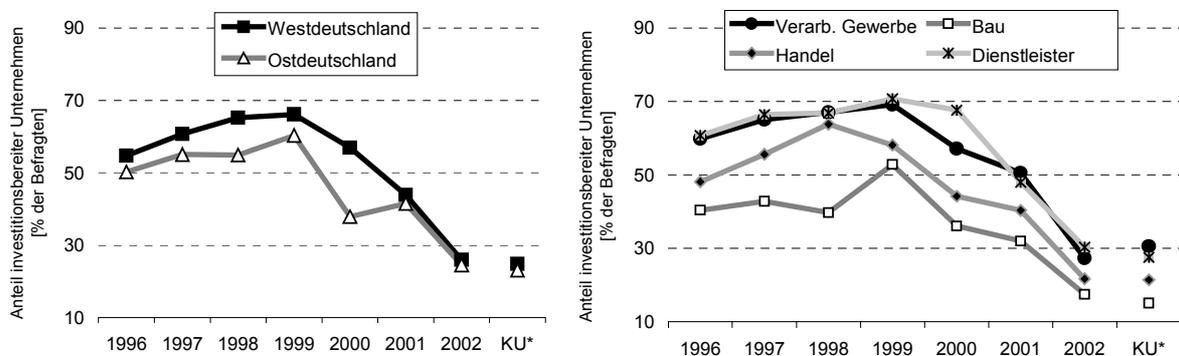
1.4 Investitionen

Aufgrund der konjunkturellen Unsicherheit und den damit verbundenen verringerten Absatzchancen mussten auch die kleinen und mittleren Unternehmen ihre Umsatz- und Renditeprognosen vermehrt nach unten korrigieren. Dementsprechend verhalten ist die Investitionsbereitschaft des Mittelstands. Hoffnung auf eine Trendwende bei den Investitionen wurden mit der deutlichen Leitzinssenkung am 5. Dezember um einen halben Prozentpunkt verbunden, da günstigere Kreditkonditionen Unternehmer wie Verbraucher stimulieren können. Gerade für Deutschland sollte man allerdings die Erwartungen nicht zu hoch stecken. Da sich die Europäische Zentralbank am Durchschnitt des Währungsgebietes zu orientieren hat, fallen die monetären Impulse – angesichts der weit unterdurchschnittlichen deutschen Inflationsrate – hierzulande schwächer aus als in den anderen Mitgliedsländern der Währungsunion. Diese geldpolitische Zurückhaltung gegenüber der deutschen Partikularentwicklung ist unvermeidlich, da eine regional differenzierte Zinspolitik in einer Währungsunion nicht möglich ist. Die deutschen Realzinsen bleiben deshalb, trotz des eingeschlagenen monetären Lockerungskurses, weiterhin *vergleichsweise* hoch (und höher, als sie es bei rein national ausgerichteter Geldpolitik wären), wodurch anregende Wirkungen auf die Investitionstätigkeit in Deutschland schon aus strukturellen Gründen begrenzt bleiben müssen.

Weiter nachlassende Investitionsbereitschaft

Im abgelaufenen Jahr waren nur noch 25,8 % der von Creditreform befragten Unternehmen bereit, Investitionen zu tätigen (2001: 43,2 %). Innerhalb von zwei Jahren hat sich der Wert quasi halbiert (2000: 52,1 %). Seit 1996 war in den neuen Bundesländern eine geringere Investitionsbereitschaft zu diagnostizieren, die sich jedoch seit 2001 zunehmend an das etwas höhere Westniveau angenähert hat (siehe Grafik 1.9). Die Investitionsbereitschaft ließ in allen vier Hauptwirtschaftsbereichen deutlich nach. Im Verarbeitenden Gewerbe fiel sie von 50,5 % im Jahr 2001 auf derzeit 27,3 %. Jedoch verbesserte sich der Wert nach der aktuellen Kurzumfrage auf 30,5 %. Das Verarbeitende Gewerbe ist damit der einzige Hauptwirtschaftsbereich, der sich zuletzt wieder etwas investitionsbereiter zeigte als in der regulären Herbstumfrage. Die geringste Investitionsbereitschaft ließ, wie in den vergangenen Jahren,

das Baugewerbe erkennen. Lediglich 17,5 % der Firmen in dieser von der Strukturkrise betroffenen Branche wollten Investitionen tätigen. Der Trend ist weiter fallend, in der Kurzumfrage sank der Anteil investitionsbereiter Bauunternehmen weiter auf 15,1 %. Auch der Handel verzeichnete eine sehr deutliche Abnahme der Investitionsbereitschaft: Wollten im vergangenen Jahr noch 40,3 % der Handelsunternehmen investieren, waren es im Herbst 2002 nur noch 21,7 %. Die größte Investitionsbereitschaft zeigten die Dienstleister, unter denen 30,3 % der in der regulären Herbstumfrage befragten Unternehmen investieren wollen (2001: 48 %). Jedoch nahm auch in diesem Sektor die Bereitschaft in den vergangenen Jahren immer weiter ab. In der Kurzumfrage vom Dezember war der Anteil investitionsbereiter Unternehmen im Dienstleistungssektor mit 27,6 % sogar geringfügig niedriger als im Verarbeitenden Gewerbe.



Grafik 1.9 Creditreform-Indikator Investitionsbereitschaft

*Kurzumfrage Dezember 2002

Neben der grundsätzlichen Bereitschaft ist auch die Höhe des betrieblichen Investitionsbudgets gesunken. Gaben im Jahr 2001 noch 48,7 % der Befragten an, im Vergleich zum Vorjahr mehr Geld für Investitionen ausgegeben zu haben, waren es 2002 nur noch 37,8 %. Eine Reduzierung des Investitionsbudgets strebten 21,3 % der Mittelständler an (2001: 17,7 %). Bei den Investitionen geht es den befragten Betrieben in erster Linie um den Ersatz von Maschinen und Anlagen (2002: 57,6 %). Hoffnungsvoll stimmt immerhin, dass die konjunkturell so wichtigen Erweiterungsinvestitionen von immerhin noch 46,0 % der Mittelständler getätigt werden (2001: 47,7 %).

1.5 Erträge

Der Mittelstand konnte sich auch 2002 nicht aus seiner anhaltenden Liquiditätsschwäche befreien. Das bescheidene Wirtschaftswachstum – vor allem die abgeschwächte Binnenkonjunktur in Deutschland und die damit einhergehende Konsumzurückhaltung der Verbraucher – führte zu gesunkenen Absatzchancen, was sich wiederum negativ in Umsätzen und Erträgen niederschlug.

Erneuter Ertragsrückgang, aber Stabilisierungsansätze erkennbar

Parallel zur rückläufigen Umsatzentwicklung hat sich die Ertragssituation der mittelständischen Betriebe über alle vier Hauptwirtschaftsbereiche hinweg deutlich verschlechtert. Mehr als die Hälfte – genau 53,3 % – der von Creditreform befragten Mittelständler gaben in der regulären Herbstumfrage an, dass ihre Erträge im Vergleich zum Vorjahr gesunken seien (2001: 38,7 %). Gleichzeitig sprachen lediglich 12,5 % davon, dass ihre Erträge 2002 zugenommen hätten. Im Jahr zuvor waren es immerhin noch 25,7 %. Die stärksten Ertragseinbußen musste der Handel hinnehmen. Knapp 60 % der Handelsunternehmen berichteten von gesunkenen, lediglich 12,5 % von gestiegenen Erträgen. Der Saldo aus beiden Angaben fiel damit auf minus 47,4 Prozentpunkte. Selbst der in den Vorjahren besonders ertragsstarke Dienstleistungssektor musste Federn lassen: Konnten 2001 noch 35,1 % der Dienstleister zunehmende Erträge erwirtschaften, waren es im vergangenen Jahr lediglich 11,8 %. Gesunkene Erträge verbuchten dagegen 48,2 % (2001: 32,5 %). Auch im Dienstleistungssektor rutschte der Saldo damit in den tiefroten Bereich (minus 36,4 Prozentpunkte), nachdem noch im Vorjahr die Serviceunternehmen, welche ihre Erträge steigern konnten, diejenigen mit rückläufiger Ertragsentwicklung um immerhin 2,6 Prozentpunkte überwogen hatten. Im Bau-sektor (Saldo 2002: minus 42,3 Prozentpunkte, 2001: minus 26,0 Prozentpunkte) und im Verarbeitenden Gewerbe (Saldo 2002: minus 42,3 Prozentpunkte, 2001: minus 26,0 Prozentpunkte) dominierten ebenfalls die Angaben zu sinkenden Erträgen.

Die Lage scheint sich jedoch – der aktuellen Kurzumfrage zufolge – tendenziell stabilisiert zu haben: Im Dezember 2002 berichteten immerhin wieder 17,0 % der befragten Firmen von zunehmenden und nur noch 47,3 % von fallenden Erträgen. Mit einem Minus von 30,3 Prozentpunkten verharrte der Saldo zwar auf dem zweitniedrigsten Wert seit Beginn der Befragung im Jahr 1996, er verbesserte sich aber gegenüber der Herbstumfrage (minus 40,8 Prozentpunkte) um etwas mehr als zehn Prozentpunkte. Alle Regionen und Hauptwirtschaftsbereiche schnitten zuletzt wieder etwas besser ab, am ausgeprägtesten die Bereiche Bau (Saldo plus 13,1 Prozentpunkte ggü. Herbstumfrage) und Handel (Saldo plus 12,0 Prozentpunkte ggü. Herbstumfrage).

Ertragserwartungen stimmungsbelastet

Parallel zur Verschlechterung der Ertragslage im Vorjahresvergleich haben sich die Ertragserwartungen weiter eingetrübt. Ergab die Herbstumfrage 2001 mit einem Minus von 6,1 Prozentpunkten nur einen relativ kleinen Überhang von Mittelständlern, die mit abnehmenden Erträgen rechnen, so konstatierte die Herbstumfrage 2002 einen negativen Saldo in Höhe von 33,4 Prozentpunkten. Insbesondere die Baubranche blickt pessimistisch in die Zukunft: Ihr Saldo aus steigenden und sinkenden Ertragserwartungen erreichte 2002 ein Minus von 42,1 Prozentpunkten (2001: minus 26,7 %). Aber auch der relativ widerstandsfähige Dienst-

leistungssektor konnte nicht mehr ganz an die positiven Einschätzungen des Vorjahres anknüpfen und kam 2002 auf einen leicht negativen Saldo von minus 2,6 Prozentpunkten (2001: plus 2,2 Prozentpunkte). Das Verarbeitende Gewerbe (Saldo 2002: minus 36,5 Prozentpunkte, 2001: minus 0,4 Prozentpunkte) und der Handel (Saldo 2002: minus 17,7 Prozentpunkte, 2001: minus 4,6 Prozentpunkte) lagen im Mittelfeld, wobei auch in diesen Branchen eine sehr deutliche Erwartungseintrübung im Vorjahresvergleich erkennbar wird. Die Unternehmen in den alten Bundesländern gaben sich wesentlich pessimistischer als in den neuen Bundesländern. So verschlechterte sich der Saldo der Ertragserwartungen in Westdeutschland binnen Jahresfrist um 34,9 Prozentpunkte (von minus 0,6 Prozentpunkten im Jahr 2001 auf minus 35,5 Prozentpunkte im Jahr 2002), wohingegen er sich in Ostdeutschland sogar marginal verbesserte (von minus 20,9 Prozentpunkten 2001 auf minus 20,4 Prozentpunkte 2002). Damit notierte die ostdeutsche Kennziffer in der regulären Herbstumfrage um gut 15 Prozentpunkte über dem westdeutschen Vergleichswert.

Nach den Ergebnissen der aktuellen Kurzumfrage haben sich die pessimistischen Ertragserwartungen der Unternehmen, verglichen mit der Herbstumfrage, weiter verstärkt. Die am aktuellen Datenrand festgestellte graduelle Verbesserung der Ertragssituation schlug sich also nicht in den Ertragserwartungen nieder – eher im Gegenteil. Der Anteil der Unternehmen, die im ersten Halbjahr 2003 sinkende Erträge erwarten, ist von 48,9 % auf 54,8 % gestiegen. Dagegen hat sich der Anteil der Firmen, die an steigende Erträge glauben, nur unwesentlich um 0,5 Prozentpunkte auf 15,0 % erhöht. Der Saldo verschlechterte sich damit auf ein Minus von fast 40 Prozentpunkten. Besonders abrupt und drastisch fiel die Stimmungsverschlechterung im Osten Deutschlands aus, wo der Saldo aus Ertragsoptimisten und -pessimisten (minus 41,8 Prozentpunkte) wieder leicht unter das westdeutsche Vergleichsniveau (minus 39,4 Prozentpunkte) fiel. In der Baubranche war auch im Dezember 2002 der Ertragsausblick mit einem Saldo von minus 48 Prozentpunkten am negativsten. Im Vergleich zur Herbstumfrage sind die Ertragserwartungen insbesondere in den Bereichen Handel und Dienstleistung am stärksten eingebrochen. Dahinter steht vor allem eine sehr deutliche Zunahme der Ertragspessimisten, deren Anteil sich in beiden Wirtschaftsbereichen grob verdoppelte (Handel: von 32,0 % auf 58,6 %, Dienstleister: von 24,2 % auf 50,4 %).

Insgesamt zeigen die Verschiebungen in den Angaben zur Ertragssituation zwischen der regulären Herbstumfrage und der Kurzumfrage im Dezember das gleiche Muster wie die Meldungen zu den Umsätzen: Es kam am aktuellen Rand zwar zu einer Stabilisierung der Lage, aber auch zu einer deutlichen Verschlechterung der – stark stimmungsgetriebenen – Erwartungen. Damit fügt sich auch das Ertragsbild nahtlos in die oben herausgearbeitete Einschätzung der beteiligten Institute, dass die Stimmung unter Deutschlands Mittelständlern zurzeit noch schlechter ist als die – fraglos schwierige – wirtschaftliche Lage.

1.6 Fazit und Ausblick auf 2003

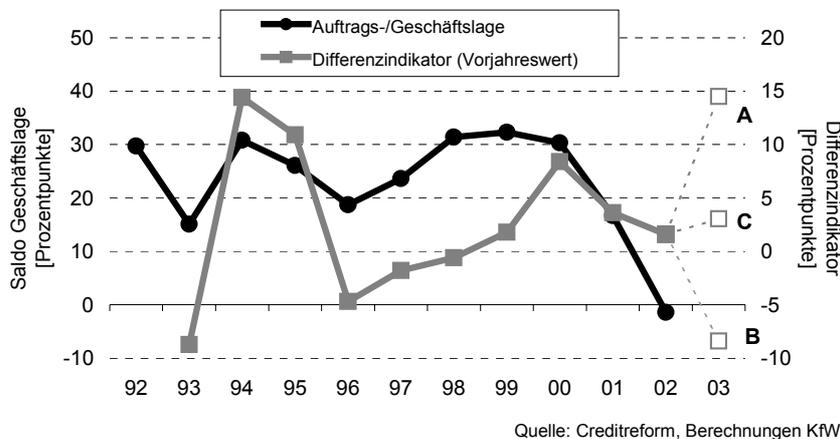
Mittelstandskonjunktur stabilisiert sich, gewinnt aber nicht an Fahrt

In den zurückliegenden drei Jahren verlor die Mittelstandskonjunktur zunehmend an Tempo. Während der Westen Deutschlands einen kräftigen Abschwung hinnehmen musste, zeigten sich die neuen Länder – auf dem unterkühlten Niveau, auf das sie bereits im Jahr 2000 gefallen waren – vergleichsweise stabil. Die konjunkturelle Schwäche zieht sich quer durch alle Hauptwirtschaftsbereiche. Im abgelaufenen Jahr gingen von den kleinen und mittleren Unternehmen per saldo keine positiven Impulse für den Arbeitsmarkt aus. Angesichts rückläufiger Umsätze und einer erneut verschlechterten Ertragslage ist lediglich gut ein Viertel der Mittelständler noch zu Investitionen bereit.

Der konjunkturelle Ausblick auf das gerade begonnene Jahr ist von einer gewissen Skepsis, vor allem aber einem hohen Grad an Verunsicherung gekennzeichnet, die dadurch zum Ausdruck kommt, dass die Prognostiker stärker als früher auf die Annahmen und Voraussetzungen ihrer bedingten Zukunftsaussagen aufmerksam machen. Angesichts der vielen Negativereignisse in der jüngeren Vergangenheit¹² – die im einzelnen zumeist unvorhersehbar waren und jeweils für sich genommen die konjunkturelle Dynamik hierzulande wahrscheinlich nicht nennenswert beeinträchtigt hätten, sich in der Summe aber zu einer massiven Belastung auswachsen und in den zurückliegenden beiden Jahren zu einem massiven Revisionsbedarf nach unten geführt hatten – ist diese Vorsicht in der Sache durchaus angemessen. Für 2003 beläuft sich das aktuelle Prognosespektrum auf 0,6 % bis 1,5 % Realwachstum und lässt damit zwar eine Fortsetzung des sehr graduellen Erholungskurses, aber keinen durchgreifenden Aufschwung erwarten, welcher für ein rasches Schließen der Outputlücke sowie kräftige Beschäftigungszuwächse notwendig wäre. Die Risikoszenarien betonen die Gefahr eines neuerlichen Abgleitens in die Rezession insbesondere für den Fall, dass ein Krieg mit dem Irak den Ölpreis dauerhaft in die Höhe schnellen lässt. Die im Dezember eingeleitete geldpolitische Lockerung fällt für Deutschland tendenziell zu gering aus, und auch die Fiskalpolitik wird angesichts der Konsolidierungserfordernisse in den öffentlichen Haushalten die Wirtschaftsaktivität im laufenden Jahr nicht anregen können. Insbesondere die für den Mittelstand wichtige Inlandsnachfrage wird trotz Stabilisierungstendenzen bis auf weiteres eher schwach bleiben.

¹² Erinnert sei in diesem Zusammenhang etwa an das Ausmaß des in der zweiten Jahreshälfte 2000 einsetzenden globalen Abschwungs in Verbindung mit einem deutlich intensivierten internationalen Konjunkturzusammenhang, den Ausbruch der Tierseuchen MKS und BSE, die kräftigen Ölpreisschwankungen, die Terroranschläge am 11. September 2001, den rapiden Kursverfall an den Aktienmärkten, den Krieg in Afghanistan und die Kriegsgefahr im Irak.

Eine empirisch untermauerte Abschätzung der künftigen Mittelstandskonjunktur setzt geeignete Frühindikatoren voraus. Ein natürlicher Kandidat hierfür sind die Erwartungen des Mittelstandes selbst. Insbesondere der als *Saldo der Umsatzerwartungen abzüglich des Saldos der Umsatzlage* konstruierte Differenzindikator erwies sich in der Vergangenheit als recht zuverlässig bei der Vorhersage von *Wendepunkten*¹³ bei der Geschäftslage auf Jahres-



Grafik 1.10 Mittelstandskonjunktur, Prognoseszenarien 2003

gesamtwirtschaftliche Boom schließlich am Mittelstand vorbei ging – zeigte er während der vergangenen 10 Jahre in die falsche Richtung (siehe Grafik 1.10). Die dahinterstehende Logik ist einfach: Sind die Erwartungen besser als die Lage, deutet dies auf einen bevorstehenden Aufschwung hin und umgekehrt.

Berechnet man den Differenzindikator anhand der Angaben aus der regulären Herbstumfrage, so zeigt er – in einer Deutlichkeit, die nur mit dem Aufschwung 1994 und dem Abschwung 1996 vergleichbar ist – für 2003 klar eine Wende zum Besseren an (Szenario A). Stellt man dagegen die Daten der Kurzumfrage aus dem Dezember ein, so ist das Signal eines fortgesetzten Abschwungs aber ebenso deutlich (Szenario B). Dies zeigt die tiefgreifende Verunsicherung über die weitere Wirtschaftsentwicklung, die den Mittelstand belastet. Wie in den vorangegangenen Abschnitten mehrfach dargelegt, dürften die Erwartungen im Dezember allerdings unter dem Eindruck einer übertrieben pessimistischen Grundstimmung formuliert worden sein. Mittelt man beide Werte, um diese Stimmungsspitzen zu glätten, so zeigt der Differenzindikator eine Seitwärtsbewegung mit leichter Tendenz nach oben an (Szenario C). Diese Entwicklung – die Mittelstandskonjunktur stabilisiert sich, gewinnt aber nicht nennenswert an Fahrt – sehen die beteiligten Institute als das wahrscheinlichste Szenario an. Dafür spricht neben dem „stimmungsbereinigten“ Differenzindikator nicht nur die gesamtwirtschaftliche Kulisse, sondern auch die in den Quartalszahlen 2002 des KfW-Indikators zum Ausdruck kommende Bodenbildung im Jahresverlauf.

¹³ Weniger treffsicher ist er hingegen im Hinblick auf das Ausmaß der Veränderungen.

der *Umsatzlage* konstruierte Differenzindikator erwies sich in der Vergangenheit als recht zuverlässig bei der Vorhersage von *Wendepunkten*¹³ bei der Geschäftslage auf Jahres-

sicht. Lediglich einmal – im Herbst 1999 bei der Einschätzung der Konjunkturten-
denz für das
Jahr 2000, als der ge-

Anhang 1.A: Datengrundlagen

Creditreform

- Seit 1979 führt Creditreform Befragungen kleiner und mittlerer Unternehmen durch. Zweimal im Jahr – im Herbst und Frühjahr – beteiligen sich rund 5.000 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 Betriebe 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 Betriebe gestellt.

KfW

- **KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur**

Datengrundlage des KfW-Indikators Mittelstandskonjunktur sind die Angaben, welche die in den gewerblichen Breitenprogrammen der KfW geförderten kleinen und mittleren Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten und höchstens 50 Mio EUR Jahresumsatz über ihr prioritäres Investitionsmotiv machen (rund 2.000 Fälle pro Quartal). Ein steigender umsatzgewichteter Anteil von Unternehmen, die Investitionen in erster Linie zur Umsatzsteigerung planen, wird, ebenso wie eine rückläufige umsatzgewichtete Quote von Rationalisierungsinvestoren, als positives Konjunktursignal interpretiert. Die Antworten werden unter Zugrundelegung fester Branchen- und Regionengewichte zu einem Index mit der Basis 2000=100 verdichtet, der für drei regionale Segmente (Deutschland, West, Ost einschließlich Berlin) und vier Branchensegmente (Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel, Dienstleister) berechnet wird. Ein Anstieg des Index deutet auf eine Verbesserung der konjunkturellen Lage hin und umgekehrt.

- **Beschäftigungsabsichten des Mittelstandes**

Der Beschäftigungsindikator basiert auf den Angaben der in dem Bezugsquartal geförderten Firmen zu den bei ihnen bereits bestehenden Arbeitsplätzen sowie der geplanten Veränderung der Arbeitsplatzanzahl im Zuge des finanzierten Investitionsprojektes. Er ist definiert als „Geplante neue Arbeitsplätze pro 100 bestehenden“ und zeigt folglich die angestrebte prozentuale Beschäftigungsveränderung an. Die Kennziffer wird als gewichtetes arithmetisches Mittel der Einzelangaben ausgewiesen. Berichtskreis und Segmente decken sich mit dem KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur. Eine in monatlicher Datenfrequenz aufbereitete Variante dieser Kenngröße wird seit Juli 2002 unter dem Namen „SZ-Beschäftigungsindikator Mittelstand – Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren, berechnet von der KfW“ regelmäßig exklusiv in der Süddeutschen Zeitung erstveröffentlicht.

Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen

Tabelle 1.2 Auftrags-/Geschäftslage*

	sehr gut/gut				befriedigend/ausreichend				mangelhaft/ungenügend				Saldo gut/schlecht			
	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.
Verarb. Gewerbe	19,4	23,8	35,1	-11,3	57,3	52,9	51,3	1,6	23,1	22,6	13,5	9,1	-3,7	1,2	21,6	-20,4
Bau	17,6	14,6	31,8	-17,2	52,0	59,5	49,9	9,6	30,2	25,2	18,3	6,9	-12,6	-10,6	13,5	-24,1
Handel	16,9	16,5	25,6	-9,1	53,2	57,6	56,2	1,4	29,4	25,9	18,1	7,8	-12,5	-9,4	7,5	-16,9
Dienstleister	18,3	22,7	39,0	-16,3	59,6	58,6	46,1	12,5	21,5	18,3	14,3	4,0	-3,2	4,4	24,7	-20,3
Insgesamt	18,0	20,6	32,7	-12,1	56,5	57,0	51,2	5,8	25,1	22,0	16,0	6,0	-7,1	-1,4	16,7	-18,1
Westdeutschland	18,1	20,0	33,7	-13,7	57,0	57,5	52,3	5,2	24,5	22,3	13,8	8,5	-6,4	-2,3	19,9	-22,2
Ostdeutschland	17,9	24,7	29,9	-5,2	52,8	53,7	48,1	5,6	28,8	20,6	22,0	-1,4	-10,9	4,1	7,9	-3,8
Differenz W./O.	0,2	-4,7	3,8	-8,5	4,2	3,8	4,2	-0,4	-4,3	1,7	-8,2	9,9	4,5	-6,4	12,0	-18,4

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

** Kurzumfrage Dezember 2002

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.3 Umsatzlage*

	gestiegen				stabil				gesunken				Saldo gestiegen/gesunken			
	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.
Verarb. Gewerbe	21,2	19,8	38,1	-18,3	34,2	34,9	32,7	2,2	43,5	44,9	29,2	15,7	-22,3	-25,1	8,9	-34,0
Bau	17,9	15,0	28,3	-13,3	37,3	42,6	39,4	3,2	42,9	40,9	32,3	8,6	-25,0	-25,9	-4,0	-21,9
Handel	19,9	16,3	28,7	-12,4	32,0	33,6	34,1	-0,5	46,7	50,1	36,9	13,2	-26,8	-33,8	-8,2	-25,6
Dienstleister	20,9	18,6	35,1	-16,5	38,2	41,8	37,8	4,0	40,0	38,5	26,8	11,7	-19,1	-19,9	8,3	-28,2
Insgesamt	20,2	17,9	33,9	-16,0	35,8	38,4	34,7	3,7	42,7	42,9	31,3	11,6	-22,5	-25,0	2,6	-27,6
Westdeutschland	20,4	18,2	33,1	-14,9	34,9	37,6	35,4	2,2	43,5	43,5	31,2	12,3	-23,1	-25,3	1,9	-27,2
Ostdeutschland	18,9	16,6	35,9	-19,3	41,9	43,7	32,7	11,0	38,0	39,1	31,4	7,7	-19,1	-22,5	4,5	-27,0
Differenz W./O.	1,5	1,6	-2,8	4,4	-7,0	-6,1	2,7	-8,8	5,5	4,4	-0,2	4,6	-4,0	-2,8	-2,6	-0,2

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

** Kurzumfrage Dezember 2002

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.4 Umsatzerwartungen*

	steigend				stabil				sinkend				Saldo steigend/sinkend			
	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.
Verarb. Gewerbe	14,0	19,2	30,2	-11,0	45,9	50,6	47,7	2,9	39,1	29,8	22,1	7,7	-25,1	-10,6	8,1	-18,7
Bau	7,9	14,1	19,2	-5,1	34,1	50,8	47,3	3,5	55,4	34,4	33,0	1,4	-47,5	-20,3	-13,8	-6,5
Handel	12,3	14,3	30,9	-16,6	42,6	53,7	44,9	8,8	43,9	32,0	23,4	8,6	-31,6	-17,7	7,5	-25,2
Dienstleister	13,0	21,6	32,6	-11,0	41,6	53,4	44,6	8,8	43,9	24,2	22,5	1,7	-30,9	-2,6	10,1	-12,7
Insgesamt	13,0	18,3	28,9	-10,6	41,6	52,3	46,0	6,3	43,9	28,8	24,7	4,1	-30,9	-10,5	4,2	-14,7
Westdeutschland	13,1	17,9	29,9	-12,0	41,8	51,8	45,0	6,8	43,6	29,8	24,4	5,4	-30,5	-11,9	5,5	-17,4
Ostdeutschland	12,4	20,9	25,9	-5,0	39,9	55,3	48,5	6,8	45,9	22,7	25,5	-2,8	-33,5	-1,8	0,4	-2,2
Differenz W./O.	0,7	-3,0	4,0	-7,0	1,9	-3,5	-3,5	0,0	-2,3	7,1	-1,1	8,2	3,0	-10,1	5,1	-15,2

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

** Kurzumfrage Dezember 2002

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.5 Umsatzklima*

	positiv				stabil				negativ				Saldo positiv/negativ			
	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.
Verarb. Gewerbe	17,6	19,5	34,1	-14,6	40,0	42,6	40,1	2,5	41,3	37,2	25,6	11,6	-23,7	-17,7	8,5	-26,2
Bau	12,8	14,5	23,7	-9,2	35,7	46,7	43,3	3,3	49,1	37,6	32,6	5,0	-36,2	-23,1	-8,9	-14,1
Handel	16,1	15,3	29,8	-14,5	37,2	43,4	39,4	4,0	45,3	40,9	30,1	10,8	-29,2	-25,6	-0,3	-25,3
Dienstleister	16,9	20,1	33,8	-13,8	39,9	47,5	41,2	6,4	41,9	31,2	24,6	6,6	-25,0	-11,1	9,2	-20,4
Insgesamt	16,6	18,1	31,4	-13,3	38,7	45,3	40,3	5,0	43,3	35,7	28,0	7,8	-26,7	-17,6	3,4	-21,1
Westdeutschland	16,7	18,0	31,5	-13,4	38,3	44,6	40,2	4,4	43,5	36,6	27,8	8,8	-26,8	-18,5	3,7	-22,2
Ostdeutschland	15,6	18,7	30,8	-12,1	40,9	49,4	40,5	9,0	41,9	30,8	28,4	2,3	-26,3	-12,0	2,4	-14,4
Differenz W./O.	1,1	-0,7	0,6	-1,3	-2,6	-4,8	-0,3	-4,5	1,6	5,8	-0,7	6,5	-0,5	-6,5	1,3	-7,8

* Geometrischer Mittelwert aus Umsatzlage und Umsatzerwartungen

** Kurzumfrage Dezember 2002

Quelle: Creditreform, Berechnungen KfW

Tabelle 1.6 KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur

[2002=100]	langfr. Durchs.	Jahr							Jahr/Quartal							
		1998	1999	2000	2001	2002	Vj.	Ifr. D.	01/4	02/1	02/2	02/3	02/4	Vj.	Jd.	Ifr. D.
Verarb. Gewerbe	95,3	99,0	99,0	100,0	97,2	93,8	-3,4	-1,6	98,1	94,4	93,7	92,5	94,4	-3,7	0,7	-0,9
Bau	104,3	97,4	100,1	100,0	98,1	88,1	-10,0	-16,2	94,6	91,9	88,1	84,4	87,9	-6,7	-0,2	-16,4
Handel	102,7	102,1	103,1	100,0	100,0	104,4	4,4	1,7	96,3	99,9	104,3	106,8	106,6	10,3	2,2	3,9
Kfz/Tankstellen	106,1	103,6	106,6	100,0	110,0	117,8	7,8	11,8	106,4	114,0	117,6	120,6	120,8	14,4	3,0	14,7
Großhandel	101,3	101,5	99,7	100,0	91,8	97,6	5,8	-3,7	88,9	97,0	98,8	99,4	95,3	6,4	-2,3	-5,9
Einzelhandel	103,0	102,4	103,8	100,0	101,0	96,0	-5,0	-7,0	100,5	92,3	97,2	97,6	96,9	-3,5	0,9	-6,1
Dienstleister	110,6	112,7	110,4	100,0	110,3	103,7	-6,6	-6,9	108,8	107,7	102,4	102,1	102,4	-6,4	-1,2	-8,2
Insgesamt	100,3	101,7	101,9	100,0	99,8	98,4	-1,5	-1,9	98,6	97,8	98,2	98,3	99,3	0,7	0,9	-1,0
Westdeutschland	99,0	100,3	100,9	100,0	99,1	97,4	-1,7	-1,6	97,9	96,8	97,5	97,3	98,0	0,2	0,6	-0,9
Ostdeutschland	110,8	113,5	110,2	100,0	106,0	106,5	0,5	-4,3	104,7	106,1	104,2	106,2	109,6	5,0	3,1	-1,2

Abkürzungen: langfr(istiger) Durchs(chnitt seit 1992)

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

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

(Abweichung gegenüber dem) I(ang)fr(istigen) D(urchschnitt in Indexpunkten)

Quelle: KfW

Tabelle 1.7 Beschäftigungslage*

	aufgestockt				unverändert				verkleinert				Saldo aufgest./verkleinert			
	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.
Verarb. Gewerbe	11,2	17,5	25,0	-7,5	48,0	47,2	53,2	-6,0	40,4	34,9	21,8	13,1	-29,2	-17,4	3,2	-20,6
Bau	10,1	13,5	18,4	-4,9	54,2	50,8	50,4	0,4	35,7	34,9	31,1	3,8	-25,6	-21,4	-12,7	-8,7
Handel	9,7	11,8	18,3	-6,5	53,3	52,3	57,2	-4,9	35,9	35,9	24,5	11,4	-26,2	-24,1	-6,2	-17,9
Dienstleister	16,3	18,9	27,2	-8,3	49,9	52,6	50,4	2,2	33,3	27,7	22,0	5,7	-17,0	-8,8	5,2	-14,0
Insgesamt	12,9	16,3	22,3	-6,0	51,1	50,8	53,2	-2,4	35,5	32,4	24,5	7,9	-22,6	-16,1	-2,2	-13,9
Westdeutschland	12,7	16,1	21,1	-5,0	51,4	50,3	55,5	-5,2	35,4	33,2	23,3	9,9	-22,7	-17,1	-2,2	-14,9
Ostdeutschland	14,3	17,6	25,4	-7,8	49,0	54,0	47,0	7,0	35,9	26,9	27,6	-0,7	-21,6	-9,3	-2,2	-7,1
Differenz W./O.	-1,6	-1,5	-4,3	2,8	2,4	-3,7	8,5	-12,2	-0,5	6,3	-4,3	10,6	-1,1	-7,8	0,0	-7,8

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

** Kurzumfrage Dezember 2002

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.8 Beschäftigungsplanung*

	aufstocken				unverändert				verkleinern				Saldo aufst./verkleinern			
	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.
Verarb. Gewerbe	5,0	7,7	10,4	-2,7	59,9	64,5	69,2	-4,7	34,4	26,6	20,0	6,6	-29,4	-18,9	-9,6	-9,3
Bau	2,2	3,9	3,6	0,3	50,0	59,8	60,3	-0,5	44,6	36,2	36,2	0,0	-42,4	-32,3	-32,6	0,3
Handel	5,2	4,9	12,8	-7,9	62,3	67,0	64,3	2,7	31,1	28,1	22,6	5,5	-25,9	-23,2	-9,8	-13,4
Dienstleister	8,1	10,5	16,1	-5,6	63,0	68,3	66,9	1,4	27,4	19,9	16,7	3,2	-19,3	-9,4	-0,6	-8,8
Insgesamt	6,0	7,6	11,2	-3,6	60,4	65,7	65,4	0,3	32,0	25,9	23,1	2,8	-26,0	-18,3	-11,9	-6,4
Westdeutschland	6,0	7,9	11,5	-3,6	61,0	64,8	66,4	-1,6	31,5	26,5	21,8	4,7	-25,5	-18,6	-10,3	-8,3
Ostdeutschland	5,8	5,6	10,5	-4,9	56,7	71,3	62,9	8,4	34,9	22,0	26,7	-4,7	-29,1	-16,4	-16,2	-0,2
Differenz W./O.	0,2	2,3	1,0	1,3	4,3	-6,5	3,5	-10,0	-3,4	4,5	-4,9	9,4	3,6	-2,2	5,9	-8,1

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

** Kurzumfrage Dezember 2002

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.9 Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren*

[%]	langfr. Durchs.	Jahr							Jahr/Quartal							
		1998	1999	2000	2001	2002	Vj.	Ifr. D.	01/4	02/1	02/2	02/3	02/4	Vj.	Jd.	Ifr. D.
Verarb. Gewerbe	6,9	6,7	7,2	7,0	6,7	6,4	-0,3	-0,4	6,5	6,4	6,2	6,7	6,3	-0,1	-0,1	-0,5
Bau	5,7	5,6	5,3	5,3	5,1	4,1	-1,0	-1,7	4,7	4,3	3,9	3,8	4,4	-0,3	0,3	-1,4
Handel	10,5	9,5	11,2	10,4	10,5	10,9	0,3	0,3	10,4	11,3	10,9	10,8	10,5	0,1	-0,3	0,0
Dienstleister	13,6	11,7	14,3	13,9	10,6	11,9	1,2	-1,8	11,4	11,3	12,0	11,8	12,3	0,8	0,4	-1,3
Insgesamt	8,8	8,2	9,2	8,8	8,3	8,4	0,1	-0,4	8,2	8,5	8,3	8,5	8,3	0,1	-0,1	-0,5
Westdeutschland	8,3	7,8	8,9	8,5	7,9	7,8	-0,1	-0,5	7,8	7,9	7,6	7,8	7,7	-0,1	-0,1	-0,6
Ostdeutschland	13,0	11,6	11,6	11,4	11,7	13,4	1,7	0,3	11,9	12,8	13,4	13,9	13,3	1,4	-0,1	0,3

Abkürzungen: langfr(istiger) Durchs(chnitt seit 1992)

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

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

(Abweichung gegenüber dem) I(ang)fr(istigen) D(urchschnitt in Prozentpunkten)

* Neu geplante Arbeitsplätze pro 100 bestehenden

Quelle: KfW

Tabelle 1.10 Investitionsbereite Unternehmen*

	langfr. Durchs.	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		KU**
	Anteil	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Anteil	
Verarb. Gewerbe	56,5	59,8	5,2	65,0	2,0	67,0	2,1	69,1	-12,0	57,1	-6,6	50,5	-23,2	27,3	30,5	
Bau	37,3	40,4	2,4	42,8	-3,1	39,7	13,1	52,8	-16,7	36,1	-4,1	32,0	-14,5	17,5	15,1	
Handel	47,4	48,1	7,5	55,6	8,2	63,8	-5,7	58,1	-13,9	44,2	-3,9	40,3	-18,6	21,7	21,4	
Dienstleister	58,6	60,7	5,7	66,4	0,4	66,8	3,9	70,7	-3,1	67,6	-19,6	48,0	-17,7	30,3	27,6	
Insgesamt	50,8	52,5	5,3	57,8	1,9	59,7	4,8	64,5	-12,4	52,1	-8,9	43,2	-17,4	25,8	24,6	
Westdeutschland	53,4	54,7	6,0	60,7	4,5	65,2	0,9	66,1	-9,2	56,9	-13,0	43,9	-17,9	26,0	24,8	
Ostdeutschland	46,3	50,2	4,8	55,0	-0,1	54,9	5,4	60,3	-22,4	37,9	3,6	41,5	-17,0	24,5	23,1	
<i>Differenz W./O.</i>	7,0	4,5	1,2	5,7	4,6	10,3	-4,5	5,8	13,2	19,0	-16,6	2,4	-0,9	1,5	1,7	

* In % der Befragten (Herbstumfrage), Differenzen in Prozentpunkten

** Kurzumfrage Dezember 2002

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.11 Ertragslage*

	Erträge gestiegen				gleichgeblieben				gesunken				Saldo gestiegen/gesunken			
	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.
Verarb. Gewerbe	17,0	14,7	23,4	-8,7	32,3	28,2	38,1	-9,9	50,4	56,3	38,2	18,1	-33,4	-41,6	-14,8	-26,8
Bau	17,6	10,0	20,4	-10,4	35,6	35,5	32,7	2,8	46,8	52,3	46,4	5,9	-29,2	-42,3	-26,0	-16,3
Handel	15,4	12,5	23,1	-10,6	33,6	27,1	36,8	-9,7	50,8	59,9	39,2	20,7	-35,4	-47,4	-16,1	-31,3
Dienstleister	17,8	11,8	35,1	-23,3	37,6	38,9	31,7	7,2	44,3	48,2	32,5	15,7	-26,5	-36,4	2,6	-39,0
Insgesamt	17,0	12,5	25,7	-13,2	35,4	33,1	35,0	-1,9	47,3	53,3	38,7	14,6	-30,3	-40,8	-13,0	-27,8
Westdeutschland	17,2	12,4	25,8	-13,4	34,7	32,2	35,7	-3,5	47,9	54,3	37,8	16,5	-30,7	-41,9	-12,0	-29,9
Ostdeutschland	15,8	13,1	25,4	-12,3	39,9	39,1	33,3	5,8	43,8	47,1	41,0	6,1	-28,0	-34,0	-15,6	-18,4
<i>Differenz W./O.</i>	1,4	-0,7	0,4	-1,1	-5,2	-6,9	2,4	-9,3	4,1	7,2	-3,2	10,4	-2,7	-7,9	3,6	-11,5

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

** Kurzumfrage Dezember 2002

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.12 Ertragserwartungen*

	Erträge steigen				bleiben stabil				sinken				Saldo steigen/sinken			
	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.	KU**	2002	2001	Diff.
Verarb. Gewerbe	14,6	14,6	31,8	-17,2	26,6	34,0	35,6	-1,6	58,3	51,1	32,2	18,9	-43,7	-36,5	-0,4	-36,1
Bau	9,1	11,6	17,7	-6,1	33,4	34,6	37,4	-2,8	57,1	53,7	44,4	9,3	-48,0	-42,1	-26,7	-15,4
Handel	15,4	14,3	29,6	-15,3	25,8	53,7	36,2	17,5	58,6	32,0	34,2	-2,2	-43,2	-17,7	-4,6	-13,1
Dienstleister	17,0	21,6	32,1	-10,5	32,2	53,4	36,6	16,8	50,4	24,2	29,9	-5,7	-33,4	-2,6	2,2	-4,8
Insgesamt	15,0	15,5	28,5	-13,0	29,8	35,5	36,4	-0,9	54,8	48,9	34,6	14,3	-39,8	-33,4	-6,1	-27,3
Westdeutschland	15,7	15,2	30,2	-15,0	20,9	33,9	38,4	-4,5	55,0	50,7	30,8	19,9	-39,3	-35,5	-0,6	-34,9
Ostdeutschland	11,2	16,9	24,0	-7,1	35,4	45,5	31,1	14,4	53,0	37,3	44,9	-7,6	-41,8	-20,4	-20,9	0,5
<i>Differenz W./O.</i>	4,5	-1,7	6,2	-7,9	-14,5	-11,6	7,3	-18,9	2,0	13,4	-14,1	27,5	2,5	-15,1	20,3	-35,4

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

** Kurzumfrage Dezember 2002

Quelle: Creditreform

2 Unternehmensfluktuation – eine Quelle für Wirtschaftsdynamik

Der Erhalt und die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, der Strukturwandel in Richtung einer modernen Unternehmensstruktur und die ständige technologische Erneuerung einer Volkswirtschaft gelten als Eckpfeiler für eine dynamische Wirtschaftsentwicklung und die Schaffung langfristig bestehender Arbeitsplätze. Seit geraumer Zeit wird dem Neugründungsgeschehen ein großes Interesse gewidmet – die ihm zugerechnete Bedeutung für eine dynamische Wirtschaftsentwicklung machte es sowohl für die Wirtschaftswissenschaft als auch für die Wirtschaftspolitik zu einem viel beachteten Untersuchungs- und Zielobjekt.

Im Kontext der technologischen Entwicklung haben neue Unternehmen häufig eine „Testfunktion“ für die wirtschaftliche Tauglichkeit neuer Produkte oder neuer Verfahren inne. Ein Beispiel hierfür ist das Entstehen einer Vielzahl von Geschäftsmodellen in der Querschnittsbranche Informations- und Kommunikationstechnologie oder auch in der Biotechnologie, die in der Mehrzahl von neuen Unternehmen entwickelt wurden. Auf den Markteintritt in neuen Branchen entfällt allerdings nur ein sehr geringer Teil aller Gründungen. Wettbewerbs- und produktivitätsfördernd wirkt der Markteintritt von neuen Unternehmen aber auch in etablierten Branchen dann, wenn Marktnischen ausgenutzt werden, Nachfrage durch neue oder merklich verbesserte Produkte abgeschöpft wird bzw. kostengünstigere Produktionsverfahren zum Einsatz kommen.

Nicht zuletzt durch die hohe Arbeitslosigkeit, die in fast allen europäischen Volkswirtschaften ein Problem ist, hat die Selbstständigkeit als zur abhängigen Beschäftigung alternative Möglichkeit der Erwerbssicherung gerade im Verlauf der 90er Jahre zunehmende Aufmerksamkeit erfahren. „Neue Unternehmerkultur“ oder „Renaissance der Selbstständigkeit“ sind Stichworte aus der deutschen Debatte um Gründungen in den vergangenen Jahren, hinter denen sich gerade die Hoffnungen auf verbesserte Beschäftigungsmöglichkeiten durch eine höhere Gründungsdynamik verbergen. In diesem Zusammenhang wird häufig die Selbstständigquote als Indikator für ein Defizit an neuen Unternehmen und Selbstständigen gesehen. Hierbei handelt es sich jedoch um eine statische Kennziffer, die als Vergleichsmaßstab unterschiedlicher Volkswirtschaften nicht geeignet ist und zudem die Dynamik des Gründungsgeschehens nicht abbildet.

Nicht jede Gründung wird sich langfristig bewähren und folgerichtig werden viele neue Unternehmen nach wenigen Jahren wieder eingestellt. Gründungen und Liquidationen als Komponenten der Unternehmensfluktuation sind demnach zwei Seiten einer Medaille. Sie tragen gemeinsam zur „schöpferischen Zerstörung“ im Sinne von Joseph A. Schumpeter und mithin zum wirtschaftlichen Wandel bei. Den möglichen negativen Effekten einer Liquidation infolge von Forderungsausfällen und Vernichtung von Ressourcen steht gegenüber, dass

Ressourcen freigesetzt werden, die einer effizienteren Verwendung zugeführt werden können.

Selbstständige bzw. neu gegründete Unternehmen leisten einen wichtigen Beitrag zur Schaffung neuer Arbeitsplätze und damit zur gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsentwicklung. Ungewiss ist aber bis heute, wie groß der Beschäftigungsbeitrag langfristig ist. Da sich die Mehrzahl der neuen Unternehmen nicht dauerhaft am Markt behaupten kann, ist eine große Menge neu geschaffener Arbeitsplätze (inkl. die der Gründer) nur vorübergehender Natur. Der Markteintritt kann auch zu Beschäftigungs- und Wachstumseinbußen bei Wettbewerbern führen sowie im Extremfall deren Liquidation zur Folge haben.

Dem steht gegenüber, dass einige der überlebenden, neuen Unternehmen zusätzliche Arbeitsplätze nach ihrer Gründung schaffen. Zudem können positive Impulse für den Wertschöpfungsprozess anderer Unternehmen durch den Einsatz neuer bzw. qualitativ verbesserter Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen generiert werden, die von neuen Unternehmen angeboten werden. Dies gilt auch dann, wenn der Anbieter solcher Produkte schon nach kurzer Zeit seine Marktaktivitäten wieder einstellt. Eine Ursache hierfür kann der zunehmende Wettbewerb sein, wenn andere in den Markt eintretende Unternehmen erfolgreich die Geschäftsidee imitiert und weiterentwickelt haben.

Der Nettobeschäftigungseffekt von Gründungen variiert mit deren Branchenkomposition. Die Zahl neu geschaffener bzw. wettbewerbsfähiger Arbeitsplätze sollte höher ausfallen, wenn es sich um einen Markteintritt mit einem neuen oder auch besseren Produkt bzw. einer Dienstleistung handelt. Die 90er Jahre waren weit mehr als die beiden vorangegangenen Jahrzehnte von der Entstehung zahlreicher neuer Marktnischen, resultierend aus dem Globalisierungsprozess, der veränderten Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Dienstleistungsbetrieben und dem raschen technologischen Wandel geprägt. Diese Marktnischen wurden häufig von neuen Unternehmen besetzt, für die sich gute Einkommens- und Gewinnmöglichkeiten und damit auch Wachstumschancen ergaben.

Vor dem Hintergrund der erwarteten Beiträge des Gründungsgeschehens für eine dynamische Wirtschaftsentwicklung wird in diesem Kapitel der Frage nachgegangen, wie sich die Komponenten der Unternehmensfluktuation in den letzten fünf Jahren entwickelt haben und welche Faktoren die Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens beeinflussen.

2.1 Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen

Eine Statistik, die sich explizit mit der Erfassung von Gründungen und Liquidationen in Deutschland beschäftigt, gibt es nicht. Jedoch gibt es einige Datenbasen, aus denen sich Informationen ableiten lassen. Tabelle 2.1 enthält einen Überblick zu den im Folgenden ver-

wendeten Datenquellen. Der wesentliche Unterschied der dargestellten Messkonzepte ist, dass sie entweder an der Neuschaffung von Unternehmensstrukturen (Unternehmensgründung) oder an der handelnden Person (Existenzgründer) als Erfassungseinheit ansetzen.

Der Verwendung mehrerer Datenquellen liegt die Idee zugrunde, die verschiedenen Deutungen vom Gründungsbegriff jeweils empirisch zu beleuchten. Daher weisen die genannten Gründungszahlen eine erhebliche Spannbreite auf. Sie reichen von der Erfassung einer Ein-Personen-Gründung im Nebenerwerb bis hin zum Vollerwerbsgründer im Hightech-Bereich, die sich im Umfang ihrer Wirtschaftsaktivität erheblich unterscheiden. Ähnliches gilt für die Einstellung von Geschäftstätigkeiten aufgrund wirtschaftlicher oder anderer Gründe. Auf Unternehmensinsolvenzen entfallen beispielsweise nur 8 % aller Liquidationen (Aufgabe einer selbstständigen Tätigkeit). Es darf daher nicht verwundern, wenn die abgeleiteten Indikatoren zum Fluktuationsgeschehen hinsichtlich Höhe und Entwicklung divergieren. Nur der Vergleich der Indikatoren lässt erkennen, ob das Fluktuationsgeschehen einem allgemeinen Trend folgt bzw. welche Segmente gleich oder auch unterschiedlich auf Veränderungen bei den Einflussfaktoren des Fluktuationsgeschehens reagieren.

Tabelle 2.1 Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Liquidationen

	<i>ZEW-Gründungspanels</i>	<i>Gründungsstatistik des IfM Bonn</i>	<i>DtA-Gründungsmonitor</i>
Erfassungseinheit	Unternehmen	Gewerbemelder	Gründerperson
Datenerfassung	Recherchen der Auskunftstei Creditreform, Rohdatenaufbereitung durch ZEW Untererfassung von sehr kleinen Unternehmen, Nebenerwerbsgründungen	Pflichtmeldungen an die Gemeinden, Berechnung der Existenzgründungen durch IfM Nichterfassung nicht anmeldepflichtiger Betriebe	Jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung Erfassung auch von Nebenerwerb, Freiberuflern, Kleinstgründungen
Erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Berlin-West) ab 1990	Ab 1996 flächendeckend (davor nur für einzelne Länder)	Ab 2000
Regionale und sektorale Differenzierung	Branche (5-Steller) und Standort (Postleitzahl)	Länder, Gemeinden, Branche (1-Steller WZ 93)	Branche (NACE-Abschnitte, modifiziert) und Region (Bundesland)
Gründungen im Jahr 2001	228.000	455.000	643.000 im Vollerwerb, 1.097.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/Insolvenzen im Jahr 2001	32.300 Insolvenzen	386.000 Liquidationen inkl. Insolvenzen	Nicht erfasst

Quelle: Eigene Darstellung

Die Angaben auf Basis des DtA-Gründungsmonitors stellen gewissermaßen die Obergrenze für die Erfassung einer selbstständigen Tätigkeit im Neben- oder Vollerwerb dar. Der verwendete Gründungsindikator des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM Bonn) dient dagegen der Ermittlung der vollerwerblichen und auf zukünftigen Vollerwerb ausgerichteten

Existenzgründungen. Im Unterschied dazu erlauben die Angaben in den ZEW-Gründungspanels Aussagen zu Unternehmensgründungen. Zur Bestimmung der Liquidationen erfolgt ein Rückgriff auf die Angaben der Gewerbeanzeigen- und Insolvenzstatistik des Statistischen Bundesamtes.

ZEW-Gründungspanels

Datengrundlage für die ZEW-Gründungspanels sind die halbjährlich von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei, bereitgestellten Unternehmensdaten. In der Creditreform-Datenbank werden nahezu alle im Handelsregister eingetragenen Unternehmen erfasst. Die Wahrscheinlichkeit der Erfassung eines nicht im Handelsregister eingetragenen Unternehmens hängt dagegen von dessen Kreditnachfrage sowie dem Umfang seiner Geschäftsbeziehungen zu anderen Unternehmen ab. Damit werden praktisch nur wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst und fortwährend recherchiert. Klein- und Kleinstgewerbetreibende, landwirtschaftliche Unternehmen und Freiberufler sind dagegen untererfasst. Weil die Daten zum Zwecke der Kreditauskunft erhoben werden, sind sie nicht unmittelbar einer wissenschaftlichen Auswertung zugänglich. Daher werden die vorliegenden Rohdaten verschiedenen Aufbereitungs- und Hochrechnungsprozeduren sowie umfangreichen Plausibilitätsprüfungen hinsichtlich der zeitlichen und regionalen Struktur im Gründungsaufkommen unterzogen.¹⁴ Die Vorteile der ZEW-Gründungsindikatoren sind in ihrer Aussagekraft zu „ernsthaften“ Unternehmensgründungen und in ihrer detaillierten Darstellung hinsichtlich der regionalen, zeitlichen und wirtschaftszweigspezifischen Perspektive zu sehen. Die ZEW-Gründungsindikatoren stehen für das abgelaufene Jahr mit einer Verzögerung von ca. neun Monaten zur Verfügung. Weiterhin erlauben die zu verschiedenen Zeitpunkten zur Verfügung stehenden Unternehmensangaben mikroökonomische Analysen zum Überleben und Wachstum von Unternehmensgründungen.

IfM-Gründungsstatistik

Die Gewerbeanzeigenstatistik beruht auf dem in der Gewerbeordnung geregelten Meldeverfahren (Anzeigepflicht). Nach Weiterleitung der Meldedaten von den Gemeinden an die Statistischen Landesämter und das Statistische Bundesamt erfolgt eine zeitnahe Veröffentlichung mit einer Verzögerung von nur 2 bis 3 Monaten. Durch die Aufbereitung der Daten nach Regionen, Sektoren und verschiedenen Meldetatbeständen werden wesentliche Strukturen des Fluktuationsgeschehens sichtbar. Zeitnahe, breite Erfassung und Verfügbarkeit sowie differenzierte Aufbereitung sind die zentralen Vorteile dieser Datenbasis. Defizite

¹⁴ Vgl. Engel und Fryges (2002).

bestehen angesichts von Untererfassungen (z. B. Freie Berufe, Urproduktion, verspätete Abmeldung) und von Übererfassungen (z. B. Scheingründungen, Doppelzählungen), zudem ist die Gewerbeanzeige eine Absichtserklärung, deren Umsetzung nicht unmittelbar überprüft wird. Darüber hinaus sind es die fehlende Verknüpfung von Gewerbe- und -abmeldungen, die fehlende Information über Verlauf und Erfolg von Gründungsvorhaben sowie die Probleme der eindeutigen Identifizierung von selbstständig-originären Unternehmens- und Existenzgründungen einschließlich der entsprechenden Liquidationen, die ihre Eignung als Gründungsstatistik (zumindest in ihrer derzeitigen Ausgestaltung) einschränken. Zur Behebung einiger Schwachstellen der Gewerbeanzeigenstatistik im Kontext der Aussagekraft als Gründungsstatistik führt das IfM Bonn einige zusätzliche Aufbereitungen durch. Hierbei werden aus den Gewerbeanmeldungen die Existenzgründungen und aus den Gewerbeabmeldungen die Liquidationen ermittelt.¹⁵

DtA-Gründungsmonitor

Beim DtA-Gründungsmonitor handelt es sich um eine bevölkerungsrepräsentative Studie, in der die DtA seit dem Jahr 2000 u. a. Gründungsquoten in Deutschland erhebt, differenziert nach Voll- und Nebenerwerb. Die Ergebnisse beruhen auf einer telefonischen Umfrage unter der deutschen Wohnbevölkerung. Im Jahr 2002 wurden zwischen April und Juli 40.190 Personen gefragt (2001: 19.968 Personen, 2000: N=30.645 Personen), ob sie innerhalb der letzten zwölf Monate eine selbstständige oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen haben. Um das gesamte Spektrum einer selbstständigen Tätigkeit zu berücksichtigen, wird ein sehr breiter Gründungsbegriff zugrunde gelegt. Dieser geht über die Definitionen anhand von Registereintragungen hinaus und basiert auf der Selbsteinordnung der Befragten. Die ausgewiesene Gründungsquote umfasst daher auch solche Gründer, die in anderen Quoten z. T. nicht enthalten sind. Dazu zählen v. a. Selbstständige im Nebenerwerb, aber auch Selbstständige ohne Meldung bei einer offiziellen Stelle. Auf Grundlage der Bevölkerungsprognosen des Statistischen Bundesamtes (Variante 2) werden die Quoten differenziert nach Altersklassen hochgerechnet. Vor dem Hintergrund, dass in anderen Statistiken Nebenerwerbsgründungen wenig beschrieben werden, liefert gerade die Zahl über Nebenerwerbsgründer wichtige Zusatzinformationen. Das gewählte Forschungsdesign erlaubt ferner, Antworten auf Fragen zu erhalten, die in der wirtschaftspolitischen Diskussion von Interesse sind (z. B. Finanzierungsbedarf von Gründern, Einschätzung verschiedener Einflussfaktoren auf die Gründung).

¹⁵ Vgl. Clemens und Kayser (2001).

Die beschriebenen Datenbasen sind nicht die einzigen Quellen für Informationen über das Fluktuationsgeschehen. Zu nennen wären auch die Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit (kurz: Beschäftigtenstatistik), der Mikrozensus bzw. das Sozio-oekonomische Panel (SOEP), die Umsatzsteuerstatistik, das Unternehmensregistersystem (URS, mit Blick in die Zukunft), die Angaben von Creditreform und der international vergleichende Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Wesentliche Kriterien für die Auswahl der Datenquellen zur Darstellung der Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens waren die zeitnahe Verfügbarkeit, der Datenzugang und der Erfassungsumfang.¹⁶ Die nicht ausgewählten Datenquellen erfüllen entweder eines oder mehrere Kriterien nicht vollständig oder sind den dargestellten Indikatoren hinsichtlich des Erfassungsumfangs sehr ähnlich. Die Gründungszahlen von Creditreform basieren auf deren eigenen Datenerhebungen sowie auf den Gewerbemeldungen. Da diese Quellen bereits beim ZEW bzw. beim IfM Bonn Verwendung finden, wird auf die Zahlen von Creditreform nicht explizit eingegangen.

Die nicht berücksichtigten Datenquellen können jedoch erhebliche Vorteile zur Beantwortung anderer Fragestellungen aufweisen, z. B. die Beschäftigtenstatistik zur Analyse regionaler Beschäftigungseffekte und zur Analyse des Betriebsgründungsgeschehens auf Basis weit in die Vergangenheit zurückreichender Datenreihen. Die Creditreform-Datenbank erlaubt insbesondere eine detaillierte Analyse zu strukturellen Merkmalen im Zusammenhang mit einem unternehmerischen Insolvenzverfahren (Verteilung nach Altersklassen, Größenstruktur etc.). Eine Gründungs- und Liquidationsstatistik, die alle Wünsche erfüllt, gibt es bislang nicht. Die Beurteilung der Eignung einzelner Datenquellen zur Beantwortung einer bestimmten Fragestellung erlaubt keinen Rückschluss auf eine generelle Eignung der Datenquelle zur Bearbeitung anderer Fragestellungen in der Gründungsforschung.

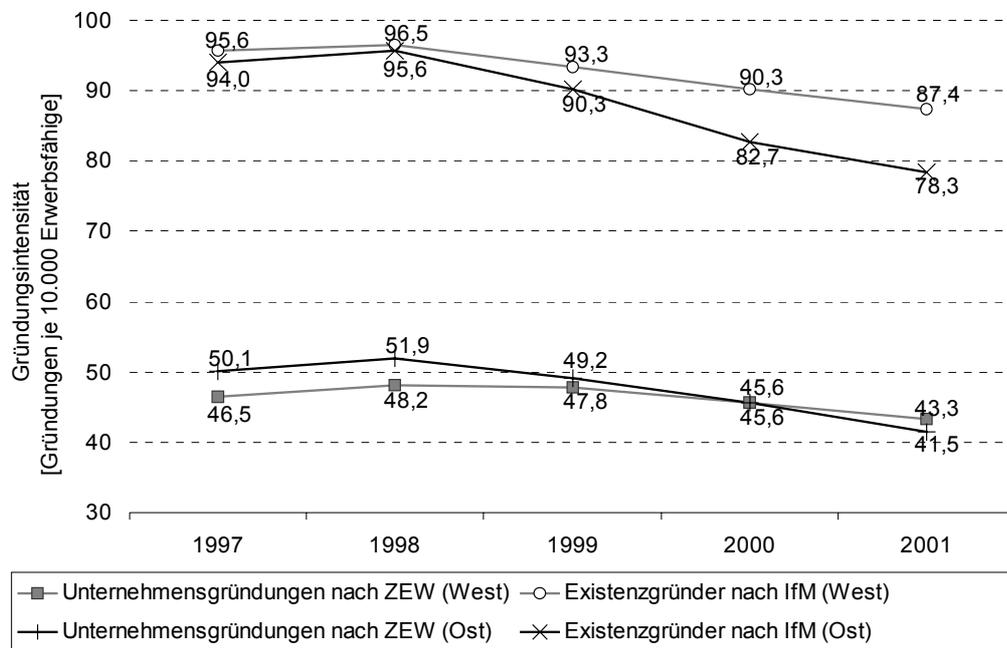
2.2 Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland seit 1997

Rückgang der Gründungen auf breiter Front

Die Gründungszahlen von ZEW und IfM Bonn folgen in der 5-Jahres-Betrachtung dem selben Muster und unterscheiden sich erwartungsgemäß nur hinsichtlich ihres Niveaus (vgl. Grafik 2.1). Beide Indikatoren belegen einen deutlichen Rückgang der Gründungsintensitäten (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter zwischen 18 und 65 Jahren [=Erwerbsfähige]) nach 1998. Bemerkenswert ist der stärkere Rückgang der Gründungen in Ostdeutschland im Vergleich mit Westdeutschland. Das Ergebnis dessen ist, dass sich die Schere zwischen den Gründungsintensitäten in West und Ost weiter öffnet. Der

¹⁶ Bezüglich einer umfassenden Darstellung und Diskussion der Indikatoren des Gründungs- und teilweise auch des Schließungsgeschehens siehe Fritsch und Grotz (2002).

Trend sinkender Gründungszahlen dürfte sich im Jahr 2002 weiter fortgesetzt haben. Einen empirischen Beleg hierfür liefern die Schätzungen des IfM Bonn, von Creditreform (2002) und die Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002.



Grafik 2.1 Entwicklung der Gründungsintensitäten 1997-2001

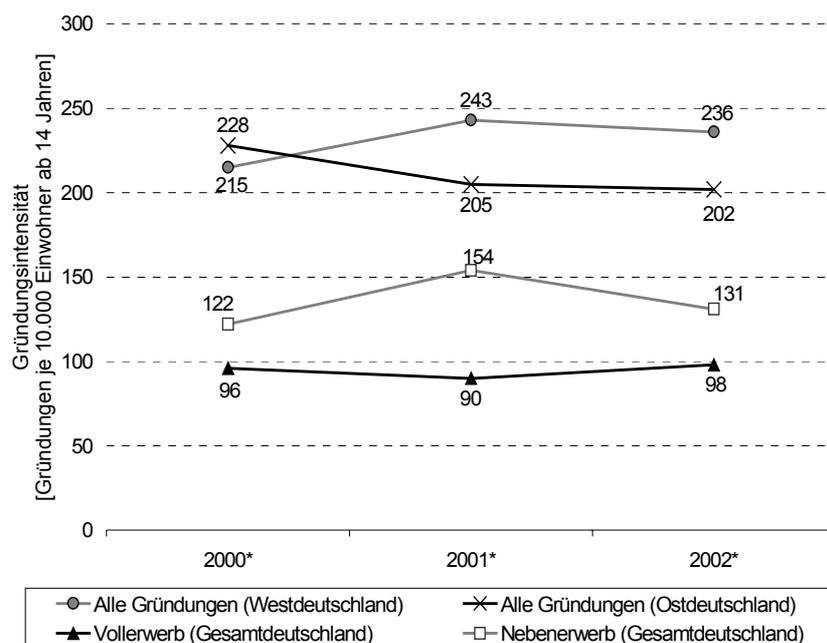
Ergänzend dazu ist in Grafik 2.2 das Gründungsgeschehen im Voll- und Nebenerwerb (inkl. nicht gewerbliche Gründer) für Deutschland insgesamt und die Summe aus beiden Segmenten getrennt nach Ost- und Westdeutschland aus dem DtA-Gründungsmonitor abgebildet.¹⁷ Diese weichen zum Teil von den in Grafik 2.1 gezeigten Ergebnissen ab. Grund dafür ist die unterschiedliche Entwicklung der Nebenerwerbsgründungen und die Zahl nicht gewerblicher Gründer im Vollerwerb, die zwar im DtA-Gründungsmonitor, nicht jedoch bzw. kaum in den Gründungsindikatoren des IfM Bonn und des ZEW Berücksichtigung finden. So ist für 2001 ein Anstieg der Gründerzahlen zu erkennen, der auf den Zuwachs im Nebenerwerb sowie bei den nicht gewerblichen Gründern zurückzuführen ist.

Eine mögliche Erklärung für den relativ hohen Anstieg im Nebenerwerb von 2000 auf 2001 könnte in der Einführung der Sozialversicherungspflicht für geringfügig Beschäftigte liegen. Zwar wurde diese bereits im Jahre 1999 eingeführt, die Konsequenzen (u. a. Wechsel zur

¹⁷ Dabei beziehen sich aufgrund des Befragungszeitpunkts die Angaben jeweils auf Gründungen zwischen dem Sommer des Vorjahres und dem Sommer des aktuellen Jahres, z. B. weist der DtA-Gründungsmonitor 2002 Gründungen zwischen Sommer 2001 und Sommer 2002 aus.

Selbstständigkeit) kamen jedoch vielfach erst mit Verzögerungen zum Tragen, sodass sie Einfluss insbesondere auf das (nicht gewerbliche) Gründungsgeschehen in den Jahren 2000 und 2001 nehmen konnten. Besonders bei den Nebenerwerbsgründungen im nicht gewerblichen Bereich ist außerdem aus Ergebnissen des DtA-Gründungsmonitors und aus Fallstudien bekannt, dass sich verhältnismäßig viele Gründer unsicher sind, ob und bei welcher Stelle sie zu einer Meldung verpflichtet sind und eine solche daher (noch) nicht abgegeben haben. Es ist daher nicht auszuschließen, dass einige der Gründer in einer solchen „Grauzone“ dem gewerblichen Bereich zuzurechnen wären.

Für 2002 ist auch nach dem DtA-Gründungsmonitor mit einem Rückgang der Gesamtzahl der Gründungen zu rechnen, sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland. Ursächlich hierfür ist der deutliche Rückgang der Nebenerwerbsgründungen. Festzuhalten bleibt, dass sich der Nebenerwerb insgesamt volatiler zeigt als der Vollerwerb. Gleiches gilt auch für die Zahl der nicht gewerblichen Gründer. So wird der Anstieg der Vollerwerbsgründungen 2002 gegenüber dem Vorjahr einzig durch eine Zunahme der nicht gewerblichen Gründungen getragen.



* Auf Basis bevölkerungsrepräsentativer Befragungen 2000 (N=30.645), 2001(N=19.968) und 2002 (N=40.190); Befragung jeweils im Sommer für die zurückliegenden 12 Monate.

Quelle: DtA-Gründungsmonitor

Grafik 2.2 Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2002

Die in Tabelle 2.2 dargestellten Gründungsintensitäten ausgewählter Branchenaggregate belegen, dass der Rückgang der Gründungsintensität in Ostdeutschland vornehmlich auf die deutlich sinkenden Gründungszahlen in den typischen Mittelstandsbranchen Baugewerbe und Handel zurückzuführen ist. Auf beide Branchen entfallen zusammengenommen ca.

40 % aller ostdeutschen Unternehmensgründungen. Trotz sinkender Gründungszahlen liegt die Gründungsintensität im ostdeutschen Baugewerbe immer noch über der von Westdeutschland. Ein hohes wirtschaftspolitisches Interesse gilt den neuen Hightech-Unternehmen und solchen, die in neuen, sich rapide entwickelnden Märkten agieren. Von diesen Unternehmen werden wesentliche Impulse für den technologiegetriebenen Strukturwandel, mehr Innovation und Schaffung wettbewerbsfähiger Arbeitsplätze erwartet. In der Querschnittsbranche Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) ist nach dem Erreichen von Spitzenwerten im Jahr 2000, dem Jahr der Internet-Hype, ein deutlicher Rückgang der Gründungszahlen im Folgejahr zu verzeichnen. Gleiches gilt bei der Betrachtung der Gründungen in Hightech-Branchen i. w. S. Trotz der deutlich gedämpften Erwartungen bezüglich eines raschen Marktwachstums für IKT-Anwendungen wurden im Jahr 2001 immerhin fast genauso viel Unternehmensgründungen vollzogen wie im Jahr 1997. Auffällig ist, dass Ostdeutschland in beiden Branchen deutlich geringere Gründungsintensitäten erzielt als Westdeutschland.

Tabelle 2.2 Gründungsintensitäten ausgewählter Branchenaggregate 1997-2001

Branchenaggregat	Westdeutschland					Ostdeutschland				
	1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
Industrie	2,9	2,9	2,7	2,6	2,5	2,8	2,8	2,5	2,4	2,1
Baugewerbe	5,0	5,0	4,9	4,6	4,3	10,5	10,9	10,2	9,0	7,6
Handel	14,1	14,1	13,2	12,0	11,4	12,3	12,2	11,2	9,9	8,7
Dienstleistungen	24,5	26,2	27,0	26,4	25,1	24,7	26,2	25,3	24,5	23,2
IKT	3,8	3,9	4,2	4,4	3,8	2,1	2,1	2,3	2,5	2,2
Hightech i.w.S.*	11,5	11,8	12,6	12,5	11,1	9,4	9,8	9,7	9,5	9,4

* Die Abgrenzung der Hightech-Branchen im weiteren Sinne erfolgte von Egelh et al. (2002) auf der Grundlage der Indikatoren „Forschungs- und Humankapitalintensität“.

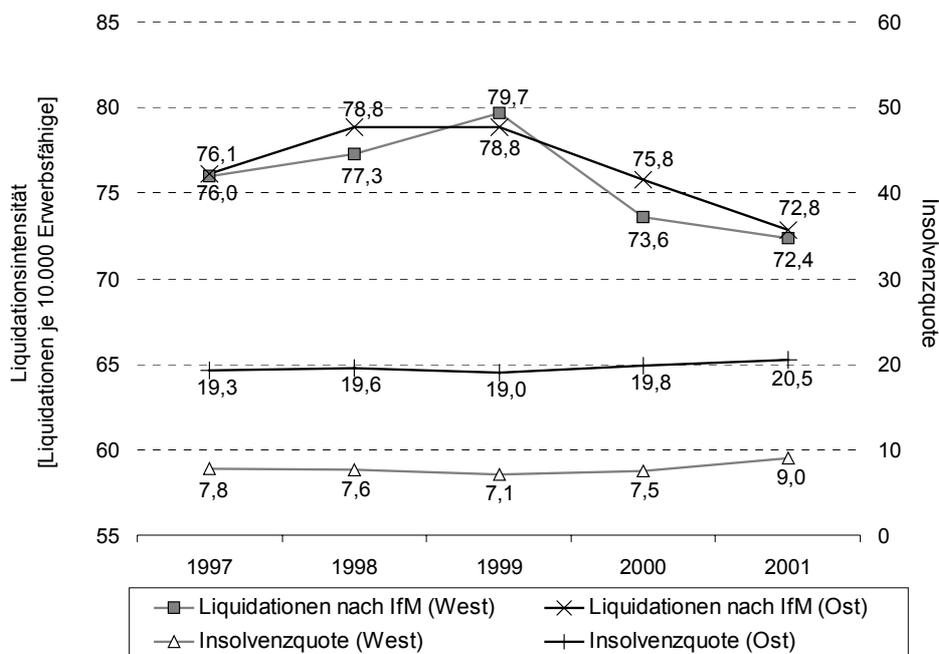
Quelle: ZEW-Gründungspanel

Weniger Liquidationen aber mehr Insolvenzen

Der marktwirtschaftliche Prozess erzwingt den Marktaustritt nicht konkurrenzfähiger Unternehmen. Dies ist gesamtwirtschaftlich unbedenklich, solange neue, wettbewerbsfähige Unternehmen in den Markt eintreten und die volkswirtschaftlichen Verluste der Fluktuation gering sind. Zur Darstellung der Marktaustritte werden zwei Indikatoren verwendet. Die Liquidationen insgesamt, bezogen auf je 10.000 Erwerbsfähige (Liquidationsintensität), werden auf Basis der Gewerbeabmeldungen berechnet. Der zweite Indikator, die Marktaustritte in Form von Insolvenzen, werden als Insolvenzquote (Insolvenzen bezogen auf je 1.000 Unternehmen) illustriert. Wesentliches Merkmal ist, dass der Großteil der Marktaustritte auf junge

Unternehmen entfällt. Beide Indikatoren sind in Grafik 2.3 für den Fünfjahreszeitraum 1997 bis 2001 wiedergegeben.

Bei den Liquidationen folgt einem Anstieg bis zum Jahre 1999 ein deutlicher Rückgang bis 2001, wobei die Liquidationsintensität in Ostdeutschland mit Ausnahme des Jahres 1999 etwas höher liegt als in Westdeutschland. Unter der Annahme einer Entwicklung wie im Vorjahr dürfte sich der Trend im Jahre 2002 in Ostdeutschland fortgesetzt haben, in Westdeutschland zeichnet sich hingegen auf Basis des 1. Halbjahres eine leichte Zunahme ab. Den höchsten Anteil an den Liquidationen im Jahre 2001 hat der Handel mit 32 %, gefolgt von den unternehmensnahen Dienstleistungen mit 22 % sowie Gastgewerbe und Baugewerbe mit jeweils gut 10 %. Typischerweise handelt es sich dabei um die Branchen, auf die auch die höchsten Anteile am Existenzgründungsaufkommen entfallen. So beträgt der Anteil des Handels 31 %, der unternehmensnahen Dienstleistungen 29 % und des Baugewerbes gut 9 % an den Existenzgründungen im Jahr 2001.



Insolvenzquote: Insolvenzen je 1.000 Unternehmen (nach Umsatzsteuerstatistik), 2001 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen.

Quelle: IfM Bonn, Statistisches Bundesamt

Grafik 2.3 Entwicklung Liquidationen und Insolvenzen 1997-2001

Bei den Insolvenzen handelt es sich um einen zahlenmäßig geringen, aber gewachsenen Anteil an den Liquidationen, gleichwohl verdienen sie angesichts ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung besondere Beachtung. Dies ist nicht zuletzt deshalb der Fall, weil die Zahl der Insolvenzen in den Jahren 2000 und 2001 stark gestiegen ist, während die der Liquidationen rückläufig war. Mögliche Ursachen für letzteres können in Verbesserungen der Unterneh-

mensübergabe (Generationswechsel) liegen, aber auch in einer höheren Überlebenswahrscheinlichkeit neuer Unternehmen u. a. infolge verbesserter Gründungsberatung und -unterstützung. Inwieweit die Zunahme der Insolvenzen konjunkturell bedingt ist, lässt sich noch nicht beurteilen. Mit einiger Sicherheit ist sie zu einem guten Teil auf die Reform des Insolvenzrechts zurückzuführen, die den Einzelunternehmen inklusive Kleingewerbetreibenden den Zugang zum Insolvenzverfahren erleichtert; wer im Verfahren ist, kann (noch) nicht als Liquidation gezählt werden.¹⁸

Für das Jahr 2002 ist mit einem weiteren Anstieg der Insolvenzfälle zu rechnen. Angaben von Creditreform zufolge erhöht sich die Zahl der Unternehmensinsolvenzen (inklusive Kleingewerbetreibende) 2002 auf ca. 37.700. Im Vorjahr lag die Zahl noch bei knapp 32.300 Unternehmen. Eine Aufteilung nach Beschäftigtengrößenklassen verdeutlicht, dass die Mehrzahl der Betriebe weniger als sechs Beschäftigte zählt (63,9 %). Unternehmen mit einer Beschäftigtenzahl von mehr als 100 machen demgegenüber nur einen kleinen Teil des Insolvenzgeschehens aus (1,6 %).¹⁹ Die Aussagefähigkeit dieser Zahlen ist allerdings begrenzt, da im Vorfeld einer Insolvenz i. d. R. bereits ein Beschäftigtenabbau erfolgt.

Wie Grafik 2.3 zeigt, besteht ein deutlicher Niveauunterschied zwischen West- und Ostdeutschland: Obwohl die Insolvenzquote in Westdeutschland im Jahre 2001 verglichen mit dem Vorjahr stärker anstieg als in Ostdeutschland, ist sie im Westen immer noch weniger als halb so hoch. So beträgt die Insolvenzquote (Insolvenzen bezogen auf 1.000 Unternehmen) im Osten 20,5 und im Westen 9,0. Der Niveauunterschied dürfte darauf zurückzuführen sein, dass der Unternehmensbestand in Ostdeutschland sehr viel jünger ist als im Westen und junge Unternehmen eine geringere Überlebenswahrscheinlichkeit besitzen als ältere Unternehmen. Zudem zeigt eine empirische Studie des ZEW, dass ostdeutsche Unternehmen in Krisenzeiten schneller aus dem Markt ausscheiden als westdeutsche Unternehmen.²⁰

Gründungsüberschuss sinkt

Auch wenn die Gründungsintensität in den letzten Jahren gesunken ist, ist der Saldo aus Gründungen und Liquidationen immer noch deutlich im positiven Bereich. In Grafik 2.5 zeigt sich sowohl für West- als auch für Ostdeutschland ein kontinuierlicher Rückgang der Salden (Gründungsüberschuss), der lediglich in Westdeutschland durch einen Ausrutscher nach unten im Jahre 1999 (hohe Zahl an Liquidationen) unterbrochen wird. Da dem dargestellten

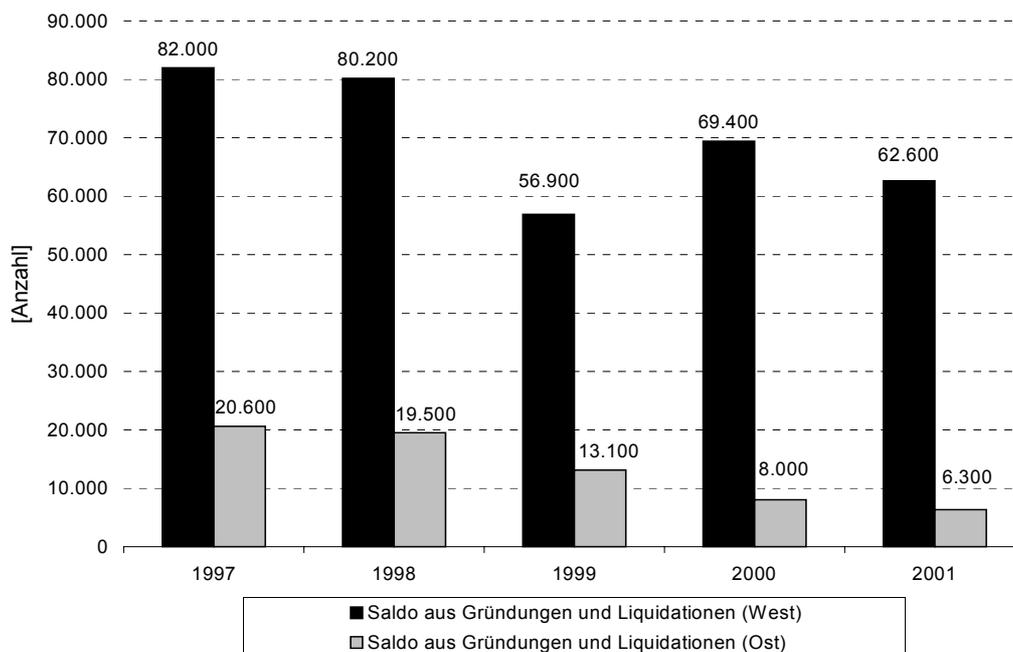
¹⁸ Vgl. Kranzusch und May-Strobl (2002).

¹⁹ Vgl. Creditreform (2002).

²⁰ Vgl. Almus (2000).

Gründungsüberschuss ein Personenkonzept zu Grunde liegt, kann zwar nicht direkt auf eine Veränderung des Unternehmensbestandes in der angegebenen Höhe geschlossen werden. Unabhängig von der tatsächlichen Höhe sollte aber auch der absolute Zuwachs des Unternehmensbestandes im Zeitablauf abnehmen.

Der Trend des abnehmenden Gründungsüberschusses setzte sich im Westen auch im Jahre 2002 fort, wiederum unter der Annahme einer gleichen Entwicklung in der 2. Jahreshälfte wie im Vergleichszeitraum des Vorjahres. In Ostdeutschland ist die rückläufige Tendenz noch eindeutiger und auch stärker, hier könnte der Saldo aus Gründungen und Liquidationen im Jahre 2002 allerdings wieder höher ausgefallen sein. Während im Jahr 1997 das Verhältnis der Salden noch ca. 4:1 betrug, ist es bis zum Jahr 2001 auf ungefähr 10:1 angestiegen. Diese Entwicklung muss im Zusammenhang mit der geringeren Unternehmensdichte in Ostdeutschland gesehen werden.²¹ Sie ist ein Hinweis dafür, dass die Unternehmenslücke zwischen West- und Ostdeutschland nicht geschlossen wird, sondern sich eher ausweit.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.4 Saldo aus Gründungen und Liquidationen

2.3 Einflussfaktoren der Unternehmensfluktuation

Es stellt sich die Frage, welche Faktoren das Gründungsniveau sowie das Überleben von Gründungen bestimmen. Die Determinanten der Gründungsentscheidung können sich unter-

²¹ Vgl. Heimpold (2001).

scheiden, je nachdem ob eine Selbstständigkeit im Voll- oder im Nebenerwerb angestrebt wird. Gleiches gilt für die Determinanten der Liquidation, wenn nach der Art des Austritts differenziert wird. Gebräuchlich ist eine Differenzierung zwischen personenorientierten und umfeldorientierten Determinanten. Zusätzlich dazu leisten auch einige Unternehmenscharakteristika einen Beitrag zur Erklärung der Liquidation.

Die Übergangswahrscheinlichkeit in die Selbstständigkeit und die Wahrscheinlichkeit der Liquidation hängen nicht zuletzt von der Einschätzung der Einkommens- und Gewinnmöglichkeiten bei einer selbstständigen Tätigkeit im Vergleich zu einer alternativen Erwerbstätigkeit ab. Eine hohe Erklärungskraft für die Einkommens- und Gewinnmöglichkeiten besitzen die personenorientierten Merkmale. Dazu zählen Persönlichkeitsmerkmale wie Ausbildung, Branchen- und Berufserfahrung, Streben nach Unabhängigkeit, Selbstständigkeitserfahrung, Einkommens- und Vermögenssituation usw. aber auch (sozio-)demographische Faktoren wie z. B. die berufliche Stellung der Eltern oder das Alter des Gründers. Die Fähigkeiten zur Führung eines Unternehmens steigen mit der Berufserfahrung und sollten demnach positiv mit dem Alter korreliert sein. Gleichzeitig sinkt die Attraktivität eines Wechsels in die Selbstständigkeit wegen der für den Aufbau eines Unternehmens benötigten Zeitspanne und der Amortisationsdauer des eingesetzten Kapitals ab einem bestimmten Alter wieder. Als besonders gründungsaktiv gelten Personen im Alter zwischen 25 und 50 Jahren,²² was u. a. auch durch aktuelle Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors bestätigt wird. Sie gründen vor allem in solchen Branchen, in denen sie selbst vorher tätig waren bzw. wenn sie über die entsprechende branchenspezifische Qualifikation für die selbstständige Tätigkeit verfügen.²³ Auch Faktoren wie hohe formale Bildung, hohe Risikobereitschaft und Wissen über den Gründungsprozess wirken in Deutschland begünstigend auf einen Wechsel in die Selbstständigkeit.²⁴ Ein hoher Bildungsstand sowie die Branchen- und Berufserfahrung der Unternehmer erhöht darüber hinaus die Wahrscheinlichkeit des Überlebens neu gegründeter Unternehmen.²⁵

Zu den Einflussfaktoren aus dem Unternehmensumfeld zählen makroökonomische (z. B. Markteintrittsbarrieren, konjunkturelle Lage), makrosoziale (Kultur der Selbstständigkeit) sowie regionalspezifische Faktoren (z. B. Betriebsgrößenstruktur, gründungsspezifische Infrastruktur). Im Kontext der makroökonomischen Variablen sind die institutionellen Regelungen (berufsständische Ordnungen, staatliche Monopole) ein erster wichtiger Punkt. Liberalisie-

²² Siehe hierzu Steil (1999).

²³ Vgl. Brüderl et al. (1998).

²⁴ Vgl. Wagner und Sternberg (2002).

²⁵ Vgl. Brüderl et al. 1992, Prantl (2002).

rungen fördern das Gründungsgeschehen. So lässt sich ein deutlicher Anstieg der Gründungen im Post- und Telekommunikationsmarkt im Zuge der Aufhebung des staatlichen Monopols in diesem Bereich beobachten.²⁶ Die von der Bundesregierung geplante Lockerung der Handwerksordnung (Stichwort: „Mittelstandsoffensive“) dürfte belebend auf das Gründungsgeschehen wirken, indem Gründungen ohne Meisterbrief ermöglicht werden. Staatliche Monopole und berufsständische Ordnungen erhöhen jedoch andererseits die Überlebenschancen der im Markt agierenden Selbstständigen bzw. Unternehmen.²⁷ Intensiv diskutiert wird zudem der Zusammenhang zwischen konjunkturellen Schwankungen (Arbeitslosigkeit, Wertschöpfung) und dem Gründungsniveau bzw. den Liquidationen.

Aus soziologischer Sicht sind makrosoziale Faktoren kulturelle Werte und Normen einer Gesellschaft, die das wirtschaftliche Handeln der Individuen und somit ihre Selbstständigkeitsentscheidung in dem Sinne beeinflussen, dass die Kultur über allgemein gültige gesellschaftliche Regeln den Handlungsspielraum eines Gründers festlegt und somit die ihm generell zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten einschränkt.²⁸ Kulturelle Werte und Normen als „soft factors“ sind nur schwer für empirische Analysen zu operationalisieren.

Die regionalspezifischen Faktoren leisten zur Erklärung regional unterschiedlicher Gründungsniveaus einen deutlich höheren Beitrag als für das Sterberisiko eines Unternehmens. Zu beobachten ist eine überdurchschnittlich hohe Zahl von Unternehmensgründungen in verdichteten Kreisen.²⁹ Solche Kreise zeichnen sich durch ein vergleichsweise hohes lokales Marktpotenzial, eine hochwertige (gründungsspezifische) Infrastruktur und ein überdurchschnittliches Angebot qualifizierter Arbeitskräfte aus und verfügen somit über Agglomerationsvorteile.³⁰

Von Relevanz für Liquidationen sind schließlich auch einige unternehmensspezifische Faktoren. Mit zunehmendem Alter und Größe des Unternehmens nimmt das Sterberisiko ab. Diesem empirisch bestätigten Zusammenhang liegt das Argument zugrunde, dass die Unsicherheit bezüglich des Erfolgs einer Marktidee zu Beginn einer unternehmerischen Tätigkeit am höchsten ist. Erwartungsgemäß ist die Insolvenzanfälligkeit für Unternehmen in schrumpfenden Branchen aufgrund der rückläufigen Marktnachfrage bzw. in Branchen mit

²⁶ Vgl. Engel und Steil (1999).

²⁷ Vgl. Egelin et al. (2002).

²⁸ Vgl. Welter (2000).

²⁹ Vgl. auch Maaß (2000).

³⁰ Siehe Egelin et al. (2002) für einen Überblick zu den Ergebnissen.

einer hohen Wettbewerbsintensität größer.³¹ Einige Kennzahlen haben gewissermaßen eine Funktion als Frühindikator für eine bevorstehende Liquidation. Aus dem Markt ausscheidende Unternehmen sind oft bereits einige Jahre vor der Liquidation durch ein unterdurchschnittliches Wachstum und eine rückläufige bzw. stagnierende Belegschaft gekennzeichnet.³² Unternehmen, deren Umsatz, Umsatzrendite und Eigenkapitalquote sich verschlechtert haben, weisen ebenso ein höheres Insolvenzrisiko auf.³³

Dem Überblick zu den Einflussfaktoren schließt sich im Folgenden die vertiefende Betrachtung ausgewählter Aspekte an. Zunächst werden Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors vorgestellt, die sich mit der subjektiven Beurteilung der Gründer bzw. Gründungsplaner hinsichtlich der Erfüllung persönlicher Voraussetzungen für eine selbstständige Tätigkeit und der Wahrnehmung kultureller Werte und Normen befassen. Dem folgt eine Diskussion zum Einflussfaktor Finanzierung. Die Finanzausstattung neuer Unternehmen ist von nicht unerheblicher Bedeutung für die Wachstums- und Überlebenschancen neuer Unternehmen und genießt als Erklärungsgröße, im Kontext der Diskussion um „Basel II“ mit der erwarteten Verteuerung der Finanzierung für eine Vielzahl neuer Unternehmen, eine hohe Aufmerksamkeit. Ein ähnlich hohes Interesse ist für den Zusammenhang zwischen Konjunktur und Gründungsgeschehen zu beobachten.

Einschätzung der Einflussfaktoren durch Gründer

Im DtA-Gründungsmonitor werden die befragten Personen um ihre Einschätzung von vorgegebenen Faktoren für die Selbstständigkeit gebeten. Dazu gehören zum einen kulturelle Werte und Normen wie das gesellschaftliche Ansehen von Gründern oder die Wahrnehmung von Unternehmertum als Karrierechance, zum anderen die subjektive Beurteilung persönlicher Voraussetzungen (Qualifikation, Lebenssituation) und der Rahmenbedingungen für Gründungen (wirtschaftliches und politisches Umfeld, Finanzierungsmöglichkeiten).

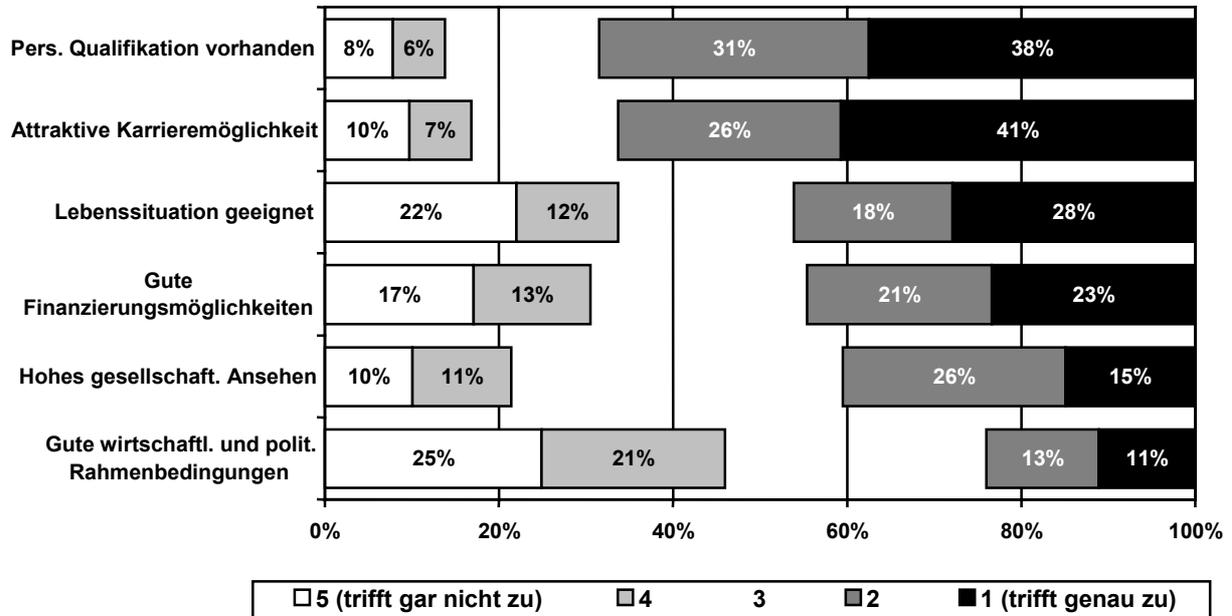
Die Befragten werden zur Einschätzung von sechs Statements aufgefordert, sie beurteilen dazu jede Aussage auf einer Skala von 1 (trifft genau zu) bis 5 (trifft gar nicht zu). Die Ergebnisse der Studie zeigen u. a., dass die subjektive Wahrnehmung der wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen durch Gründer besonders negativ ist (s. auch die detaillierte Darstellung in Grafik 2.5).

³¹ Vgl. Egelin et al. (2002).

³² Vgl. Almus (2000).

³³ Vgl. KfW (2002).

Die Einschätzung durch Gründer ist aber bei allen Faktoren bedeutend positiver als die der übrigen Bevölkerung. Auch ist im Vergleich der Jahre 2000 und 2002 die Bewertung aller sechs Faktoren in der übrigen Bevölkerung negativer geworden. Bei den Gründern dagegen hat sich die Beurteilung nur bei den Faktoren „hohes gesellschaftliches Ansehen“ und „wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen“ verschlechtert, bei allen anderen Faktoren dagegen verbessert.



Quelle: DtA-Gründungsmonitor, Basis 2002 (N=920 Gründer)

Grafik 2.5 Einflussfaktoren in der Wahrnehmung von Gründern 2002

Es sind mehrere Erklärungen für die insgesamt positivere Einschätzung der Einflussfaktoren durch die Gründer möglich. Es stellt sich die Frage nach der Richtung des Zusammenhangs, nämlich, inwieweit diese Einschätzung bei den Gründern möglicherweise von den positiven Erfahrungen beeinflusst ist, die sie in der Gründungsphase gemacht haben – ob also die (erfolgreiche) Gründung zu einer positiven Einschätzung führt und nicht eine positive Einschätzung zu einer Gründung.

Gegen den erstgenannten Zusammenhang spricht ein weiteres Ergebnis der Studie: Im DtA-Gründungsmonitor werden auch solche Personen identifiziert, die in den nächsten sechs Monaten eine Gründung planen, also noch keine konkrete Erfahrung mit einer Gründung haben. Die Beurteilung der Statements durch dieses Gründerpotenzial weicht bei keiner Aussage um mehr als 5 Prozentpunkte von den Aussagen der Gründer ab, während die Differenz zwischen der übrigen Bevölkerung und den Gründern sich auf bis zu 42 Prozentpunkte beläuft und hoch signifikant von null verschieden ist. Einzig im Faktor „hohes gesellschaftliches Ansehen“ ist eine sehr ähnliche Bewertung (gleicher Mittelwert) zu beobachten.

Die Ergebnisse legen nahe, dass vor allem die positive Einschätzung der persönlichen Voraussetzungen und die positive Wahrnehmung des Unternehmertums von zentraler Bedeutung für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit sind.

Der Einflussfaktor Finanzierung

Die Sicherstellung der Finanzierung stellt eine der entscheidenden Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung der Gründungsidee und des damit verbundenen Investitionsvorhabens dar. Vor allem neue Unternehmen mit Wachstumsplänen haben im Vergleich zu etablierten Unternehmen größere Probleme, ihren Finanzierungsbedarf zu decken.³⁴ Zentrale Gründe hierfür sind die geringen Eigenmittel, die fehlenden Sicherheiten zur Besicherung eines Darlehens sowie Marktunvollkommenheiten. Dass ein Abbau der Finanzierungsengpässe belebend auf die Wahrscheinlichkeit der Selbstständigkeit wirkt, konnten Evans und Jovanovic (1989) mit ihrer empirischen Studie bestätigen.

Nach einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) spielt auch die finanzielle Förderung bei der (optimalen) Umsetzung der Entscheidung sowie bei der Entwicklung des Unternehmens (Bestandsfestigkeit) eine Rolle.³⁵ Die Studie vergleicht die Entwicklung einer Gruppe von DtA-geförderten mit einer Kontrollgruppe von nicht geförderten Unternehmen, die zum Zeitpunkt der Gründung sehr ähnliche Ausprägungen in beobachtbaren Merkmalen (u. a. Startgröße, Branche, Rechtsform, Ausbildungsabschlüsse der Gründer) aufwiesen. Es zeigte sich, dass die Lebenserwartung von Unternehmen, die in ihren ersten beiden Lebensjahren gefördert wurden, signifikant höher ist als bei den nicht geförderten Unternehmen: Die Wahrscheinlichkeit eines geförderten Unternehmens, nach sechs Jahren noch am Markt zu existieren, ist danach um 14 % höher.

Der Einflussfaktor Konjunktur

Welche Zusammenhänge bestehen zwischen der Konjunkturentwicklung einerseits und Fluktuation im Unternehmensbestand durch Gründungen und Liquidationen andererseits? Zumindest ist anzunehmen, dass die Gründungsbereitschaft mit der konjunkturellen Situation variiert.

Ist die Konjunkturaussicht positiv, werden also Markt- bzw. Absatzchancen wahrgenommen, dürfte dies die Entscheidung zu einer Existenzgründung, wenn sie bereits getroffen, der Zeitpunkt der Realisierung aber noch offen ist, beflügeln. Allerdings sind auch negative Zu-

³⁴ Vgl. Binks und Ennew (1996).

³⁵ Vgl. Almus und Prantl (2001).

sammenhänge zwischen Konjunktur und Gründungsbereitschaft möglich. So müssen Gründer bei guter Konjunktur mit höheren Lohn- und Lohnnebenkosten rechnen. Ebenso verbessern sich für qualifizierte potenzielle Unternehmer in solchen Zeiten die Angebote für gut dotierte Positionen in abhängiger Beschäftigung, sodass sich die Opportunitätskosten einer selbstständigen Tätigkeit erhöhen.

Ist die Konjunkturlage ungünstig, wäre ein entgegengesetztes Verhalten nahe liegend: Gründungsvorhaben werden zunächst einmal zeitlich verschoben. Da aber in einer negativen Konjunkturphase auch die individuelle Wahrscheinlichkeit der Arbeitslosigkeit steigt, ist nicht auszuschließen, dass betroffene Arbeitnehmer die Selbstständigkeit als Erwerbsoption („Gründung aus Not“) ins Auge fassen. Die konjunkturbedingten Auswirkungen auf die Gründungsbereitschaft dürften somit einen nicht näher zu bestimmenden Teil des Fluktationsgeschehens beeinflussen.

Letztlich lassen sich die pro- und antizyklischen Effekte im Einzelnen, sei es die schnellere Umsetzung bereits geplanter Gründungen bei günstiger oder die Zunahme von Gründungen infolge konjunkturbedingter Arbeitslosigkeit als „Kind der Not“ bei ungünstiger Konjunktur, nicht quantifizieren. Es kann nur beobachtet werden, ob der prozyklische oder antizyklische Zusammenhang überwiegt. Empirische Studien sprechen dafür, dass eher ein prozyklischer Zusammenhang zwischen konjunktureller Entwicklung und Gründungsgeschehen besteht. So kommen Audretsch und Acs (1994) beispielsweise für die USA zu dem Ergebnis, dass die Zahl der Unternehmensgründungen von 1976 bis 1986 positiv auf ökonomisches Wachstum wie auf niedrige Kapitalkosten und eine hohe makroökonomische Arbeitslosenquote reagiert hat.

Fluktuation ist aber bekanntlich das Resultat aus Gründungen und Liquidationen. Hieraus ergibt sich ein weiterer Einfluss der Konjunktur auf das Fluktationsgeschehen. Die Auswirkungen des konjunkturbedingten Liquidationsgeschehens sind vermutlich stärker als die des konjunkturbedingten Gründungsgeschehens. Die Anpassung des Arbeitskräftepotenzials an die rückläufige Nachfrage ist für bestehende Unternehmen schwierig, wohingegen neu eintretende Unternehmen sofort auf die geringere Nachfrage reagieren können, indem sie weniger Personen einstellen.

2.4 Fazit

Das Fluktationsgeschehen, d. h. die Veränderung des Unternehmensbestands infolge von Gründungen und Liquidationen, beeinflusst in nicht unerheblichem Maße die Wertschöpfung und Produktivität einer Volkswirtschaft. Eine Gründungs- und Liquidationsstatistik, welche Aussagen zu allen Segmenten des Gründungsgeschehens zulässt, gibt es weder in Deutschland noch in einem anderen Land. Vielmehr befassen sich verschiedene Daten-

quellen mit der Erfassung und Darstellung einzelner oder mehrerer Segmente. Zielsetzung des Kapitels war es, die wesentlichen Aspekte des Fluktuationsgeschehens in Deutschland anhand von drei ausgewählten Datenquellen zu beleuchten.

Dem Gründungsindikator des ZEW liegt die wohl engste Abgrenzung des Gründungsbegriffs zugrunde. Seine Erfassungseinheit ist das neu gegründete Unternehmen. Im Unterschied dazu betrachten die beiden anderen Datenquellen die handelnden Personen. Die Angaben auf Basis des DtA-Gründungsmonitors können als Obergrenze für die Erfassung einer selbstständigen Tätigkeit im Voll- sowie im Nebenerwerb interpretiert werden. Der verwendete Gründungsindikator des IfM Bonn dient dagegen der Ermittlung der Zahl der Existenzgründungen; entsprechendes gilt für die Aufgaben selbstständiger Tätigkeit (Liquidationen). Es ist demnach eine Aussage darüber möglich, wie sich der Saldo aus Aufnahmen und Einstellungen selbstständiger Tätigkeiten im Zeitablauf entwickelt.

Unabhängig davon, ob Unternehmensgründungen oder Existenzgründungen betrachtet werden, zeigt sich ein Rückgang der Gründungszahlen seit 1999. Diese Entwicklung dürfte sich im Jahr 2002 fortgesetzt haben. Nebenerwerbsgründungen fallen durch eine hohe Volatilität auf. Deren Zahl stieg 2001 noch gegenüber dem Vorjahr an. Im Jahr 2002 ist dagegen ein Rückgang zu beobachten.

Trotz der abnehmenden Gründungsdynamik dürfte der Saldo aus Gründungen und Liquidationen, wie in den vergangenen Jahren, auch im Jahre 2002 positiv geblieben sein. Die ungünstige konjunkturelle Lage und die schlechten Konjunkturaussichten sind wichtige Faktoren zur Erklärung des Rückgangs der Gründungszahlen seit der zweiten Hälfte des Jahres 2000. Die konjunkturelle Entwicklung wirkt unmittelbar. Dagegen bestimmt eine Vielzahl anderer Umfeldorientierter Faktoren (z. B. Finanzierungsmöglichkeiten, Gründerausbildung) langfristig das Gründungsniveau und die Bestandsfestigkeit der Unternehmen.

Unbestritten ist, dass Gründungen Beiträge für mehr Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung, Strukturwandel und technologische Erneuerung einer Volkswirtschaft erbringen können. Dies gilt um so mehr für solche, die innovative Produkte und Dienstleistungen anbieten bzw. neue Technologien und hoch qualifiziertes Humankapital im Wertschöpfungsprozess einsetzen. Daher kommt dem Hightech-Anteil am Gründungsaufkommen eine erhebliche Bedeutung für die Erfüllung der Erwartungen und Hoffnungen auf positive volkswirtschaftliche Effekte von Gründungen zu. Trotz der gedämpften Erwartungen wurden im Jahr 2001 immer noch fast genauso viele Hightech-Unternehmen gegründet wie zur Mitte der 90er Jahre. Bedenklich erscheint jedoch, dass die Gründungsintensität in Hightech-Branchen in Ostdeutschland deutlich niedriger ausfällt als in Westdeutschland. Ein Anstieg der Hightech-Gründungen wäre für den ins Stocken geratenen Aufholprozess Ostdeutschlands wünschenswert, der

allein mit den existierenden Bemühungen zur Etablierung von Hightech-Regionen allerdings kaum zu bewerkstelligen ist.

Deutschland hat in den 90er Jahren einige Fortschritte bei der kulturellen Verankerung von Selbstständigkeit in der Gesellschaft zu verzeichnen. Diese Bemühungen gilt es, trotz einiger Rückschläge nicht zuletzt durch die Skandale einstiger Vorzeige-Gründer, unvermindert fortzusetzen. Der Ausbau der Vermittlung gründer-spezifischen Wissens ist hierbei ein wesentlicher Baustein, v. a. eine Stärkung der Bereiche Beratung und Ausbildung einschließlich der allgemein bildenden Schulen und Hochschulen. Diesen Weg weiter zu verfolgen, ist auch aufgrund der demografischen Entwicklung von Bedeutung. Die Verschiebung hin zu einer älteren Bevölkerungsstruktur lässt, ungeachtet des Rückgangs der Bevölkerung und bei Annahme gleich bleibender Gründungsquoten je Altersklasse, langfristig geringere Gründungszahlen erwarten.

Positive Impulse für das Gründungsgeschehen sind im Zusammenhang mit der Umsetzung der „Mittelstandsoffensive“ der Bundesregierung zu erwarten. Von allen avisierten Maßnahmen kommt dem geplanten Abbau von Marktzutrittsbarrieren, im Zuge der Überprüfung berufsständischer Rahmenordnungen, sicherlich die größte Bedeutung zu.

Gründungen in einer Region sind im Wesentlichen das Ergebnis des lokal vorhandenen Gründerpotenzials, der lokalen Nachfragebedingungen sowie regionaler Initiativen mit dem Ziel der Ausschöpfung und Erhöhung des Gründerpotenzials. In diesem Zusammenhang gilt es, Unterstützungspotenziale für Gründer nicht „bloß“ anzubieten, sondern die Kompetenzen der einzelnen Institutionen eindeutig herauszustellen und deren Qualität weiter zu erhöhen. Vor dem Hintergrund der Entwicklungen, die mit dem Stichwort „Basel II“ verbunden sind, trifft dies insbesondere auch auf die Sicherung der Gründungs- und Mittelstandsfinanzierung zu. Diesem Themenbereich wird in einem besonderen Kapitel dieses MittelstandsMonitors Rechnung getragen.

Literatur zu Kapitel 2

Almus, M. (2000), *The Shadow of Death: An Empirical Analysis of the Pre-Exit Performance of Young German Firms*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Discussion Paper No. 00-44, Mannheim.

Almus, M. und S. Prantl (2000), *Bessere Unternehmensentwicklung durch Gründungsförderung?*, Deutsche Ausgleichsbank (DtA), Wissenschaftliche Reihe Band 15, Bonn.

Audretsch, D. B. und M. Fritsch (2002), *Linking Entrepreneurship to Growth: The Case of West Germany*, *Industry and Innovation* Vol. 9.

- Audretsch, D. B. und Z. J. Acs (1994); New-Firm Startups, Technology and Macroeconomic Fluctuations, *Small Business Economics*, Vol. 6, 439-449.
- Binks, M. und C. T. Ennew (1996), Growing Firms and the Credit Constraint, *Small Business Economics* 8, 17-25.
- 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 (1998), *Der Erfolg neugegründeter Unternehmen*, Dunker & Humblot, Berlin.
- Creditreform (2002), Insolvenzen, Neugründungen und Löschungen, Jahr 2002, Neuss.
- Clemens, R. und G. Kayser (2001), Existenzgründungsstatistik – Unternehmensgründungsstatistik, Zur Weiterentwicklung der Gründungsstatistik des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, IfM-Materialien, Nr. 149, Bonn.
- Egeln, J., D. Engel, H. Fryges, M. Keilbach und S. Prantl (2002), *Unternehmensdynamik in Baden-Württemberg – eine vergleichende Analyse*, Gutachten im Auftrag des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg, ZEW, Mannheim.
- Engel, D. und H. Fryges (2002), *Aufbereitung und Angebot der ZEW-Gründungsindikatoren*, ZEW-Dokumentation, Nr. 02-01, Mannheim.
- Engel, D. und F. Steil (1999), *Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg*, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung, Nr. 139, Stuttgart.
- Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989), An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy* 97, 809-827.
- Fritsch, M. und R. Grotz (2002), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland*, Physica-Verlag, Freiburg.
- Heimpold, G. (2001), Die Unternehmenslücke zwischen Ost- und Westdeutschland – ein zentrales Problem der ostdeutschen Wirtschaft?, *Wirtschaft im Wandel* (7-9), Institut für Wirtschaftsforschung Halle, 199-201.
- Kranzusch, P. und E. May-Strobl (2002): *Einzelunternehmen in der Krise. Neustart nach einer Insolvenz oder Unternehmenssanierung aus eigener Kraft*, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 98NF, Wiesbaden.

KfW (2002), Warum Firmen pleite machen, KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 28, Frankfurt am Main.

Maaß, F. (2000): Begründung regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik im Land Nordrhein-Westfalen – Eine Ursachenanalyse – , IfM-Materialien Nr. 146, Bonn.

Prantl, S. (2002), Bankruptcy, Subsidized Loans, and Exit Decision of Start-up Firms, Dissertation, Universität Mannheim.

Steil, F. (1999), Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik – Eine empirische Analyse für die neuen Bundesländer, ZEW-Wirtschaftsanalysen (34), Baden-Baden.

Welter, F. (2000), Gründungspotenzial und Gründungsprozess in Deutschland: Eine konzeptionelle und empirische Betrachtung, Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand, Heft 4, RWI, Essen.

3 Mittelstandsfinanzierung im Umbruch

Die schwierige Ertragslage der Banken und die Neuausrichtung des Kreditgeschäfts der Kreditinstitute, die öffentliche Diskussion um die Vorschläge des Basler Komitees und die gegenwärtige konjunkturelle Schwäche haben die Finanzierung mittelständischer Unternehmen in das Licht der öffentlichen Aufmerksamkeit gerückt. Im Mittelpunkt der Diskussion stehen dabei die Eigenkapitalausstattung der kleinen und mittleren Unternehmen und ihre Kreditversorgung. Politiker, Wirtschaftsverbände und Medien äußern sich meist besorgt über eine Kreditverknappung für mittelständische Unternehmen und zu niedrige Eigenkapitalquoten.

Angesichts der öffentlichen Diskussion empfiehlt es sich, eine Bestandsaufnahme der gegenwärtigen Finanzierungssituation vorzunehmen, zukünftige und schon in Gang gekommene Änderungen zu beschreiben und ihre Ursachen zu diagnostizieren sowie die Konsequenzen für die Mittelstandsfinanzierung und die Handlungsoptionen mittelständischer Unternehmen zu untersuchen.

Dreh- und Angelpunkt der folgenden Überlegungen ist die These, dass der tief greifende Wandel auf den Finanzmärkten die traditionellen Finanzierungsmuster im Mittelstand auf den Prüfstand stellt und vor allem von kleinen und mittleren Unternehmen fordert, ihre traditionellen Finanzierungsgewohnheiten zu überprüfen und den neuen Gegebenheiten anzupassen.

Um diese These zu überprüfen, werden im ersten Abschnitt zunächst die gegenwärtigen Finanzierungsstrukturen im Mittelstand vorgestellt und ihre Einflussgrößen untersucht. Der Wandel auf den Finanzmärkten wird im zweiten Abschnitt beschrieben und seine Ursachen und Triebkräfte identifiziert. Im dritten Abschnitt werden Konsequenzen für die Mittelstandsfinanzierung erläutert und im vierten Abschnitt folgt schließlich eine Übersicht über die Handlungsoptionen, die sich für den Mittelstand unter den sich ändernden Bedingungen ergeben.

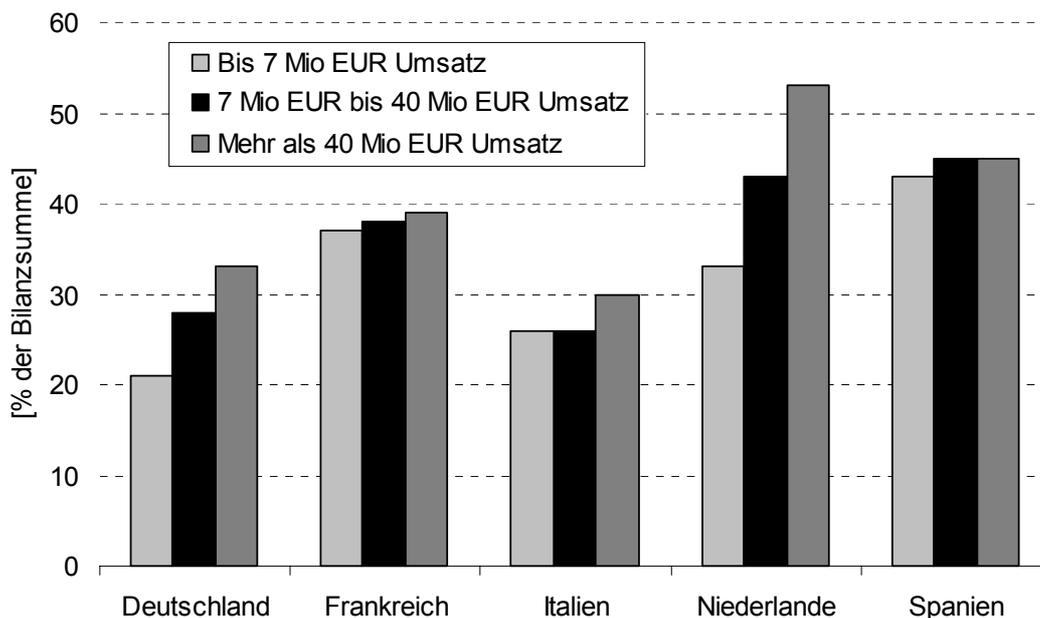
3.1 Derzeitige Finanzierungsstruktur im Mittelstand

Unter der Finanzierungsstruktur eines Unternehmens versteht man die Art und Weise, in der das Unternehmensvermögen finanziert ist. Meist dient das Verhältnis der langfristigen Mittel – vor allem des Eigenkapitals, aber auch der langfristigen Rückstellungen und der langfristigen Verbindlichkeiten – zur Bilanzsumme (vertikale Finanzierungsstruktur) oder zu den langfristigen Aktiva (horizontale Finanzierungsstruktur) als Indikator für die Nachhaltigkeit der Unternehmensfinanzierung.

Vor allem zwei Merkmale unterscheiden die Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen von derjenigen in anderen europäischen Ländern: Zum einen weisen deutsche Unternehmen generell weniger Eigenkapital in der Bilanz aus, und zum anderen sind die Unterschiede bei der Eigenkapitalquote zwischen mittelständischen und großen Unternehmen hierzulande besonders ausgeprägt.

Eigenkapitalquote steigt mit Unternehmensgröße stark an

So bestätigt der Ländervergleich der harmonisierten Bilanzen der BACH-Datenbank, dass die Ausstattung mit Eigenmitteln bezogen auf die Bilanzsumme in Deutschland mit der Unternehmensgröße deutlich stärker ansteigt als in vielen anderen Ländern (siehe Grafik 3.1). Zudem haben kleinere deutsche Unternehmen die niedrigste Eigenkapitalquote der untersuchten Länder. Allerdings enthält die BACH-Datenbank ausschließlich Jahresabschlüsse von Kapitalgesellschaften, und große Unternehmen sind stark überrepräsentiert. Jedoch bestätigen auch nationale Quellen, wie z. B. die KfW-Bilanzstatistik,³⁶ tendenziell die Ergebnisse der BACH-Datenbank.



Quelle: BACH-Datenbank

Grafik 3.1 Eigenkapitalquote des Verarbeitenden Gewerbes im europäischen Vergleich nach Umsatzgrößenklassen, 1999

³⁶ Vgl. Plattner (2003).

Tabelle 3.1 Eigenkapital nach Unternehmensgrößenklassen bzw. Rechtsformen in Deutschland
[Durchschnittlicher Anteil in % der Bilanzsumme, falls nicht anders ausgewiesen]

Jahresumsatz von ... Mio Euro	bis 1,0	1,0 bis 2,5	2,5 bis 10	10 bis 50	50 bis 250	über 250	Gesamt
KfW (2000), Durchschnitt	17,3	18,3	19,9	26,6	38,3	33,0	30,3
KfW (2000), Median	17,2	13,9	15,8	21,1	33,3	27,1	17,8

Unternehmen mit ... Beschäftigten	1 bis 4	5 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 und mehr	
MIND (2000), Anteil der Unternehmen mit Eigenkapital zwischen 1 % bis unter 25 %	5,4	12,5	16,5	17,8	15,1	12,0
Zwischen 25 % bis unter 50 %	11,2	17,3	19,0	26,2	19,8	17,1
Zw. 50 % bis unter 100 %	48,1	45,3	43,0	37,4	49,1	45,2
100 %	35,3	24,9	21,5	18,7	16,0	25,7

	Gesamt					
IKB (2000)	32,5					

Jahresumsatz von ... Mio Euro	Weniger als 7,2	7,2 bis unter 40,4	40,4 und mehr
BACH (1999)* (nur Verarbeitendes Gewerbe)	21	28	33

Jahresumsatz von ... Mio Euro	weniger als 7	7 bis 40	über 40
Institut der deutschen Wirtschaft (1995-1998)* (nur Kapitalgesellschaften)	12	20	30

Jahresumsatz von ... Mio Euro	Weniger als 2,6	2,6 bis unter 5,1	5,1 bis unter 12,8	12,8 bis unter 51,1	51,1 und mehr
Deutsche Bundesbank (1998)	4,9	10,1	13,1	18,2	26,4

Rechtsform	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	Einzelunternehmen	Gesamt
Deutsche Bundesbank (1999)	24,3	11,4	-10,0	17,6

	Gesamt			
Deutsche Bundesbank (2000)	17			

	Gesamt			
DSGV (2000)	7			

Anteil der Befragten mit Eigenkapitalquote ...	bis 10 %	bis 20 %	bis 30 %	über 30 %
Rest o. A.				
Creditreform (2002)	41,2	25,5	16,7	16,6

Anteil der Befragten mit Eigenkapitalquote von ...	10 %	10 % bis 25 %	über 25 %
DtA (1997)	59,3	17,7	23,1

* Die BACH-Daten für Deutschland beruhen auf dem Berichtskreis der Deutschen Bundesbank

Quellen: KfW-Bilanzdatenbank, MIND (2000), Vogt (2001), European Commission (BACH database), Deutsche Bundesbank (2001b, 2001c), DSGV (2002), Creditreform (2002), IKB (2000), DtA (1997)

Eigenkapitalquoten aus nationalen Datenbasen

In Tabelle 3.1 sind die Ergebnisse der wichtigsten nationalen Datensammlungen für die Eigenmittelausstattung der Unternehmen in Deutschland erfasst. In allen Untersuchungen, die nach der Unternehmensgröße differenzieren und Durchschnittskennziffern wiedergeben, steigt die Eigenmittelausstattung mit der Unternehmensgröße deutlich an.

Die Differenzen in den einzelnen Berichtskreisen lassen sich vor allem auf die unterschiedliche Zusammensetzung der Samples zurückführen. Im BACH-Datensatz sind nur Kapitalgesellschaften enthalten, und größere Unternehmen dominieren. Zudem entsprechen die Daten nicht den nationalen Daten, da sie harmonisiert, d. h. international vergleichbar, sind. Das gleiche trifft auf die Zahlen des Instituts der deutschen Wirtschaft zu, die auf den BACH-Daten beruhen.

In den Bundesbank-Berichtskreisen sind zwar alle Rechtsformen, jedoch keine Dienstleister enthalten; auch hier sind große Unternehmen überproportional stark vertreten. Grund dafür ist die Erfassung der Daten im Zusammenhang mit dem 1999 eingestellten Rediskont-Geschäft der Bundesbank. Das IKB-Sample enthält vor allem größere, erfolgreiche und etablierte Mittelständler. Der MIND-Analyse liegt eine recht kleine Auswahl (1.025 Fälle) von Befragten zu Grunde, die nach branchen- und größenspezifischen Repräsentativitätskriterien geschichtet wurde; ihre Repräsentativität bezieht sie aus der Hochrechnung anhand der Umsatzsteuerstatistik. Das DtA-Sample umfasst ausschließlich Unternehmen, die mit dem Eigenkapitalhilfe-Programm der DtA gefördert wurden. Ähnlich wie beim DSGVO-Sample sind darin besonders viele kleine Unternehmen enthalten. Die Daten von Creditreform beruhen auf einer Befragung von rund 4.500 mittelständischen Unternehmen (mit nicht mehr als 500 Beschäftigten) aus allen Branchen. Im KfW-Sample ist das gesamte Spektrum des Mittelstands (Branchen, Rechtsformen, Größen) enthalten, jedoch handelt es sich ausschließlich um investierende Unternehmen, die eine KfW-Förderung erhalten haben.

Box 3.1 Welche Bedeutung hat die Eigenkapitalquote für die Kreditwürdigkeitsprüfung und das Rating?

Kreditwürdigkeitsprüfungen müssen die Rückzahlungsfähigkeit der potenziellen Kreditnehmer in der Zukunft bewerten. Als rückwärts gerichteter Indikator kann die Eigenkapitalquote hierfür nur bedingt genutzt werden.³⁷ Wichtiger wäre zu fragen, wie viel Eigenkapital das Unternehmen braucht, um auch in Zukunft seinen Zahlungsverpflichtungen gerecht zu werden. Diese Frage ist im Einzelfall sehr schwierig zu beantworten. Für bestehende Unternehmen kann die aktuelle Eigenkapitalquote als Approximation genutzt werden. Daher spielt dieser Indikator trotz seiner eingeschränkten Aussagekraft derzeit in fast allen Ratingsystemen eine zentrale Rolle.

Bei Existenzgründern kommt man mangels historischer Daten um eine Prognose nicht umhin. Neue und verbesserte Prognosemethoden erleichtern diese Aufgabe und werden in Zukunft auch bei bereits existierenden Unternehmen an Bedeutung gewinnen.

³⁷ Vgl. Struck (1996).

Die breite Streuung der Ergebnisse ist ein Beleg dafür, dass es das typische mittelständische Unternehmen nicht gibt. Im Mittelstand gibt es eine sehr große Vielfalt und äußerst breite Streuung von Unternehmenstypen und Finanzierungskulturen; dementsprechend streuen auch die von den verschiedenen Instituten veröffentlichten Werte in erheblichem Maße.

Finanzierungsstruktur ist systemabhängig

Zwar bestätigen alle Datenquellen, dass die Eigenkapitalausstattung der deutschen Unternehmen niedrig ist. Die verallgemeinernde pauschale Schlussfolgerung, dass deutsche Unternehmen – und insbesondere der Mittelstand – in Deutschland derzeit generell eine suboptimale Eigenkapitalausstattung aufwiesen, die ihre finanzielle Stabilität, ihre Investitionsbereitschaft und ihre Kreditwürdigkeit gefährden würde, lässt sich daraus allein noch nicht ableiten.

Eine internationale Vergleichsstudie der EU kommt zu dem Ergebnis, dass die Finanzierungsstruktur der Unternehmen eher vom Finanzierungssystem und den Finanzierungsgewohnheiten des Landes, in dem das Unternehmen tätig ist, geprägt ist, als von Unternehmensmerkmalen wie Größe, Wirtschaftssektor, Alter oder auch Rentabilität. Dies wird auch durch die hier vorliegenden Ergebnisse bestätigt: Hausbankprinzip, Finanzierungssystem, Insolvenzrecht, Steuersystem, Bilanzierungsvorschriften sowie das relativ hohe Gewicht der Rückstellungen und stillen Reserven in den Bilanzen haben in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern die Fremdmittelaufnahme erleichtert und die Notwendigkeit zum Aufbau einer starken Eigenkapitalposition in der Vergangenheit gemindert. Hinzu kommt die im internationalen Vergleich außerordentlich hohe Zahl von Einzelfirmen (siehe Anhang 3.A mit einer tiefer gehenden Analyse der einzelnen Faktoren). Im Ergebnis ist eine niedrige durchschnittliche Eigenkapitalquote in Deutschland nicht überraschend, wobei die ausgewiesene Eigenkapitalquote den Effekt vermutlich überzeichnet, weil das tatsächliche Haftkapital aus den oben genannten Gründen häufig höher als das bilanzielle Eigenkapital ist.

In der Vergangenheit keine generelle Eigenkapitallücke, aber Probleme in einzelnen Unternehmenssegmenten

Für die Vergangenheit kann eine generelle Eigenkapitallücke bei mittelständischen Unternehmen nicht unterstellt werden. Ihre Eigenmittelausstattung war auf die bisherigen institutionellen Gegebenheiten und Finanzmarktbedingungen in Deutschland „justiert“. Wenn Banken zu einer Erhöhung der Eigenmittelquote rieten, dann hätte das – so die Deutsche Bank – mehr mit dem bankinternen Streben nach einem effizienten Risikomanagement zu tun als mit einer objektiv feststellbaren Unterversorgung mit Eigenmitteln.³⁸

³⁸ Vgl. Deutsche Bank (2001), S. 5.

Nicht nur eine objektive Einschätzung, sondern auch die subjektive Sicht der Betroffenen spricht für diese Tatsache: 80 % der Mittelständler hielten die Ausstattung ihres Unternehmens mit Eigenkapital für angemessen.³⁹

Tabelle 3.2 Einschätzung der Eigenkapitalquote
[% der Befragten]

Eigenkapitalquote ist ...	Unternehmen mit ... Beschäftigten					Gesamt
	1 bis 4	5 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 und mehr	
... zu hoch	5,0	6,7	4,9	3,5	2,7	5,1
... angemessen	81,9	78,5	82,5	81,6	80,0	80,8
... zu niedrig	9,7	11,8	11,7	9,6	14,5	11,2
Keine Angabe	3,4	3,0	1,0	5,3	2,7	2,9

Quelle: MIND (2000b)

Dies darf aber nicht darüber hinweg täuschen, dass bestimmte Segmente in der Unternehmenslandschaft auch bislang schon dringend einer besseren Eigenkapitalversorgung bedurften. Hierzu gehören vor allem Existenzgründer (siehe Box 3.2). Aber auch junge und innovative sowie technologie- und wachstumsorientierte Unternehmen in Zukunftsbranchen zählen dazu. Besonders schwach ist häufig auch die Eigenkapitalausstattung von Unternehmen in Krisenbranchen (wie z. B. der Bauwirtschaft).

Box 3.2 Die Vertrauensfunktion von Eigenkapital bei Existenzgründern

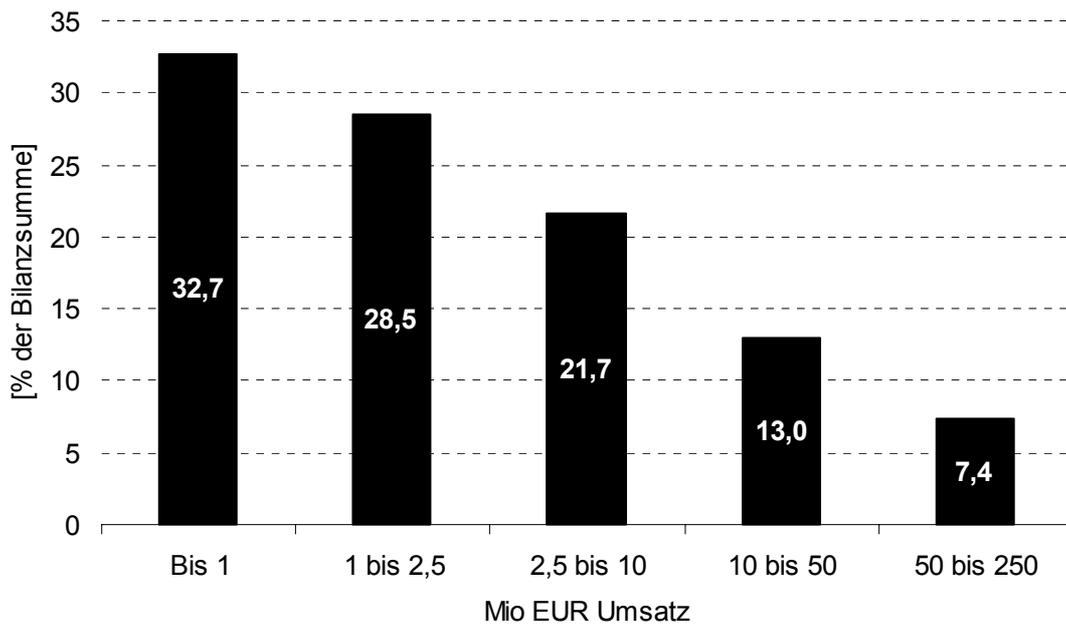
Existenzgründer stehen bei der Finanzierung vor besonderen Problemen: Sie verfügen i. d. R. über wenig eigenes Startkapital und auch die Banken und Sparkassen zeigen sich häufig bei der Kreditvergabe „zugeknüpft“.

Die Zurückhaltung der Kreditinstitute resultiert einerseits aus der Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung der Jungunternehmen. Im Unterschied zu bestehenden Unternehmen können Existenzgründer noch nicht auf eine erfolgreiche (und durch Bilanzen belegbare) Unternehmenshistorie verweisen, die das Vertrauen der Bank in die Rückzahlungsfähigkeit des Gründers stärken könnte. Noch problematischer ist die Situation, wenn es sich um eine innovative Geschäftsidee handelt, mit der zusätzlich auch Entwicklungs- oder Marktrisiken verbunden sind.

Auf der anderen Seite können Existenzgründer den potenziellen Financiers häufig auch keine ausreichenden Kreditsicherheiten bieten. Verpfändbares Privatvermögen ist oftmals nicht oder nicht in ausreichendem Maße verfügbar und das Anlagevermögen des Unternehmens muss erst noch geschaffen werden.

Das Eigenkapital muss aus den oben genannten Gründen bei Existenzgründern sehr viel stärker als bei vielen bestehenden Unternehmen auch eine „Vertrauensfunktion“ gegenüber den Kreditgebern wahrnehmen. Insofern wirkt sich die häufig festzustellende Eigenkapitalschwäche von Existenzgründern besonders negativ aus und erschwert die Überlebenschancen junger Unternehmen in der Frühentwicklungsphase.

³⁹ Vgl. MIND (2000b), S. 73.



Quelle: KfW-Bilanzdatenbank

Grafik 3.2 Langfristige Verbindlichkeiten nach Umsatzgrößenklassen, 2000

Langfristige Kredite ergänzen fehlendes Eigenkapital

Spiegelbildlich zur Eigenkapitalquote beträgt der Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme auf Basis der KfW-Daten bei den kleinsten Unternehmen rund 33 %, bei großen Unternehmen dagegen nur gut 7 %. Mittelständische Unternehmen haben weniger Möglichkeiten als große Unternehmen, ihren Fremdkapitalbedarf durch den direkten Gang an den Kapitalmarkt, z. B. durch Anleihen, zu befriedigen – kleine Unternehmen faktisch keine. Sie sind in weitaus höherem Maß auf Bankkredite angewiesen. Daher beträgt der Anteil der Bankkredite an den langfristigen Verbindlichkeiten bei kleinen Unternehmen rund 75 %, bei großen nur 50 %.⁴⁰ Anderen Quellen zufolge beträgt der Anteil der Bank- an den Gesamtverbindlichkeiten im Mittelstand rund 90 %.⁴¹ Dabei ist noch zu beachten, dass der Anteil der Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme im Mittelstand höher ist als bei großen Unternehmen.

Insgesamt ist die Kreditfinanzierung in Deutschland langfristig ausgerichtet, wie der Bankenstatistik der Bundesbank zu entnehmen ist.⁴² Danach hatten im September 2002 über zwei

⁴⁰ Vgl. Deutsche Bundesbank (2001c).

⁴¹ Vgl. Rometsch und Kolb (1999), S. 296.

⁴² Vgl. Deutschen Bundesbank (2002c).

Drittel des Bestands der Ausleihungen (Obligo) der deutschen Kreditinstitute an inländische Unternehmen und Selbständige eine Laufzeit von mehr als fünf Jahren, ein knappes Viertel waren kurzfristige Kredite. Im Euro-Raum ist die Fristigkeitsstruktur der Bankausleihungen anders: Hier ist nur gut die Hälfte der Ausleihung langfristiger Natur und ein Drittel kurzfristig.

Resümee: Finanzierungsstruktur des Mittelstandes in der Vergangenheit überwiegend angemessen, in der Zukunft mehr Eigenkapital notwendig

Der Mittelstand steuert seine Eigenmittelausstattung und Fremdkapitalaufnahme im Großen und Ganzen im Einklang mit dem herrschenden institutionellen Umfeld. Die Besonderheiten des deutschen Finanzierungs-, Insolvenz- und Steuersystems haben zusammen mit dem Hausbankprinzip und den in Deutschland typischen hohen Rückstellungen und stillen Reserven dazu geführt, dass die deutschen Unternehmen eine im internationalen Vergleich niedrige Eigenkapitalquote haben. Der hohe Anteil von Einzelfirmen mit ihrer wenig trennscharfen Unterscheidung zwischen Privat- und Firmenvermögen und steuerliche Optimierungen vor allem bei dieser Rechtsform haben die großen Unterschiede der Eigenkapitalausstattung zwischen großen und kleinen Unternehmen hervorgerufen. Auch wenn es bislang schon bei einzelnen Unternehmensgruppen (z. B. Gründungen, jungen und wachstumsstarken Unternehmen sowie Krisenbranchen) Probleme gab, konnten kleinere Unternehmen in Deutschland bislang im Durchschnitt offenbar mit weniger Eigenkapital als kleinere Unternehmen im Ausland über die Runden kommen – nicht zuletzt, weil hierzulande der Zugang zu langfristigen Fremdmitteln leichter und günstiger war. Diese Befunde gelten für die Vergangenheit. In die Zukunft lassen sie sich, wie die folgenden Abschnitte zeigen werden, nicht verlängern.

Weil das Finanzierungsumfeld in Bewegung geraten ist und sich in den kommenden Jahren (auch, aber nicht nur) im Hinblick auf „Basel II“ weiter verändern wird, können die Finanzierungsstrukturen nicht so bleiben, wie sie derzeit sind: sie werden sich den geänderten Bedingungen auf den Finanzmärkten anpassen (müssen). Viele Mittelständler werden ihre Eigenkapitalposition stärken müssen. Dies gilt ebenso für Gründungen und sehr junge Unternehmen, die in besonderem Maße auf Eigenmittel angewiesen sind.

3.2 Veränderung der Rahmenbedingungen auf den Finanzmärkten

Haupttriebkräfte des Wandels auf den Finanzmärkten sind die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien, die Deregulierung und Globalisierung der Märkte sowie das stärker risiko- und ertragsbewusste Verhalten von Anlegern und Aktionären. Hinzu tritt die aktuelle Ertragsschwäche der Kreditinstitute, die durch die schwache Börse und die derzeitige Konjunkturschwäche verursacht wird.

Neue Technologien revolutionieren das Bankgeschäft

Vor allem die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien ermöglichen es Banken und Sparkassen, große Datenmengen zu sammeln, schnell auszuwerten und Informationen per Mausklick zu erhalten oder zu versenden. Der Automationsgrad routinemäßiger Arbeiten, vom Geldautomaten bis hin zur standardisierten Kreditvergabe mit computergestützter Risikoeinschätzung, steigt. Gleichzeitig werden erhebliche Investitionen in Menschen und Systeme zur Beherrschung der Informationsflut nötig. Der Festlegung auf Informations- und Kommunikationssysteme folgt ein hoher Fixkostenblock, der die Kreditinstitute oft auf Jahre bindet.

Globalisierung und Deregulierung fördern einheitlichen Weltfinanzmarkt

Deregulierung befreit die Banken von alten Fesseln und erlaubt es ihnen, ihren Aktionsradius zu erweitern und neue Geschäfte zu tätigen. Gleichzeitig erleben wir auf globaler Ebene auch neue Regulierungen, z. B. „Basel II“.

Globalisierung heißt vor allem zunehmende Kapitalmarktintegration. Dazu gehört auch die Harmonisierung in Europa bis hin zur Einheitswährung. Damit entstehen liquidere, aber auch volatilere Märkte. Die Rendite- und Risikoorientierung ist mehr denn je bewegendes Element, und die Geschwindigkeit der Reaktion großer Summen auf gute und vor allem auf schlechte Performance von Unternehmen und Banken ist immens.

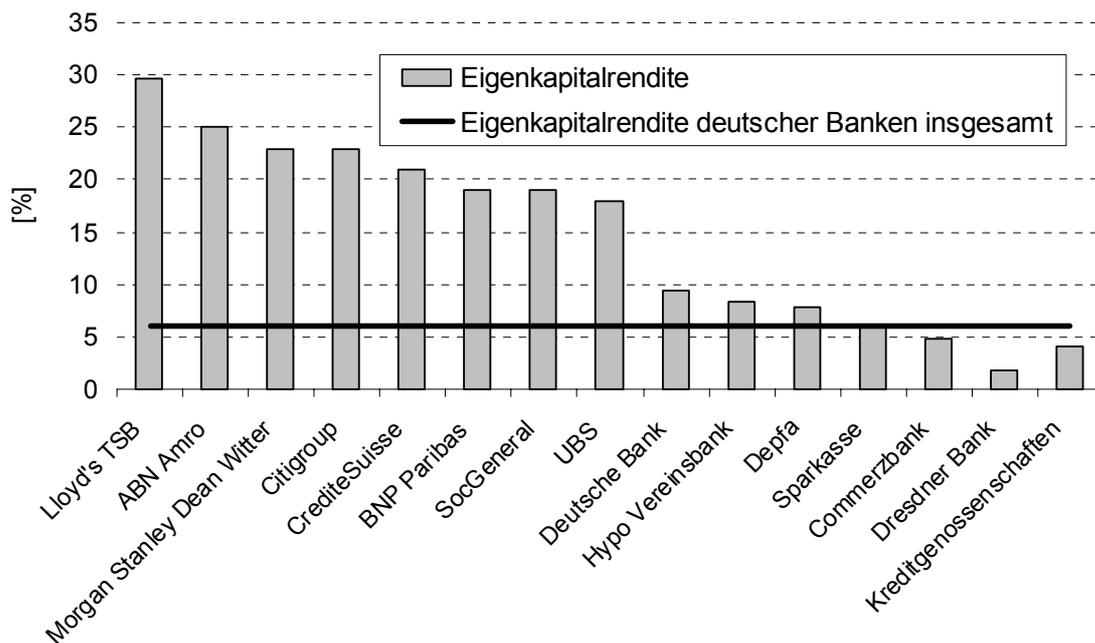
„Shareholder value“ rückt in den Vordergrund

Die erhöhte Transparenz, verbunden mit kürzeren Reaktionszeiten und gestiegenen Renditeansprüchen der Anleger, führt zur Ausprägung einer Shareholder-value-Kultur, in der Banken international intensiv um die Anleger konkurrieren. Hohe Erträge und geringe Risiken sind der Erfolgsausweis der Institute, die zu einem guten Rating führen und damit ihre Refinanzierungskosten senken. Vor diesem Hintergrund müssen auch ertragsschwache Geschäftssparten der für Deutschland typischen Universalbanken wie der Firmenkredit ihren Erfolgsbeitrag steigern. Jedes Geschäftssegment muss sich jetzt rechnen. Quersubventionierung etwa aus ertragreichen Provisionsgeschäften ist nicht nur wegen der als Folge der schwachen Börsen gesunkenen Erträge im Investmentbanking immer weniger möglich. Vor allem das Auftreten von Wettbewerbern, die auf einzelne Segmente spezialisiert sind, macht Quersubventionierung im Markt schwierig.

Steigender Wettbewerbsdruck beeinflusst Bankenlandschaft und Bankenverhalten

Die oben genannten Faktoren (Informations- und Kommunikationstechnologien, Deregulierung, Globalisierung, Anlegerverhalten) führen zu einem steigenden Wettbewerbsdruck im

Finanzsektor. Dabei war der Wettbewerbsgrad im Aktivgeschäft in Deutschland schon bisher sehr hoch. Die Bundesrepublik weist nach einer Studie des IWF das niedrigste Konzentrationsniveau aller Euro-Länder im Bankensektor auf.⁴³ Auch aus diesem Grunde erzielten die deutschen Banken und Sparkassen im internationalen Vergleich nur eine niedrige Eigenkapitalrendite (siehe Grafik 3.3) und wegen der Fragmentierung des Sektors wirtschafteten sie generell mit zu hohen Aufwands-/Ertragsrelationen.



Quelle: Oppenheim Research (2001), eigene Berechnungen

Grafik 3.3 Eigenkapitalrendite im internationalen Vergleich, 2000

Der hohe Wettbewerbsgrad resultiert für die Kunden zwar in niedrigen Sollzinsen. Weil die Banken jedoch von den Verhältnissen auf den internationalen Kapitalmärkten gezwungen werden, ihre relativ niedrige Eigenkapitalrendite zu erhöhen und ihre Ertragskraft zu steigern, suchen sie nach Wegen, das bislang wenig profitable Kreditgeschäft – vor allem das kleinteilige Firmenkundengeschäft – gewinnträglicher zu gestalten. Dies erscheint vor dem Hintergrund steigender Wertberichtigungen und lahmender Konjunktur als ein zurzeit sehr ambitioniertes Unterfangen.

⁴³ Vgl. Belaisch et al. (2001), S. 13f.

Spezifische Probleme im Sparkassen- und Genossenschaftssektor

Nicht nur für die privaten Banken, sondern auch für die Sparkassen und die Genossenschaftsbanken birgt die Entwicklung auf den Kapital- und Kreditmärkten Herausforderungen. Nach wie vor beruht ihre Refinanzierung zu einem relativ großen Teil auf Kundeneinlagen. Immer weniger Sparer geben sich jedoch mit den niedrigen Habenzinsen traditioneller Anlageformen zufrieden. Die alternative Refinanzierung über die Kapitalmärkte, die vor allem die Landesbanken nutzen, wird als Folge des Brüsseler Landesbankenkompromisses (danach fallen Gewährträgerhaftung und Anstaltslast ab 2005 weg) teurer werden, da die Landesbanken vermutlich ihr derzeitiges gutes Rating nicht werden halten können.

Zum anderen basieren die Erträge der Sparkassen und Genossenschaftsbanken stärker als bei anderen Instituten auf dem Zinsgeschäft. Zusammen mit dem dichten Filialnetz und dem hohen Anteil kleiner Firmenkredite führt das zu einer unbefriedigenden Kosten-Erlössituation und hohen Risiken im Portfolio, die sich im zyklischen Abschwung besonders negativ bemerkbar machen.

3.3 Lösungen für die strukturellen Probleme des Bankensektors

Welches sind die möglichen Auswege aus dieser Situation für private Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken? Die Institute haben z. T. unterschiedliche Wege eingeschlagen, um das Firmenkundengeschäft mit mittelständischen Unternehmen wieder attraktiver zu gestalten. Auf der Ertragsseite steht bei allen eine Erhöhung der durchschnittlichen Margen auf der Agenda (z. B. durch kosten- und risikogerechtes Pricing, Kundensegmentierung, Cross-selling). Auf der Kostenseite stehen Einsparungen bei den Bearbeitungskosten durch Spezialisierung und/oder Nutzung von Skalenvorteilen (Standardisierung/Industrialisierung) im Vordergrund. Beides wird spürbare Auswirkungen auf das Bankenverhalten und die Bankenlandschaft haben.

Von der Durchschnittskalkulation zum risikogerechten Pricing

Alle Institutsgruppen werden stärker als bisher ihre Margen am Risiko orientieren. Die Fortschritte in der Kapitalmarkttheorie, vor allem aber im Informations- und Kommunikationsbereich ermöglichen erstmals auch die Entwicklung von praxistauglichen Rating- und Pricing-Modellen, mit denen jedes einzelne Engagement analysiert, geratet und mit einer individuellen Zinsmarge versehen werden kann. Die Kreditentscheidung und die Zinshöhe werden weniger als bisher von der subjektiven Beurteilung des Kreditbearbeiters als vielmehr von einem objektiven, intelligenten Ratingsystem und seiner Einbindung in die Risiko-Ertragssteuerung des Gesamtgeschäfts der Bank bestimmt.

Der neue Baseler Akkord, der voraussichtlich 2006 in Kraft treten wird, verstärkt die hier skizzierte Entwicklung, ist aber selbst nicht Auslöser der Entwicklung. Vielmehr vollzieht er auf regulatorischer Ebene nur die oben skizzierte betriebswirtschaftliche Rationalität der Banken nach (siehe Box 3.3). Auch der Sparkassensektor wird sich dem Wandel an den Finanzmärkten stellen müssen; der Brüsseler Landesbankenkompromiss beschleunigt die Anpassung bei Landesbanken und Sparkassen.

Box 3.3 Basel II

Mit den Vorschlägen des Ausschusses für Bankenaufsicht der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich zur Modifikation der Eigenkapitalunterlegung von Kreditinstituten („Basel II“) soll das internationale Finanzsystem besser vor Erschütterungen geschützt werden. Dabei ist es Absicht der Bankenaufsicht, die Unterlegung stärker am individuellen Risikoprofil der Kreditinstitute zu orientieren und den Einsatz fortschrittlicher Risikomessmethoden durch niedrigere Eigenkapitalerfordernisse zu belohnen. Damit wird die Bedeutung von Ratings sowohl für Kreditinstitute als auch für Unternehmen enorm verstärkt.

Die Ermittlung der erforderlichen Eigenmittelunterlegung für Kredite an Unternehmen erfolgt bislang pauschal. Danach müssen die Banken derzeit 8 % des Kreditbetrages mit Eigenmitteln unterlegen. Zukünftig wird die Bonitätseinstufung eines Kreditnehmers per Rating das wesentliche Kriterium sein, nach dem die Eigenkapitalunterlegung bestimmt wird. Kreditinstitute müssen zukünftig Kredite an Unternehmen mit gutem Rating i. d. R. mit weniger, Kredite an solche mit schlechtem Rating mit mehr Eigenkapital als bisher unterlegen. Das Rating kann extern durch eine Rating-Agentur oder bankintern erfolgen.

Der Konsultationsprozess zu Basel II ist noch nicht abgeschlossen (die endgültigen Regelungen werden erst im Herbst 2003 feststehen), aber nach der vorläufigen Übereinkunft des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht vom 10. Juli 2002 wird die Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen nicht benachteiligt werden. Für langfristige Kredite, die in Deutschland eine wichtige Rolle bei der Unternehmensfinanzierung spielen, konnten nachteilige Regelungen entschärft werden.

Sowohl im Standard- als auch im internen Rating-Ansatz werden Kredite an kleine und mittlere Unternehmen bis zu einer Höhe von 1 Mio EUR in einem Portfolio zusammengefasst und wie Privatkundenkredite behandelt (Retail-Bereich). Die Unterlegung mit Eigenkapital wird für diese Kredite im Standardansatz ca. 25 % niedriger sein als für große Firmenkredite, im internen Rating-Ansatz (IRB) ist die Begünstigung größer und liegt im Durchschnitt bei ca. 50 %. Insgesamt schätzt die Bundesbank, dass ca. 90 % der Mittelständler in den Retail-Bereich fallen.

Kredite im Volumen von mehr als 1 Mio EUR an Unternehmen mit weniger als 50 Mio EUR Umsatz bedürfen einer Eigenkapitalunterlegung, deren Höhe im internen Rating-Ansatz von der Unternehmensgröße und der Bonität abhängt. Je kleiner das Unternehmen, desto geringer ist bei gleicher Bonität die notwendige Eigenkapitalunterlegung. Hier wird der Eigenkapital-Minderbedarf gegenüber Krediten an große Firmenkunden auf rund 10 % beziffert. Auch diese Gruppe von Unternehmen profitiert also von den aktuellen Regelungen.

Andererseits sollen die Banken für Kredite, die nicht ins Retail-Portfolio fallen, im fortgeschrittenen IRB bei längeren Laufzeiten Risikozuschläge erheben; davon können die nationalen Finanzaufsichtsbehörden aber absehen. Das Bundesaufsichtsamt für das Finanzwesen (BAFin) hat angekündigt, Kredite an Unternehmen mit einem Jahresumsatz und einer Bilanzsumme von unter 500 Mio EUR von den Laufzeitzuschlägen freizustellen.

Ein Problem bleibt die Benachteiligung der Beteiligungsfinanzierung, die in Deutschland in der zweiten Hälfte der 90er Jahre einen Aufschwung erlebt hat. Noch immer sind sehr hohe Risikogewichte geplant. Eine Retail-Lösung analog zu Krediten ist wünschenswert.

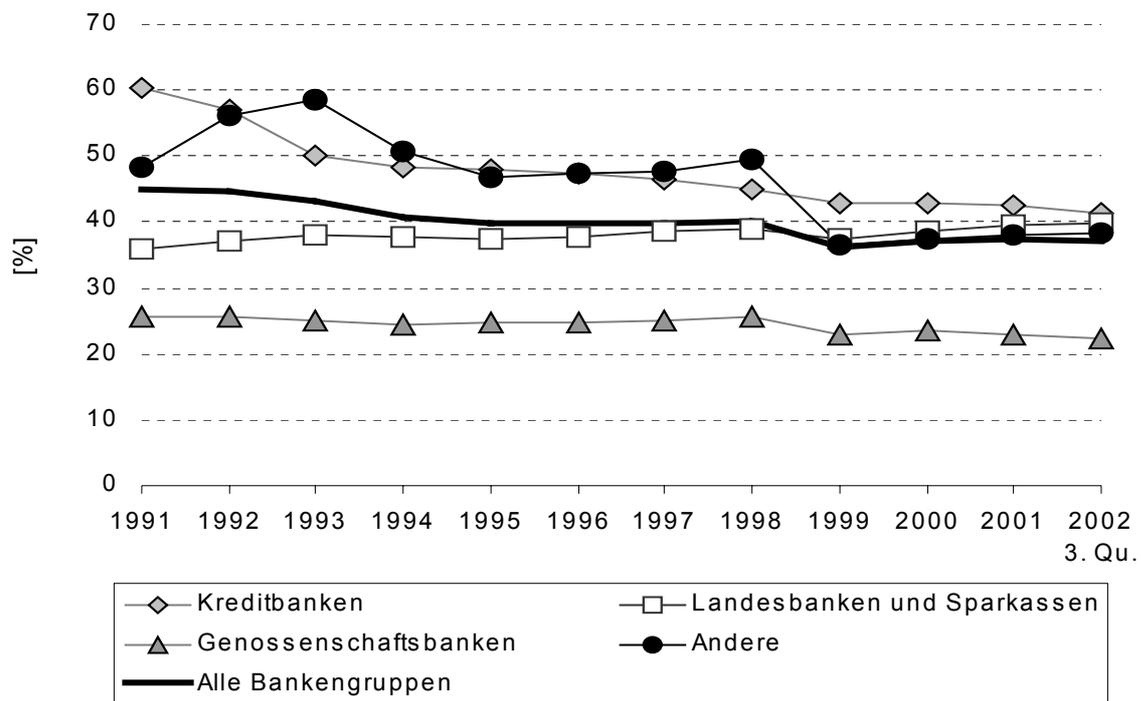
Fusionsdruck, Spezialisierung und Allfinanzkonzerne

Der Wandel an den Finanzmärkten und seine Triebkräfte werden nicht ohne Auswirkungen auf die Struktur des Bankensektors in Deutschland bleiben. Steigende Fixkosten (z. B. durch

IT-Systeme) erhöhen die mindestoptimale Betriebsgröße und damit den Konzentrationsdruck. Dies gilt insbesondere für standardisierte Finanzprodukte, wie z. B. Hypothekendarlehen und den gesamten Bereich des E-Banking sowie den Zahlungsverkehr. In Zukunft wird dies auch für einfache, standardmäßig besicherte Mittelstandskredite gelten. Die Auslagerung standardisierter Geschäftsprozesse auf spezialisierte Anbieter, die im Mengengeschäft Größenvorteile und Skaleneffekte realisieren können, ist im Hinblick auf die Prozessoptimierung eines von mehreren möglichen Zukunftsszenarien.

Ein weiteres mögliches Szenario, das zu einer Prozessoptimierung führen soll, ist die Generierung von Produktivitätsvorteilen durch eine organisatorische Umgestaltung des Kreditgeschäfts, bei der die Wertschöpfungskette in die Funktionen Produktion/Servicing, Vertrieb und Portfoliomanagement zerlegt wird.

Auch andere Antworten auf das Kostenproblem, die die oben vorgestellten Strategien ergänzen können, sind denkbar: Synergien vor allem auf der Vertriebsseite können die Entstehung von Allfinanzkonzernen begünstigen, die alle Finanzprodukte aus einer Hand anbieten.



Quelle: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

Grafik 3.4 Anteil der Unternehmenskredite am Kreditgeschäft mit Nichtbanken, Obligobestände (nicht-strukturbereinigte Zeitreihen)

Die Rolle der Banken ändert sich

Der Anteil der Firmenkredite am gesamten Kreditgeschäft der Banken in Deutschland ist im letzten Jahrzehnt kräftig gesunken (von etwa 45 % auf 37 %, siehe Grafik 3.4). Der Trend geht hauptsächlich auf die Entwicklung bei den privaten Banken zurück; im Genossenschafts- und im Sparkassensektor hat es noch keine wesentliche Verschiebung gegeben.

Im selben Zeitraum hat die Verbriefung von Krediten zugenommen, in den letzten Jahren ist es auch zu ersten Verbriefungen von Mittelstandskrediten gekommen. Die Verbriefung wird zukünftig auch in der Mittelstandsfinanzierung und vor allem bei der Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen eine größere Rolle spielen.

Resümee

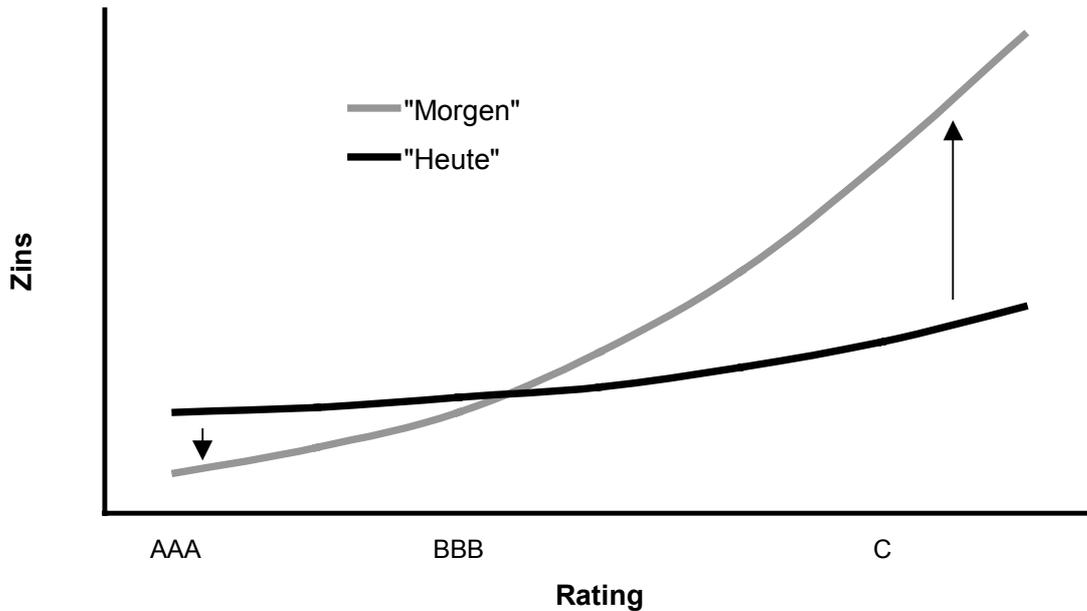
Die Finanzmärkte sind im Wandel begriffen. Angetrieben wird der Wandel von den Fortschritten in der IuK-Technologie, der Globalisierung und dem Wettbewerb um Anleger und Kunden, verschärft durch die aktuelle Ertrags- und Kostenkrise der Banken in Deutschland. „Basel II“ ist kein Auslöser für die gegenwärtigen Änderungen. Alle Bankengruppen wollen den Problemen begegnen, indem sie die Margen generell erhöhen und differenzieren, ihre Kundenkreise mit dem Ziel der Ausschöpfung von Ertragspotenzialen segmentieren und ihre standardisierungsfähigen Produkte möglichst weitgehend vereinheitlichen und bestimmte Prozesse (Servicing) gegebenenfalls auslagern. Auch Strukturänderungen im Bankensektor (z. B. funktionale Spezialisierung auf einzelne Glieder der Wertschöpfungskette) sind nicht ausgeschlossen. Schließlich werden Kreditvergabe und Kreditkonditionen stärker von Ratings und deren Einbindung in die Risikosteuerung der Gesamtbank abhängen.

3.4 Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung

Wie werden sich die oben skizzierten Entwicklungen auf die Finanzierung des Mittelstands auswirken?

Trend zur Konditionenspreizung

Mit verbesserten Methoden der Risikomessung werden die Zinsen der Kreditinstitute mehr und mehr das Einzelrisiko der Kredite und ihren Beitrag zur Risikoposition der Bank reflektieren. Unternehmen mit guter Bonität werden ihre Mittelaufnahme günstiger als bislang gestalten können, weil sie gegenüber der früheren Durchschnittskalkulation der Banken einen geringeren Risikoaufschlag zahlen müssen.



Quelle: Krämer-Eis (2001)

Grafik 3.5 Kreditkonditionen „Heute“ und „Morgen“

Kredite an Unternehmen mit geringerer Bonität erfordern unter ökonomischen Gesichtspunkten hingegen eine höhere Risikovorsorge. Für einen erheblichen Teil des Mittelstands wird sich die Kreditaufnahme vor diesem Hintergrund und angesichts der Tatsache, dass das Firmenkundengeschäft für Banken und Sparkassen immer weniger profitabel geworden ist, wahrscheinlich verteuern. Ein Anzeichen dafür, dass diese Entwicklung bereits eingesetzt hat, könnte sein, dass viele Unternehmen – Umfragen zufolge 20 % bis 30 % – darüber klagen, dass die Kreditaufnahme in letzter Zeit schwieriger geworden sei.⁴⁴ Daher werden viele Mittelständler verstärkt auch alternative Finanzierungsmöglichkeiten (Innenfinanzierung, Leasing, Factoring, Beteiligungskapital etc. – dazu weiter unten mehr) in Erwägung ziehen. Für die Masse der kleinen und mittleren Unternehmen wird allerdings für Investitionsfinanzierungen nach wie vor hauptsächlich die Darlehensfinanzierung durch Banken und Sparkassen in Frage kommen.

„Access to finance“ verbessert sich ...

Die risikoadäquate Preisbildung auf den Kreditmärkten wirkt nicht nur über Preiseffekte auf die Mittelstandsfinanzierung, sondern verbessert für die Unternehmen auch den Zugang zu Kreditfinanzierungen.

⁴⁴ Vgl. MIND (2000b), S. 78, Schilling (o. J.), S. 13, Plattner (2002), S. 5ff, DIHK (2002).

Zu den Zeiten der Durchschnittskalkulation haben die Kreditinstitute riskantere Engagements gemieden: Sofern die Durchschnittskonditionen die Risikokosten nicht abdeckten, wurde das Kreditangebot vor allem für junge Unternehmen und für innovative Unternehmen, aber auch für Unternehmen mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten, oder solche mit geringer Eigenkapitalausstattung und ohne ausreichende Besicherungsmöglichkeiten, beschränkt.⁴⁵ Mit dem Übergang zu risikodifferenzierten Konditionen können nun prinzipiell auch solche Unternehmen Bankkredite erhalten, die bislang von der Kreditvergabe ausgeschlossen waren oder zu wenig Kredit erhalten haben. Ratings tragen dazu bei, die Informationsasymmetrie zwischen Kreditinstituten und Kreditnehmern abzubauen und mit Hilfe zuverlässiger Risikomessungen die Kreditrisiken besser erfassen zu können. Alles zusammen führt dazu, dass viele Unternehmen nicht mehr (oder nicht mehr so stark wie bisher) der Kreditrationierung unterliegen werden – dafür müssen sie aber einen entsprechenden Risikoaufschlag hinnehmen.

... aber nicht für alle Unternehmen in gleichem Maße

Von einer risikoadäquaten Preisbildung können im Prinzip alle Unternehmen profitieren. Dennoch kann es in bestimmten Unternehmenssegmenten dadurch zu Problemen kommen, dass die Konditionen bei verursachergerechter Umlage aller Kosten so unvorteilhaft werden, dass sie von den kreditsuchenden Unternehmen nicht mehr getragen werden können. Dies kann insbesondere dann eintreten, wenn der Kreditbetrag im Vergleich zu den Prüfungs- und Bearbeitungskosten der Bank relativ gering ist, also vor allem bei kleinen Unternehmen und Existenzgründern sowie Risikofinanzierungen. Dieses Problem lässt sich durch moderne (kostengünstige) scoring- oder ratingbasierte Risikobewertungen und sich darauf stützende Finanzierungsinstrumente alleine zwar abfedern, aber nicht prinzipiell lösen.

Spektrum der Finanzierungsinstrumente wird größer

Zu den Preis- und Zutrittseffekten auf den Kreditmärkten tritt eine Ausweitung des Spektrums an Finanzierungsinstrumenten. So ist in Deutschland in den 90er Jahren ein bedeutender Beteiligungskapitalmarkt für mittelständische Unternehmen entstanden. Der Verbriefungsmarkt befindet sich im Aufbau und könnte in mittlerer Zukunft auch großen Mittelständlern zur Verfügung stehen. Darüber hinaus können ABS (Asset-backed Securities) indirekt zur Verbesserung der Mittelstandsfinanzierung beitragen,⁴⁶ indem Banken ihre Kreditforderungen an kleine und mittlere Unternehmen verbiefen. Damit ändert sich auch ihre Risikoeinschätzung, da sie die Mittelstandsforderungen nicht mehr bis zur vollständigen Tilgung halten müssen.

⁴⁵ Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 97.

⁴⁶ Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 107.

Mit den Kreditverbriefungen, die Banken zunehmend durchführen, erhalten auch mittelständische Unternehmen einen indirekten Zugang zum Kapitalmarkt. Diese Dienstleistung wird vor allem für jene Unternehmen wichtig, die sich aufgrund ihrer geringen Größe und des niedrigen Bekanntheitsgrades nicht direkt am Kapitalmarkt refinanzieren können, also für die große Mehrheit des deutschen Mittelstands, darunter auch junge Unternehmen und Gründungen.

Beteiligungsfinanzierung gewinnt an Bedeutung

Von den möglichen alternativen Finanzierungsquellen wird vor allem die Beteiligungsfinanzierung an Bedeutung gewinnen.⁴⁷ Ein Börsengang kommt ohnehin nur für eine verschwindend kleine Minderheit der mittelständischen Unternehmen in Betracht. Nach den Kriterien Rendite, Kapitalvolumen und Wachstumsaussichten qualifiziert sich nur ein kleiner Teil der mittelständischen Unternehmen – nämlich einerseits größere, etablierte Mittelständler und andererseits wachstumsstarke junge innovative Unternehmen in Zukunftsbranchen für ein Going Public oder Private Equity.

Beteiligungsfinanzierung kann aber auch bedeuten: eigenkapitalähnliche Finanzierungen – die Aufnahme von stillen Gesellschaftern, Nachrangdarlehen oder andere Formen mezzanien Kapitals.

Auch auf der Angebotsseite für Beteiligungskapital ist trotz deutlicher Fortschritte in den letzten Jahren in Deutschland noch einige Entwicklungsarbeit zu leisten. Das Angebot konzentriert sich sehr stark auf technologieorientierte Gründungen und den Bereich der jungen, dynamischen Unternehmen in Wachstumsbranchen (Venture capital) sowie die großen Buy-out-Transaktionen und vernachlässigt den Bereich des soliden „klassischen“ Mittelstands.

Insgesamt ist der Beteiligungsmarkt hierzulande gemessen an der Wirtschaftskraft Deutschlands immer noch ungenügend entwickelt. Nicht nur die anhaltende Börsenschwäche und das mangelnde Vertrauen in die Ertragschancen von Zukunftstechnologien erlauben vielen Unternehmen derzeit keine adäquate Finanzierung durch Beteiligungskapital.

Neben den oben aufgeführten objektiven Faktoren spielen auch subjektive Gründe eine Rolle für die derzeit noch unzureichend ausgeprägte Beteiligungskultur in Deutschland: Beteiligungen werden nach wie vor nur von einer – wenn auch wachsenden – Minderheit der Unternehmen ernsthaft als Alternative in Betracht gezogen.⁴⁸ Autonomiestreben und „Herr-im-Hause“-Mentalität, Furcht vor mangelnder Kontrolle über das selbst aufgebaute Unter-

⁴⁷ Vgl. Plattner (2002), S. 33.

⁴⁸ Vgl. Plattner (2002), S. 34.

nehmen, Erhaltung der Unabhängigkeit und andere Gründe weisen darauf hin, dass die Finanzierungskultur in Deutschland in diesem Punkt noch in alten Traditionen verwurzelt ist.

Alternative Fremdfinanzierungsinstrumente auf dem Vormarsch

Nicht nur die Beteiligungsfinanzierung, auch alternative Kreditfinanzierungsinstrumente werden an Bedeutung gewinnen.⁴⁹ Ein Markt für Factoring entsteht, wenn er in Deutschland auch erst von vergleichsweise wenigen mittelständischen Unternehmen genutzt wird. Instrumente, die aufgrund hoher Mindesttransaktionsvolumina bisher ausschließlich Großunternehmen vorbehalten waren, wie z. B. Unternehmensanleihen, Commercial Papers oder Schuldscheindarlehen, werden zunehmend auch für den größeren Mittelstand erschlossen.

Ein direkter Gang an den Kapitalmarkt kommt jedoch nur für sehr wenige Unternehmen in Frage, obwohl sich die Fixkosten einer Anleiheemission durch den Fortschritt im Informations- und Kommunikations-Bereich und den Bankenwettbewerb verringern und dadurch das Mindestvolumen solcher Transaktionen sinkt. Allerdings stellt eine Unternehmensanleihe nach wie vor recht hohe Publizitätsanforderungen an das Unternehmen. Die damit verbundenen Kosten machen dieses Instrument daher vor allem für solche Unternehmen attraktiv, die bereits aus anderen Gründen diese Publizitätserfordernisse erfüllen – wie z. B. börsennotierte Unternehmen – oder in Zukunft erfüllen wollen.⁵⁰

Finanzmarktwandel erfordert neue Förderkonzepte: Innovationen im Förderbereich

Von den derzeitigen Veränderungen an den Finanzmärkten ist auch der klassische Förderkredit betroffen. Die Durchleitung von Förderkrediten stößt bei vielen Kreditinstituten unter Ertragsgesichtspunkten auf Zurückhaltung, und die Anteile der Bankengruppen am Fördergeschäft haben sich deutlich zugunsten der Sparkassen und Genossenschaftsbanken entwickelt.

Auch die Förderinstitutionen sind daher gefordert, ihr Instrumentarium zu überarbeiten und an die neuen Gegebenheiten anzupassen. Im Kern geht es darum, das klassische Instrument des zinsgünstigen Langfrstkredits zukunftstauglich zu machen und innovative Förderansätze und -instrumente zu entwickeln.

Globaldarlehen: Die meisten Banken müssen sich heute teurer refinanzieren als in der Vergangenheit. Damit das nicht zu steigenden Finanzierungskosten für den Mittelstand führt, können die Förderinstitute allen Banken und Sparkassen für das Kreditgeschäft mit dem

⁴⁹ Vgl. Plattner (2002), S. 32.

⁵⁰ Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 105.

Mittelstand günstige Globaldarlehen anbieten. Die Banken wandeln diese Globaldarlehen in maßgeschneiderte Einzelkredite um; Konditionen und Margen können dabei flexibel entsprechend der Bonität und der Finanzierungsbedürfnisse des Kreditnehmers gestaltet werden. Dabei müssen die Kreditinstitute die günstigen Einstandskonditionen (die ihnen die Förderinstitute bieten) an ihre mittelständischen Kunden weitergeben.

Kreditverbriefung: Einige Institute müssen ihr Kreditgeschäft mit dem Mittelstand wegen der Konzentration von regionalen Risiken und Branchenrisiken einschränken. Die Förderbanken können Portfolien mit Mittelstandskrediten ankaufen, um die Institute komplett von den damit verbundenen Ausfallrisiken zu entlasten. Die Portfolien werden dann in einem Pool gebündelt und am Kapitalmarkt platziert. Damit erhalten vor allem regional orientierte Sparkassen und Genossenschaftsbanken neuen Spielraum in der Kreditvergabe an kleine Unternehmen. Außerdem entsteht ein liquider Sekundärmarkt für Mittelstandskredite. Dies wirkt tendenziell dämpfend auf das Zinsniveau und kommt über diesen Weg nicht nur den verbrieften, sondern sämtlichen Mittelstandskrediten zu Gute. Mit ihren Kreditverbriefungsplattformen (PROMISE, PROVIDE) hat die KfW ein standardisiertes, kostengünstiges und wettbewerbsneutrales Instrumentarium zur Verfügung gestellt.

Haftungsfreistellungen: Über teilweise haftungsfreigestellte Förderdarlehen wird das Risiko der Hausbank zielgruppenspezifisch reduziert, ohne die Hausbank vollständig aus der Haftung zu entlassen. Dadurch werden ihre Bereitschaft und Möglichkeiten zur Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen gestärkt. Haftungsfreistellungen haben in den letzten Jahren als Förderinstrument deutlich an Bedeutung gewonnen.

Eigenkapital: Die Eigenkapitalbasis kleiner und mittlerer Unternehmen muss zukunftsfähig und nachhaltig gestärkt werden. Die Förderinstitute müssen ihre Angebote in der Eigenkapitalfinanzierung für diese Zielgruppe weiter ausbauen. Insbesondere gilt es marktgerechte Produkte zu entwickeln, die dem Bedarf des „ganz normalen“ Mittelstandes und der Gründungen besser gerecht werden als bisher und die eine stärkere Breitenwirksamkeit entfalten.

Information und Beratung: Weiterer Ausbau des Informations- und Beratungsangebotes (Online-Berater, Informations-, Service- und Beratungszentren). Durch die systematische Verknüpfung von Beratungs- mit Finanzierungsangeboten kann die Wirksamkeit der Förderung für bestimmte Zielgruppen nachhaltig erhöht werden (insbesondere für Existenzgründer und junge Unternehmen).

Senkung der Kreditbearbeitungskosten: Im kleinteiligen Kreditgeschäft sind oft nicht die Risikokosten, sondern die Bearbeitungs- oder Prozesskosten ein Problem. Kredite an kleine Geschäfts- und Firmenkunden sind für Banken und Sparkassen wegen der hohen Bearbeitungskosten wenig attraktiv und für die Unternehmen teuer. Große Geschäftsbanken können

darauf reagieren, indem sie die Komplexität ihrer Produkte reduzieren, Prozesse standardisieren sowie optimieren und schließlich die Abwicklung zentralisieren. Durch die Bündelung von Mengen lassen sich Skaleneffekte erzielen und die Stückkosten reduzieren.

Kleineren Banken und Sparkassen steht dieser Weg nicht offen, da sie die erforderlichen Geschäftsvolumina alleine nicht aufweisen. Sie stehen somit vor der Entscheidung, die Kreditbearbeitung einem Dienstleister – einer „Kreditfabrik“ – zu übertragen. Dabei sind allerdings hohe Anlaufkosten und Risiken zu berücksichtigen, und es müssen viele komplexe technische und rechtliche Fragen gelöst werden.

Erhöhung der Fördertransparenz: Vereinfachung der Programme und Reduzierung der Programmviefalt, z. B. durch schon begonnene Zusammenführung von Bundes- und Landesprogrammen und durch die Schaffung der Mittelstandsbank, die zu einem Förderangebot aus einer Hand führen wird.

Box 3.4 Beispiele für innovative Förderprogramme

Kapital für Arbeit – ein neuartiges KfW-Programm mit risikodifferenzierter Bankenmarge

Im Rahmen der Hartz-Initiative hat die KfW gemeinsam mit der Bundesregierung das Programm „Kapital für Arbeit“ konzipiert. Mit diesem Programm soll Unternehmen ein Anreiz gegeben werden, neue Arbeitsplätze zu schaffen und Arbeitslose einzustellen. Es zielt darauf ab, Finanzierungshemmnisse mittelständischer Unternehmen abzubauen sowie deren Kapitalstruktur nachhaltig zu stärken.

Der Anreiz besteht in der Bereitstellung von günstigen Finanzierungsmitteln. Sie werden in einer Fremdkapital- und einer Nachrangtranche, insgesamt 100.000 EUR je eingestelltem Arbeitslosen, ausgereicht. Für die Nachrangtranche muss das Unternehmen keine Sicherheiten stellen, die Hausbank ist gegenüber der KfW von der Haftung freigestellt. Auf diese Weise bleibt der Spielraum des Unternehmens, weitere Kredite aufzunehmen, erhalten. Die Zinsfestsetzung erfolgt erstmals differenziert nach der Bonität des Unternehmens. Das erforderliche Rating wird sowohl von der Hausbank als auch von der KfW vorgenommen.

DtA-Mikrodarlehen: Fördermittel für Kleinstgründungen

Vorhaben mit einem Darlehensvolumen bis zu 25.000 EUR lassen sich für Hausbanken oft nicht mit vertretbarem Aufwand auf ihre betriebswirtschaftlichen Erfolgsaussichten hin überprüfen. In diese Größenklasse fallen aber rund 30 % aller Gründungen mit Finanzierungsbedarf. Eine Kreditentscheidung muss also auf Basis weniger Informationen und damit eines hohen Risikos getroffen werden.

Um sicherzustellen, dass öffentliche Förderdarlehen auch diesen wichtigen Teil des Mittelstandes erreichen, hat die DtA daher vor wenigen Wochen das DtA-Mikrodarlehen eingeführt. Eine hohe Haftungsfreistellung von 80 %, ein attraktives einmaliges Bearbeitungsentgelt sowie ein schlankes Antragsverfahren erleichtert den Hausbanken die Finanzierung von Kleinstvorhaben.

Neue Initiativen der Politik: Die Mittelstandsbank

Auch die Politik reagiert auf die Probleme: Die beiden Förderbanken KfW und DtA werden 2003 zusammengelegt. Die Mittelstandsförderung wird in einer Mittelstandsbank gebündelt, die sich als ein kompetenter Partner der Wirtschaft etablieren wird. Die Entscheidung stärkt das Förderpotenzial der so erweiterten KfW-Bankengruppe. Das erhöht die Effizienz und Transparenz der Förderung und erleichtert die Neuausrichtung des Fördergeschäfts.

Resümee

Mit dem Trend zur Konditionenspreizung in Abhängigkeit vom Risiko dürfte sich der Kreditzugang für solche mittelständischen Unternehmen, die bisher faktisch wenige oder überhaupt keine Kredite erhalten haben, verbessern. Hiervon werden aber nicht alle Unternehmenssegmente gleichermaßen profitieren. Insbesondere wenn der Kreditbetrag im Vergleich zu den Prüfungs- und Bearbeitungskosten der Bank relativ gering ist (also vor allem bei kleinen Unternehmen und Existenzgründern sowie Risikofinanzierungen) können hohe Kreditbearbeitungskosten den Zugang weiterhin erschweren.

Für den Mittelstand insgesamt ist zu erwarten, dass ihm neue, bislang nicht genutzte Finanzierungsinstrumente zur Verfügung stehen. Auch wenn viele Unternehmen davon erst zögerlich oder keinen Gebrauch machen, werden diese Instrumente (insbesondere die Beteiligungsfinanzierung) in Deutschland an Bedeutung gewinnen, ohne dass es insgesamt zu einer Übernahme des angelsächsischen Finanzierungssystems kommt. Die kleinen und mittleren Unternehmen müssen ihre Eigenkapitalausstattung verbessern. Auch die Förderinstitute haben begonnen, ihre Produkte, Instrumente und Vertriebskonzepte an die veränderten Bedingungen anpassen. Um die Mittelstandsfinanzierung zu sichern, ist die Weiterentwicklung bestehender und die Neuentwicklung alternativer Förderinstrumente erforderlich. Förderprodukte müssen vor allem stärker marktorientiert, flexibler und kostenattraktiver als früher sein.

3.5 Handlungsoptionen für den Mittelstand

Die strukturellen Veränderungen auf den Finanzmärkten sind unumkehrbar. Weder die Wirtschaftspolitik noch die Förderinstitutionen können den Mittelstand dauerhaft vor den Konsequenzen schützen. Eine Förderung gegen die langfristigen Markttrends wäre zum Scheitern verurteilt und auch nicht finanzierbar. Erforderlich ist vielmehr, dass alle Akteure sich auf die neuen Gegebenheiten einstellen.

Rating als Chance begreifen

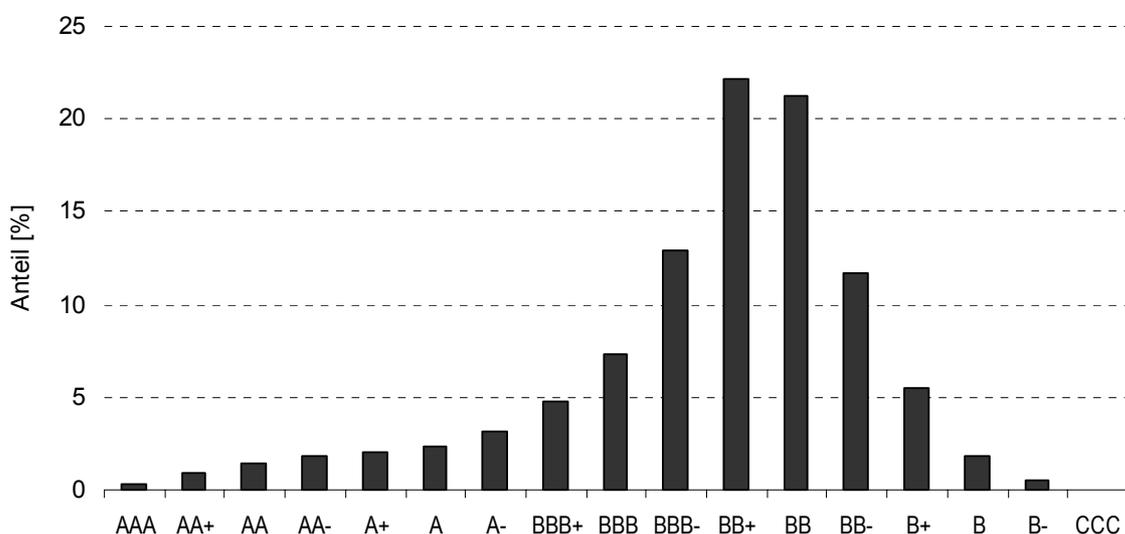
Mit dem Thema Rating hat sich bisher ein knappes Drittel der Mittelständler befasst, aber einem ebenso großen Anteil ist das Thema gar nicht bekannt.⁵¹ Mehr als die Hälfte der Mittelständler kennt den Unterschied zwischen externem und internem Rating nicht, und zwei Drittel haben mit ihrer Hausbank noch kein Gespräch zum Thema Rating geführt.⁵²

⁵¹ Vgl. MIND (2001), S. 20.

⁵² Vgl. Schilling o. J., S. 52.

Derzeit stehen viele Mittelständler einem Rating noch reserviert gegenüber,⁵³ und nur sehr wenige verfügen über ein externes Rating.⁵⁴ Immerhin steigt der Anteil derer, die ein externes Rating für die Zukunft erwägen. Kostenpflichtige externe Ratings kommen jedoch nur für solche Mittelständler in Frage, deren Mittelaufnahme eine Mindestgröße aufweist und diversifiziert genug ist, sodass sich das Rating nicht nur vorteilhaft auf die Konditionen der Bankkredite auswirkt, sondern auch die Kosten von alternativen Finanzierungsformen senkt. Für die kleinen und mittleren Unternehmen wird primär das bankinterne Rating relevant sein, das nicht kostenpflichtig ist.

Obwohl sehr gute Ratings für viele Mittelständler nur schwer erreichbar⁵⁵ sein dürften (siehe Grafik 3.6), sollte das Rating als Chance begriffen werden. Zwar wird dadurch Unternehmensexternen Einblick in das Unternehmen gewährt, was ungewohnt und unbequem sein kann. Andererseits kann eine gute Ratingeinstufung die Finanzierungsmöglichkeiten des Unternehmens verbilligen und bedeutend erweitern. Insbesondere entsteht mit einem guten externen Rating die Möglichkeit, den Bankenwettbewerb zum eigenen Vorteil zu nutzen. Eine weniger gute Ratingeinstufung kann als Grundlage für die Analyse von Schwachstellen und Mängeln im Unternehmen dienen und damit die zukünftigen Entwicklungschancen deutlich verbessern.



Quelle: Taistra et al. (2001)

Grafik 3.6 Bonitätsstruktur des Musterkreditportfolios einer mittelstandsorientierten Bank

⁵³ Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 96.

⁵⁴ Vgl. Plattner (2002), S. 37.

⁵⁵ Vgl. Krämer-Eis (2001), S. 22.

Offenheit und Transparenz gegenüber der Bank

Neben harten Fakten spielen beim Rating auch Soft-facts – die Verfügbarkeit von Informationen und die subjektive Einschätzung des Analysten über das Unternehmen – eine Rolle. Daher können gerade mittelständische Unternehmen das Resultat im Dialog mit den Kreditinstituten durch ein geeignetes Informationsmanagement beeinflussen. Dies macht eine frühzeitige Beschäftigung mit dem Instrument Rating (extern oder intern) und eine sorgfältige Vorbereitung des Gesprächs mit dem Kreditinstitut oder der Rating-Agentur notwendig. Für viele mittelständische Unternehmen – auch größere – bedeutet das, den Grad an Offenheit und Transparenz in Bezug auf ihre wirtschaftlichen Aktivitäten und Finanzen zu erhöhen,⁵⁶ das Rechnungswesen auszubauen und das Controlling zu verbessern – nicht wenige müssen dafür überhaupt erst einmal leistungsfähige Strukturen aufbauen.

Viele Unternehmer haben diesen Handlungsbedarf erkannt, stellt die DIHK fest. Einer neuen Studie zufolge gaben fast zwei Drittel der Befragten an, Maßnahmen zur Verbesserung der Unternehmensplanung und -kontrolle durchzuführen, die Kommunikation mit den Banken zu optimieren und ihr Eigenkapital zu erhöhen.⁵⁷

Großer Wert wird auf eine zeitnahe Erfassung sowie plausible Dokumentierung und Strukturierung der Informationen gelegt. Die erforderlichen Daten müssen rechtzeitig und konsistent ermittelt werden; dies umfasst nicht nur den Jahresabschluss, sondern auch die Erhebung unterjähriger Zahlen und die Ermittlung von Planzahlen, gegebenenfalls mit Hilfe des Wirtschaftsprüfers oder des Steuerberaters. Unternehmen sollten anstreben, das Ratingergebnis mit dem Kreditinstitut zu besprechen und auch konkret nachfragen, was sie für eine Ratingverbesserung tun müssen; an dieser Stelle kann das Kreditinstitut in die Pflicht genommen und beratend tätig werden.⁵⁸ Das Rating ist auch eine Chance, die Unternehmensorganisation und die Unternehmensfinanzierung auf den Prüfstand zu stellen und zu verbessern.

Professionalisierung von strategischer Planung und Finanzmanagement

Auch der Mittelstand wird die Unternehmensführung – und hier insbesondere die strategische Unternehmensplanung und das Finanzmanagement⁵⁹ – professionalisieren müssen. Finanzierungsfragen werden häufig nicht mit der erforderlichen Intensität und Professionalität

⁵⁶ Vgl. Commission of the European Communities (2001), S. 23; Kokalj/Paffenholz (2001), S. 109.

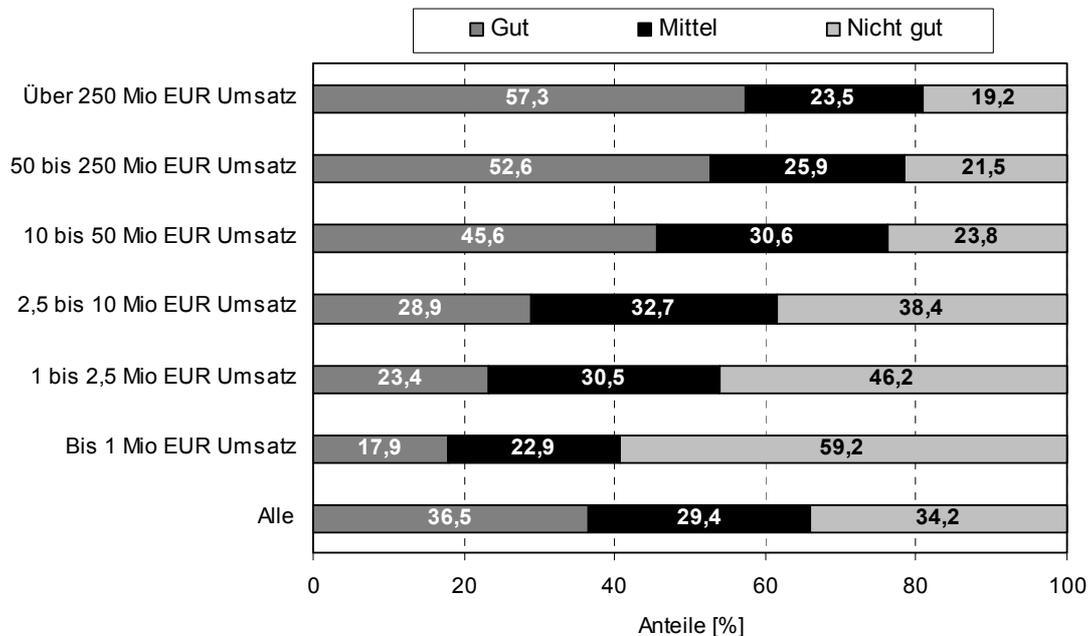
⁵⁷ Vgl. DIHK (2002).

⁵⁸ Vgl. Krämer-Eis (2001), S. 22.

⁵⁹ Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 111.

behandelt. Aber immerhin fast ein Viertel der Unternehmen erstellt im voraus Budgets für Investitionen.⁶⁰

Der Kenntnisstand zu einer so zentralen Frage wie „Basel II“ ist nicht immer ausreichend, die Informationen zu „Basel II“ sind im Mittelstand sehr ungleich verteilt (siehe Grafik 3.7).



Quelle: Plattner (2002)

Grafik 3.7 Informationsstand bezüglich „Basel II“

Gut informierte und schlecht informierte Entscheider in Unternehmen halten sich mit je einem Drittel derzeit die Waage. In kleineren Unternehmen ist nur eine Minderheit gut informiert, in größeren Unternehmen jedoch die Mehrheit.⁶¹

Finanzierungsalternativen vorurteilsfrei abwägen

Relevante Finanzierungsalternativen von der verstärkten Innenfinanzierung über Mezzanine-Kapital, Beteiligungen, Anleihen bis hin zu Leasing und Factoring müssen vorurteilsfrei bewertet und realisiert werden. Dabei stehen nicht allen Unternehmen die gleichen Finanzierungsalternativen offen. Kleinere Unternehmen und die Masse der Gründungen werden sich eher auf die Innenfinanzierung, die Kreditfinanzierung und gegebenenfalls auf die Hereinnahme neuer Gesellschafter konzentrieren, vor allem, wenn sie in eher traditionellen Sekto-

⁶⁰ Vgl. MIND (2000a), S. 25.

⁶¹ Vgl. Plattner (2002), S. 35f.

ren tätig sind. Für wachstums- und technologieorientierte Unternehmen können auch Mezzanine-Finanzierungen und Beteiligungen in Form von Venture Capital bzw. auch – nach Erreichen einer Mindestgröße – die Notierung an der Börse in Frage kommen. Die etablierten und besser positionierten größeren Unternehmen werden sich über Börsengänge z. B. im Geregelteten Markt finanzieren können. Die Begebung von Anleihen ist noch immer eher den größeren etablierten Mittelständlern vorbehalten.

Tabelle 3.3 Finanzierungsalternativen für bestimmte Unternehmenstypen

	Innenfinanzierung	Kreditfinanzierung	Beteiligungen	Börsengang	Anleihen	Leasing	Factoring
Existenzgründungen		x	x			x	
Junge und wachstums- bzw. technologieorientierte Unternehmen	x	x	x	(x)		x	(x)
Kleinere Unternehmen	x	x	(x)			x	(x)
Mittlere Unternehmen	x	x	x		(x)	x	x
Etablierte größere Unternehmen	x	x	x	x	x	x	x

Quelle: KfW, DtA

Die Zukunft gestalten

Umfrageergebnisse zeigen, dass viele Unternehmen angesichts des Wandels auf den Finanzmärkten sich schon heute auf die Erfordernisse der Zukunft einstellen.⁶² Im Allgemeinen schenken sie Finanzierungsfragen mehr Aufmerksamkeit als bisher. Sie sehen sich verstärkt nach Alternativen zu bisher gewohnten Finanzierungsquellen und -instrumenten um und planen, auch bisher ungenutzte Instrumente einzusetzen.

Andererseits bemühen sich auch viele Unternehmen darum, den Zugang zu langfristigen Bankkrediten zu erhalten. Fast die Hälfte der Unternehmen plant, ihre Bonitätseinstufung zu verbessern, indem sie ihre Eigenkapitalquote erhöhen, mehr Transparenz anstreben oder andere zielführende Maßnahmen ergreifen.

⁶² Vgl. DIHK (2002); Plattner (2002).

3.6 Fazit

Die Hauptergebnisse dieses Kapitels lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Im Durchschnitt haben kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland eine geringere Eigenkapitalquote als Unternehmen vergleichbarer Größe in anderen europäischen Ländern. Die Eigenkapitalquote steigt mit zunehmender Unternehmensgröße. Angesichts der hierzulande vorherrschenden Rahmenbedingungen war die Eigenkapitalquote für viele Unternehmen lange Zeit weitgehend angemessen. Dennoch gab es auch bislang schon Probleme in einzelnen Unternehmenssegmenten. Dazu gehören insbesondere Existenzgründungen, aber auch andere junge technologieorientierte Unternehmen in Zukunftsbranchen sowie innovative, schnell wachsende Unternehmen, aber auch Unternehmen in Krisenbranchen.

Der bereits in Gang gekommene Wandel auf den Finanzmärkten verlangt von den mittelständischen Unternehmen, ihre Eigenkapitalposition zu verbessern. Der Mittelstand in Deutschland steht vor weitreichenden Änderungen seiner Finanzierungsstruktur. Haupttriebkkräfte des Wandels auf den Finanzmärkten sind Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie, die (De-)Regulierung und Globalisierung im Finanzsektor sowie die erhöhten Renditeansprüche von Sparern und Investoren. Der hohe Wettbewerbsdruck im deutschen Bankensektor wird dadurch noch verstärkt.

Die Probleme im Bankensektor haben Auswirkungen auf alle Institutsgruppen. Alle streben eine Erhöhung und Differenzierung der Margen im Firmenkundengeschäft an. Ratings und Risikosteuerungsmodelle ermöglichen darüber hinaus eine dem jeweiligen Kreditrisiko angemessene Zinsmarge. Diese Entwicklung wird von „Basel II“ forciert, jedoch nicht verursacht. Als Konsequenz daraus unterliegen Unternehmenskredite zunehmend einer Konditionspreizung, die sich an der individuellen Bonität und der Qualität der Besicherung orientiert.

Viele Unternehmen, deren Kreditaufnahme bislang erschwert war oder die wegen ihres hohen Risikos faktisch von der Kreditvergabe ausgeschlossen waren, erhalten hierdurch leichteren Zugang zu Krediten, müssen allerdings risikogerechte Konditionen akzeptieren. Vor allem bei kleineren Kreditbeträgen können hohe Prüfungs- und Bearbeitungskosten den Zugang zu Krediten aber weiterhin beeinträchtigen (insbesondere bei Gründungen, jungen und generell bei kleinen Unternehmen). Der breiten Masse des Mittelstands, vor allem aber den größeren Mittelständlern, wird ein breiteres Spektrum von Finanzierungsinstrumenten als bislang offen stehen. Vor allem Beteiligungsfinanzierungen werden an Bedeutung gewinnen. Neben der Innenfinanzierung wird allerdings der klassische Bankkredit weiterhin das wichtigste Finanzierungsinstrument bleiben – sowohl für Gründungen als auch für bestehende

kleine und mittlere Unternehmen. Zu einer vollständigen Übernahme angelsächsischer Finanzierungskultur wird es in Deutschland in absehbarer Zeit nicht kommen.

Der Wandel auf den Finanzmärkten erfordert auch neue Förderkonzepte. Neben innovativen Ansätzen wie Globaldarlehen und Verbriefungen müssen auch etablierte Instrumente wie zinsgünstige Programmkredite und Eigenkapitalfinanzierungen weiterentwickelt und durch Beratungsangebote für bestimmte Zielgruppen ergänzt werden.

Für viele Mittelständler werden Ratings eine größere Bedeutung als bisher haben. Das Rating sollte vor allem auch als Chance begriffen werden, um Schwachstellen im Unternehmen zu erkennen und abzustellen und das Unternehmen damit insgesamt stabiler und wettbewerbsfähiger zu machen. Gefragt sind auch mehr Offenheit und Transparenz gegenüber den Banken und Sparkassen und die Professionalisierung von strategischer Planung und Finanzmanagement. Viele Unternehmen versuchen bereits heute, sich auf die Erfordernisse der Zukunft einzustellen. Viele verstehen, dass Finanzierungsfragen zunehmend wichtiger werden und widmen ihnen daher mehr Aufmerksamkeit als früher.

Anhang 3.A Gründe für die niedrige Eigenkapitalquote deutscher mittelständischer Unternehmen

Warum ist die Eigenmittelausstattung der deutschen Unternehmen niedriger als in vielen anderen Ländern? Dafür gibt es eine Reihe von Gründen.

- In Deutschland herrscht eine enge und auf Langfristigkeit angelegte Verbindung zwischen Unternehmen und Banken („Hausbankprinzip“, siehe Tabelle 3.4). In einer solchen gewachsenen Beziehung, in der 40 % der Unternehmen die Gesamtheit ihrer Finanzgeschäfte bei nur einer Bank abwickeln⁶³ und die außerdem außerordentlich stabil ist,⁶⁴ erhalten Banken einen vergleichsweise guten Einblick in die Unternehmenslage, die finanziellen Verhältnisse des Unternehmens und die Qualitäten des Managements.

Tabelle 3.4 Stabilität der Bankbeziehungen in Deutschland

[Anteile in %]

	Unternehmen mit ... Beschäftigten					Gesamt
	1 bis 4	5 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 und mehr	
Neue Geschäftsverbindung mit einem Kreditinstitut in den letzten 12 Monaten						
<i>Ja</i>	4,4	6,7	4,9	2,6	3,6	4,9
<i>Nein</i>	95,6	93,3	95,1	97,4	96,4	95,1
Beendigung der Geschäftsverbindung mit einem Kreditinstitut in den letzten 12 Monaten						
<i>Ja</i>	2,7	4,0	3,9	7,0	4,5	4,0
<i>Nein</i>	97,3	96,0	96,1	93,0	95,5	96,0
Planung der Bankverbindung in den nächsten sechs Monaten						
<i>Eine zusätzliche Bankverbindung aufnehmen</i>	1,7	2,4	2,9	4,4	3,6	2,6
<i>Die Hauptverbindung wechseln</i>	2,3	1,0	0,5	0,9	0,9	1,3
<i>Nichts davon</i>	96,0	96,6	96,6	94,7	95,5	96,1

Quelle: MIND (2000b)

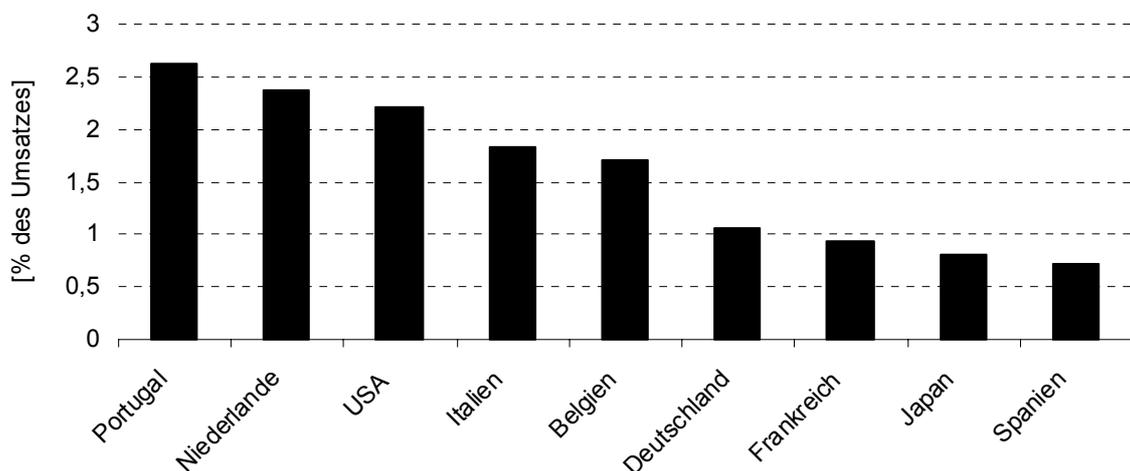
⁶³ Vgl. Harhoff/Körting (1998), Creditreform (2000).

⁶⁴ Vgl. MIND (2000b), S. 106.

In Ländern mit weniger engen Beziehungen zwischen Banken und Unternehmen müssen Banken Informationen über die Unternehmen entweder von spezialisierten Anbietern kaufen oder sich mit weniger Informationen begnügen. Im ersten Fall verteuert dies die Kredite, im zweiten Fall besitzen die Unternehmen einen Informationsvorsprung, den sie zu Lasten der Kreditgeber nutzen können. In der Theorie führt der erste Fall zu einer Kreditverteuerung, der zweite zu einer Kreditrationierung. Diese Gegebenheiten sind typisch für kapitalmarktbasierte Finanzsysteme, z. B. in den angelsächsischen Ländern.

Die Hausbankbeziehung gestattet Banken in Deutschland spezifische Informationsvorteile in Bezug auf ihre Kunden, die zu größerer Sicherheit bei der Bonitätseinstufung und der Kreditvergabe führen. Für den Mittelstand führt das Hausbankprinzip dazu, dass der Zugang zu Bankkrediten leichter und günstiger ist als in anderen Ländern. Der Eigenkapitalquote, die in stärker kapitalmarktorientierten Finanzmarktssystemen und in solchen ohne Hausbankbeziehung den Kreditgebern wichtige Indizien für die Unternehmenssolvenz signalisiert, kommt in Deutschland eine geringere Bedeutung zu.⁶⁵

Eine gewachsene Hausbankbeziehung besteht naturgemäß noch nicht für Neugründungen. Auch ist hier die Informationsbasis wegen der fehlenden Unternehmenshistorie noch nicht vorhanden. Jedoch kann eine gute Unternehmensplanung und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit vor der eigentlichen Gründung die Basis für eine zukünftig enge Beziehung zwischen Bank und Gründer darstellen.



Quelle: Juncker/Rühle (2002)

Grafik 3.8 Zinsaufwendungen des Verarbeitenden Gewerbes in ausgewählten Ländern, 1999

⁶⁵ Vgl. Friderichs et al. (1999), S. 67.

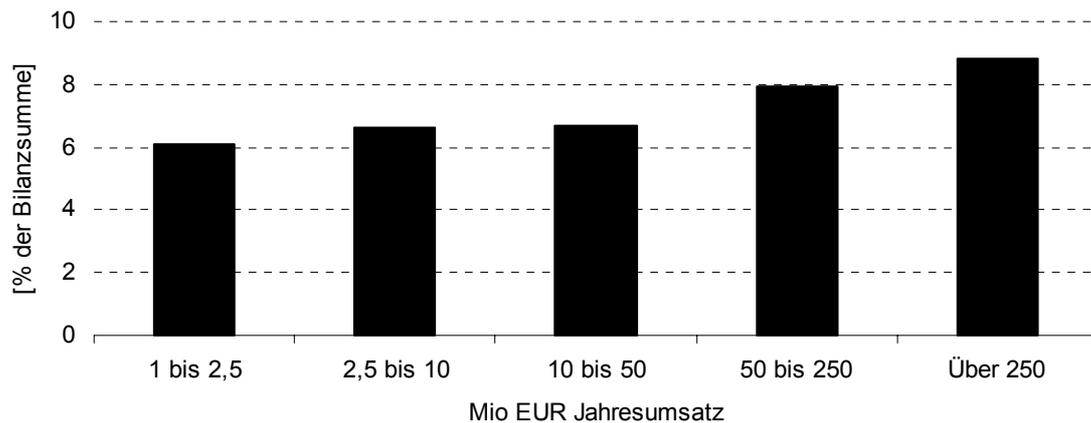
- Die Aufnahme von Fremdkapital wird für kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland durch den dank geringerer Konzentration scharfen Wettbewerb zwischen den Banken, den großen öffentlich-rechtlichen Sektor sowie entwickelte öffentliche Förderinstrumente und die vergleichsweise guten Besicherungsmöglichkeiten erleichtert.⁶⁶
- Das deutsche Insolvenzrecht hat viele Jahre den Gläubigerschutz in den Mittelpunkt gestellt. Mit der Insolvenzrechtsreform von 1999 ist dieses Prinzip zwar geschwächt, jedoch nicht grundsätzlich fallen gelassen worden.⁶⁷ Die Kreditausreichungsbereitschaft der Banken profitiert – im Vergleich zu anderen Ländern – vom Gläubigerschutz, weil die Sicherheiten ihren Verlust im Schadensfall mindern.
- Steuerlich wurde die Ausschüttung von Gewinnen lange Zeit begünstigt, während ihre Thesaurierung für die Unternehmen nachteilig war. Kreditzinsen sind steuerlich voll absetzbar. Dies schafft einen Anreiz zur Fremdkapitalaufnahme.
- Einzelunternehmen und Personengesellschaften, die in Deutschland überwiegen, ist es erlaubt, einen Teil des Betriebsvermögens z. B. aus steuerlichen Gründen als Privatvermögen auszuweisen. So schreibt die Bundesbank: „Vielfach liegt es im Gestaltungsbe- reich der Eigentümer, ob Vermögensgegenstände der privaten oder der betrieblichen Sphäre zugeordnet werden.“⁶⁸ Vor dem Hintergrund ihrer unbeschränkten Haftung be- stehen steuerliche Anreize, Vermögensgegenstände dem Privatvermögen und Verbind- lichkeiten dem Firmenvermögen zuzuordnen. Die bei Einzelunternehmen bilanziell aus- gewiesene Eigenkapitalquote unterschätzt sowohl das wirtschaftliche als auch das haf- tende Eigenkapital.
- Deutsche Unternehmen verfügen in beträchtlichem Maße über langfristige Rückstellun- gen,⁶⁹ wie sie in anderen europäischen Ländern nicht gegeben sind. Dies gilt nicht nur für große, sondern (auf niedrigerem Niveau) auch für kleine und mittlere Unternehmen (sie- he Grafik 3.9). Langfristige Rückstellungen haben für die Unternehmensfinanzierung ei- nen ähnlichen Charakter wie Eigenkapital.

⁶⁶ Dies sind die Faktoren, die nach einer EU-Studie die Fremdmittelaufnahme begünstigen. Vgl. Commission of the European Communities (2001), S. 7.

⁶⁷ Vgl. Kranzusch und Günterberg (2001), S. 5.

⁶⁸ Deutsche Bundesbank (2001b), S. 59f.

⁶⁹ Vgl. Plattner (2001), S. 37, MIND (2001b), S. 23.



Quelle: KfW-Bilanzdatenbank

Grafik 3.9 Rückstellungen nach Umsatzgrößenklassen, 1994 bis 1998

- Steuersystem und Bilanzierungsregeln haben die Bildung stiller Reserven begünstigt. So berechnet das DIW eine durchschnittliche Eigenkapitalquote der deutschen Unternehmen im Jahr 1995 von rund 40 % unter Einschluss der stillen Reserven bei Betriebsgrundstücken.⁷⁰ Die Berechnung erfolgte auf der Grundlage der Gewerbesteuer- und Einheitswertstatistik. Im selben Jahr weisen die Unternehmensbilanzen im KfW-Sample nur 26 %, im Sample der Bundesbank sogar nur 18 % Eigenkapital aus.⁷¹ Ein weiteres Indiz für einen hohen Bestand an stillen Reserven ist, dass ein Viertel der mittelständischen Unternehmen in einem Zeitraum von drei Jahren stille Reserven zur Unternehmensfinanzierung einsetzen konnte (siehe Tabelle 3.5). Unabhängig von den einzelnen Werten ist zu vermuten, dass die stillen Reserven in Deutschland im internationalen Vergleich hoch sind und dadurch das zur Verfügung stehende Haftkapital in Deutschland tatsächlich höher ist, als es in der Eigenkapitalquote zum Ausdruck kommt.

Tabelle 3.5 „Stille Reserven“ in den letzten drei Jahren zur Finanzierung genutzt?
[Anteile in %]

	Unternehmen mit ... Beschäftigten					Gesamt
	1 bis 4	5 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 und mehr	
Ja	22,8	23,9	27,7	25,4	20,0	24,1
Nein	77,2	76,1	72,3	74,6	80,0	75,9

Quelle: MIND (2000b)

⁷⁰ Vgl. Bach und Bartholmai (2001), S. 769.

⁷¹ Vgl. Plattner (2001), S. 42, Deutsche Bundesbank (1996), S. 45.

Literatur zu Kapitel 3

Bach, S. und B. Bartholmai (2001), Vermögenswert der Unternehmen – Besitz und Beteiligungen privater Haushalte, DIW-Wochenbericht 48/2001.

Belaisch, A., L. Kodres, J. Levy and A. Ubide (2001), Euro-Area Banking at the Crossroads, IMF Working Paper WP/01/28, March.

Detken, A. und P. Ott-Laubach (2002), Die Entwicklung der Kreditneuzusagen, Wirtschaftsdienst, Heft 10.

Deutsche Bundesbank: Zeitreihendatenbank.

Deutsche Bank (2001), Ratingreport Deutschland, Was der Mittelstand über Basel II denkt.

Deutsche Bundesbank (1996), Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse westdeutscher Unternehmen im Jahre 1995, Monatsbericht November, S. 33-57.

Deutsche Bundesbank (2001a), Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2000, Monatsbericht September, S. 15-50.

Deutsche Bundesbank (2001b), Erträge und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen nach Rechtsformen, Monatsbericht Dezember, S. 45-77.

Deutsche Bundesbank (2001c), Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen west- und ostdeutscher Unternehmen für 1998, Statistische Sonderveröffentlichung 6.

Deutsche Bundesbank (2002a), Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2001, Monatsbericht September, S. 17-48.

Deutsche Bundesbank (2002b), Zur Entwicklung der Bankkredite an den privaten Sektor, Monatsbericht Oktober, S. 31-48.

Deutsche Bundesbank (2002c), Bankenstatistik, Dezember.

DIHK (2002), Mittelstandsfinanzierung in schwierigem Umfeld, Ergebnisse einer Umfrage zu Unternehmensfinanzierung.

DSGV (2002), Diagnose Mittelstand, Jetzt Weichen stellen!

European Commission, Directorate General Economic and Financial Affairs, BACH database.

- Europäische Kommission (2000), Das europäische Beobachtungsnetz für KMU, 6. Bericht, Kurzfassung.
- European Commission (2001), Enterprises' access to finance, Commission Staff Working Paper SEC 1667.
- Friderichs, H, B. Paraque and A. Sauvé (1999), Structures of corporate finance in Germany and France: a comparative analysis for west German and French incorporated enterprises with special reference to institutional factors, in: Sauvé, A. and M. Scheuer (eds.), Corporate Governance in Germany and France, A Joint Research Project of the Deutsche Bundesbank and the Banque de France, Frankfurt am Main.
- Harhoff, D. and T. Körting (1998), Lending Relationships in Germany, Empirical Evidence from Survey Data, Journal of Banking and Finance, pp. 1317-1354.
- Juncker, K. und J. Rühle (2002), Firmenkredite: Mit Basel II zu besseren Margen, bank und markt, Ausgabe 02/2002.
- KfW-Bilanzdatenbank.
- Kokalj, L. und G. Paffenholz (2001), Zukunftsperspektiven der Mittelstandsfinanzierung, Jahrbuch zur Mittelstandsforschung, Wiesbaden, S. 79-118.
- Krämer-Eis, H. (2001), Rating: Herausforderung für Kreditinstitute und Unternehmen, KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 26, S. 24-32
- Kranzusch, P. und B. Günterberg (2001), Erste Auswirkungen der Insolvenzrechtsreform 1999 auf mittelständische Unternehmen – Eine Feldstudie, IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 150.
- MIND (1999 und 2001), MIND Finance (2000a) sowie MIND Finance Tabellenband (2000b).
- Oppenheim Research (2001), Sparkassen und Landesbanken im Wandel – Der Countdown läuft ... , August.
- Plattner, D. (2001), Entwicklungen der Jahresabschlüsse mittelständischer Unternehmen in den Jahren 1994-1998, KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 23, S. 30-44.
- Plattner, D. (2002), Unternehmensfinanzierung im Umbruch – Die Finanzierungsperspektiven deutscher Unternehmen im Zeichen von Finanzmarkt Wandel und Basel II, gemeinsame Unternehmensbefragung von KfW und 20 Wirtschaftsverbänden.

- Plattner, D. (2003), Mittelstandsfinanzierung im Wandel – Finanzierungsstruktur und Ertragslage mittelständischer Unternehmen 1998-2000, KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik (erscheint demnächst).
- Rometsch, S. und C. Kolb (1999), Das Comeback der Industrieanleihe – Verdrängen Corporate Bonds den syndizierten Kredit?, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Heft 6, S. 296-298.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 2001/2002, Wiesbaden.
- Schilling, Volker (o.J.), Abschlußbericht zur Umfrage „Finanzierungsbedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen“, Betriebswirtschaftliches Forschungszentrum für Fragen der mittelständischen Wirtschaft an der Universität Bayreuth.
- Schmitz, F. (2002), Zukunft der Bankenfinanzierung für den Mittelstand in Europa, in: Europäische Wirtschafts- und Währungsunion und KMU – Auswirkungen, Perspektiven, Handlungsbedarfe, Berlin.
- Struck, J. (1996), Engpass Eigenkapital, Wissenschaftliche Reihe der DtA (Hrsg.), Bonn.
- Taistra, G., C. Tiskens und M. Schmidtchen (2001), Basel II – Auswirkungen auf typische Mittelstandsportfolien, Die Bank Nr. 7/2001.
- Creditreform (2000), Wirtschaftslage Mittelstand, Frühjahr 2000, Neuss.
- Creditreform (2002), Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand, Herbst 2002, Neuss.
- Vogt, C. (2001), Ertragszuwachs im Jahr 2000 – Rückhalt für die aktuelle Konjunkturschwäche, UnternehmerThemen, IKB Mitteilungen Nr. 3.

4 Innovationen – Herausforderung für den Mittelstand

Innovationen sind der Motor einer Volkswirtschaft. Innovative Unternehmen entwickeln neue Produkte und Verfahren und treiben so gemeinsam mit Wissenschaft und Forschung den technischen Fortschritt voran. Der technische Fortschritt öffnet innovativen Unternehmen neue Märkte und damit Gewinnpotenziale. Aber nicht jede Innovation wird auch zum Marktschlager. Die Durchführung von Innovationsvorhaben erfordert daher auch Risikobereitschaft und Unternehmergeist. Die Abfolge erfolgreicher Innovationen führt auf gesamtwirtschaftlicher Ebene zum strukturellen Wandel hin zu neuen zukunftsfähigen Sektoren, die auch auf internationalen Märkten bestehen können. Innovationen bilden somit den Grundstein zu wirtschaftlichem Wachstum und damit zu steigendem Wohlstand. Nicht zuletzt verbindet man mit erfolgreichen Innovationen auch die Hoffnung auf die Festigung bestehender und die Schaffung neuer, zukunftssicherer Arbeitsplätze.

Die Rolle von mittelständischen Unternehmen im Innovationsprozess wurde in der Vergangenheit häufig unterschätzt und vorwiegend im Zusammenhang mit der Diffusion neuer Technologien gesehen. In neuerer Zeit setzte sich dagegen die Erkenntnis durch, dass gerade auch ein Teil der kleinen und mittleren Unternehmen die technologische Entwicklung durch eigene Innovationen maßgeblich mitprägt. Neue Technologien werden nicht nur von großen, etablierten Unternehmen auf den Markt gebracht, sondern auch von kleinen oder neu gegründeten Unternehmen. So ist zwischen großen und kleinen Unternehmen eine gewisse Arbeitsteilung zu beobachten: Hochinnovative Kleinunternehmen konzentrieren ihre Aktivitäten oftmals sehr stark auf die (Weiter-)Entwicklung und Anwendung neuer Technologien (siehe Box 4.1), beispielsweise in der Informationstechnik oder der Biotechnologie. Auch können sich kleine Unternehmen durch eine Spezialisierung auf technologische Nischen Wettbewerbsvorteile verschaffen. Sie sind aufgrund kürzerer Entscheidungswege in der Regel schneller in der Lage neue Entwicklungen aufzugreifen als große Unternehmen. Mittlere und größere Unternehmen besitzen Vorteile bei Innovationen, die auf einer beständigen Weiterentwicklung etablierter Technologien beruhen. Hier kommt es in der Regel auf einen breiten angesammelten Wissenskapitalstock, differenzierte Netzwerkbeziehungen oder feste Kunden-Zulieferer-Beziehungen an.

Die spezifischen Vorteile hochinnovativer kleiner Unternehmen bei der Entwicklung „radikaler“ Innovationen haben auch eine neue Arbeitsteilung zwischen etablierten und jungen Unternehmen entstehen lassen. Musterbeispiel ist das Zusammenspiel von Unternehmensgründungen und etablierten Pharmaunternehmen in der „roten“ Biotechnologie. Hier übernehmen junge Biotechnologieunternehmen eine treibende Rolle im Innovationsprozess, während große Pharmaunternehmen die Neuentwicklungen anschließend vermarkten. Kleine

und mittlere Unternehmen haben somit aufgrund ihrer spezifischen Stärken ihren festen Platz in den nationalen Innovationssystemen.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung von Innovationen und technologischem Wissen für die internationale Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung und Wohlstand widmet sich dieses Kapitel einer aktuellen Bestandsaufnahme der Innovationsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen. Ziel ist es, die wesentlichen Trends, Erfolgsfaktoren und Hemmnisse bei der Entwicklung neuer Produkte und Produktionsverfahren aufzuzeigen.

Box 4.1 Junge Technologieunternehmen

Während „konventionelle“ 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 erste Anwendungen sich oft nur in Produktnischen vermarkten lassen. Diese sind nur selten für größere, etablierte Unternehmen attraktiv, da zum Teil erhebliche Umstellungskosten aufgrund eines bestehenden Wertschöpfungsprozesses anfallen. Zudem reagieren junge Unternehmen flexibler auf Innovationsideen aus der Wissenschaft.

Aufgrund der hohen Komplexität und Wissenschaftsbindung neuer Technologien ist das in einer Region vorhandene technologische Know-how an öffentlichen und privaten Forschungseinrichtungen von großer Bedeutung für die Entwicklung einer innovativen Geschäftsidee und damit der Entstehung eines neuen Technologieunternehmens. Typischerweise sind solche Umgebungsbedingungen eher in verdichteten Regionen zu finden, so dass sich junge Technologieunternehmen sehr häufig auf große Agglomerationen konzentrieren.

Mit Merkmalen, wie eine hohe FuE-Orientierung, vorwiegend „weiche“ Investitionen in die Schaffung von Know-how und weniger in materielle Investitionen und häufig langen Entwicklungszeiten bis zur Serienreife, treten bei Technologieunternehmen die Charakteristika von Innovationen in zugespitzter Form auf: Sie weisen ein hohes Gewinnpotenzial auf, stellen aber zugleich ein hohes und für mögliche Finanziere kaum zu bewertendes Risiko dar. Dazu bieten junge Technologieunternehmen nur wenig Möglichkeiten zur Besicherung, so dass die Fremdkapitalaufnahme nur eine untergeordnete Rolle spielt. Eine dementsprechend große Bedeutung kommt hier der Finanzierung durch Venture Capital zu.

Trotz aller Erfolge in der Bereitstellung von Venture Capital für junge Technologieunternehmen ist der deutsche Venture Capital-Markt im internationalen Vergleich, insbesondere gegenüber den USA, immer noch unterentwickelt und verliert nach dem Boom der vergangenen Jahre wieder an Boden. Die Venture Capital-Investitionen (Frühphasen- und Wachstumsfinanzierungen) gemessen am Bruttoinlandsprodukt lagen in Deutschland im Jahr 2001 zwar über dem Niveau von Frankreich und nur geringfügig unter jenem von Großbritannien. In den USA betragen sie mit 4 % des Bruttoinlandsproduktes aber noch immer ein Dreifaches des Wertes für Deutschland. Die vergleichsweise geringe Höhe der Venture Capital-Investitionen mag zunächst überraschen. Sie spiegelt jedoch wider, dass nur sehr wenige erfolgsversprechende, neue Geschäftsideen mit einem hohen Renditepotenzial jährlich entstehen und junge Technologieunternehmen nur ein dementsprechend kleines Unternehmenssegment ausmachen.

4.1 Charakteristika des deutschen Innovationssystems

Die Innovationstätigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen ist unmittelbar mit den Charakteristika des nationalen Innovationssystems verbunden. Die Neigung und die Fähigkeit der Unternehmen zur Innovation in der wissensbasierten Wirtschaft wird bestimmt durch die

technologischen Möglichkeiten, das Angebot an Humankapital und Erfahrungswissen (Bildungssystem), den Schutz für die Erträge aus Innovationsaktivitäten, die Möglichkeiten zum Wissenstransfer, das Steuersystem, den Finanzsektor und die institutionelle Ausgestaltung des Arbeitsmarkts. Diese Faktoren wirken nicht isoliert sondern gerade ihr Zusammenspiel schafft Innovationsanreize und -möglichkeiten.

Steigende Patentzahlen und zunehmender FuE-Aufwand

Das Innovationssystem in Deutschland gehört derzeit mit zu den leistungsfähigsten weltweit. In Deutschland werden mehr Triadepatente je Erwerbstätigen angemeldet als in den USA, in Japan oder den meisten anderen europäischen Staaten. Lediglich die kleinen, stark exportorientierten Volkswirtschaften Schweden, die Schweiz und die Niederlande weisen mehr Triadepatente je Erwerbstätigen auf.⁷² Wie in anderen Ländern auch, ist seit Mitte der neunziger Jahre ein deutliches Wachstum der Patentanmeldungen zu verzeichnen.⁷³ Auch die FuE-Aufwendungen der Wirtschaft nehmen seit Mitte der neunziger Jahre wieder zu – allerdings mit deutlich geringeren Wachstumsraten als die Patentanmeldezahlen. Bezogen auf das Bruttoinlandsprodukt produziert die deutsche Wirtschaft heute weniger FuE-intensiv wie noch vor 15-20 Jahren. Mit der rasanten Ausweitung der FuE-Aktivitäten in den USA, Schweden oder Finnland in den neunziger Jahren konnte die deutsche Wirtschaft – auch wegen eines zurückhaltenden staatlichen Engagements – nicht Schritt halten.⁷⁴

Konzentration auf hochwertige Technik

Trotz eines überdurchschnittlichen Wachstums der Wirtschaftszweige der Spitzentechnik in den letzten vier Jahren ist die Stärke der deutschen Wirtschaft nicht die Generierung neuer Spitzentechnologien. Vielmehr liegen die Stärken deutscher Unternehmen in der breiten Anwendung neuer Technologien. So ist die hochwertige Technik innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes der Motor des deutschen Innovationssystems, auf die sich auch der Großteil der Innovationsanstrengungen richtet. Knapp zwei Drittel der deutschen FuE-Aufwendungen werden in diesem Sektor getätigt, was deutlich mehr ist als in allen anderen OECD-Ländern. Die Konzentration auf den Bereich der hochwertigen Technik hat sich in der Vergangenheit als erfolgreich erwiesen: Deutschland vereint nach wie vor die größten Welthandelsanteile dieses Sektors auf sich (siehe Tabelle 4.1).

⁷² Zu den Triadepatenten zählen bislang Patente, die in den USA, in Europa und in Japan angemeldet wurden.

⁷³ Insgesamt nahm die Anzahl der Triadepatente seit Beginn der neunziger Jahre – trotz des vorübergehenden Rückgangs in der ersten Hälfte der neunziger Jahre – um rund 40% zu. Vgl. BMBF (2002a).

⁷⁴ So betrug der Anteil der FuE-Ausgaben am Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 1989 2,68%, im Jahr 2000 2,46%. Der entsprechende Wert für die USA beträgt 2,64% (1999). Vgl. BMBF (2002a).

Zentral für das deutsche Innovationssystem ist der Automobilsektor, auf den rund ein Viertel aller FuE-Aufwendungen in Deutschland entfallen und in dem Deutschland eine weltweit führende Position innehat. Die zunehmende Konzentration der FuE-Tätigkeit auf diesen Sektor wird jedoch auch mit wachsender Sorge vor einer zu starken Spezialisierung betrachtet, so dass vor allem eine Verbreiterung der Innovationsanstrengungen als notwendig erscheint.⁷⁵ Dies gilt gerade auch vor dem Hintergrund, dass sich Deutschland bei seinen traditionellen Stärken einer zunehmenden Konkurrenz auf dem Weltmarkt – z.B. durch die aufstrebenden Schwellenländer – gegenüber sieht.

Tabelle 4.1 Welthandelsanteile der wichtigsten OECD-Länder bei FuE-intensiven Waren, 1999

	Hochwertige Technik*	Spitzentechnik**	Forschungsintensive Erzeugnisse insgesamt
	[%]	[%]	[%]
USA	14,6	29,4	19,8
Deutschland	17,0	9,4	14,5
Japan	15,0	13,5	10,8
Frankreich	7,3	7,6	7,4
Großbritannien	6,1	9,4	7,3
Korea	2,3	3,4	5,6
Italien	4,9	2,1	3,9
Niederlande	2,8	5,0	3,6
Schweiz	2,5	1,3	2,0

* Zur Spitzentechnik zählen Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes mit einem FuE-Anteil am Umsatz von mehr als 8,5%, wie beispielsweise Pharmazie oder Flugzeugbau.

** Zur hochwertigen Technik werden dagegen Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes mit einer FuE-Intensität von zwischen 3,5% und 8,5%, wie beispielsweise der Automobil- oder Maschinenbau, gerechnet.

Quelle: BMBF (2002a)

Bildung und Bildungssystem

Gemeinhin gilt der hohe Bildungsstand der Erwerbsbevölkerung immer noch als ein Pluspunkt für das deutsche Innovationssystem.⁷⁶ Dies trifft auch für die berufliche Bildung zu. Nicht zuletzt die PISA-Studie hat jedoch aufgezeigt, dass das Bildungssystem diverse Problemzonen aufweist: Deutschland droht in der Zukunft im internationalen Vergleich bei der Versorgung mit Hochqualifizierten zurückzufallen, da im Vergleich zum OECD-Durchschnitt deutlich weniger Jugendliche eines Jahrgangs studieren. Der Fachkräftemangel im Ingenieur- und IT-Bereich, der in den letzten Jahren deutlich wurde, wird sich durch die Alterung der Erwerbsbevölkerung tendenziell verschärfen (siehe dazu Abschnitt 4.4).

⁷⁵ Vgl. BMBF (2002b).

⁷⁶ Vgl. BMBF (2001), Legler et al. (2000).

Defizite bestehen ebenso beim lebenslangen Lernen. So nehmen in Deutschland deutlich weniger Erwerbstätige an Maßnahmen der beruflichen Weiterbildung teil als in anderen, vergleichbaren Ländern. Vor dem Hintergrund einer immer kürzeren Halbwertszeit des mit der beruflichen Qualifikation erworbenen Wissens kommt einer kontinuierlichen Weiterbildung eine zunehmende Bedeutung zu.⁷⁷

Technologietransfer

Die Strukturen für den Technologietransfer und damit der Zugang zum Wissen von Hochschulen und öffentlichen Forschungseinrichtungen werden in der innovationspolitischen Diskussion häufig kritisiert. Insbesondere junge und wachsende Unternehmen haben im Vergleich zu großen und etablierten Firmen Nachteile beim Zugang zu Forschung und Technologie.⁷⁸ Das Potenzial, welches der Wissenschaftssektor gerade diesen Unternehmen bietet, gilt als nicht ausgeschöpft.⁷⁹

Zugang zu Beteiligungskapital

Zu den Schwächen des deutschen Innovationssystems zählt auch der Markt für Risikokapital. Zwar hat sich der Risikokapitalmarkt in Deutschland – und insbesondere das Frühphasensegment – in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre stark entwickelt. Im Vergleich zu einer Reihe anderer Länder (z.B. Schweden, Niederlande, Großbritannien und insbesondere den USA) weist er jedoch nach wie vor ein deutlich geringeres Volumen – im Vergleich zur Wirtschaftskraft der Volkswirtschaft – auf. Dabei liegt die Schwäche vor allem im Bereich der Wachstumsfinanzierung und weniger im Frühphasenbereich.⁸⁰

Zusammenfassend zeigt sich das deutsche Innovationssystem im internationalen Vergleich derzeit als gut positioniert. Diese Position ist jedoch durch den Aufholprozess anderer Länder sowie aufgrund der trotz allem vorhandenen Schwächen und Defizite zunehmend bedroht.

4.2 Innovations- und FuE-Aktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen

Die Innovationstätigkeit von Unternehmen wird durch viele Faktoren beeinflusst. Grundsätzlich wird die Entscheidung eines Unternehmens, neue Produkte und Verfahren zu entwi-

⁷⁷ Vgl. BMBF (2002b).

⁷⁸ Vgl. Sternberg et al. (2000).

⁷⁹ Vgl. Schmoch et al. (2000).

⁸⁰ So beträgt 2001 beispielsweise das Verhältnis der Bruttoinvestitionen auf dem Risikokapitalmarkt zum Bruttoinlandsprodukt in Deutschland rund 2,1‰, während sich für diesen Wert in Großbritannien rund 4,6‰ ergibt. Für den Frühphasenbereich ergeben sich für Deutschland 0,56‰, für Großbritannien 0,62‰.

ckeln, durch die Kosten der Entwicklung und Einführung, den erwarteten Ertrag daraus sowie das Risiko, dass ein solches Vorhaben scheitert, bestimmt. Auch spielen die spezifischen Marktcharakteristika einschließlich der Innovationsaktivitäten der Wettbewerber eine wichtige Rolle. Der folgende Abschnitt widmet sich den Anstrengungen („Inputs“) kleiner und mittlerer Unternehmen zur Generierung von neuen Produkten und Prozessen. Die daran anschließende Box 4.2 greift wesentliche Merkmale und Eigenschaften auf, welche die Innovationsfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen begünstigen.

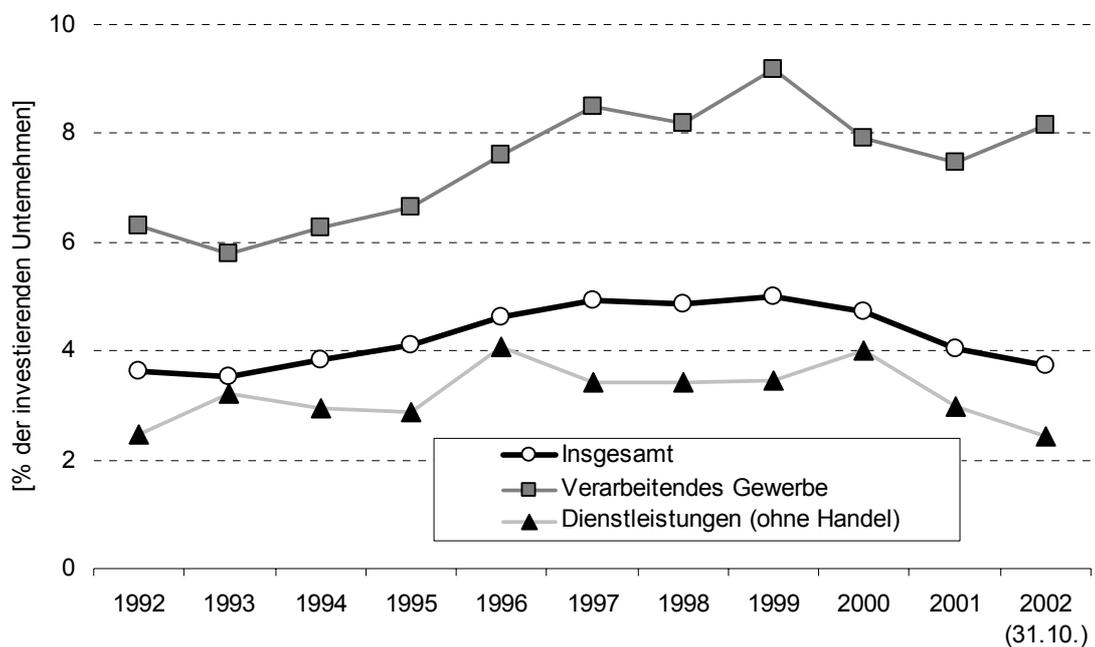
Die Entwicklung der Innovationsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen

Die Innovationsaktivitäten der kleinen und mittleren Unternehmen waren im vergangenen Jahrzehnt stark durch den konjunkturellen Verlauf geprägt. Seit dem Boom 1990/91 entwickelten sie sich infolge der konjunkturellen Abschwungbewegung bis zur Rezession 1992/93 zunächst rückläufig. In den Folgejahren konnten die kleinen und mittleren Unternehmen im Zuge der konjunkturellen Erholung ihre Innovationsanstrengungen bis Ende des Jahrzehnts deutlich steigern. Seit 1999 ist wiederum ein Rückgang der Innovationstätigkeit zu verzeichnen. Am aktuellen Rand deutet sich gemäß der KfW-Daten im Verarbeitenden Gewerbe eine Erholung an (siehe Grafik 4.1).⁸¹

Die jüngste Entwicklung ist im Angesicht der „Großwetterlage“ überraschend. Als ein Erklärungsansatz für diese leichte Aufwärtsentwicklung wird der Versuch der Unternehmen genannt, ihre Kernmitarbeiter im Innovationsbereich auch in der Krise zu halten und daher verstärkt nicht unmittelbar in der Produktion gebrauchte, hochqualifizierte Mitarbeiter mit der (Weiter-)Entwicklung der Produktpalette zu beschäftigen. Hier sei daran erinnert, dass der Rückgang der Innovationsaktivitäten beispielsweise im Maschinenbau im Jahr 2000 auch darauf zurückgeführt wird, dass hochqualifizierte Mitarbeiter verstärkt in der Produktion zur Erfüllung der Auftragseingänge beschäftigt wurden, und die Innovationsaktivitäten aus diesem Grund vernachlässigt werden mussten. Gleichzeitig dürfte die jüngste Entwicklung auch damit im Zusammenhang stehen, dass in der aktuellen Lage Investitionen häufig im Kontext mit Innovationen durchgeführt werden, während in den letzten Jahren dem Kapazitätserweiterungsmotiv eine höhere Bedeutung als heute zu kam.

⁸¹ Die Darstellung der Entwicklung der Innovationsaktivitäten erfolgt in diesem Abschnitt an Hand von KfW-Daten, die den Vorteil bieten, sehr zeitnah vorzuliegen. So wird in diesem Kapitel die Entwicklung der Innovationstätigkeit des laufenden Jahres bis zum 31.10.2002 berücksichtigt. Ausgewertet werden kleine und mittlere Unternehmen (bis zu einem Jahresumsatz bis 500 Mio EUR), die im Rahmen der sogenannten Breitenprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Förderkredite in Anspruch nahmen. Diese Förderprogramme wenden sich an alle kleinen und mittleren Unternehmen, die Investitionen tätigen. Unter den geförderten Unternehmen befindet sich auch eine Vielzahl von Unternehmen, die mit den geförderten Vorhaben Produkt- und Prozessinnovationen anstreben. Der Innovationsgehalt des Projektes ist für die Kreditvergabe nicht entscheidungsrelevant.

Eine vom gesamtdeutschen Trend abweichende Entwicklung zeichnet sich in den vergangenen Jahren für die neuen Bundesländer ab. Gestützt auf die vielfältigen Fördermaßnahmen für innovierende Unternehmen, nahm in den neuen Bundesländern der Anteil innovierender kleiner und mittlerer Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft in den zurückliegenden Jahren bis 2001 stetig zu. Diese Entwicklung wurde in erster Linie vom Verarbeitenden Gewerbe getragen. Für das Jahr 2002 zeichnet sich ein leichtes Nachlassen der Innovationsneigung in den neuen Bundesländern ab, wobei die Werte noch immer deutlich höher als in Westdeutschland liegen. Es wäre zum jetzigen Zeitpunkt verfrüht, dies als eine Trendwende oder einen Einbruch der Innovationsaktivitäten in den neuen Bundesländern zu deuten.



Quelle: KfW Breitenprogramme

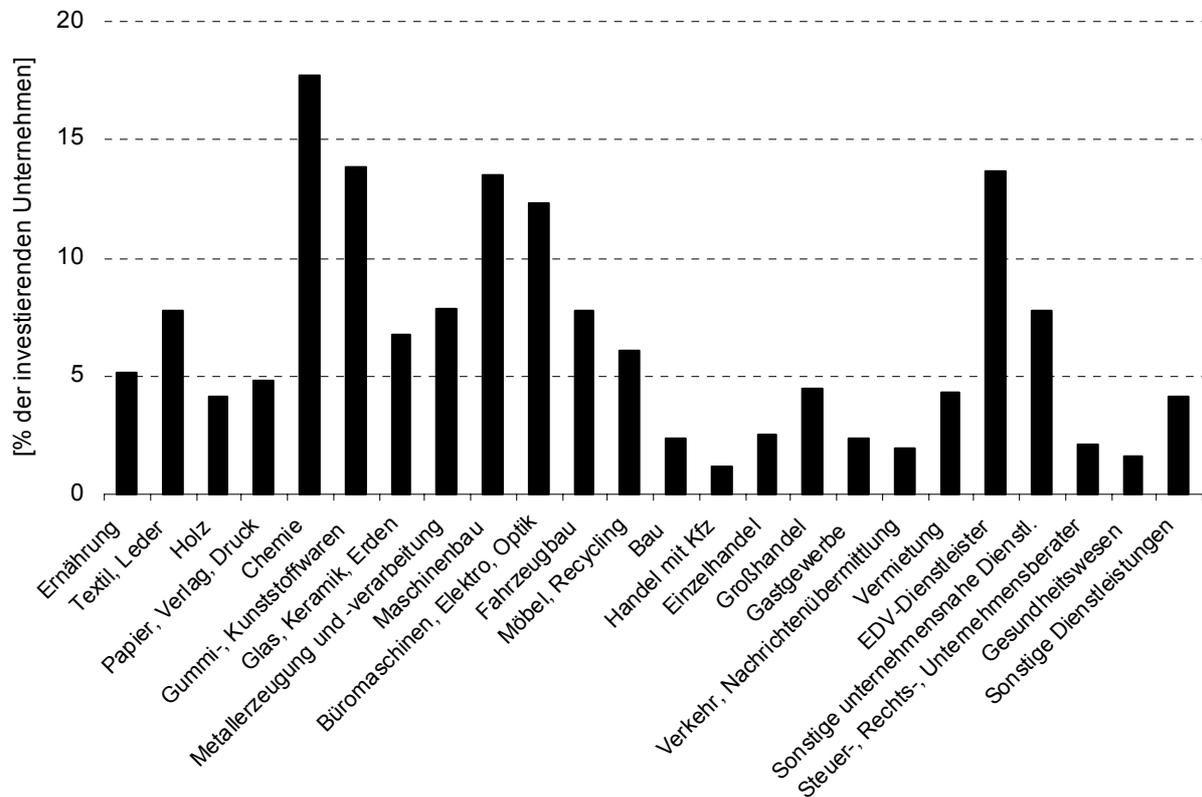
Grafik: 4.1 Entwicklung des Anteils „originärer“ Innovatoren* an allen in den KfW-Breitenprogrammen geförderten Unternehmen, 1992 bis 2002

* „Originäre“ Innovatoren sind Unternehmen aus den KfW-Breitenprogrammen, welche in mindestens einem geförderten Investitionsvorhaben eine Produkt- oder Prozessinnovation anstreben, die noch von keinem ihrer Konkurrenten angeboten oder angewendet wird und dabei eigene Entwicklungsarbeit leisten.

Innovationsaktivitäten nach Sektoren und Unternehmensalter

Der Wirtschaftssektor mit dem höchsten Anteil an innovierenden kleinen und mittleren Unternehmen ist in Deutschland das Verarbeitende Gewerbe, wobei die Innovationsintensität in den einzelnen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes erheblich divergiert. Die überdurchschnittlich hohe Innovationstätigkeit im Verarbeitenden Gewerbe geht auf einzelne hochinnovative Branchen (Chemie, Gummi- und Kunststoffwaren, Maschinenbau sowie Büromaschinen, DV-Geräte, Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik) zurück. Dies sind vor allem jene Wirtschaftszweige, welche auch die traditionellen Stärken des deutschen Innovati-

onssysteme ausmachen. Im Dienstleistungsbereich liegt der Innovatorenanteil deutlich niedriger als im Verarbeitenden Gewerbe. Lediglich einzelne Dienstleistungsbranchen (unternehmensnahe Dienstleister, insbesondere EDV-Dienstleister) reichen an die Innovationsleistung des Verarbeitenden Gewerbes heran (siehe Grafik 4.2).



Quelle: KfW Breitenprogramme

Grafik 4.2 Anteile „originärer“ Innovatoren an allen in den KfW-Breitenprogrammen geförderten Unternehmen in ausgewählten Branchen, 1999 bis 2002 (31.10.)

Innovationsaktivitäten sind bei den mittelständischen Unternehmen unabhängig vom Alter zu beobachten und keinesfalls nur auf junge Unternehmen beschränkt. Wie Tabelle 4.2 zeigt, variieren die Innovatorenanteile zwischen den alten und jungen Unternehmen nur geringfügig. Die weitverbreitete Meinung, dass vor allem die ganz jungen Unternehmen die Innovationsaktivitäten dominieren, kann nicht bestätigt werden. Vielmehr sind es diejenigen Unternehmen, die bereits einige Jahre am Markt sind, welche die höchsten Anteile an „originären“ Innovatoren aufweisen. Hierbei geht es häufig um die Fortentwicklung bzw. Auffrischung der Produktpalette. Gleichzeitig haben diese schon stärker etablierten Unternehmen auch eher die finanziellen (und personellen) Ressourcen, riskantere Innovationsprojekte in Angriff zu nehmen als die ganz jungen Unternehmen.

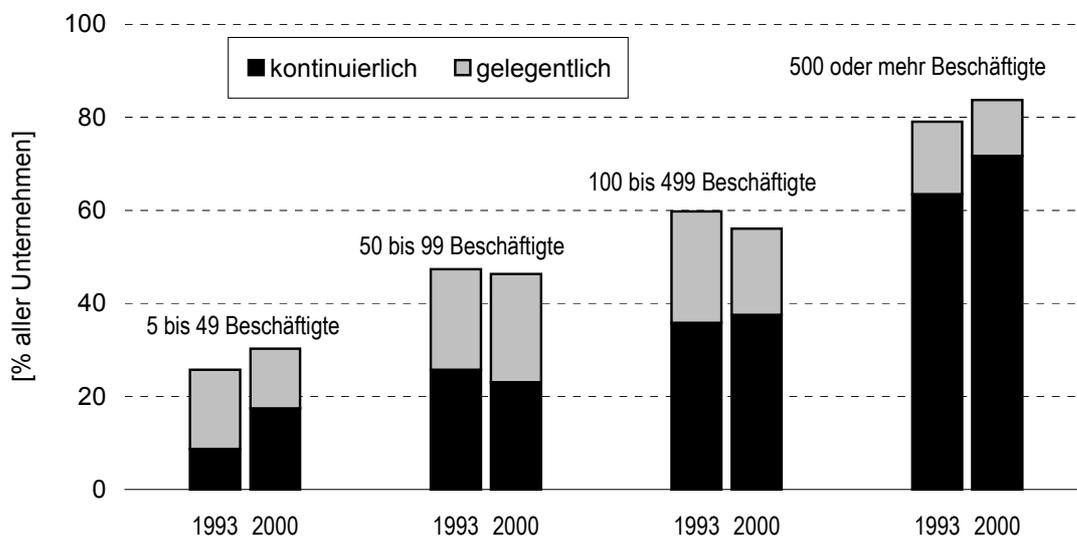
Tabelle 4.2 Anteile „originärer“ Innovatoren nach Altersklassen, 1999 bis 2002 (31.10.)

Unternehmensalter	Innovatorenanteil [%]
Unter 5 Jahre	5,0
5 bis 9 Jahre	5,7
10 bis 19 Jahre	5,1
20 Jahre und mehr	3,9
Insgesamt	4,9

Quelle: KfW Breitenprogramme

FuE-Aufwendungen

Eigene Forschung und Entwicklung leistet nur ein Teil der kleinen und mittleren Unternehmen. Dieser Anteil nimmt – ebenso wie der Anteil innovativer Unternehmen – mit steigender Unternehmensgröße zu (siehe Grafik 4.3). Wesentlich für den geringeren Anteil kleiner Unternehmen, die selbst forschen, ist der hohe Fixkostenanteil bei FuE-Projekten, der insbesondere kleine und mittlere Unternehmen stark belastet. Große Unternehmen tragen dementsprechend die Masse der FuE-Aufwendungen, während die kleinen und mittleren Unternehmen lediglich rund 12 % der FuE-Aufwendungen der privaten Wirtschaft des Jahres 1999 aufbrachten.⁸²



Quelle: ZEW Mannheimer Innovationspanel

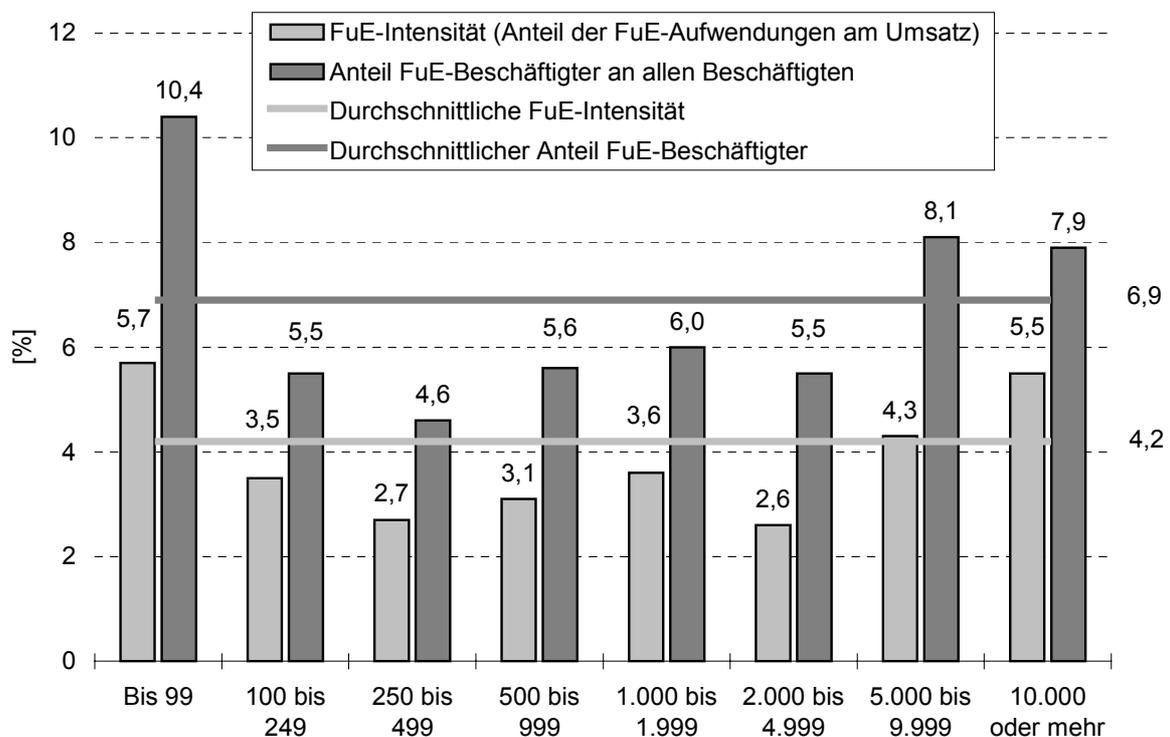
Grafik 4.3 Verbreitung von FuE-Aktivitäten im Verarbeitenden Gewerbe

Dies bedeutet jedoch keinesfalls, dass die Innovationsanstrengungen kleiner und mittlerer Unternehmen als gering einzuschätzen sind. Vielmehr weisen gerade kleine Unternehmen im Verhältnis zu ihrer Unternehmensgröße mit die größten FuE-Anstrengungen auf. So leis-

⁸² Derzeit aktuellster verfügbarer Wert. Vgl. Stifterverband Wissenschaftsstatistik (2001).

ten kleine Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten mit einer FuE-Intensität (FuE-Aufwendungen bezogen auf den Umsatz) von 5,7 % relativ gesehen sogar höhere FuE-Anstrengungen als große Unternehmen mit mehr als 10.000 Beschäftigten (siehe Grafik 4.4). Auf die – gemessen an ihrer Leistungsfähigkeit – großen FuE-Anstrengungen gerade dieser Unternehmen weist auch der hohe Anteil der FuE-Beschäftigten an allen Beschäftigten hin (siehe Grafik 4.4).

Die FuE-Aktivitäten entwickeln sich in der jüngeren Vergangenheit zwischen den mittelständischen sowie den großen Unternehmen gegenläufig. Während nach den Berechnungen des Stifterverband Wissenschaftsstatistik in der Gesamtwirtschaft – und insbesondere bei großen Unternehmen mit mehr als 5.000 Beschäftigten – die FuE-Intensität in den vergangenen Jahren zunahm, sank der Anteil der FuE-Aufwendungen am Umsatz bei den kleineren Unternehmen.



Quelle: Stifterverband Wissenschaftsstatistik

Grafik 4.4 FuE-Intensität und Anteile von FuE-Beschäftigten an allen Beschäftigten nach Beschäftigtengrößenklassen, 1999

Box 4.2 Was begünstigt Innovationen in kleinen und mittleren Unternehmen?

Innovationen werden von verschiedenen unternehmensinternen und externen Faktoren begünstigt. Von zentraler Bedeutung für die Durchführung von Innovationsaktivitäten ist der Umfang eigener FuE-Anstrengungen sowie die Fähigkeit, unternehmensexternes Wissen für den eigenen Innovationspro-

zess zu akquirieren. Beide Faktoren stehen im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen, nicht zuletzt deshalb, da die Unternehmen selbst die Ausprägung dieser Faktoren beeinflussen können.

Enger Zusammenhang zwischen eigener FuE und Innovationsergebnissen

Zwar können kleinere Neuentwicklungen und Verbesserungen aus dem normalen Produktionsprozess heraus entstehen. Dennoch besteht ein enger Zusammenhang zwischen FuE-Aktivitäten und den Innovationsergebnissen von Unternehmen. Innovativ sind vor allem jene Unternehmen, die regelmäßig eigene FuE-Arbeiten durchführen (siehe Tabelle 4.3). Diesen Unternehmen gelingt es, bei ihren Mitarbeitern FuE Know-how aufzubauen, worauf sich zukünftige Innovationsprojekte stützen können. Gerade die erstmalige Aufnahme – wie auch die Wiederaufnahme von FuE-Arbeiten nach einer längeren Unterbrechung – erweist sich für Unternehmen als eine besondere Hürde. Regelmäßige FuE-Tätigkeit erleichtert zudem auch den Kompetenzaufbau im Bereich des Innovationsmanagements, einem Bereich in dem gerade kleine und mittlere Unternehmen oftmals Defizite aufweisen.⁸³ Diese häufig personengebundenen Kompetenzen gehen verloren, wenn FuE-Aktivitäten eingestellt werden.

Tabelle 4.3 Anteile „originärer“ Innovatoren nach der Regelmäßigkeit eigener FuE-Tätigkeit, 2000/2001

	Innovatorenanteil [%]
Keine eigene FuE	1,7
Gelegentliche FuE-Tätigkeit	11,4
Regelmäßige FuE-Tätigkeit	24,6

Quelle: KfW Breitenprogramme

Kooperationen und die Aufnahme externen Wissens erhöhen das Innovationspotenzial

Ein weiterer wichtiger Faktor für die Innovationstätigkeit bilden Kooperationen. Sie bieten die Möglichkeit, externes Wissen in ein Unternehmen und insbesondere in den eigenen Innovationsprozess einzubinden. Mit Hilfe von Kooperationen können beispielsweise die Marktakzeptanz neuer Produkte – etwa bei der Kooperation mit Abnehmern – leichter eingeschätzt und somit Unsicherheiten etwa über die Gewinnerwartungen gesenkt werden. Kooperationen im FuE-Bereich ermöglichen es, Entwicklungskosten auf mehrere Schultern zu verteilen.⁸⁴ Daher erweist sich hier auch die Zusammenarbeit mit Wettbewerbern als wichtig. Dieser Effizienzgewinn wiegt – auch aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive – häufig die mit Kooperationen unter Wettbewerbern einhergehende Gefahr wettbewerbsbeschränkender Effekte auf. Insbesondere aber erleichtern Kooperationen bei Innovationen den Zugang zum komplementären Know-how von Zulieferern, Kunden und wissenschaftlichen Einrichtungen. Dies ist gerade für kleine und mittlere Unternehmen von großer Bedeutung, da sie FuE-Arbeiten nur begrenzt auf sich selbst gestellt durchführen können.

Auch die Häufigkeit von Kooperationen variiert zwischen den Wirtschaftszweigen. Insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe kooperieren die kleinen und mittleren Unternehmen vergleichsweise häufig. Die wichtigsten Kooperationspartner kleiner und mittlerer Unternehmen sind dabei andere Unternehmen (siehe Tabelle 4.4).

Tabelle 4.4 Kooperation im Rahmen von Innovationsprojekten, 2000

Anteil innovierender KMU mit Kooperationspartner in Innovationsprojekten	Verarbeitendes Gewerbe	Dienstleistungen
	[%]	[%]
Zulieferer	6,5	8,1
Kunden	6,8	8,8
Wettbewerber	3,9	7,6
Universitäten	8,8	6,1
Außeruniversitäre Forschungseinrichtungen	3,3	3,0

Quelle: ZEW Mannheimer Innovationspanel 2001

Kooperationen stellen jedoch keinen Ersatz für eigene FuE-Anstrengungen dar, sondern sind in erster Linie als Ergänzung zu den eigenen FuE-Arbeiten zu sehen. So wird als Haupthindernis für Kooperationen – neben dem Aufbau eines Vertrauensverhältnisses – eine mangelnde Aufnahmefähigkeit ins-

⁸³ Vgl. Altmann et al. (2001), siehe auch Abschnitt 4.4.

⁸⁴ Vgl. Pfirmann und Hornschild (1999).

besondere von kleinen und mittleren Unternehmen gesehen, die verhindert, dass externes Wissen systematisch beobachtet, übernommen und in Innovationen umgesetzt wird.⁸⁵

Somit kommt der Fähigkeit, externes Wissen in den Innovationsprozess des eigenen Unternehmens einzubinden, eine entscheidende und in den vergangenen Jahren zunehmende Bedeutung für die Innovationsfähigkeit von Unternehmen zu. Kooperationen sind dabei ein wichtiger, jedoch nicht der einzige Zugang zu externem Know-how. Weitere wichtige Informationsquellen sind auch Messen, Konferenzen oder Fachpublikationen. Da die Aufnahmefähigkeit von externem Wissen in erster Linie an das Humankapital der Mitarbeiter im jeweiligen Unternehmen gebunden ist, kann dies gerade bei Unternehmen ohne eigene FuE zu Problemen führen.⁸⁶

Die mangelnde Aufnahmefähigkeit von neuem Wissen gerade in kleineren Unternehmen ist auch eine wichtige Ursache der relativ geringen Bedeutung von Wissenschaft und Forschung für die Innovationsfähigkeit dieser Unternehmen. So führen von den kleinen und mittleren Innovatoren nur rund halb so viele als von den großen Unternehmen ihre Innovationen auf Forschungsergebnisse aus der Wissenschaft zurück.⁸⁷ Ansprechpartner für kleine und mittlere Unternehmen sind in erster Linie Fachhochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen. Das Potenzial, welches diese Institutionen für die Unternehmen bieten, gilt als nicht ausgeschöpft.

Einen entscheidenden Beitrag für die Nutzung dieser Wissensquellen durch kleine und mittlere Unternehmen kann die öffentliche Förderung leisten, da die finanzielle Unterstützung den Aufbau von Netzwerken und damit den Zugang zu wissenschaftlichem Know-how ermöglicht. Verschiedene Förderprogramme zielen daher auf diese Aspekte ab. Insgesamt liegt der Anteil der Unternehmen, die wissenschaftliche Ergebnisse für ihre Innovationsvorhaben nutzen, unter den geförderten kleinen und mittleren Unternehmen rund doppelt so hoch als unter allen innovativen Mittelständlern.⁸⁸

4.3 Output des Innovationsprozesses

Nach dem im vorigen Abschnitt die Inputs der kleinen und mittleren Unternehmen in den Innovationsprozess dargestellt wurden, widmet sich dieser Abschnitt den Resultaten der Innovationsaktivitäten.

KMU realisieren weniger Innovationen

Der Output aus dem Innovationsprozess lässt sich zunächst anhand der erfolgreich abgeschlossenen Innovationsvorhaben messen. Entsprechend der insgesamt geringeren Forschungs- und Innovationsaktivität kleiner und mittlerer Unternehmen ist auch der Anteil der Unternehmen, die in den vergangenen Jahren Neuerungen in ihrem Unternehmen eingeführt haben, unter den kleinen und mittleren Unternehmen deutlich niedriger als bei den großen Unternehmen. Je nach Wirtschaftssektor liegt entsprechend den Auswertungen des Mannheimer Innovationspanels der Anteil erfolgreich innovierender kleiner und mittlerer Unter-

⁸⁵ Vgl. Reinhard (2001).

⁸⁶ Dies ist ein Problem, was auch nicht vor großen Unternehmen halt macht. So ist aufgrund der nachlassenden Wissenschaftsorientierung auch in Großbetrieben zu befürchten, dass in der Zukunft kompetente Ansprechpartner für die Wissenschaft in den Unternehmen zunehmend fehlen werden.

⁸⁷ Vgl. Czarnitzki und Rammer (2000).

⁸⁸ Vgl. Czarnitzki und Rammer (2000).

nehmen an allen Unternehmen zwischen zwei Fünftel und einem Viertel niedriger als bei großen Unternehmen (siehe Tabelle 4.5).⁸⁹

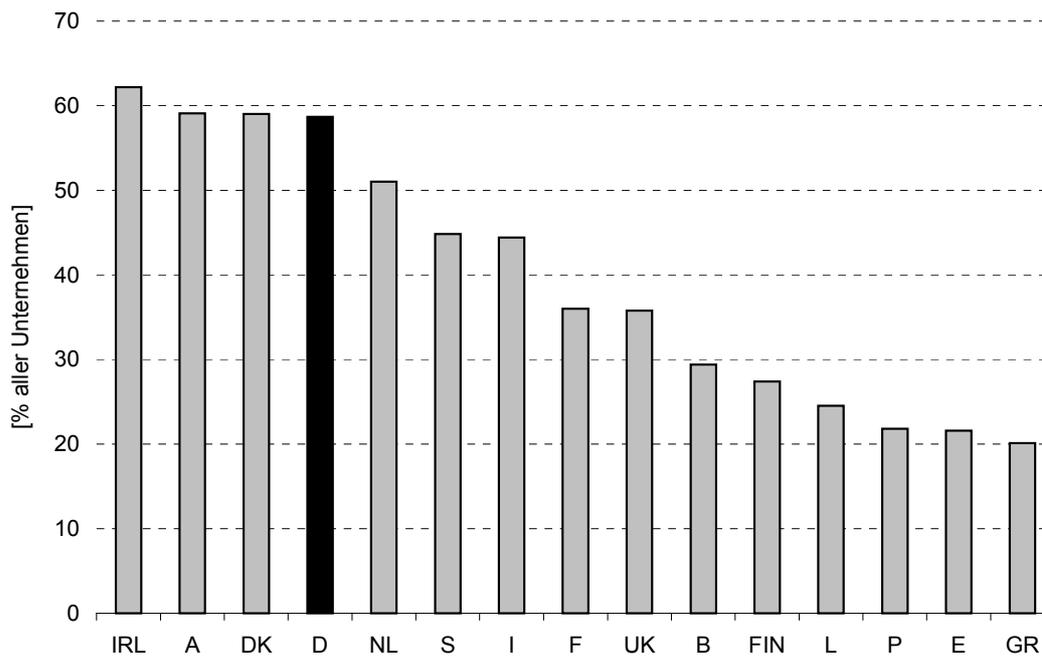
Tabelle 4.5 Anteil der Unternehmen mit erfolgreich abgeschlossenen Innovationsprojekten*, 1998 bis 2000

	5-499 Beschäftigte [%]	500 und mehr Beschäftigte [%]
Verarbeitendes Gewerbe und Bergbau	61	93
Unternehmensnahe Dienstleistungen	60	81
Distributive Dienstleistungen	40	71

* Als Innovator zählt laut ZEW-Definition ein Unternehmen, wenn es innerhalb der vergangenen drei Jahre zumindest ein Innovationsvorhaben erfolgreich abgeschlossen hat.

Quelle: Gottschalk et al. (2002)

Dennoch ist die Innovationsleistung von deutschen kleinen und mittleren Unternehmen beachtlich, wie ein internationaler Vergleich zeigt. Innerhalb Europas nehmen die deutschen kleinen und mittleren Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, was den Anteil an innovativen Unternehmen betrifft, gemeinsam mit Irland, Österreich und Dänemark eine europäische Spitzenposition ein (Siehe Grafik 4.5).



Quelle: Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2001)

Grafik 4.5 Kleine und mittlere Unternehmen mit innerbetrieblicher Innovation* im Verarbeitenden Gewerbe 1996

* Als Innovator gilt ein Unternehmen, wenn es innerhalb der vergangenen drei Jahre zumindest ein Innovationsvorhaben erfolgreich abgeschlossen hat. Berücksichtigung finden Unternehmen mit 20 bis 249 Beschäftigten.

⁸⁹ Auswertungen auf weniger aggregierter Ebene liegen nicht vor. Als Innovator zählt laut ZEW-Definition ein Unternehmen, wenn es innerhalb der vergangenen drei Jahre zumindest ein Innovationsvorhaben erfolgreich abgeschlossen hat.

Geringere Wirkungen von Innovationen, Suche nach Marktnischen

Erfolgreich abgeschlossene Innovationsprojekte können in den Unternehmen verschiedene Wirkungen hervorrufen. Neben Veränderungen in der Produktpalette und den Produktionsprozessen, können durch Innovationen auch von Produkten und Prozessen ausgehende Umwelt- oder Gesundheitsbelastungen reduziert werden. Darüber hinaus ist ebenfalls die Einhaltung von administrativen und regulativen Vorschriften und Standards ein wichtiger Aspekt der Innovationstätigkeit.

Tabelle 4.6 Verbreitung von Innovationswirkungen in Unternehmen mit erfolgreich abgeschlossenen Innovationsprojekten 1998-2000

	Verarbeitendes Gewerbe Beschäftigte		Unternehmensnahe Dienstleistungen Beschäftigte		Distributive Dienstleistungen Beschäftigte	
	5-499	Ab 500	5-499	Ab 500	5-499	Ab 500
	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]
Produktorientierte Auswirkungen	96,3	97,4	94,6	98,2	92,0	97,2
<i>Darunter:</i>						
Verbreiterung des Angebots	85,6	92,3	81,6	93,7	75,4	86,4
Erschließung neuer Märkte; Erhöhung des Marktanteils	87,4	93,2	83,6	91,6	78,6	86,7
Verbesserung der Produktqualität	89,6	95,2	87,4	94,8	85,7	93,1
Prozessorientierte Auswirkungen	87,9	95,7	77,3	84,4	71,7	92,6
<i>Darunter:</i>						
Verbesserung der Produktionsflexibilität	75,6	88,6	60,6	67,1	53,1	67,4
Erhöhung der Produktionskapazität	73,4	88,0	56,9	58,5	44,9	60,5
Senkung der Personalkosten	68,3	90,1	53,2	69,9	50,6	77,2
Senkung der Materialkosten	61,4	84,1	40,7	47,0	46,1	60,2
Andere Auswirkungen	67,3	88,8	61,0	69,1	70,4	80,5
<i>Darunter:</i>						
Verbesserung der Umwelt- / Gesundheitsbedingungen	53,5	79,2	26,2	46,0	43,6	62,9
Erfüllung von Regulierungen / Standards	54,6	75,2	53,5	57,9	57,2	60,6

Quelle: Gottschalk et al. (2002)

Kleine und mittlere Unternehmen erzielen mit ihren erfolgreich abgeschlossenen Innovationsvorhaben weniger Wirkungen als große Unternehmen (siehe Tabelle 4.6). Erfolgreiche Innovationsprojekte sind – bei KMU noch stärker als bei größeren Unternehmen – überwiegend produktbezogen und seltener auf die Veränderung von Produktionsprozessen ausgerichtet. Allerdings haben Innovationen häufig sowohl Auswirkungen auf die Produkte als auch auf die Prozesse. Im Vordergrund der produktorientierten Innovationseffekte steht bei den kleinen und mittleren Unternehmen die Verbesserung der Qualität bestehender Produkte

und Dienstleistungen. Am zweithäufigsten wird von kleinen und mittleren Unternehmen die Erschließung neuer Märkte sowie die Erhöhung des Marktanteils genannt.

Hinsichtlich der unternehmensinternen Produktionsprozesse und -verfahren ist in den kleinen und mittleren Unternehmen – anders als bei großen Unternehmen – die Verbesserung der Produktionsflexibilität die wichtigste Innovationsfolge. Sich schnell den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden anpassen zu können ist für die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen – die oftmals Marktnischen bedienen – wichtiger als für große Unternehmen. Daneben nimmt bei mittelständischen Unternehmen aus der Industrie sowie dem unternehmensnahen Dienstleistungssektor Innovationsprojekte die Ausweitung ihrer Produktionskapazität einen hohen Stellenwert ein. Rationalisierungseffekte, also die Senkung von Personal- oder Materialkosten stehen – mit Ausnahme der distributiven Dienstleister – demgegenüber deutlich zurück. Bei den großen Unternehmen steht dagegen die Senkung der Personalkosten an oberster Stelle. Kleine und mittlere Unternehmen realisieren daher auch in einem geringeren Umfang Kostenreduzierungen als große Unternehmen (siehe Tabelle 4.7).

Insgesamt gesehen zeigt sich, dass die Suche und der Aufbau von Marktnischen im Zentrum der Innovationsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen steht, während Kostensenkungselemente („Rationalisierungseffekte“) bei diesen Unternehmen weniger häufig das Innovationsziel sind als bei großen Unternehmen.

Geringerer wirtschaftlicher Erfolg bei Innovationen von KMU

Der wirtschaftliche Erfolg von Innovationen zeigt sich oftmals erst bei einer längerfristigen Betrachtung. Er kann – was Produktinnovationen betrifft – durch den Umsatzanteil, welches ein Unternehmen mit neuen Produkten erzielt, gemessen werden.

Entsprechend dem niedrigeren Innovatorenanteil und den insgesamt geringeren Wirkungen abgeschlossener Innovationsprojekte in kleinen und mittleren Unternehmen fällt der wirtschaftliche Erfolg von Produktinnovationen bei diesen Unternehmen in der Regel kleiner aus als bei großen Unternehmen: In den Sektoren Verarbeitendes Gewerbe und unternehmensnahe Dienstleistungen weisen kleine und mittlere Unternehmen im Vergleich zu allen Unternehmen des entsprechenden Sektors unterdurchschnittliche Umsatzanteile mit Marktneuheiten auf (siehe Tabelle 4.7).

Somit realisieren kleine und mittlere Unternehmen seltener Innovationen als große Unternehmen. Sie erzielen mit ihren erfolgreich abgeschlossenen Innovationsvorhaben weniger Wirkungen und weisen daher auch geringere Umsatzanteile mit Marktneuheiten auf. Ihre Innovationsstrategie ist häufig geprägt durch eine Konzentration auf Marktnischen.

Tabelle 4.7 Outputindikatoren Umsatzanteil mit Marktneuheiten und Kostenreduktion 2000

	Verarbeitendes Gewerbe		Unternehmensnahe Dienstleistungen		Distributive Dienstleistungen	
	5-499 Beschäftigte	Insgesamt	5-499 Beschäftigte	Insgesamt	5-499 Beschäftigte	Insgesamt
	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]
Anteil des Umsatzes mit Marktneuheiten*	5,0	7,8	4,8	6,8	3,5	2,9
Kostenreduktionsanteil	2,7	7,0	3,0	4,8	1,6	2,2

* innerhalb der letzten drei Jahre im Unternehmen eingeführt

Quelle: ZEW (2002) Mannheimer Innovationspanel

4.4 Innovationshemmnisse

Die Durchführung sowie der erfolgreiche Abschluss eines Innovationsvorhabens kann durch eine Vielzahl von Faktoren gehemmt werden. Unternehmen in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen, also gerade jene Gruppe von Unternehmen, die eine Vorreiterrolle im Innovationssystem spielen, gelten als in besonderem Maße von Innovationshemmnissen betroffen. Der folgende Abschnitt geht der Frage nach, welche Faktoren dazu führen, dass Innovationsprojekte verzögert, abgebrochen oder erst gar nicht begonnen werden.

Mangelnde Rendite

Das aus Unternehmenssicht gravierendste Hemmnis ist eine zu geringe Rendite von Innovationsprojekten (siehe Tabelle 4.8). Wichtige Gründe für die niedrige Rendite von Innovationsvorhaben sind dabei die hohen Kosten und lange Amortisationsdauern. Auch die Angst vor Imitation stellt für viele Unternehmen ein Innovationshemmnis dar. Eine strukturell geringe Rentabilität von Innovationsprojekten kann – wie auch verschiedene andere der in diesem Abschnitt genannten Innovationshemmnisse – durch eine Funktionsstörung des freien Marktprozesses verursacht sein, welche dazu führt, dass ein Teil des Innovationspotenzials gerade auch in kleinen und mittleren Unternehmen ungenutzt bleibt (siehe Box 4.3).

Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen beklagen die einfache Nachahmung von Innovationen durch Konkurrenten als Innovationshemmnis. Grund hierfür dürfte sein, dass die Mehrzahl der etablierten kleinen und mittleren Unternehmen eher in kleinen Innovationsschritten vorgeht. Auch die – im Vergleich zu großen Unternehmen – geringere Wissensorientierung dieser Unternehmen dürfte dazu beitragen, dass mittelständische Unternehmen seltener Produkte entwickeln, die ihnen über einen längeren Zeitraum zu Alleinstellungsmerkmalen mit einer entsprechenden Rendite verhelfen. Zudem sichern KMU Innovationen seltener als große Unternehmen durch Patente ab. Ein weiterer Erklärungsfaktor für die größere Angst vor Imitation bei kleinen und mittleren Unternehmen ist auch, dass bei diesen

Unternehmen Produktinnovationen einen höheren Stellenwert einnehmen als bei großen Unternehmen.

Tabelle 4.8 Bedeutung hemmender Faktoren bei innovierenden Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes 2000

Innovationshemmnisse*	Insgesamt [%]	Unternehmen bis 499 Beschäftigte [%]	Unternehmen mit 500 und mehr Besch. [%]
<i>Ökonomische Faktoren</i>			
Fehlendes Eigenkapital	25,8	26,8	17,1
Fehlendes Fremdkapital	14,4	15,1	7,9
Zu geringe Rendite von Produktinnovationen, weil:			
– Innovationsaufwand zu hoch	29,2	29,2	29,1
– Amortisationsdauer zu lang	29,0	28,6	32,9
– Neues Produkt zu leicht kopierbar	21,4	22,0	15,3
<i>Innovationspotenzial</i>			
Zu geringe Innovationsbereitschaft			
– Der Mitarbeiter	11,9	12,7	5,0
– Des Betriebsrats	4,7	4,6	5,7
– Der Führungskräfte	10,8	11,3	6,0
Organisationsprobleme	11,3	11,8	7,0
Personalprobleme infolge von Beschaffungsschwierigkeiten geeigneter Mitarbeiter auf dem Arbeitsmarkt für den			
– FuE-Bereich	22,8	21,6	33,6
– Produktionsbereich	18,4	18,8	14,4
– Absatzbereich	12,9	12,8	14,5
Unzureichende Kooperationsmöglichkeiten			
– Mit anderen Unternehmen	8,0	8,5	3,7
– Mit öffentl., wissenschaftlichen Institutionen	4,8	5,1	1,6
Keine Innovationsmöglichkeiten wegen ausgereiftem Stand der Technik	11,0	11,0	10,7
Fehlende Informationen über extern vorhandenes Know-how	8,3	8,8	3,7
Schwierigkeiten bei der Beschaffung von externem Know-how	9,1	9,5	5,4
Umsetzungsprobleme von technischem Know-how in marktfähige Produkte	17,3	17,4	15,9
<i>Sonstige Faktoren</i>			
Gesetzgebung zu restriktiv	16,5	17,3	9,3
Verwaltungsverfahren zu lang	15,0	15,3	12,7
Akzeptanzprobleme bei Kunden bezüglich Neuheitsgrad der Produkte/Prozesse	17,9	17,8	18,3

* Mehrfachnennungen möglich

Quelle: ifo Innovationstest

Engpässe beim Personal

Auch die mangelnde Verfügbarkeit von qualifizierten Mitarbeitern wird von den Unternehmen als wichtiges Innovationshemmnis wahrgenommen. Auswertungen des ZEW zeigen, dass die Schwierigkeiten bei der Personalbeschaffung während der zweiten Hälfte der neunziger

Jahre stark angestiegen sind und als wichtigstes externes Innovationshindernis gesehen werden.⁹⁰ Insbesondere beklagen Unternehmen, dass ihnen Mitarbeiter im FuE-Bereich fehlen.

Zwar hat sich die Lage im IT-Bereich etwas entspannt, da die Nachfrage nach Fachkräften in jüngster Zeit nachgelassen hat: Der Anteil der EDV-Dienstleister, die sich durch Fachkräftemangel behindert sehen, ist innerhalb kurzer Zeit kräftig gesunken.⁹¹ Insgesamt herrscht derzeit in Deutschland jedoch ein Mangel an Akademikern vor.⁹² Für die Innovationstätigkeit ist von Bedeutung, dass gerade in den natur- und ingenieurwissenschaftlichen Fächern zu wenige Studierende eingeschrieben sind. Es werden zwar für die kommenden Jahre steigende Absolventenzahlen prognostiziert. Der Engpass beispielsweise im Maschinenbau oder in der Elektrotechnik wird mittelfristig jedoch bestehen bleiben, da der starke Rückgang der Abgängerzahlen in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre in absehbarer Zeit nicht kompensiert wird.

Wie Tabelle 4.8 zeigt, spielt der Mangel an FuE-Mitarbeitern bei kleinen und mittleren Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes mit rund 22 % eine bedeutende, jedoch im Vergleich zu den Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten geringere Rolle. Grund dafür ist in erster Linie, dass mittelständische Unternehmen seltener eigene Forschung betreiben und Innovationstätigkeiten in diesen Unternehmen häufiger von Mitarbeitern mit einer beruflichen Ausbildung – etwa von Meistern und Technikern – wahrgenommen werden. Kleine und mittlere Unternehmen beschäftigen daher seltener Mitarbeiter mit einer akademischen Ausbildung.

Finanzierungsprobleme

Die Bedeutung finanzieller Engpässe hat in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre abgenommen. Gemäß der Innovationserhebung 2001 des ZEW rangieren mangelnde Finanzierungsquellen unter den externen Hemmnisfaktoren an zweiter Stelle nach dem Mangel an Fachpersonal.⁹³ Noch Mitte der neunziger Jahre waren unzureichende Finanzierungsquellen das dominierende Innovationshemmnis.

Auswertungen des ifo Innovationstest zeigen, dass sich die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes insbesondere durch fehlendes Eigenkapital beeinträchtigt fühlen. Dies ist auch deswegen besonders relevant, da eine hinreichende Eigenkapitalquote häufig eine wesentliche Voraussetzung für den Zugang zu einer Fremdkapitalfinanzierung darstellt. Die

⁹⁰ Vgl. Janz et al. (2002).

⁹¹ Vgl. Gürtler (2002).

⁹² Vgl. BMBF (2002b).

⁹³ Vgl. Janz et al. (2002).

Finanzierung von Innovationsprojekten ist gerade für kleine und mittlere Unternehmen besonders schwierig: Als Innovationshemmnis werden sowohl fehlendes Eigenkapital als auch fehlendes Fremdkapital von diesen Unternehmen doppelt so häufig genannt wie von großen Unternehmen. Auch die Finanzierungsschwierigkeiten bei Innovationsprojekten können auf eine Funktionsstörung des Marktprozesses aufgrund der besonderen Charakteristika von Innovationen zurückgeführt werden (siehe Box 4.3). Aus den dort genannten Gründen finanzieren gerade kleine und mittlere Unternehmen ihre Innovationsaktivitäten primär aus laufenden Erträgen oder Rückstellungen.⁹⁴

Innovationsbereitschaft und Innovationsmanagement

Andere unternehmensinterne Probleme, wie eine mangelnde interne Innovationsbereitschaft oder Probleme bei der Organisation, schränken die Innovationsmöglichkeiten der Unternehmen ebenfalls ein. Im Vergleich zu den großen Unternehmen stellt die Bereitschaft von Mitarbeitern und Führungskräften neue Wege zu bestreiten gerade für die kleinen und mittleren Unternehmen ein nicht zu unterschätzendes Innovationshindernis dar. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen haben auch Defizite beim Innovationsmanagement. Die häufigere Nennung von Organisationsproblemen zeigt, dass viele kleine und mittlere Unternehmen deutlich weniger mit Managementmethoden für Innovationsprojekte vertraut sind als große Unternehmen.⁹⁵

Einbindung von externem Know-how

Ein deutlich größeres Innovationshemmnis als für Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten ist für mittelständische Unternehmen auch die Einbindung von externem Wissen in den eigenen Innovationsprozess. So machen kleine und mittlere Unternehmen häufiger unzureichende Kooperationsmöglichkeiten, fehlende Informationen über bereits vorhandenes Know-how außerhalb des eigenen Betriebs oder Schwierigkeiten bei der Beschaffung von externem Wissen als Innovationshemmnis aus. Hier zeigt sich die oftmals geringere Fähigkeit dieser Unternehmen, externes Wissen aufzunehmen und zu verarbeiten. Dabei sind gerade – wie in Box 4.2 dargelegt – kleine und mittlere Unternehmen darauf angewiesen, im Innovationsprozess auf externe Wissensquellen zurückzugreifen.

Kundenakzeptanz und Bürokratie

Ein weiteres wichtiges Innovationshemmnis ist für kleine wie große Unternehmen eine mangelnde Kundenakzeptanz von neuen Produkten und Produktionsverfahren. Dies lässt – neben den, in den letzten Abschnitten dargelegten, hausgemachten Innovationshemmnissen –

⁹⁴ Vgl. Altmann et al. (2001).

⁹⁵ Vgl. Altmann et al. (2001).

auch auf eine unzureichende Ausrichtung der Neuentwicklungen auf die Bedürfnisse der Kunden schließen. Einen größeren Einfluss auf die Innovationstätigkeit hat auch die Bürokratie: Eine zu restriktive Gesetzgebung und lange Verwaltungsverfahren beeinträchtigen rund jeden sechsten Innovator im Verarbeitenden Gewerbe.

Box 4.3 Marktversagen und Benachteiligungen von KMU bei Innovationen

Ein marktwirtschaftlich orientiertes Wirtschaftssystem, wie es in Deutschland besteht, basiert auf dem Bewusstsein, dass der Marktprozess in der Regel zur bestmöglichen wirtschaftlichen Entwicklung führt. Hinsichtlich Innovations- und FuE-Aktivitäten hat sich jedoch weithin die Erkenntnis durchgesetzt, dass sich aufgrund einer Funktionsstörung („Marktversagen“) im freien Marktprozess eine aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu geringe Forschungs- und Innovationstätigkeit einstellt. Hierfür gibt es mehrere Gründe:

a) Externe Effekte bei der Schaffung und Diffusion von Wissen

Eine Schwierigkeit von Innovations- und Forschungsvorhaben besteht darin, dass die erwarteten Erträge aus dem Vorhaben nicht ausschließlich dem innovierenden Unternehmen zufließen. Grund dafür ist, dass andere Unternehmen nicht ausreichend von der Nutzung dieses Wissens ausgeschlossen werden können. So sind Unternehmen in der Lage, Forschungsergebnisse anderer Unternehmen zu nutzen, ohne dafür ein Entgelt entrichten zu müssen („externer Effekt“), was die Rendite eines innovierenden Unternehmens schmälert. Ein innovierendes Unternehmen wird nur solche Innovations- und Forschungsvorhaben durchführen, deren Kosten durch ihm direkt zufließende Erträge gedeckt werden. Auch aus diesem Grund werden einzelwirtschaftlich weniger Innovationen und Forschungen durchgeführt als volkswirtschaftlich sinnvoll. Das Patentrecht bietet hier einen gewissen aber keinesfalls vollständigen Schutz.

b) Informationsasymmetrie auf den Finanzmärkten

Die Finanzierung von Innovations- und Forschungsprojekten gestaltet sich häufig schwierig, weil innovierende Unternehmen und potenzielle Finanzierungsgeber ungleiche Möglichkeiten haben, Risiken und Chancen des Vorhabens zu beurteilen („Informationsasymmetrie“). Insbesondere bei technologisch anspruchsvollen Projekten sind für außenstehende Financiers die technischen Risiken und Marktchancen nicht oder nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand abschätzbar. Verstärkend kommt hinzu, dass Innovationsprojekte mit Investitionen in Know-how und weniger in Sachanlagen verbunden sind, so dass bei einem Fehlschlagen des Projektes nur ein verhältnismäßig geringer Wert an Sachanlagen zur Befriedigung der Ansprüche der Geldgeber zur Verfügung steht. Auch dies trägt zu einer Zurückhaltung potenzieller Geldgeber bei. Insgesamt führt die Informationsasymmetrie zwischen einem innovierenden Unternehmen und externen Geldgebern daher zu einer aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu geringen Innovationstätigkeit.

c) Besondere Nachteile junger und kleiner Unternehmen

Kleine und junge Unternehmen sehen sich darüber hinaus weiteren Nachteilen gegenüber, die durch ihre Größe bedingt sind. Innovationsvorhaben sind häufig nicht beliebig teilbar. Kleine Unternehmen stoßen schneller an ihre Grenzen und werden durch Innovationsvorhaben häufiger stärker belastet, so dass ihnen eine Finanzierung aus Unternehmensgewinnen schwerer fällt als großen Unternehmen. Aufgrund ihrer geringeren Marktmacht gegenüber Finanzierungsgebern müssen sie ohnehin häufig schlechtere Finanzierungsbedingungen akzeptieren als große Unternehmen. Auch ist bei ihnen mangels Möglichkeiten der Risikodifferenzierung bei einem Scheitern eines Innovationsprojektes häufiger die Existenz des Unternehmens selbst bedroht, was das Risiko von externen Geldgebern erhöht.

Im Unterschied zu großen Unternehmen mit eigenen Forschungsabteilungen stellen Innovationsvorhaben bei kleinen Unternehmen oftmals einzelne Sonderanstrengungen dar. Die FuE-Kompetenz eines Unternehmens steigt aber mit der Anzahl der durchgeführten Innovationsprojekte. Unternehmen mit Erfahrungen bei der Durchführung von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben können somit gleiche Projekte kostengünstiger bewerkstelligen als Newcomer. Dieser Lernkurveneffekt wirkt sich wie eine Marktzutrittsschranke bei der Aufnahme eigener FuE-Tätigkeit durch kleine und mittlere Unternehmen aus.

Aus einer Vielzahl von Gründen ist die Durchführung von Innovations- und Forschungsvorhaben für kleinere Unternehmen daher schwieriger als für größere Unternehmen.

4.5 Fazit

Hinsichtlich der technologischen Leistungsfähigkeit erreicht Deutschland zwar noch immer vordere Ränge unter den Industrieländern, es droht aber im internationalen Vergleich zurückzufallen. Kleinen und mittleren Unternehmen kommt in diesem Innovationssystem eine wichtige Rolle zu. Neben ihrer großen Bedeutung bei der Diffusion neuer Technologien prägen sie auch durch ihre eigene Innovationstätigkeit die technologische Entwicklung maßgeblich mit. Die mittelständisch geprägte Unternehmensstruktur in Deutschland ist in dieser Hinsicht eine gute „Brutstätte“ für Innovationen.

Anders als häufig vermutet, beschränkt sich die Innovationstätigkeit mittelständischer Unternehmen nicht auf bestimmte Altersgruppen: Neue Produkte und Produktionsverfahren werden vielmehr von Firmen jeden Alters entwickelt und vermarktet, keineswegs nur von jungen Unternehmen. Mit steigender Unternehmensgröße ist sowohl eine Zunahme der Innovations- und FuE-Aktivitäten als auch des Innovationserfolgs zu beobachten. Allerdings investieren diejenigen kleinen und mittleren Unternehmen, die sich zur Durchführung von Innovationen entschlossen haben, größere Umsatzanteile in Innovationen und FuE als größere Unternehmen. Gravierende Unterschiede gibt es zudem bei der Zielsetzung: Während die Innovationsprojekte großer Unternehmen eher auf Sicherung ihrer Marktposition abzielen, steht bei kleinen und mittleren Unternehmen die Suche und der Aufbau von Marktnischen im Zentrum der Innovationsaktivitäten.

Mittelständler schöpfen jedoch oftmals ihr Innovationspotenzial nicht vollständig aus. Da ein Teil des im Rahmen von Innovationsprozessen erzeugten Wissens nicht nur dem innovierenden Unternehmen, sondern auch (kostenlos) anderen Unternehmen zur Verfügung steht, investieren gerade kleine und mittlere Unternehmen häufig weniger in Innovationen als aus volkswirtschaftlicher Sicht wünschenswert wäre. Ferner fällt es kleinen und mittleren Unternehmen schwerer als Großunternehmen, Innovationsprojekte zu finanzieren.

Zahlreiche Mittelständler klagen über Behinderungen ihrer Innovationstätigkeit. Häufig genannte Schwierigkeiten sind eine zu geringe Rendite, die Rekrutierung geeigneter Mitarbeiter sowie finanzielle Engpässe. Häufiger noch als unzureichender Zugang zu Fremdkapital wird fehlendes Eigenkapital als gravierendes Hemmnis genannt. Des Weiteren stehen kleinen und mittleren Unternehmen interne Probleme bei der Durchführung von Innovationsprojekten – wie Organisationsprobleme, unzureichende Einbindung von externem Know-how und fehlende Kenntnisse im Innovationsmanagement – im Wege.

Das Innovationspotenzial kleiner und mittlerer Unternehmen besser zu erschließen, bleibt somit eine zentrale strukturpolitische Aufgabe. Die gezielte Unterstützung der Innovationstä-

tigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen kann mithelfen, das Wirtschaftswachstum zu beschleunigen und damit Arbeitsplätze zu sichern und neu zu schaffen.

Literatur zu Kapitel 4

Altmann, G., Harhoff, D., Kurz, S. und Licht, G. (2001), Innovationswege im Maschinenbau, Stiftung Impuls, Stuttgart.

Czarnitzki, D. und Rammer, C. (2000), Innovationsimpulse aus der Wissenschaft – Ergebnisse aus der Innovationserhebung, in: Schmoch, U., Licht, G. u. Reinhard, M. (2000) (Hrsg.), Wissens- und Technologietransfer in Deutschland.

BMBF (2002a) (Hrsg.), Faktenbericht Forschung 2002.

BMBF (2002b) (Hrsg.), Zur Technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2001.

BMBF (2001) (Hrsg.), Zur Technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2000.

Gottschalk, S., Janz, N., Peters, B. Rammer, C. u. Schmidt, T. (2002), Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft: Hintergrundbericht zur Innovationserhebung 2001.

Gürtler, J. (2002), DV-Dienstleister: Erste Lebenszeichen, aber ausgeprägte Investitionsschwäche und sinkende Beschäftigung, Ifo Schnelldienst 12/2002, S. 21-25.

Janz, N. (2000) (Hrsg.), Quellen für Innovationen: Analyse der ZEW-Innovationserhebungen 1999 im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor, ZEW-Dokumentation 00-10.

Janz, N., Ebling, G., Gottschalk, S., Peters, B u. Schmidt, T (2002), Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft, Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2001.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2001) (Hrsg.), Innovationsanzeiger 2001.

Legler, H., Beise, M. et al. (2000), Innovationsstandort Deutschland.

Pfirschmann, O. u. K. Hornschild (1999), Neuere Erkenntnisse zur Bedeutung von FuE-Kooperationen industrieller Unternehmen – Ein Literaturüberblick, Konjunkturpolitik 45, S. 40-78.

Reinhard, M. (2001), Absorptionskapazität und Nutzung externen technologischen Wissens in Unternehmen, Ifo Schnelldienst 4/2001, S. 28-39.

Schmoch, U., Licht, G. u. Reinhard, M. (2000) (Hrsg.), Wissens- und Technologietransfer in Deutschland.

Stifterverband Wissenschaftsstatistik (Wissenschaftsstatistik im Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft) (2001) (Hrsg.), FuE-Datenreport 2001. Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft 1999 – 2000.