

MITTELSTANDSMONITOR 2004

CHANCEN ZUM AUFSCHWUNG NUTZEN



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

KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-0
Telefax 069 7431-2944

www.kfw.de

Infocenter 0180 1 335577 (bundesweit zum Ortstarif)
Telefax 069 7431-64355
infocenter@kfw.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Michael Bretz M. A., Leiter Abteilung Wirtschafts- und Konjunkturforschung,
Verband der Vereine, Creditreform e. V., Neuss;
Dr. Norbert Irsch, Direktor Volkswirtschaft, Chefvolkswirt,
KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Gunter Kayser, Wissenschaftlicher Geschäftsführer,
Institut für Mittelstandsforschung Bonn;
Dr. Bernhard Lageman, Leiter Kompetenzbereich Existenzgründung und
Unternehmensentwicklung, Handwerk und neue Technologien, RWI Essen;
Dr. Georg Licht, Leiter Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale
Unternehmensführung, ZEW - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH,
Mannheim.

Autoren:

Dipl.-Volksw. Armin Bindewald, KfW Bankengruppe, Niederlassung Bonn;
Dipl.-Ing. agr. Cornelius Böcker, KfW Bankengruppe, Niederlassung Bonn;
Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Reinhard Clemens, IfM, Bonn;
Dr. Dirk Engel, RWI, Essen;
Dipl.-Math. Brigitte Günterberg, IfM, Bonn;
Dr. Annette Icks, IfM, Bonn;
Dipl.-Volksw. Katrin Isfan, IfM, Bonn;
Dr. Micaela Kiener-Stuck, Creditreform, Neuss;
Dr. Nicole Lehnert, KfW Bankengruppe, Niederlassung Bonn;
Dipl.-Volksw. Georg Metzger, ZEW, Mannheim;
Dr. Michaela Niefert, ZEW, Mannheim;
Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss;
Dr. Daniel Skambracks, KfW Bankengruppe, Niederlassung Bonn;
Dr. Margarita V. Tchouvakhina, KfW Bankengruppe, Niederlassung Bonn;
Dr. Volker Zimmermann, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Veröffentlicht am 16. Februar 2004

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Zusammenfassung	5
Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen	9
1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	9
1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2003/04	11
1.3 Beschäftigung	23
1.4 Investitionen	26
1.5 Erträge	28
1.6 Fazit und Ausblick auf 2004	30
Literatur zu Kapitel 1	34
Anhang 1.A: Datengrundlagen	36
Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen	37
Kapitel 2: Unternehmensfluktuation – Antriebskraft für wirtschaftliche Dynamik	40
2.1 Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland seit 1998	41
2.2 Insolvenzen und neues Insolvenzplanverfahren	50
2.3 Phasen im Gründungsprozess und Probleme während der Gründung	59
2.4 Fazit	68
Literatur zu Kapitel 2	71
Anhang 2.A:	73
Kapitel 3: Der Beschäftigungsbeitrag kleiner und mittlerer Unternehmen	77
3.1 Einführung	77
3.2 Vergleich verschiedener Datenquellen	81
3.3 Beschäftigungsanteil der KMU im Zeitverlauf	85
3.4 Mittelfristiger Beschäftigungsbeitrag von Gründungen	98
3.5 Beschäftigungsbeitrag von Selbständigen	101
3.6 Fazit	103
Literatur zu Kapitel 3	106

Kapitel 4: Technologietransfer zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und dem Mittelstand	108
4.1 Technologietransfer aus Sicht der Hochschulen/Forschungseinrichtungen	109
4.2 Technologietransfer aus Unternehmensperspektive	121
4.3 Fazit: Sicht der Hochschulen und Unternehmer	130
4.4 Anreizsysteme	132
4.5 Mögliche Handlungsoptionen	136
4.6 Fazit	137
Literatur zu Kapitel 4	140
Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse	142

Boxenübersicht

Box 1.1 Externe Umfragen zur Mittelstandskonjunktur	13
Box 1.2 Zum Steuerreformkompromiss vom 14./15. Dez. 2003	32
Box 2.1 Definition von Liquidation und Insolvenz	50
Box 2.2 Regel- und Verbraucherinsolvenzverfahren	54
Box 2.3 Funktionsweise des Insolvenzplans	54
Box 2.4 Unterschiede zwischen dem Chapter-11-Verfahren und dem Insolvenzplanverfahren	58
Box 3.1 Erläuterung wichtiger Begriffe und verwendeter Datensätze	81
Box 3.2 KMU-Definition	84
Box 3.3 Methodische Anmerkung zur Bestimmung der Zahl neuer und abgebauter Arbeitsplätze	93
Box 4.1 Zentrale Ergebnisse zum Technologietransfer zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und dem Mittelstand	139

Vorwort

In Deutschland sind – wie in fast allen Industrieländern – mehr als 99 % aller Unternehmen dem Mittelstand (bzw. den kleinen und mittleren Unternehmen, KMU) zuzurechnen. Sie produzieren knapp die Hälfte der Bruttowertschöpfung des Unternehmenssektors. Zentrales qualitatives Merkmal ist die Identität von Eigentümer und verantwortlichem Management. Klein- und Kleinstunternehmen – darunter faktisch alle Gründungen und die meisten jungen Unternehmen – gehören ebenso dazu wie größere Unternehmen mit mehreren hundert Beschäftigten und einer führenden Position auf dem Weltmarkt. Sie sorgen in ihrer Vielfalt für wirtschaftliche Stabilität und sind integraler Bestandteil einer ausgewogenen Unternehmensgrößenstruktur, die den Strukturwandel erleichtert, Innovationen befördert und damit letztlich zu mehr Wachstum und Wohlstand in einer Ökonomie beiträgt. Trotz der enormen 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 – Meinungsbildung sind jedoch notwendig, will man die Auseinandersetzungen um zentrale Fragen des Wirtschaftslebens versachlichen. Deshalb haben sich der Verband der Vereine Creditreform (Creditreform), das Institut für Mittelstandsforschung (IfM Bonn), das Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) sowie das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) einer Initiative der KfW angeschlossen, um mit dem MittelstandsMonitor jährlich einen 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 Datenbasen 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 fester Bestandteil des Berichtes. Er wird um jährlich wechselnde mittelstandsspezifische Schwerpunktthemen von aktuellem gesamtwirtschaftlichem Interesse ergänzt. Die Ausgabe 2004 widmet sich den Themen „Beschäftigungsbeiträge kleiner und mittlerer Unternehmen“ sowie „Technologietransfer zwischen Hochschulen/Forschungseinrichtungen und dem Mittelstand“. Neu hinzugekommen ist in dieser Ausgabe eine „Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse“.

Die Projektpartner haben sich entschieden, dem MittelstandsMonitor 2004 den Titel

„Chancen zum Aufschwung nutzen“

zu geben. Damit wollen sie zum Ausdruck bringen, dass die Wirtschaftspolitik die vom Export angestoßene konjunkturelle Wende (Kapitel 1) nutzen soll, um die begonnenen finanz- und sozialpolitischen Strukturreformen weiter zielstrebig voranzutreiben. Denn der Erfolg der Reformen ist eine Vorbedingung für einen langen und selbsttragenden Aufschwung. Den kleinen und mittleren Unternehmen kommt dabei – insbesondere bei der Lösung von Arbeitsmarktproblemen – eine Schlüsselrolle zu. Nur wenn die in der Breite stark auf das Inland ausgerichteten Mittelständler von einer dauerhaften Belebung der Binnennachfrage überzeugt sind, werden sie ihr beachtliches Beschäftigungspotenzial (Kapitel 3) ausspielen. Weitere Chancen, aus der sich abzeichnenden Erholung einen echten Aufschwung zu machen, liegen zudem darin, dass die Talsohle bei den Gründungen inzwischen durchschritten ist (Kapitel 2) sowie in den – für die Innovationskraft einer Volkswirtschaft– wichtigen Zugangsmöglichkeiten von Firmen zu Forschungsergebnissen. Kooperationserfahrene Wissenschaftler messen der Zusammenarbeit mit Mittelständlern inzwischen grundsätzlich einen ebenso hohen Stellenwert bei wie derjenigen mit Großunternehmen (Kapitel 4), sodass die Möglichkeiten, welche der Wissenschaftssektor den Mittelständlern bietet, in Zukunft besser ausgeschöpft werden könnten als bisher.

Frankfurt am Main, 16. Februar 2004

Die beteiligten Institute

Zusammenfassung

Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

Langsamer Aufbruch aus dem tiefen Tal

Die tiefe konjunkturelle Schwäche des Mittelstandes dauerte, mit Blick auf das Gesamtjahr 2003, das vierte Jahr in Folge an. Vor allem die nicht vorhandene Binnendynamik war erneut eine Belastung für die kleinen und mittleren Unternehmen. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich jedoch ab der Jahresmitte – im Sog der globalen Konjunkturerholung nach dem Ende des Irak-Krieges und dem Abklingen der SARS-Epidemie – graduell verbessert. Vor diesem Hintergrund setzte, ausgehend von langjährigen Tiefständen der zentralen Indikatoren (KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur, Creditreform Auftragslage und Umsatzklima), gegen Jahresende eine moderate Erholung der Mittelstandskonjunktur ein, die von einer leichten Verbesserung der wirtschaftlichen Situation im Verlauf von 2003, vor allem aber von vorsichtig optimistischen Erwartungen für 2004 getragen wird.

Die ostdeutschen Mittelständler verkrafteten die zurückliegende Stagnation vergleichsweise besser, die westdeutschen sind dagegen optimistischer für 2004. Während sich der strukturelle Abwärtstrend im Bausektor verlangsamte, starteten vor allem die Dienstleister und das Verarbeitende Gewebe, aber auch der Handel mit etwas mehr Zuversicht in das neue Jahr. Wie schon 2001 und 2002, gingen von den kleinen und mittleren Unternehmen im abgelaufenen Jahr per saldo keine positiven Impulse für den Arbeitsmarkt aus. Der Anteil der Firmen, die ihre Beschäftigung zurückfuhren, war im abgelaufenen Jahr gut 13 Prozentpunkte höher als der Anteil der Unternehmen mit Arbeitsplatzzuwächsen. Lediglich rund 12 % der Mittelständler sehen sich in der Lage, 2004 zusätzliches Personal einzustellen. Angesichts der Hoffnung auf höhere oder zumindest gleich bleibende Umsätze und etwas stabilerer Ertragsperspektiven sind mit gut 31 % zwar wieder mehr Mittelständler als im Vorjahr (25 %) zu Investitionen bereit, der langjährige Durchschnitt (48 %) wird aber weiter deutlich verfehlt.

Alles in allem sind die Aussichten für die kleinen und mittleren Unternehmen zu Beginn von 2004 damit erkennbar besser als vor Jahresfrist, auch wenn die maßgeblichen Risikofaktoren im gesamtwirtschaftlichen Umfeld (latente Terrorbedrohung, abrupte Euroaufwertung, weiter fragile Binnennachfrage) nicht klein geredet werden dürfen. Die nach dem langen Abschwung zuletzt wieder etwas positivere Geschäftslage wie auch die im Schlussvierteljahr in Maßen zurückgekehrte Zuversicht dürften keine Eintagsfliege sein, sondern den Aufbruch aus dem tiefen Tal markieren. Die beteiligten Institute gehen davon aus, dass sich die Mittelstandskonjunktur 2004 im Schlepptau der Gesamtwirtschaft weiter aufhellen wird – allerdings nur langsam und vorerst ohne nennenswerte Beschäftigungsimpulse und mit lediglich maßvollen Zuwächsen bei den Investitionen.

Kapitel 2: Unternehmensfluktuation – Antriebskraft für wirtschaftliche Dynamik

Talsole bei den Gründungen erreicht, jedoch keine branchenübergreifende Wende

Die Unternehmensfluktuation leistet einen wichtigen Beitrag für den strukturellen und technologischen Wandel in der Wirtschaft. Sie sorgt dafür, dass derzeit etwa ein Viertel des Unternehmensbestandes im Laufe eines Jahres in den Markt eintritt oder ihn verlässt.

Die verwendeten Gründungsindikatoren geben ein sehr einheitliches Bild des Gründungsgeschehens in Deutschland. Während sich der Abwärtstrend 2002 im Osten verlangsamt, konnte er im Westen gestoppt werden, was hauptsächlich der positiven Entwicklung im Handel zu verdanken ist. Besorgniserregend sind jedoch der anhaltende Rückgang der Gründungsintensitäten in den Informations- und Kommunikationstechnologien und den High-Tech-Branchen sowie das in diesen Bereichen nach wie vor vergleichsweise niedrige Niveau der Gründungsintensitäten im Osten. 2003 dürfte die Zahl der Gründungen wieder zugenommen haben. Hervorzuheben ist ferner für 2003 der Anstieg der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.

Der seit 1999 anhaltende Rückgang der Marktaustritte ostdeutscher Unternehmen wird vor allem auf die dort seit der zweiten Hälfte der 90er Jahre abnehmende Gründungsdynamik zurückgeführt. Im Westen ist demgegenüber eine Zunahme der Liquidationen zu beobachten. Die Quote der Insolvenzen, welche Teil der Liquidationen sind, ist weiter gestiegen und erreichte in den vergangenen zwei Jahren historische Höchststände. Hauptgrund dafür dürfte die neue Insolvenzordnung sein, welche den Zugang zum Insolvenzverfahren erleichtert.

Ein Ziel des Gesetzgebers bei Einführung der Insolvenzordnung war die Stärkung der Sanierungsmöglichkeiten für Unternehmen. Zu diesem Zweck wurde das Sanierungsinstrument „Insolvenzplan“ in das Gesetz aufgenommen. Bislang wird von dieser Restrukturierungsmöglichkeit jedoch nur sehr zögerlich Gebrauch gemacht. Das hängt mit dem noch geringen Bekanntheitsgrad dieses Instruments ebenso zusammen wie mit der Angst vor einer Stigmatisierung durch die Insolvenz. Obwohl das Verfahren sowohl für den Schuldner als auch für die Gläubiger attraktive Vorteile bietet, ist es noch nicht als Restrukturierungsalternative anerkannt.

Auf dem Weg vom Gründungswunsch über die Gründungsplanung bis zur Umsetzung nimmt die Zahl der potenziellen Gründer deutlich ab. Nur gut jede sechste Person mit einem Gründungswunsch zählt am Ende noch zu den werdenden Gründern. Als Gründe für den Abbruch eines Gründungsplans stehen die schlechte konjunkturelle Lage, die Einschätzung, dass das eigene Geschäftskonzept aufgrund mangelnder Nachfrage schlechte Erfolgsaussichten hat, und die Angst vor sozialer Stigmatisierung im Fall des Scheiterns vorn.

Kapitel 3: Der Beschäftigungsbeitrag kleiner und mittlerer Unternehmen

KMU haben trotz wirtschaftlicher Probleme unverändert große Bedeutung für Beschäftigung

In der öffentlichen Diskussion zu Wachstum und Beschäftigung richten sich viele Hoffnungen auf KMU. Das Ziel des Kapitels drei ist die Überprüfung der Bedeutung von KMU für die Beschäftigung in Deutschland.

Die verfügbaren Daten sind zur Bestimmung des Beschäftigungsbeitrages von KMU nur begrenzt geeignet. Umfassende und differenzierte Daten zur Beschäftigungsentwicklung liegen nur auf Betriebsebene vor. Auf Unternehmensebene gibt es dagegen keine Daten zur Analyse der Beschäftigungsentwicklung bei KMU. Gerade große Unternehmen bestehen aber vielfach aus mehreren Betrieben, so dass die Analyse auf Betriebsebene die Beschäftigungsanteile der KMU nur mit gewissen Unsicherheiten wiedergeben kann.

Knapp 80 % aller sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten arbeiten inzwischen in einem mittelständischen Betrieb. Dieser Anteil stieg in Westdeutschland zwischen 1991 und 2002 von 72 % auf 77 % und in Ostdeutschland von unter 60 % auf 86 %. Auf Basis unserer Analysen zusätzlicher Daten gehen wir davon aus, dass der tatsächliche Beschäftigungsanteil der kleinen und mittleren Unternehmen aktuell im Bereich zwischen 60 % und 74 % einzuordnen ist.

Neue sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze werden zu über 70 % von neu gegründeten Betrieben und Kleinbetrieben mit weniger als 50 Beschäftigten geschaffen. Deren Anteil am Arbeitsplatzabbau erreicht dagegen nur etwas mehr als 60 %. Die Betrachtung der zu Grunde liegenden absoluten Zahlen zeigt, dass kleine Betriebe in den zurückliegenden Jahren per Saldo Arbeitsplätze geschaffen haben, während mittlere und große Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten netto sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze abbauten.

Gründungen haben einen nachhaltig positiven Beschäftigungseffekt. Neuere Untersuchungen belegen, dass auch Jahre nach der Gründung positive Impulse für die Beschäftigungsentwicklung zu beobachten sind. Bis zu 11 % aller Erwerbstätigen waren in den neunziger Jahren in maximal 4 Jahre alten Unternehmen tätig.

Die Zahl der Erwerbstätigen, die als selbständige Unternehmer tätig sind, nahm in den 90er Jahren deutlich zu. Im Jahr 2002 erreichte der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen mit einem Wert von 10 % einen neuen Höhepunkt. Insbesondere Solo-Selbständige ohne weitere Beschäftigte trieben diesen Zuwachs voran. Ihr Anteil wuchs zwischen 1989 und 2000 von knapp vier auf fünf Prozent aller Erwerbstätigen. Inzwischen ist also jeder zweite Selbständige solo.

Kapitel 4: Technologietransfer zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und dem Mittelstand

Gute Voraussetzungen im Mittelstand für Intensivierung des Technologietransfers

In der innovationspolitischen Diskussion gelten die Strukturen für den Wissens- und Technologietransfer und damit die Zugangsmöglichkeiten der Unternehmen zum Wissen von Hochschulen und öffentlichen Forschungseinrichtungen immer noch als suboptimal. Vor allem wird moniert, dass kleinere Unternehmen gegenüber großen Unternehmen im Forschungs- und Technologietransfer zwischen Hochschulen und Wirtschaft benachteiligt seien. Mit Hilfe einer Online Befragung von Hochschulprofessoren und der Auswertung von Unternehmensbefragungen wurden diese Hypothesen empirisch überprüft.

Im Ergebnis zeigt die Befragung von 582 Hochschulprofessoren / Institutsleitern mit Kooperationserfahrung, dass sowohl die Hochschulen / Forschungseinrichtungen als auch die Unternehmen Bereitschaft zur Zusammenarbeit zeigen. Im Wissens- und Technologietransfer zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und Wirtschaft ist der Mittelstand durchaus präsent. Unterschiede bei der technologischen Zusammenarbeit von Hochschulen/Forschungseinrichtungen mit KMU bzw. Großunternehmen bestehen in der Motivation der Hochschulen zur Kooperation und auch bei speziellen Problemen der Unternehmen beim Einstieg in eine Kooperation.

Von der Zusammenarbeit mit Großunternehmen versprechen sich Hochschulen / Forschungseinrichtungen eine Steigerung ihrer Reputation und eine spürbare Verbesserung der eigenen finanziellen Situation. Die Kooperation mit mittelständischen Unternehmen ist für Hochschulen vor allem deshalb attraktiv, weil interessante Forschungsvorhaben in vergleichsweise kurzer Zeit durchgeführt werden können. Die am Technologie-Transfer teilnehmenden Unternehmen schätzen neben der Problemlösungskompetenz der Hochschulen / Forschungseinrichtungen die Tatsache, dass sie Zugang zu neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen/neuen technischen Gebieten erhalten.

Probleme bestehen aus Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen vor allem bei der Suche nach geeigneten unternehmerischen Partnern und beim Erhalt staatlicher Förderung.

Obwohl die Zusammenarbeit zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und der Wirtschaft relativ reibungslos und erfolgreich vonstatten geht, sollte auf Anreizsysteme zur Verbesserung der Zusammenarbeit – insbesondere mit mittelständischen Unternehmen – nicht verzichtet werden. Hierzu gehören u. a. eine bessere Regelung der Verwertungsrechte von neuen technologischen Entwicklungen, die intensivere Netzwerkbildung und eine gezielte spezifische Unterstützung von KMU.

1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Am Beginn einer vom Export angestoßenen Erholung

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren 2003 insgesamt schwierig, haben sich jedoch im Jahresverlauf verbessert.¹ Im vergangenen Winter war die deutsche Volkswirtschaft in die zweite „technische“ Rezession² innerhalb von zwei Jahren gefallen, aus der sie sich erst im Sommer – im Sog der globalen Konjunkturerholung nach dem Ende des Irakkriegs und dem Abklingen der SARS-Epidemie – wieder befreien konnte. Die graduelle Belebung ab der Jahresmitte reichte jedoch nicht aus, um den Rückgang der realen Wirtschaftsleistung im ersten Halbjahr zu kompensieren (siehe Tabelle 1.1).

Tabelle 1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmendaten

	Einheit	2000	2001	2002	2003	Prognosespektrum 2004 ^f	
						von	bis
Bruttoinlandsprodukt	[%] ^a	2,9	0,8	0,2	-0,1	1,4	1,8
Inländische Verwendung	[%] ^a	1,8	-0,8	-1,6	0,1	0,8	1,4
Bruttoanlageinvestitionen	[%] ^a	2,7	-4,2	-6,7	-3,3	0,4	2,8
Ausrüstungen / Sonstige Anlagen	[%] ^a	9,9	-3,6	-7,6	-3,1	0,7	4,8
Bauten	[%] ^a	-2,6	-4,8	-5,8	-3,4	-0,7	1,6
Private Konsumausgaben	[%] ^a	2,0	1,4	-1,0	-0,2	0,7	1,5
Konsumausgaben des Staates	[%] ^a	1,0	1,0	1,7	0,7	-0,5	0,5
Exporte	[%] ^a	13,7	5,6	3,4	1,1	4,4	6,2
Importe	[%] ^a	10,5	0,9	-1,7	2,0	3,1	5,9
Wachstumsbeitrag Nettoexporte	[Prozentpunkte] ^b	1,1	1,6	1,7	-0,2	0,2	0,8
Erwerbstätige (Inland)	[Mio]	38,75	38,91	38,67	38,25	37,97	38,15
Registrierte Arbeitslose	[Mio]	3,89	3,85	4,06	4,38	4,26	4,45
Arbeitslosenquote	[%] ^c	9,1	9,0	9,5	10,3	10,0	10,5
Verbraucherpreise	[%] ^d	1,4	2,0	1,4	1,1	0,8	1,6
Finanzierungssaldo des Staates	[%]	-1,2 ^e	-2,8	-3,5	-4,0	-3,9	-3,4

^a In Preisen von 1995, Veränderung gg. Vorjahr

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

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

^d Verbraucherpreisindex (2000=100), Veränderung gg. Vorjahr

^e Ohne Berücksichtigung der UMTS-Lizenzentnahmen (mit: +1,3 %)

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

Quelle 2000 bis 2003: Destatis

Die leichte Schrumpfung des realen BIP um 0,1 % bedeutet den ersten Rückgang im Jahresdurchschnitt seit der Rezession 1993 und das fünftschlechteste Wachstumsergebnis seit Gründung der Bundesrepublik. Im dritten Jahr in Folge blieb Deutschland damit hinter seinen ökonomischen Möglichkeiten zurück und verfehlte die vor Jahresfrist in die Konjunktur gesetzten, bereits bescheidenen Erwartungen – das Prognosespektrum für das Realwachstum 2003 reichte damals von +0,6 % bis +1,5 % – erneut deutlich. Die Produktionslücke, die Schere zwischen tatsächlicher Wirtschaftsleistung und Produktionspotenzial, öffnete sich bei

¹ In die vorliegende Konjunkturanalyse gingen gesamtwirtschaftliche Daten und Publikationen ein, die bis zum 12. Februar 2004 veröffentlicht wurden.

² Mindestens zwei negative Quartalswachstumsraten des realen, saisonbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Folge.

gleichzeitig rückläufiger Beschäftigung im Jahr 2003 weiter und wird inzwischen auf 3,3 % des BIP geschätzt;³ höher war die Unterauslastung der Kapazitäten zuletzt 1985.

Die deutsche Fiskalpolitik war 2003 in der Grundtendenz leicht restriktiv ausgerichtet, indem sie – nach Berechnungen der OECD – das um Konjunktoreinflüsse bereinigte, strukturelle Budgetdefizit des Gesamtstaates um 0,3 Prozentpunkte auf 2,3 % des BIP zurückführte.⁴ Da sie jedoch die konjunkturbedingt höheren Staatsausgaben und Mindereinnahmen nicht vollständig kompensierte, verschlechterte sich das laufende Defizit weiter. Dadurch konnten die automatischen Stabilisatoren den Abschwung wenigstens zum Teil dämpfen – es musste jedoch in Kauf genommen werden, dass die im Maastrichter Vertrag festgelegte Obergrenze von 3 % des BIP zum zweiten Mal in Folge verletzt wurde.

Die Europäische Zentralbank senkte den Leitzins im Juni angesichts der – auch auf europäischer Ebene zu beobachtenden – Unterauslastung des Produktionspotenzials sowie zielkonformer Inflationsaussichten auf das Nachkriegstief von 2 %. Dies entspricht einem kurzfristigen Realzins um 0 % in der Eurozone als Ganzes. Damit war die Geldpolitik im historischen Kontext betrachtet expansiv – allerdings nicht so expansiv wie beispielsweise in den USA, wo das Federal Reserve System trotz deutlich höherem Realwachstum für signifikant negative Realzinsen sorgte. Zudem bedeutete die relativ zur Eurozone unterdurchschnittliche deutsche Inflationsrate einen merklich höheren, über der momentanen Wachstumsrate liegenden Realzins von rund 1 % hierzulande. Dies dämpfte einerseits die zinselastischen Komponenten der Nachfrage (Investitionen, dauerhafte Konsumgüter). Andererseits führte die niedrigere Inflationsrate aber zu einer realen Abwertung und verbesserte insofern die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Firmen im Vergleich zu ihren europäischen Wettbewerbern.

Die maßgeblichen Impulse für die seit dem vergangenen Sommer einsetzende, zunächst hauptsächlich von den Erwartungen der Unternehmen getragene Erholung kamen, wie für Deutschland typisch, vom Außenhandel: Die Nettoexporte kehrten im 3. Quartal als Wachstumsstütze zurück und sorgten mit einem Wachstumsbeitrag von +1,8 Prozentpunkten für die erste positive BIP-Quartalsrate seit einem Jahr (+0,2 %). Dem stand die markante Aufwertung des Euro⁵ nicht im Wege, was die hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft unterstreicht. Die Exporteure profitierten in erster Linie von dem Auf-

³ Nach 1,7 % im Vorjahr. Vgl. OECD (2003), S. 56.

⁴ Vgl. OECD (2003), S. 64.

⁵ Im Jahresverlauf 2003 wertete der Euro nominal rund 24 % gegenüber dem US-Dollar auf. Gemessen am Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft gegenüber 49 Ländern (Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Tabelle X.13) ging damit ein real-effektiver Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit um rund 2 % einher.

schwung in den USA, den die extrem anregende Geld- und Fiskalpolitik angeschoben hatte, aber auch von der kräftigen Wachstumsdynamik in Mittelosteuropa sowie Südostasien.

Die Binnennachfrage blieb 2003 dagegen schwach: Die Bruttoanlageinvestitionen gaben bereits das dritte Jahr in Folge nach (-3,3 %), und auch die privaten Konsumausgaben waren, wie schon 2002, rückläufig (-0,2 %). Ähnlich schwach war der private Verbrauch bislang nur 1981/82, als er im Gefolge der letzten Ölkrise ebenfalls zwei Jahre lang geschrumpft war. Ein wesentlicher Grund für die lahrende Inlandskonjunktur ist die rückläufige Erwerbstätigkeit, welche die Kaufkraft der Verbraucher schwächte, aufgrund der höheren Beschäftigungsunsicherheit die Sparquote ansteigen ließ und so zugleich die Absatzperspektiven der Unternehmen belastete. Aber auch das bis weit in den Dezember hinein unklare Ausmaß der für 2004 zu erwartenden Steuererleichterungen sowie die Unsicherheit über die strukturellen Reformen in der Renten- und Krankenversicherung dürften sich negativ auf das Konsumentenvertrauen und die Investitionsentscheidungen ausgewirkt haben.

1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2003/04

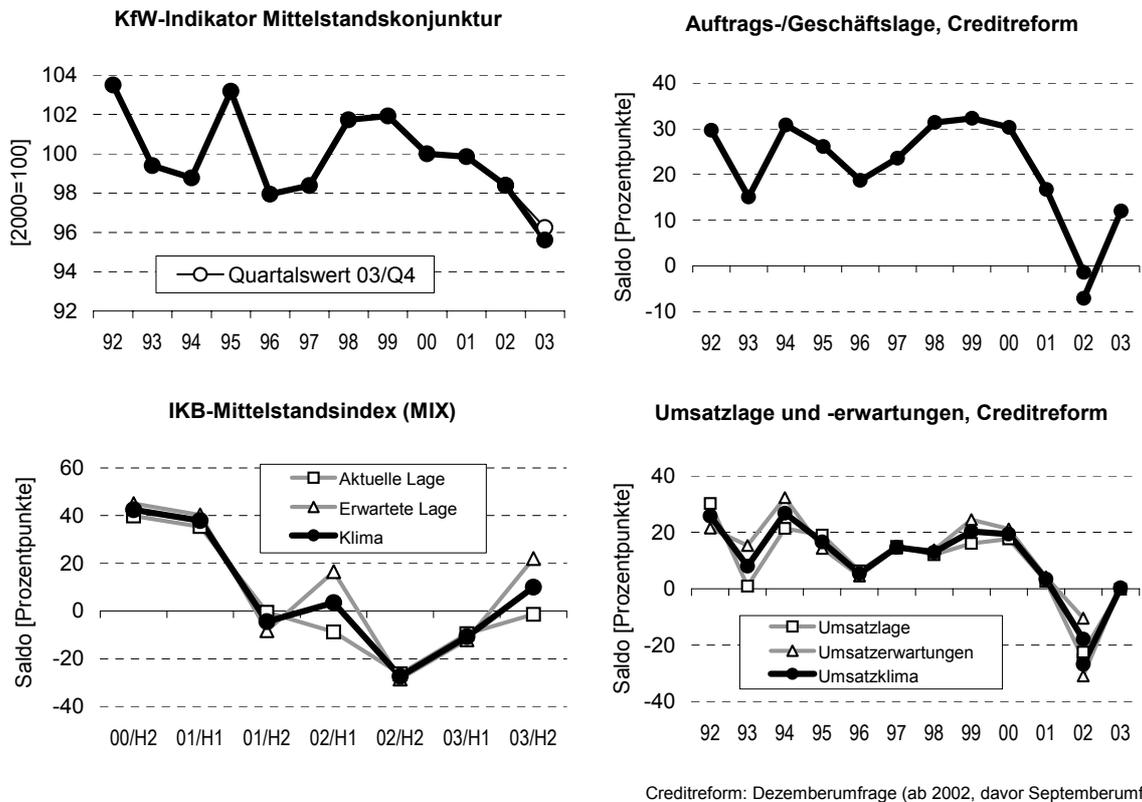
Viertes Abschwungjahr, aber deutliche Hoffnungssignale zum Jahresende

Wie schon in den Jahren zuvor, ist die praktisch nicht vorhandene Binnendynamik eine besondere Belastung für die kleinen und mittleren Unternehmen,⁶ welche zu einem erheblichen Teil sehr stark auf das Inland ausgerichtet sind.⁷ Sie waren in den zurückliegenden Jahren immer weniger in der Lage, die ihnen oftmals – aufgrund ihrer relativ geringen Abhängigkeit von dem volatilen Exportgeschäft – zugemessene Rolle als konjunktureller Stabilisator zu spielen. Das zeigt nicht nur eine aktuelle Auswertung der Unternehmensbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank nach Größenklassen, bei der diese feststellt: „Der deutsche Mittelstand befindet sich derzeit in einer besonders schwierigen Situation. Die Erträge der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) (...) sind von der andauernden Wachstumsschwäche stärker in Mitleidenschaft gezogen worden als die der größeren Firmen. Ausschlaggebend dafür dürfte die vergleichsweise starke Abhängigkeit der KMU von der lahrenden Binnen-

⁶ Aus Gründen der Praktikabilität wird in der Konjunkturanalyse eine enge, rein quantitative Abgrenzung des Untersuchungsobjektes zugrunde gelegt, die es erlaubt, größenklassenbezogene Unterschiede zwischen den Unternehmen möglichst klar herauszuarbeiten. Danach zählen Firmen 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.

⁷ So ist gut die Hälfte der in der KfW-Bilanzdatenbank erfassten Mittelständler mit einem Jahresumsatz bis 50 Mio EUR ausschließlich auf den Inlandsmarkt ausgerichtet (Bilanzjahrgänge 1998 bis 2001; Unternehmen mit unvollständigen Angaben zur Umsatzsituation wurden nicht berücksichtigt). Außerhalb des Verarbeitenden Gewerbes sind es sogar fast drei Viertel. Große Unternehmen mit mehr als 50 Mio EUR Jahresumsatz kommen auf eine durchschnittliche Exportquote von knapp einem Drittel, wobei sich etwas mehr als 83 % dieser Firmen (Verarbeitendes Gewerbe allein: gut 90 %) im grenzüberschreitenden Geschäft engagieren.

konjunktur gewesen sein.“⁸ Das zeigen auch zentrale Indikatoren der am MittelstandsMonitor beteiligten Institute.⁹



Grafik 1.1 Mittelstandsspezifische Konjunkturindikatoren

So gab der KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur *im Durchschnitt* des Jahres 2003 weiter nach und notierte mit 95,6 Indexpunkten (2,8 Punkte weniger als im Vorjahr, 4,3 Punkte unter dem langfristigen Durchschnitt, 6,3 Punkte weniger als im Hoch 1999) so tief wie noch nie

⁸ Deutsche Bundesbank (2003), S. 29. Auch die Bilanzanalyse der KfW für die Jahre 1998 bis 2001 zeigt, dass sich die Ertragslage der Mittelständler mit Beginn der Stagnation im Jahr 2001 zu verschlechtern begann; vgl. Plattner (2003), insb. S. 70.

⁹ Datenquellen und Konstruktionsweise der im MittelstandsMonitor berücksichtigten Indikatoren der Projektpartner werden in *Anhang 1.A: Datengrundlagen* eingehend erläutert. Ihre Unterschiede sind bei der Interpretation stets zu berücksichtigen. Bei der KfW ist die Erhebung der Primärdaten Bestandteil des Investitionskreditantrages. Die Datenbasis aktualisiert sich deshalb kontinuierlich im Rahmen des Alltagsgeschäftes. So können Jahresdurchschnitte gebildet, oder auch unterjährige Entwicklungstrends auf Quartalsbasis zeitnah nachgezeichnet werden. 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. 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“ von 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. Für diejenigen Leser, die sich einen schnellen Zahlenüberblick verschaffen oder ihre eigenen Schlussfolgerungen mit dem empirischen Material konfrontieren möchten, werden die in Kapitel 1 kommentierten Indikatoren in *Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen* kompakt in tabellarischer Form dargestellt.

seit Beginn der Berechnungen im Jahr 1992 (siehe Grafik 1.1). Dies ist für den Mittelstand bereits das vierte Abschwungjahr in Folge, da bereits der Exportboom des Jahres 2000 mehrheitlich an ihm vorbeigegangen war. Die Jahresdurchschnittsbetrachtung überdeckt allerdings die Besserungstendenzen, welche gegen Ende des Jahres einsetzen und erst in der *Verlaufsbetrachtung* erkennbar werden. So erholte sich der KfW-Indikator im Schlussvierteljahr um 2,7 Punkte gegenüber dem Vorquartal und liegt damit um 0,6 Punkte über dem Jahresdurchschnitt. Der niedrigste Wert wurde im 3. Quartal – parallel zu dem Einbruch der Binnennachfrage, die im 3. Quartal mit einem Vorquartalsminus von 1,6 % so stark nachgegeben hatte wie zuletzt zu Beginn des Rezessionsjahres 1993 – mit 93,5 Indexzählern gemessen.

Box 1.1 Externe Umfragen zur Mittelstandskonjunktur

Nach Angaben des ZDH (2003) zog das Geschäftsklima im westdeutschen Handwerk innerhalb eines halben Jahres um 10 Prozentpunkte an, sodass im dritten Quartal 60 % der Handwerksunternehmen ihre Geschäftslage als „gut“ oder zumindest „befriedigend“ beurteilten. Im ostdeutschen Handwerk stellte sich die Lageeinschätzung mit einem Zuwachs von 13 Prozentpunkten auf einen Anteil von 63 % mindestens befriedigender Urteile sogar noch geringfügig besser dar. Eine weitere Verbesserung der Handwerkskonjunktur erwarteten allerdings nur die westdeutschen Firmen.

Nach der Herbstumfrage der DZ Bank (2003), an der sich 2.500 Unternehmen mit bis zu 125 Mio EUR Jahresumsatz beteiligt haben, sprachen zuletzt wieder 55 % der befragten Firmen von einer sehr guten oder guten Geschäftslage, nachdem dieser Indikator noch im Frühjahr mit 47 % auf den tiefsten Stand seit Herbst 1995 – dem Beginn der Befragungen – gefallen war. Ost- (Frühjahr: 46 %, Herbst: 53 %) wie westdeutsche Firmen (48 %; 56 %) verbesserten sich gleichermaßen. 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.

Die IKB (2003) ermittelt den Mittelstandsindex MIX in einer halbjährlichen Umfrage unter rund 500 Kunden. Ausgewiesen werden die Salden guter und schlechter Urteile zur aktuellen sowie zu der erwarteten zukünftigen Geschäftslage. Beide Informationen werden in Grafik 1.1 zu einem Klimaindikator, dem Mittelwert von aktueller und zukünftiger Lageeinschätzung, verdichtet. Dieser Klimaindikator stieg von –10,8 Prozentpunkten im Frühjahr auf +10,0 Prozentpunkte im Herbst 2003 – vor allem dank optimistischer Erwartungen (+22,0 Prozentpunkte), wohingegen sich die Lageeinschätzung zwar verbesserte, aber noch knapp im negativen Bereich verharnte (-1,4 Prozentpunkte).

Auch die Daten von Creditreform sowie die in Box 1.1 knapp erläuterten externen Umfragen (darunter der in Grafik 1.1 ergänzend berücksichtigte IKB-Mittelstandsindex MIX) zeigen klare Erholungstendenzen im Jahresverlauf. So bezeichneten 29,4 % der von Creditreform zum Jahresende befragten Unternehmen ihre Auftrags- oder Geschäftslage¹⁰ als gut oder sehr gut. Gegenüber dem Frühjahr ist dies ein Plus von 8,9 Prozentpunkten. Gleichzeitig hat sich der Anteil derjenigen, die ihre Auftragslage mit mangelhaft oder ungenügend charakterisierten, um 3,7 Prozentpunkte auf 17,4 % zurückgebildet. Im Vorjahresvergleich ergibt sich sogar ein Zuwachs von 11,4 Prozentpunkten bei den positiven Urteilen bzw. ein Rückgang um

¹⁰ Unter der Überschrift „Auftrags-/Geschäftslage“ werden die Umfrageteilnehmer von Creditreform um die Beurteilung der generellen wirtschaftlichen Situation des eigenen Unternehmens gebeten. In diesen zentralen Stimmungs- oder Vertrauensindikator dürften deshalb auch Erwartungen für die nähere Zukunft eingehen. Die beiden Begriffe werden hier synonym verwendet.

7,7 Prozentpunkte bei den negativen Angaben zur Auftragslage. Zählt man zu den positiven Urteilen die absolute Mehrheit von 53,1 % derjenigen Unternehmen hinzu, die auf die Frage nach ihrer Auftragslage eine zyklisch „indifferente“ Antwort („befriedigend“ oder „ausreichend“) gegeben haben, so haben zuletzt immerhin 82,5 % der Mittelständler ihre momentane Situation mindestens mit ausreichend bewertet, wohingegen diese Quote im Dezember 2002 nur bei 74,5 % gelegen hatte.

Der zur Abbildung konjunktureller Bewegungen üblicherweise herangezogene Saldo von guten und schlechten Einschätzungen erhöhte sich gegenüber Dezember 2002 um 19,1 Prozentpunkte auf +12,0 Prozentpunkte, sodass im – Unterschied zum Vorjahr – die guten Urteile die schlechten nun wieder überwogen. Gleichwohl ist dies der zweitniedrigste Wert seit dem Beginn der Zeitreihe 1992; er liegt weit unter dem langfristigen Durchschnitt (+21,6 Prozentpunkte).¹¹ Dies zeigt sehr deutlich, dass der Mittelstand trotz der Verbesserung gegenüber dem Vorjahr die ausgedehnte konjunkturelle Schwächephase 2003 noch nicht hinter sich lassen konnte, wodurch der Befund des KfW-Indikators Mittelstandskonjunktur bestätigt wird.

Die Vertrauensvariable „Auftrags-/Geschäftslage“ von Creditreform erlaubt keine klare Unterscheidung, ob die Stimmungsveränderung primär erwartungsgetrieben ist oder ob sie stärker auf die bereits eingetretene Geschäftsentwicklung zurückzuführen ist. Dies wird jedoch möglich, wenn man ergänzend die von Creditreform ebenfalls erhobenen Angaben zu Umsatzlage und -erwartungen heranzieht. Normalerweise deckt sich die daraus konstruierte Gesamtvariable „Umsatzklima“¹² im Verlaufsprofil nahezu vollständig mit dem Saldo der Geschäfts-/Auftragslageeinschätzung (siehe Grafik 1.1). Sie enthält insofern kaum zusätzliche Konjunkturinformationen, wird im MittelstandsMonitor aber ergänzend betrachtet, weil es die Umsatzangaben erlauben, explizit zwischen eingetretener und erwarteter Entwicklung zu trennen.

Das Umsatzklima hat sich – parallel zur Auftragslage – im Vorjahresvergleich aufgehellt. So stieg die Saldenkennzahl gegenüber dem Vorjahr um 27,0 Prozentpunkte, sodass Ende 2003 die Nulllinie mit +0,3 Prozentpunkten wieder ganz knapp überschritten wurde. Wie bei dem Indikator „Auftragslage“ ist aber auch dies der zweitschlechteste Wert seit Beginn der Zeitreihe 1992, der den langfristigen Durchschnitt (+10,6 Prozentpunkte) deutlich verfehlt. Beide Teilindikatoren des Umsatzklimas haben zu dem Anstieg beigetragen, die Erwartun-

¹¹ Da die exklusiv für den MittelstandsMonitor von Creditreform durchgeführte Dezemberumfrage erstmals im Jahr 2002 durchgeführt wurde, wurden für die Jahre davor die Angaben aus der Septemberumfrage hilfswiese als Vergleichsmaßstab herangezogen. In den Grafiken wird dies durch eine Unterbrechung der Verlaufskurven deutlich gemacht.

¹² Der Saldo des Umsatzklimas ist definiert als (geometrischer) Mittelwert der Salden von Umsatzlage (gestiegen/gesunken) sowie Umsatzerwartungen (steigend/sinkend) gemäß nachfolgender Formel: $\text{Saldo Umsatzklima} = [(\text{Saldo Umsatzlage} + 200) \times (\text{Saldo Umsatzerwartungen} + 200)]^{0,5} - 200$.

gen allerdings mehr als die Lageeinschätzung. Im Dezember 2003 gab es in etwa genauso viele Firmen, die während der zurückliegenden sechs Monate über rückläufige Umsätze zu klagen hatten (28,5 %), wie Unternehmen mit einem steigenden Umsatztrend (28,3 %): Der Abstand ebnete sich damit im Vorjahresvergleich um 22,3 Prozentpunkte auf -0,2 Prozentpunkte ein. Noch stärker fiel die Verbesserung bei den Umsatzerwartungen aus. Bei einem positiven Saldo von +0,7 Prozentpunkten hatten die Umsatzoptimisten (23,2 %) zuletzt wieder einen hauchdünnen Vorsprung vor den Pessimisten (22,5 %), was einer sehr deutlichen Erholung des Saldos um 31,6 Prozentpunkte binnen Jahresfrist entspricht. Alles in allem sind die Unternehmen in ihrem Optimismus jedoch sehr vorsichtig und sehen die Bäume nicht in den Himmel wachsen, denn niedriger war der Saldo der Umsatzerwartungen nur Ende 2002.

Die von den Projektpartnern aufbereiteten Daten, dies ist als ein erstes Zwischenfazit festzuhalten, belegt im Hinblick auf das Gesamtjahr 2003, dass sich die konjunkturelle Schwäche des Mittelstandes im vierten Jahr in Folge fortgesetzt hat. Allerdings gibt es Anzeichen einer sich anbahnenden Erholung zum Jahresende, die von einer maßvollen Verbesserung der wirtschaftlichen Situation im Jahresverlauf, vor allem aber von vorsichtig optimistischen Erwartungen für das begonnene Jahr getragen wird. Im Weiteren wird dargelegt, wie sich die Situation in den vier Hauptwirtschaftsbereichen sowie in den beiden Regionen Ost- und Westdeutschland darstellt.

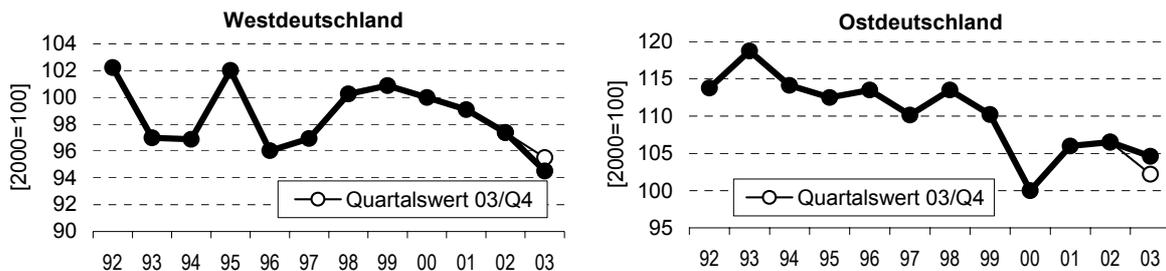
Osten verkraftete Stagnation 2003 besser, Westen dagegen optimistischer für 2004

Der separat für die beiden Teile Deutschlands berechnete KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur zeigt mit Blick auf das Gesamtjahr 2003, dass sich die kleinen und mittleren Unternehmen in den alten wie auch in den neuen Bundesländern dem anhaltenden konjunkturellen Abwärtstrend nicht entziehen konnten. Beide Teilindizes gaben im Jahresdurchschnittvergleich gegenüber 2002 nach. Im Westen Deutschlands fiel der Rückgang allerdings ausgeprägter aus als im Osten, was sich qualitativ mit den ersten Jahresergebnissen der Bruttoinlandsproduktsberechnung nach Bundesländern deckt: Danach schrumpfte das BIP in Westdeutschland 2003 preisbereinigt um 0,2 %, wohingegen Ostdeutschland unter Einschluss Berlins auf ein Vorjahresplus von 0,1 % kam; ohne Berlin wuchs die ostdeutsche Wirtschaft im abgelaufenen Jahr sogar um 0,4 %.¹³

In den alten Ländern setzte sich die Talfahrt des KfW-Indikators im Jahresdurchschnitt 2003 sogar mit beschleunigtem Tempo fort. Er verlor gegenüber dem Vorjahr 2,9 Zähler (2002/2001: -1,7 Punkte; 2001/2000: -0,9 Punkte; 2000/1999: -0,9 Punkte) und notierte mit 94,5 Indexpunkten so niedrig wie noch nie seit Beginn der Berechnungen 1992 (siehe Grafik 1.2). In Ostdeutschland fiel der Rückgang dagegen mit einem Minus von 1,9 Punkten verhal-

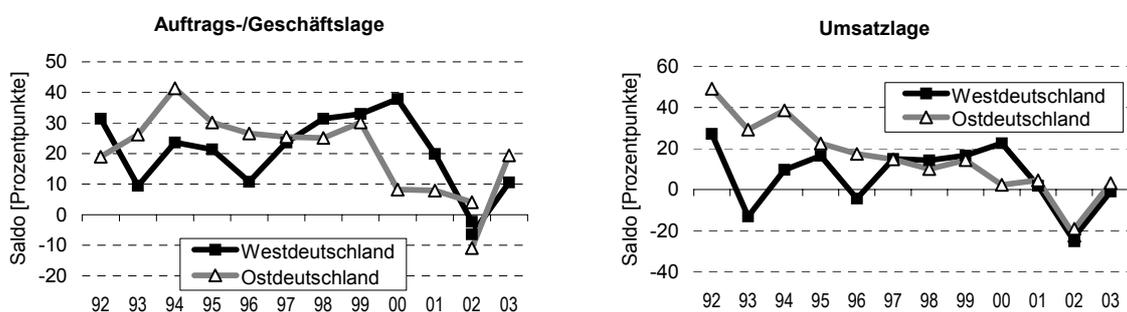
¹³ Vgl. www.statistik.baden-wuerttemberg.de/Arbeitskreis_VGR/BIPakt.asp (Download am 12.02.04).

tener aus und verhinderte bei einem Indexstand von 104,6 das Absacken auf ein neues Allzeittief. Zum Jahresende ließen beide Regionen erste Anzeichen einer Erholung erkennen, allerdings sind diese in den alten Ländern ausgeprägter als in den neuen. Während der Anstieg des KfW-Indikators im Schlussvierteljahr in beiden Fällen für einen Anstieg im Vorquartalsvergleich ausreichte (West: +2,9 Punkte; Ost: +1,0 Punkte), war nur der Zuwachs im Westen stark genug, um den Indikator zugleich über den Gesamtdurchschnitt zu heben (+1,0 Punkte; Ost: -2,4 Punkte).



Grafik 1.2 KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur, Jahresdurchschnitte Regionen

Diese im Jahresverlauf einsetzende Erholungstendenz wird von den Creditreform-Daten untermauert. So legte der Saldo zwischen guten und schlechten Noten zur Auftragslage im Osten der Republik im Vorjahresvergleich um 30,3 Prozentpunkte auf +19,4 Prozentpunkte zu – die guten Urteile (34,8 %) überwogen Ende 2003 also wieder die schlechten (15,4 %). Damit stellte sich, gemessen an diesem Indikator, die Situation in den neuen Ländern zum Ende des vergangenen Jahres sogar geringfügig besser dar als in Westdeutschland, wo bei einem leicht höheren Anteil von Negativeinschätzungen (17,7 %) sowie einem kleineren Anteil an positiven Urteilen (28,3 %) die Saldenkennziffer mit +10,6 Prozentpunkten geringer ausfiel (siehe Grafik 1.3).



Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage)

Grafik 1.3 Creditreform-Indikatoren, Regionen

Relativiert wird der Vorsprung Ostdeutschlands allerdings durch den Quervergleich der Auftragslageeinschätzung mit der Umsatzentwicklung und den Umsatzerwartungen sowie dem

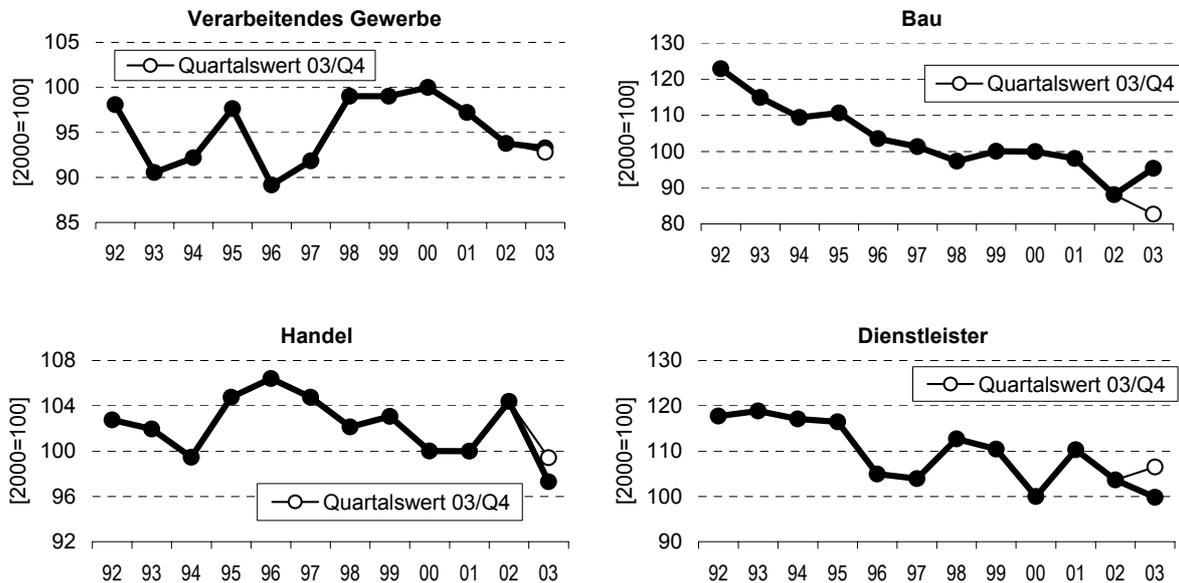
daraus gebildeten Umsatzklima. Letzteres bestätigt in beiden Fällen zwar die Erholung im Jahresverlauf, zeigt aber Ende 2003 einen Vorsprung der Mittelständler in den alten Ländern, denn – im Unterschied zur Auftragslageeinschätzung – hat nur der westdeutsche Saldo den Negativbereich bislang verlassen können (West: +1,7 Prozentpunkte; Ost: -7,6 Prozentpunkte). Für das relativ schlechtere Abschneiden Ostdeutschlands ist allerdings nicht die tatsächliche Entwicklung der Umsätze in den zurückliegenden sechs Monaten verantwortlich. So berichteten Ende 2003 zwar 28,1 % der westdeutschen Mittelständler von gestiegenen Umsätzen, 29,0 % mussten im vergangenen halben Jahr aber fallende Umsätze hinnehmen (Saldo: -0,9 %). Bei den ostdeutschen Mittelständlern schlug das Pendel dagegen zugunsten der Firmen mit einem Umsatzplus aus (gestiegen: 29,4 %; gefallen: 26,3 %; Saldo: +3,1 Prozentpunkte). Dies lässt vermuten, dass das positivere Urteil ostdeutscher Firmen zur Auftragslage vor allem auf die vergleichsweise bessere Geschäftsentwicklung in der jüngeren Vergangenheit zurückzuführen ist, und unterstreicht damit die Diagnose des KfW-Indikators Mittelstandskonjunktur, nach dem die ostdeutschen kleinen und mittleren Unternehmen die Stagnation 2003 etwas besser verkraftet haben.

Die westdeutschen Mittelständler hingegen sind hinsichtlich der künftigen Umsatzentwicklung wesentlich zuversichtlicher als die ostdeutschen, sodass der von der Umsatzlagebeurteilung ausgehende negative Einfluss auf das Umsatzklima überkompensiert wird. Die Daten von Creditreform untermauern damit auch den zweiten Aspekt, der bereits anhand des KfW-Indikators abgeleitet wurde – nämlich, dass die westdeutschen Firmen zuletzt wieder merklich stärker in Fahrt gekommen sind als die ostdeutschen, wie an ihrem größeren Optimismus für 2004 abzulesen ist. So haben sich die auf die kommenden sechs Monate gerichteten Umsatzerwartungen hüben wie drüben im Vorjahresvergleich per saldo zwar stark aufgehellt (West: +34,8 Prozentpunkte; Ost: +15,6 Prozentpunkte). Aber nur die westdeutschen Unternehmen erwarten mehrheitlich ein Umsatzplus im ersten Halbjahr 2004 (steigen: 25,5 %; fallen: 21,2 %; Saldo: +4,3 Prozentpunkte), wohingegen in Ostdeutschland die Umsatzpessimisten weiterhin deutlich die Oberhand behalten (steigen: 11,4 %; fallen: 29,3 %; Saldo: -17,9 Prozentpunkte).

Sämtliche Hauptwirtschaftsbereiche spürten die Stagnation

Ebenso wie die Analyse der regionalen Segmente zeigt auch die Betrachtung der vier Hauptwirtschaftsbereiche eher graduelle, als grundsätzliche Unterschiede in der branchenspezifischen Mittelstandskonjunktur. Das Verarbeitende Gewerbe erwies sich noch als vergleichsweise robust, der Bau befindet sich weiter im seinem strukturellen Abwärtstrend, profitierte aber vorübergehend von Sonderfaktoren, der Handel litt unter der Konsumschwäche, und auch die sehr heterogene Gruppe der Dienstleister konnte sich dem allgemeinen Abschwung nicht entziehen. Sämtliche Branchen spürten 2003, kurz gesagt, die Stagnation.

Sie starteten aber (mit deutlichen Abstrichen bei dem noch immer unter strukturellen Überkapazitäten leidenden Baugewerbe) durchgängig mit etwas mehr Schwung und Optimismus in das neue Jahr.



Grafik 1.4 KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur, Jahresdurchschnitte Branchen

Verarbeitendes Gewerbe vergleichsweise robust

Der getrennt nach Hauptwirtschaftsbereichen berechnete KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur zeigt, dass sich die kleinen und mittleren Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes im Jahresdurchschnitt 2003 vergleichsweise gut gehalten haben (siehe Grafik 1.4). Nachdem der branchenspezifische KfW-Indikator 2001 und 2002 deutlich nachgegeben hatte, blieb er 2003 fast stabil. Gegenüber dem Vorjahr verlor er lediglich 0,5 Zähler. Die mittelständischen Firmen des Verarbeitenden Gewerbes waren zudem die einzigen, die seinerzeit von dem exportinduzierten Boom der Gesamtwirtschaft im Jahr 2000 noch mehrheitlich profitiert hatten, sodass der Abschwung der letzten Jahre in dieser Branche, im Vergleich zu den Mittelständlern in den anderen Hauptwirtschaftsbereichen, kürzer und milder ausgefallen ist. Während die branchenspezifischen Indizes der anderen Hauptwirtschaftsbereiche im abgelaufenen Jahr – zumindest in einzelnen Quartalen – auf neue Allzeittiefs abrutschten, konnte sich der KfW-Indikator für das Verarbeitende Gewerbe mit einem Indexstand von 93,3 Punkten deutlich oberhalb der Tiefs in den Jahren 1993 und 1996 halten. Allerdings unterschritt er den langfristigen Durchschnitt (95,1 Indexpunkte) merklich, was zeigt, dass die allgemeine Wirtschaftsschwäche auch bei den kleinen und mittleren Firmen des Verarbeitenden Gewerbes sichtbare Spuren hinterlassen hat. Im Schlussquartal ließ das Verarbeitende Gewerbe aber nur eine geringfügige zyklische Beschleunigung erkennen (der KfW-Indikator legte im

Vorquartalsvergleich 0,4 Punkte zu), was jedoch vor dem Hintergrund der relativ stabilen Entwicklung im Jahresdurchschnitt nicht besorgniserregend ist.

Sonderfaktoren überlagerten vorübergehend den Abwärtstrend im Bau

Das mittelständische Baugewerbe stellte sich nach den KfW-Zahlen 2003 auf den ersten Blick etwas besser dar als im Vorjahr. Im Jahresdurchschnitt legte der Indikator 7,3 Punkte auf einen Zählerstand von 95,4 zu. Dieser Anstieg bedeutet jedoch keine Trendwende und ist aus einer ganzen Reihe von Gründen sehr stark zu relativieren: Erstens ist der Indexstand des Gesamtjahres 2003 trotz des deutlichen Zuwachses der zweitniedrigste überhaupt, und der langfristige Durchschnitt – das Maß für die konjunkturelle „Normallage“ – wird weiter klar (um 8,1 Punkte) verfehlt. Zweitens dürften vor allem Sonderfaktoren (Beseitigung der Flutschäden in Ostdeutschland, Diskussion um die Abschaffung der Eigenheimzulage) dazu beigetragen haben, dass der Bauindikator in der ersten Jahreshälfte ein Zwischenhoch erlebte und so den Gesamtjahresdurchschnitt nach oben ziehen konnte. Drittens schloss sich an diese vorübergehende Erholung bereits in der zweiten Jahreshälfte ein umso stärkerer Abschwung an, der den KfW-Indikator im Schlussquartal auf ein neues Allzeittief fallen ließ. Die Baubranche hat demnach, das werden – viertens und letztens – auch die unten vorgestellten Daten von Creditreform bestätigen, ihren strukturellen Abwärtstrend nicht verlassen und wird 2004 weiter mit Überkapazitäten zu kämpfen haben.

Handel litt unter der Konsumflaute

Die konjunkturelle Situation der mittelständischen Handelsfirmen hat sich nach dem KfW-Indikator im abgelaufenen Jahr stark verschlechtert (-7,1 Zähler gg. Vorjahr); mit 97,3 Indexpunkten im Jahresdurchschnitt wurde ein neuer Tiefstand erreicht. Angesichts der schwachen privaten Konsumnachfrage – sie wird unter anderem von der negativen Beschäftigungsentwicklung sowie der davon ausgehenden Verunsicherung der Verbraucher über die eigenen Zukunftsperspektiven belastet und ist nach dem kräftigen Rückgang um 1,0 % im Jahr 2002 und der erneuten Abnahme um 0,2 % im Jahr 2003 in realer Betrachtung in etwa auf das Niveau von 2000 zurückgefallen – ist dieser Rückgang grundsätzlich plausibel. Allerdings ist das Ausmaß des Einbruchs überzeichnet, da der Vergleichswert des Vorjahres, wie im MittelstandsMonitor 2003 aufgezeigt wurde, aufgrund spezifischer Eigenheiten in der Konstruktion des Indikators nach oben verzerrt ist.¹⁴ Der deutliche Rückgang im Jahresdurchschnitt überdeckt zudem, dass sich die konjunkturelle Lage der mittelständischen Han-

¹⁴ Vgl. MittelstandsMonitor (2003), S. 18-19. Die relativ gute Entwicklung des umsatzstarken Kfz-Handels sowie der Tankstellen hatte den gesamten Indikator wegen der Umsatzgewichtung der Antworten bei der Berechnung des Indikators im Jahr 2002 stark nach oben getrieben und Rückgänge beim Einzelhandel im engen Sinne (ohne Kfz und Tankstellen) überlagert.

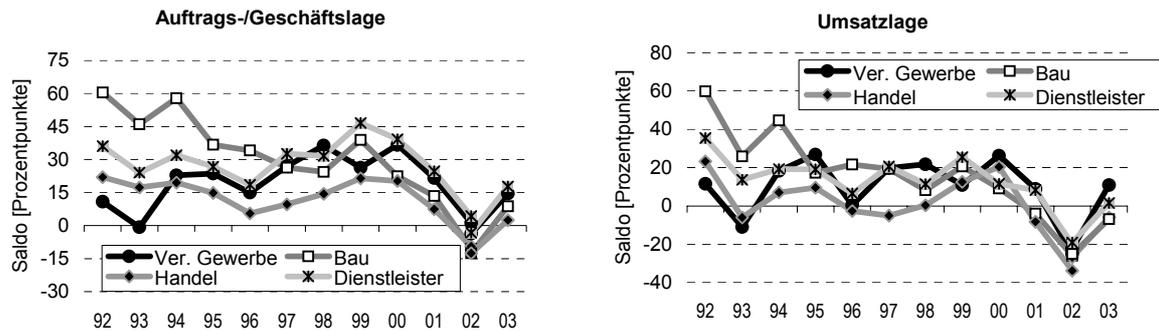
delsfirmen gegen Jahresende erkennbar zum Besseren gewendet hat. So zog der KfW-Indikator im Schlussquartal kräftig an und entfernte sich nicht nur von dem Jahrestief im dritten Quartal (+5,7 Punkte), sondern notierte zuletzt auch wieder um 2,1 Zähler über dem Gesamtjahresdurchschnitt. Dies stützt die Annahme, dass sich die Konsumausgaben und mit ihnen die Binnennachfrage nach dem starken Einbruch im dritten Quartal zuletzt wieder etwas festigen konnten.

Dienstleister konnten sich dem allgemeinen Abschwung nicht entziehen

Auch der große Hauptwirtschaftsbereich der Dienstleister (welcher so unterschiedliche Gruppen wie das Gastgewerbe, den Verkehr und die Nachrichtenübermittlung, das Grundstücks- und Wohnungswesen, die Vermietung beweglicher Sachen, die Dienstleistungen für Unternehmen sowie die sonstigen persönlichen und öffentlichen Dienstleistungen umfasst) zeigte sich im Vorjahresvergleich schwach. Gegenüber dem Vorjahr verlor der KfW-Dienstleistungsindikator 3,8 Zähler und ist mit einem Gesamtjahresergebnis von 99,8 Indexpunkten auf einem neuen Allzeittief angelangt. Wie der Handel erholten sich aber auch die Dienstleister gegen Jahresende kräftig (+10,1 Zähler gg. Vorquartal auf 106,5 Indexpunkte; das sind 6,7 Zähler mehr als der Jahresdurchschnitt), sodass der gesamte tertiäre Sektor das Jahr 2004 mit mehr konjunkturellem Schwung begonnen hat.

Creditreform-Indikatoren bekräftigen Schub zum Jahresende

Die Dezemberumfrage von Creditreform bestätigt den neuen Schub zum Jahresende, zeigt aber auch die graduellen Unterschiede zwischen den vier Hauptwirtschaftsbereichen, welche die branchenspezifischen KfW-Indikatoren bereits angedeutet haben (siehe Grafik 1.5). Schlusslicht ist danach der Bausektor. Vor allem die Umsatzindikatoren belegen sehr klar, dass die Baubranche – als einziger Hauptwirtschaftsbereich – mit deutlich mehr Skepsis als Zuversicht in die nähere Zukunft blickt. Denn trotz einer sehr kräftigen Verbesserung der tatsächlichen Umsatzentwicklung wie auch der Erwartungen gegenüber Dezember 2002 überwogen auch Ende 2003 noch diejenigen Baufirmen, die im vergangenen halben Jahr Umsatzrückgänge zu verkraften hatten (gestiegen: 23,3 %; gefallen: 30,2 %), und es rechneten weiterhin mehr Unternehmen mit Umsatzrückgängen (39,2 %) als mit Zuwächsen (12,2 %) im kommenden halben Jahr. Die Differenz aus steigenden und fallenden Umsatzerwartungen (-27,0 Prozentpunkte) blieb damit zugleich hinter dem Saldo der zuletzt realisierten Umsatzentwicklung (-6,9 Prozentpunkte) zurück, was sich als erwartete erneute Verschlechterung der ohnehin eher bescheidenen Umsatzsituation in der Baubranche deuten lässt.



Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage)

Grafik 1.5 Creditreform-Indikatoren, Branchen

In den anderen drei Hauptwirtschaftsbereichen haben sich Umsatzentwicklung und -erwartungen dagegen nicht nur im Vorjahresvergleich kräftig aufgehellt, die Erwartungen deuten zudem eine weitere Aufwärtstendenz an. Der Handel geht – gemessen an dem Saldo der Antworten – mehrheitlich davon aus, dass die Umsätze in den nächsten sechs Monaten leicht zulegen können (steigend: 24,6 %; fallend: 20,8 %; Saldo: +3,8 Prozentpunkte), nachdem im zweiten Halbjahr 2003 die Firmen mit Umsatzeinbußen noch in Überzahl gewesen waren (gestiegen: 25,9 %; gefallen: 31,9 %; Saldo: -6,0 Prozentpunkte). Die Dienstleister konnten dagegen bereits während des zurückliegenden halben Jahres per saldo in geringem Maße Umsatzsteigerungen realisieren (gestiegen: 28,0 %; gefallen: 26,4 %; Saldo: +1,6 Prozentpunkte) und erwarten mit deutlicherer Mehrheit einen Anstieg im kommenden halben Jahr (steigend: 24,6 %; fallend: 19,0 %; Saldo: +5,6 Prozentpunkte). Spitzenreiter nach den Umsatzindikatoren ist jedoch das Verarbeitende Gewerbe. Es ist nicht nur der einzige Hauptwirtschaftsbereich mit einem deutlichen Übergewicht an Firmen mit einem Umsatzplus bereits während der vergangenen sechs Monate (gestiegen: 38,4 %; gefallen: 27,5 %; Saldo: 10,9 Prozentpunkte), es hegt – mit knappem Vorsprung vor den Dienstleistern – auch die optimistischen Umsatzerwartungen für das begonnene Jahr (steigend: 26,7 %; fallend: 20,6 %; Saldo: +6,1 Prozentpunkte).

Dienstleister und Verarbeitendes Gewerbe am zufriedensten mit Auftragslage

Der Quervergleich mit dem zentralen Stimmungsindikator „Auftragslage“ zeigte die größte Zufriedenheit mit der momentanen Geschäftslage bei den Dienstleistern und dem Verarbeitenden Gewerbe, die sich wie in den Vorjahren erkennbar von Bau und Handel absetzen konnten. In allen vier Hauptwirtschaftsbereichen haben sich die Urteile gegenüber dem Vorjahr jedoch aufgehellt und sind Ende 2003 per saldo in den positiven Bereich zurückgekehrt, wengleich der Abstand zur Nulllinie insbesondere beim Handel noch recht gering ausfiel. Denn trotz einer deutlichen Verbesserung des Saldos der Geschäftslageeinschätzung um

15,0 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr hielten sich bei den Handelsfirmen die guten Noten und die schlechten fast die Waage (sehr gut / gut: 23,4 %; mangelhaft / ungenügend: 20,9 %; Saldo: +2,5 Prozentpunkte). Damit fiel das Urteil zur momentanen Geschäftssituation per saldo sogar noch etwas verhaltender aus als im Bausektor (sehr gut / gut: 27,3 %; mangelhaft / ungenügend: 18,5 %; Saldo: +8,8 Prozentpunkte) – ein Ergebnis, das angesichts der Angaben zu Umsatzlage und Umsatzerwartungen etwas überrascht. Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass die tatsächliche Entwicklung der Baukonjunktur, welche auch nach dem KfW-Indikator vorübergehend von der Beseitigung der Flutschäden und der Diskussion um die Eigenheizumlage profitieren konnte, den Ausschlag für die relativ größere Zufriedenheit mit der momentanen Geschäftslage gegeben hat. Die für 2004 erwartete deutliche Verschlechterung der Umsatzsituation spricht hingegen dafür, dass der Bau im Branchenvergleich weiter das Schlusslicht ist.

Im Verarbeitenden Gewerbe (sehr gut/gut: 32,8 %; mangelhaft/ungenügend: 18,3 %; Saldo: +14,5 Prozentpunkte) war der Anteil von Firmen mit guten und sehr guten Urteilen zwar am höchsten, doch aufgrund eines ebenfalls höheren Anteils an schlechten Noten musste es sich den Dienstleistern (sehr gut / gut: 32,4 %; mangelhaft / ungenügend: 14,6 %; Saldo: +17,8 Prozentpunkte) per saldo knapp geschlagen geben. Die Unterschiede zwischen diesen beiden Hauptwirtschaftsbereichen sind jedoch – wie bereits bei den Umsatzindikatoren, bei denen das Verarbeitende Gewerbe knapp vorne lag – auch gemessen an den Angaben zur Geschäfts- und Auftragslage alles in allem recht gering.

Zum Jahresende etwas mehr Schwung in allen Hauptwirtschaftsbereichen

Die Analyse der branchenspezifisch aufbereiteten Konjunkturindikatoren der Projektpartner belegt, dass das für die Mittelstandskonjunktur insgesamt gezeichnete Bild sich lediglich in Einzelaspekten ändert, wenn man es auf die Ebene einzelner Hauptwirtschaftsbereiche herunter bricht: Nach einer langen Schwächephase zeigten sich quer durch alle berücksichtigten Branchen mehr oder weniger deutliche Signale einer Belebung zum Jahresende 2003. Insofern hat die aufgezeigte Entwicklung eine breite Basis und wird nicht nur von einzelnen Sektoren der Volkswirtschaft getragen. Während jedoch dem Bau weitere Strukturbereinigungen bevorstehen und die sich abzeichnende konjunkturelle Wende lediglich als Dämpfung des strukturellen Abwärtstrends sichtbar werden dürfte, konnten sich die anderen Hauptwirtschaftsbereiche – angeführt von den Dienstleistern und dem Verarbeitende Gewerbe – bereits wieder etwas von ihren Tiefständen absetzen. Bei allen Hoffnungen, die sich für das gerade begonnene Jahr insbesondere mit den wieder deutlich besseren Creditreform-Indikatoren verbinden, darf jedoch nicht übersehen werden, dass sie in langfristiger Perspektive bislang lediglich Ansätze einer Erholung erkennen lassen. Denn noch niedrigere Indika-

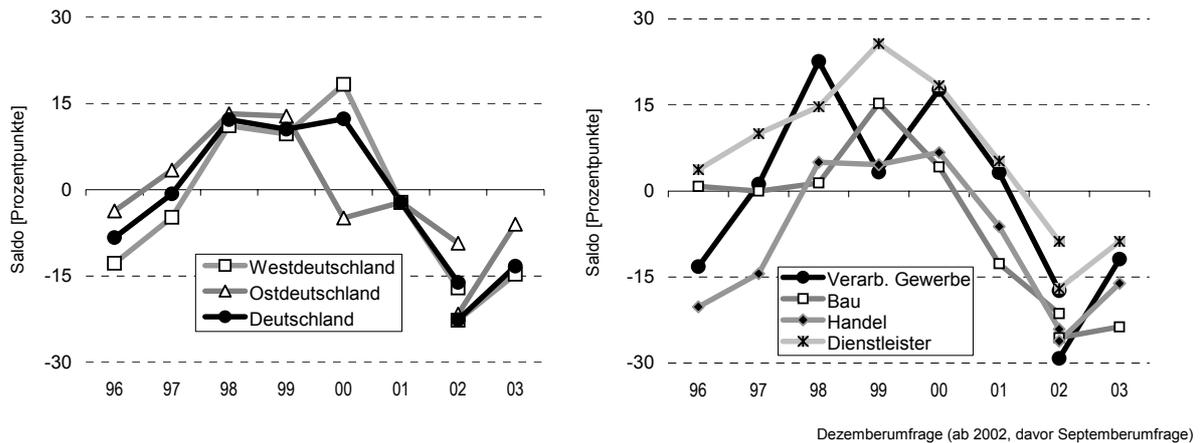
torwerte gab es seit Beginn der Reihen nur im Dezember 2002. Auch die geringen Jahresdurchschnittsniveaus des KfW-Indikators Mittelstandskonjunktur rechtfertigen nur einen sehr vorsichtigen Optimismus und machen anschaulich, wie tief der Graben ist, der sich in der mehrjährigen Abschwungphase aufgetan hat und aus dem die Mittelständler gerade erst zum Aufstieg aufgebrochen sind.

1.3 Beschäftigung

Die Arbeitsmarktsituation in Deutschland bleibt angespannt. Im vergangenen Jahr wurden 425.000 Stellen abgebaut, das entspricht dem stärksten Rückgang der Beschäftigung seit zehn Jahren. Auch in diesem Jahr dürfte sich die Situation am Arbeitsmarkt kaum bessern; zu schwach ist der konjunkturelle Impuls, um bereits einen spürbaren Beschäftigungszuwachs zu erzielen. Mit einer durchgreifenden Trendwende am Arbeitsmarkt ist frühestens 2005 zu rechnen. Die von der Bundesregierung verabschiedeten Arbeitsmarktreformen („Hartz-Gesetze“) und die Anhebung des Schwellenwertes im Kündigungsschutzgesetz mögen zwar die Anreize von Arbeitslosen zur Beschäftigungsaufnahme und auch die Einstellungsbereitschaft der betroffenen Unternehmen grundsätzlich erhöhen, sie stellen aber lediglich einen Einstieg in den Abbau der Arbeitslosigkeit dar. Denn nur die Kombination aus Reformen und zunehmendem Wirtschaftswachstum kann die Misere am Arbeitsmarkt deutlich mildern. Auch im deutschen Mittelstand verhinderte die Konjunkturflaute im vergangenen Jahr per saldo die Entstehung neuer Arbeitsplätze.

Beschäftigungslage: Personalabbau verlangsamt sich

Im Vergleich zu 2002 hat sich die Beschäftigungslage bei den kleinen und mittleren Unternehmen zwar verbessert, der Saldo aus den Anteilen von Firmen, die Neueinstellungen beziehungsweise Entlassungen zu vermeiden hatten, blieb aber das dritte Jahr in Folge negativ (2003: -13,3 Prozentpunkte; 2002: -22,6 Prozentpunkte; 2001: -2,2 Prozentpunkte; siehe Grafik 1.6). Unter den zum Jahresende 2003 von Creditreform befragten Unternehmen haben in den vorangegangenen sechs Monaten 16,2 % neue Mitarbeiter eingestellt (2002: 12,9 %), während sich die Anzahl der Mittelständler, die ihren Personalbestand verkleinerten, gleichzeitig von 35,5 % im Jahr 2002 auf 29,5 % verringerte. Gut jedes zweite Unternehmen hielt an seinem Personalbestand fest. Wie die generellen mittelständischen Konjunkturindikatoren, so belegen auch die Angaben zu den Personalentscheidungen, dass die Mittelständler in Ostdeutschland die Stagnation etwas besser verkraftet haben dürften als diejenigen in Westdeutschland. Die Saldenkennziffer zur Beschäftigungslage erhöhte sich in den neuen Bundesländern von -21,6 Prozentpunkten im Vorjahr auf -6,0 Prozentpunkte Ende 2003, in den alten Bundesländern hingegen stieg sie im gleichen Zeitraum lediglich von -22,7 Prozentpunkten auf -14,7 Prozentpunkte an.



Grafik 1.6 Creditreform-Indikator Beschäftigungslage, Saldo aufgestockt/verkleinert

Der Beschäftigungsrückgang zieht sich quer durch alle Wirtschaftsbereiche. Noch am Besten schlugen sich das Verarbeitende Gewerbe und der Dienstleistungssektor, Sorgenkinder bleiben die Bereiche Bau und Handel. Lediglich 12,2 % der befragten Bauunternehmer stockten ihren Personalbestand in den vergangenen sechs Monaten auf, dagegen haben 35,9 % Mitarbeiter entlassen; der Saldo verbesserte sich dadurch nur geringfügig auf -23,7 Prozentpunkte (2002: -25,6 Prozentpunkte). Auch im Handel stellten lediglich 12,2 % der Firmen neues Personal ein, dagegen setzten 28,8 % der Handelsunternehmen Mitarbeiter frei. Dies entspricht einem Saldo von -16,1 Prozentpunkten, der sich damit aber immerhin etwas von dem Vorjahrestief (2002: -26,2 Prozentpunkte) entfernen konnte. Neben dem Dienstleistungsgewerbe (Saldo 2003: -8,8 Prozentpunkte; Saldo 2002: -17,0 Prozentpunkte) hat sich die Talfahrt bei der Beschäftigungslage auch im Verarbeitenden Gewerbe deutlich verlangsamt. Jedes fünfte mittelständische Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (20,1 %) hat seinen Personalbestand aufgestockt, wohingegen knapp jedes dritte (32,0 %) Arbeitskräfte entlassen musste. Dementsprechend verkleinerte sich der Negativsaldo zur Beschäftigungslage bei den Mittelständlern des Verarbeitenden Gewerbes von -29,2 Prozentpunkten Ende 2002 auf -11,9 Prozentpunkte Ende 2003.

Beschäftigungserwartungen: trotz Besserung noch immer sehr zurückhaltend

Nicht nur die Angaben zur Beschäftigungslage, auch die Beschäftigungserwartungen haben sich im Vergleich zum Vorjahr verbessert; gleichwohl sind sie noch immer von großer Zurückhaltung geprägt. Für das erste Halbjahr 2004 planten 12,1 % der Ende 2003 befragten Firmen eine Personalaufstockung. Im Vorjahr waren es nur 6,0 %, die für die kommenden sechs Monate eine Beschäftigungsausweitung erwogen hatten. Eine Verringerung der Mitarbeiterzahl strebten zuletzt 19,9 % der Mittelständler an (2002: 32,0 %). Die überwiegende Mehrheit (67,8 %) wollte ihren Personalbestand unverändert lassen. Der Saldenindikator zu den Beschäftigungserwartungen hat sich somit von -26,0 Prozentpunkten Ende 2002 auf -7,8 Prozentpunkte in der aktuellen Umfrage verbessert. Er verharrte aber im negativen Be-

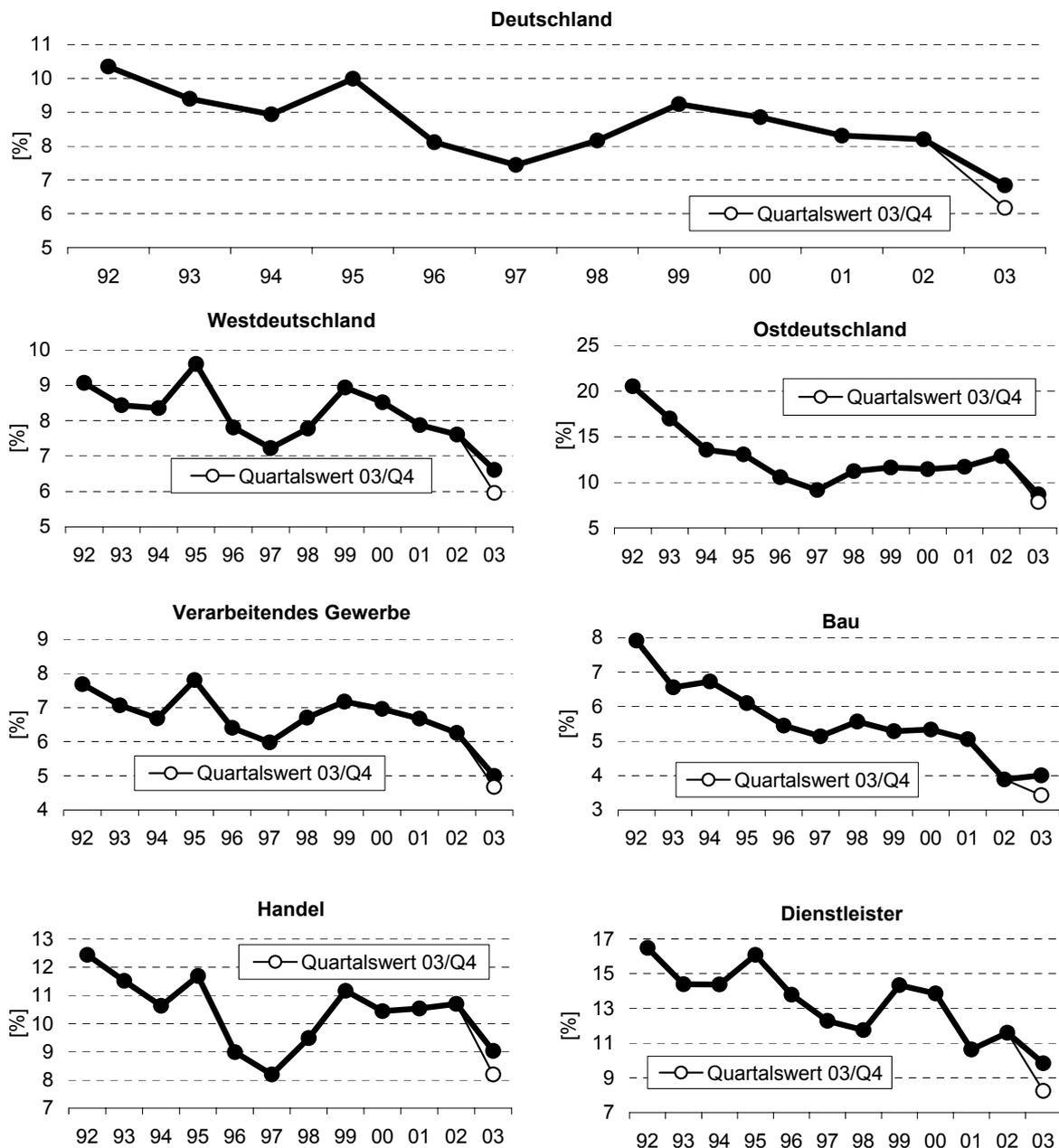
reich, weswegen nicht zu erwarten ist, dass die Mittelständler 2004 unter dem Strich bereits zu einer Entlastung des Arbeitsmarktes beitragen werden.

Fällt die Beschäftigungslage im ostdeutschen Mittelstand auch etwas besser aus als im westdeutschen, so zeigen sich die Firmen in den neuen Bundesländern bei den zukünftigen Beschäftigungsabsichten hingegen deutlich pessimistischer als in Westdeutschland – ein Muster, das auch bei den anderen mittelständischen Konjunkturindikatoren beobachtet werden konnte. Lediglich 9,0 % der ostdeutschen Mittelständler planen für die kommenden Monate eine Personalaufstockung. Demgegenüber gingen 24,7 % davon aus, Personal entlassen zu müssen. In den alten Bundesländern beabsichtigten immerhin 12,7 % zusätzliche Arbeitskräfte einzustellen, wohingegen 19,0 % einen Abbau erwogen.

Im Branchenvergleich sind die Beschäftigungsabsichten des Baugewerbes am dürrigsten: Lediglich 4,2 % der Bauunternehmen wollten zuletzt Personal einstellen, 28,9 % gingen demgegenüber davon aus, nicht ohne Entlassungen auskommen zu können. Die Firmen mit Entlassungsplänen überwogen damit diejenigen mit Einstellungsabsichten um 24,7 Prozentpunkte. Immerhin strebten 66,8 % der Baufirmen an, die Arbeitnehmerzahl unverändert zu lassen. Auch der Handel gab sich zurückhaltend (aufstocken: 11,5 %; unverändert: 71,7 %; verkleinern: 16,8 %; Saldo: -5,3 Prozentpunkte). Nur unwesentlich optimistischer zeigten sich die Dienstleister und das Verarbeitende Gewerbe. Auch hier behielten die Firmen, die künftig mit weniger Personal auskommen wollen, weiterhin die Oberhand: In beiden Sektoren betrug der Saldo der Beschäftigungserwartungen zuletzt -5,0 Prozentpunkte. Vor allem für das Verarbeitende Gewerbe bedeutet dies per saldo aber eine sehr deutliche Verbesserung gegenüber den Plänen zum Ende des Jahres 2002 (-29,4 Prozentpunkte; Dienstleister: -19,3 Prozentpunkte).

Die von der KfW im Zuge der Investitionsförderung erhobenen Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren belegen, dass zumindest der – in den zurückliegenden Jahren allerdings immer kleiner gewordene – *investierende* Teil des Mittelstandes eine verlässliche Quelle für neue Arbeitsplätze ist. Die Dynamik des Beschäftigungsaufbaus hat jedoch auch bei dieser „Positivauswahl“ von Unternehmen in allen Hauptwirtschaftsbereichen (mit Ausnahme des schon lange schwachen Bausektors, der im Vorjahresvergleich stagnierte) sowie in beiden Teilen Deutschlands deutlich nachgelassen und spiegelt so ebenfalls die mehrjährige Konjunkturschwäche wider (siehe Grafik 1.7). Im Jahresdurchschnitt 2003 gaben die befragten Investoren – deutschlandweit und über alle Branchen betrachtet – an, die Zahl ihrer Arbeitsplätze um 6,8 % ausweiten zu wollen. Das sind 1,4 Prozentpunkte weniger als 2002 und der stärkste Einbruch im Vorjahresvergleich seit 1996 (-1,9 Prozentpunkte). Das Niveau der Beschäftigungsabsichten war 2003 sogar so gering wie noch nie seit dem Beginn der Berechnungen im Jahr 1992. Seit dem letzten Hochpunkt 1999 (9,2 %) haben die Be-

schäftigungsabsichten kontinuierlich abgenommen und fielen mit 8,3 % bereits 2001 unter den langfristigen Durchschnitt (8,7 %), der als Maß für die konjunkturelle Normallage gelten kann.



Grafik 1.7 Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren, Jahresdurchschnitte

Quelle: KfW

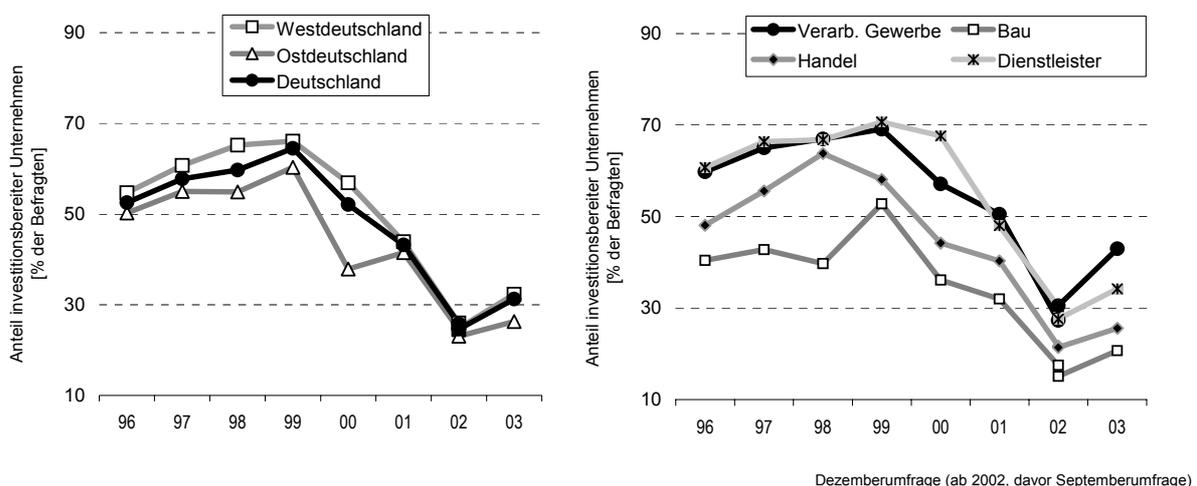
1.4 Investitionen

Die lang anhaltende konjunkturelle Schwäche gepaart mit der Unsicherheit über die Ausgestaltung der wirtschaftspolitischen Reformvorhaben belastete die Investitionsneigung vieler Unternehmen. Die realen Bruttoanlageinvestitionen sanken 2003 zum dritten Mal in Folge, zuletzt um 3,3 % gegenüber dem Vorjahr. Den stärksten Einbruch verzeichneten die

Ausrüstungsinvestitionen (-4,0 %), gefolgt von den Bauinvestitionen (-3,6 %), die sich, abgesehen von 1999 (+1,4 %), bereits seit dem Jahr 1995 rückwärts entwickelt haben. Lediglich die Investitionen in sonstige Anlagen – vorwiegend Computersoftware und Urheberrechte – wiesen mit einem Zuwachs um 1,8 % ein leichtes Vorjahresplus aus. Angesichts der unvorteilhaften Rahmenbedingungen scheuten sich offenbar viele Unternehmen, das Risiko neuer Investitionen einzugehen. Die Mittelständler sind dabei keine Ausnahme, auch wenn 2003 der Tiefpunkt der Investitionsneigung überwunden werden konnte.

Nur jeder dritte Mittelständler zu Investitionen bereit

Die Investitionsbereitschaft des Mittelstandes bewegt sich weiterhin auf einem niedrigen Niveau. Nur knapp jedes dritte Unternehmen (31,3 %) war Ende 2003 zu Investitionen bereit. Schwächer war die Investitionsneigung lediglich im Vorjahr, als der Anteil investitionsbereiter Unternehmen auf das Allzeittief von 24,6 % gefallen war. Gegenüber dem Hochpunkt 1999 (64,5 %) hat sich der Indikator mehr als halbiert und auch der langjährige Durchschnitt (48,2 %) wird weiter deutlich verfehlt. Vor allem in den neuen Bundesländern gaben sich die Unternehmen mit der Anschaffung neuer Maschinen und Anlagen noch abwartend. So wollte Ende 2003 nur gut jedes vierte ostdeutsche Unternehmen (26,3 %; 2002: 23,1 %) in den kommenden Monaten ein Investitionsprojekt realisieren, in Westdeutschland waren es hingegen 32,3 % (2002: 24,8 %). Dies unterstreicht erneut die relativ größere Zuversicht der westdeutschen Mittelständler für 2004, wie sie auch an anderen Indikatoren wie den Umsatz- und Beschäftigungserwartungen abgelesen werden kann.



Grafik 1.8 Creditreform-Indikator Investitionsbereitschaft

Die größte Investitionsbereitschaft zeigte das Verarbeitende Gewerbe. Von den im Dezember 2003 befragten Firmen wollten 43,0 % in den nächsten Monaten Investitionen tätigen. Damit erzielte das Verarbeitende Gewerbe zugleich den stärksten Vorjahresanstieg im Branchenvergleich (+12,5 Prozentpunkte). Zum Höchstwert aus dem Jahr 1999 fehlen allerdings

noch knapp 30 Prozentpunkte. Unter den Dienstleistern planten 34,2 % die Erneuerung oder Ausweitung ihrer Kapazitäten während des kommenden halben Jahres. Verglichen mit dem Vorjahr entspricht das einer Steigerung um 6,6 Prozentpunkte. Die Mittelständler im Bau (20,7 %; +5,6 Prozentpunkte) und im Handel (2003: 25,6 %; + 4,2 Prozentpunkte) ließen dagegen im Vergleich der Hauptwirtschaftsbereiche erneut eine lediglich unterdurchschnittliche Investitionsneigung erkennen.

1.5 Erträge

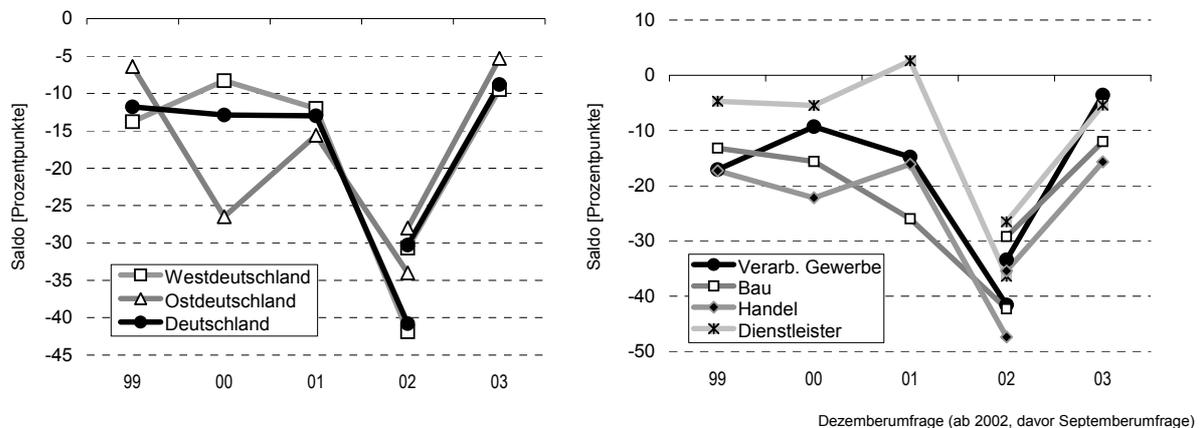
Die starke Abhängigkeit des Mittelstandes von der Binnenkonjunktur zeigt sich besonders in der Ertragsentwicklung. So führte die schwache Nachfrage der Verbraucher und Unternehmen zu Absatzschwierigkeiten. Zusätzlich belasteten die mit der langjährigen Stagnation einhergehenden hohen Außenstände die Liquidität vieler Firmen. Die Herbstumfrage 2003 von Creditreform bestätigte, dass jedes elfte Unternehmen (9,2 %) drei Monate und länger bis zur Begleichung seiner Rechnungen wartet. Dennoch ist bei der Ertragsentwicklung erstmals wieder etwas Licht am Ende des Tunnels zu erkennen. Rationalisierungserfolge, eine verhaltene Lohnstückkostenentwicklung sowie wechsellkursbedingt günstigere importierte Vorleistungen dürften die wesentlichen Erklärungsbeiträge sein.

Erste Ansätze zur Stabilisierung der Ertragslage erkennbar

Im Vergleich zu 2002 sind bei der Ertragslage der Mittelständler erste Ansätze einer Stabilisierung erkennbar. Unter den Ende 2003 befragten Unternehmen gaben 24,9 % an, dass sie ihre Erträge in den vergangenen sechs Monaten steigern konnten. Im Vorjahreszeitraum waren es lediglich 17,0 % gewesen. Hatten im Dezember 2002 noch 47,3 % der Firmen gesunkene Erträge gemeldet, so fiel deren Anteil zuletzt auf 33,7 %. Damit erholte sich der Saldo sehr deutlich, wenngleich er mit -8,8 Prozentpunkten die Nulllinie erneut nicht überspringen konnte. Die seit 1999 unter dem Strich beobachtete, kontinuierliche Verschlechterung der Ertragssituation setzte sich demnach, wenn auch zuletzt in deutlich vermindertem Tempo, fort.¹⁵ Der andauernde Überhang von Unternehmen mit rückläufigen Erträgen ist unbefriedigend und belegt, dass die Mittelständler ihre Ertragskraft noch weiter stärken müssen. Die Ende 2003 eingeleitete Stabilisierung ist gleichwohl ein Hoffnungssignal, denn besser war die Ertragslage per saldo noch nie seit dem Beginn der Erhebung der Ertragssituation durch Creditreform im Jahr 1999 (siehe Grafik 1.9). Die Ertragslage der westdeutschen

¹⁵ Dieses Resultat bestätigt die eingangs zitierten Ergebnisse der Deutschen Bundesbank (2003), wonach sich die Ertragssituation der Mittelständler im Gefolge der lahmen Binnenkonjunktur verschlechtert hat. Die Bundesbank griff bei Ihrer Analyse allerdings auf Unternehmensbilanzen für die Jahre 1994 bis 2001 zurück, in welcher sich die Situation Ende 2003 naturgemäß nicht widerspiegeln kann. Die hier präsentierten Daten zeigen, dass der negative Ertragstrend seitdem zwar nicht umgekehrt werden konnte, sich zuletzt aber abgeflacht hat.

Mittelständler (-9,5 Prozentpunkte) stellte sich, gemessen am Saldo, geringfügig schlechter dar als diejenige der ostdeutschen (-5,3 Prozentpunkte).



Grafik 1.9 Creditreform-Indikator Ertragslage, Saldo gestiegen/gesunken

Beim Vergleich der vier Hauptwirtschaftsbereiche zeigte sich die Ertragssituation im Baugewerbe sowie im Handel erwartungsgemäß am stärksten angespannt. Insbesondere der Einzelhandel spürte die schwache Verbrauchskonjunktur, woran auch die verlängerten Öffnungszeiten bislang wenig ändern konnten. Im Handel überwogen Ende 2003 die Firmen mit gesunkenen Erträgen diejenigen mit steigenden noch um 15,7 Prozentpunkte. Dies ist der schwächste Indikatorwert im Branchenvergleich. Angesichts einer ebenfalls unterdurchschnittlichen Saldenkennziffer von -12,0 Prozentpunkten ist die Situation im Bau allerdings nur geringfügig besser. Demgegenüber verzeichneten das Verarbeitende Gewerbe und die Dienstleister nicht nur die stärkste Verbesserung der Ertragssituation gegenüber dem Vorjahr, sondern zugleich auch die im Branchenvergleich relativ höchsten Saldenniveaus: Im Dienstleistungssektor blieben die Firmen mit rückläufigen Erträgen aktuell noch um 5,4 Prozentpunkte hinter diejenigen mit Ertragszuwächsen zurück, und im Verarbeitenden Gewerbe ebnete sich der Abstand sogar bis auf 3,6 Prozentpunkte ein.

Optimistischere Ertragserwartungen, Pessimisten aber weiter in der Überzahl

Zusammen mit der stabilisierten Ertragslage haben sich auch die Ertragserwartungen sichtbar aufgehellt, wenngleich die Ertragspessimisten unter dem Strich vorerst in der Überzahl bleiben. Insgesamt rechneten Ende des vergangenen Jahres 18,4 % der mittelständischen Firmen (2002: 6,0 %) für die kommenden sechs Monate mit steigenden und 26,3 % (2002: 32,0 %) mit sinkenden Erträgen. Gegenüber dem Vergleichswert aus dem Dezember 2002 hat sich der Saldo damit von -26,0 Prozentpunkten auf -7,9 Prozentpunkte verbessert.

Die bereits an den allgemeinen Konjunkturindikatoren abzulesende Tendenz – der Osten Deutschlands verkräftete die zurückliegende Stagnation besser, der Westen ist vergleichs-

weise optimistischer für 2004 – findet sich auch in den Unternehmensangaben zur Ertragssituation wieder. Denn auch wenn die westdeutschen Mittelständler den ostdeutschen bei der realisierten Ertragsentwicklung geringfügig hinterher hinkten, schätzten sie die zukünftigen Ertragsaussichten zuletzt doch deutlich zuversichtlicher ein als die Firmen im Osten. So rechneten in den alten Bundesländern 19,8 % der Unternehmen mit steigenden und 25,0 % mit sinkenden Erträgen für das erste Halbjahr 2004. Der westdeutsche Saldo der Ertragserwartungen betrug damit Ende 2003 -5,2 Prozentpunkte. In Ostdeutschland hingegen kalkulierten zum gleichen Zeitpunkt 11,3 % der Firmen mit zunehmenden Erträgen, wohingegen sich 33,1 % auf sinkende Erträge einstellten. Demgemäß unterschritt der ostdeutsche Saldo mit -21,8 Prozentpunkten den westdeutschen Vergleichswert zuletzt kräftig.

Am zuversichtlichsten blicken die Dienstleister in die Zukunft, bei denen die Ertragsoptimisten und -pessimisten zum vergangenen Jahreswechsel angesichts eines Saldos von -2,1 Prozentpunkten fast ausgeglichen waren. Am zweitbesten fiel – dank des stärksten Anstiegs im Vorjahresvergleich – der Saldenwert der Ertragserwartungen mit -7,6 Prozentpunkten (2002: -29,4 Prozentpunkte) im Verarbeitenden Gewerbe aus. Auch der Handel ging unter dem Strich wieder stärker von steigenden Erträgen aus (Saldo 2002: -25,9 Prozentpunkte; Saldo 2003: -8,5 Prozentpunkte), musste sich diesmal aber wegen einer geringeren Verbesserung gegenüber 2002 dem Verarbeitenden Gewerbe knapp geschlagen geben und fiel im Branchenvergleich auf den dritten Platz zurück. Am pessimistischsten gab sich erneut der Bau, auch wenn die Erwartungen nicht mehr ganz so düster waren wie im Dezember 2002 (Saldo 2002: -42,4 Prozentpunkte; Saldo 2003: -26,0 Prozentpunkte).

Die Erwartungsindikatoren – nicht nur hinsichtlich des Ertrages, sondern auch bezüglich des Umsatzes und der Beschäftigung – fielen in diesem Jahr durchweg etwas besser aus als die Angaben zur Lage. Dies spricht dafür, dass der Mittelstand langsam wieder etwas mehr Vertrauen in die Zukunft fasst. Ebenfalls ließen fast alle Indikatoren im Vergleich zum Vorjahr erste Erholungsansätze erkennen. All dies ist ein Hoffnungssignal für eine Trendwende nach mehrjähriger Stagnation, aber noch kein Garant für einen langen und selbst tragenden Aufschwung. Denn trotz der beobachteten Verbesserungen sind die Aussagen der Unternehmen zu Erträgen, Investitionen und Arbeitsplätzen in der Tendenz noch immer von sehr großer Vorsicht und Zurückhaltung geprägt.

1.6 Fazit und Ausblick auf 2004

Langsamer Aufbruch aus dem tiefen Tal

Nach vier Jahren des Abschwungs setzte, ausgehend von langjährigen Tiefständen der zentralen Indikatoren, zum Jahreswechsel eine moderate Erholung der Mittelstandskonjunktur

ein, die von einer leichten Verbesserung der wirtschaftlichen Situation im Verlauf von 2003 sowie vorsichtigen Hoffnungen für 2004 getragen wird. Die ostdeutschen Mittelständler verkrafteten die zurückliegende Stagnation vergleichsweise besser, die westdeutschen sind dagegen optimistischer für das begonnene Jahr. Während sich der strukturelle Abwärtstrend des Bausektors verlangsamt, starteten vor allem die Dienstleister und das Verarbeitende Gewebe, aber auch der Handel mit etwas mehr Zuversicht in das neue Jahr. Wie schon 2001 und 2002, gingen von den kleinen und mittleren Unternehmen im abgelaufenen Jahr per saldo keine positiven Impulse für den Arbeitsmarkt aus. Lediglich eine kleine Gruppe von rund 12 % der Mittelständler sieht sich in der Lage, 2004 zusätzliches Personal einzustellen, knapp ein Fünftel will hingegen Arbeitsplätze abbauen – aufgrund der unterausgelasteten Kapazitäten war dies auch nicht anders zu erwarten. Angesichts der Hoffnung auf höhere oder zumindest gleich bleibende Umsätze und etwas stabilerer Ertragsperspektiven sind mit gut 31 % wieder etwas mehr Mittelständler als im Vorjahr (25 %) zu Investitionen bereit; der langjährige Durchschnitt (48 %) wird jedoch weiter deutlich verfehlt.

Damit unterscheiden sich die qualitativen Perspektiven für die Mittelstandskonjunktur in diesem Jahr kaum von den Prognosen für die Gesamtkonjunktur. Auch der gesamtwirtschaftliche Ausblick ist von verhaltenem Optimismus geprägt: Das von den Forschungsinstituten und internationalen Organisationen veröffentlichte Prognosespektrum für das Realwachstum reicht von 1,4 % bis 1,8 %.¹⁶ Nach diesen – in der Richtung grundsätzlich übereinstimmenden – Zukunftsszenarien sollte Deutschland mit dem stärksten BIP-Zuwachs seit 2000 bei weiterhin ruhigem Preisklima nicht mehr die am langsamsten wachsende Ökonomie der Eurozone sein. Sowohl die Nettoexporte als auch die Binnennachfrage tragen dazu bei. Grund zum Überschwang besteht dennoch nicht. Ein beachtlicher Teil des vorhergesagten Wachstums kommt lediglich durch ein deutliches Plus an Arbeitstagen zustande, denn 2004 ist nicht nur ein Schaltjahr, es fallen diesmal auch – je nach Bundesland – vier bis fünf variable Feiertage auf ein Wochenende.¹⁷ Das um diese Kalendereffekte bereinigte, mithin rein konjunkturell begründete Wachstum, das auf rund 0,8 % bis 1,4 % veranschlagt werden kann, dürfte weder ausreichen, um die in der langen Stagnationsphase immer weiter geöffnete Produktionslücke bereits 2004 zu verkleinern,¹⁸ noch wird es im Jahresdurchschnitt zu einem

¹⁶ Zu dem Prognosespektrum für das BIP-Wachstum im Jahr 2004 sowie für weitere makroökonomische Schlüsselgrößen siehe Tabelle 1.1 in Abschnitt 1.1.

¹⁷ Schätzungen, darunter die Gemeinschaftsdiagnose (DIW 2003, S. 660), beziffern den so genannten Kalendereffekt für 2004 auf bis zu 0,6 Prozentpunkte. Zugleich wird aber betont, dass die tatsächliche Ausschöpfung des zusätzlichen Arbeits(tage)angebots sehr stark von der gerade herrschenden Konjunkturlage abhängt, sodass mit der konkreten numerischen Abschätzung des Kalendereffekts hohe Unsicherheiten verbunden sind. Vgl. hierzu etwa Sachverständigenrat (2003), S. 366.

¹⁸ Die OECD (2003, S. 56) geht im Gegenteil sogar davon aus, dass sie im laufenden Jahr nochmals leicht von 3,3 % des BIP auf 3,5 % ansteigen wird. Dabei unterstellt sie ein – kalenderbereinigtes! – Realwachstum von 1,4 %.

Beschäftigungsaufbau führen. Die per saldo weiter negativen Beschäftigungserwartungen des Mittelstandes fügen sich nahtlos in dieses Bild.

Die gesamtwirtschaftlichen Risikoszenarien für 2004 heben – neben der latenten Terrorbedrohung – insbesondere die globalen Ungleichgewichte hervor, welche von dem hohen und tendenziell weiter zunehmenden Leistungsbilanzdefizit der USA ausgehen. Gepaart mit den steigenden Haushaltsfehlbeträgen könnte dies eine abrupte, deutlich über das bisherige Ausmaß hinausgehende Abwertung des US-Dollars, einen starken Anstieg der langfristigen Zinsen und/oder eine protektionistischere Handelspolitik der USA auslösen, was die Weltwirtschaft und damit die in erster Linie exportgestützte Erholung in Deutschland erheblich belasten würde.

Die wesentlichen inländischen Risikofaktoren verknüpfen sich mit der für den Mittelstand besonders wichtigen, aber fragilen Binnennachfrage. Nach dem starken Einbruch im dritten Quartal 2003 dürfte sich diese zwar, angestoßen durch die Außenwirtschaft, seit dem Schlussvierteljahr wieder etwas gefangen haben. Ob die außenwirtschaftlichen Impulse die Binnennachfrage aber so nachhaltig anschieben können, dass die begonnene Erholung im weiteren Verlauf von 2004 und 2005 zu einem selbsttragenden Aufschwung wird, hängt neben anderem von der raschen Verwirklichung und dem Erfolg der in Angriff genommenen finanz- und sozialpolitischen Strukturreformen ab (zu einer Einschätzung des Mitte Dezember erzielten Steuerreformkompromisses siehe Box 1.2). Diese sind notwendig, wenn das exportbedingte Produktionsplus zunächst vermehrt neue Investitionen anstoßen und dann in der Folge die Beschäftigung anregen soll, bis die damit einhergehenden verbesserten Einkommensperspektiven schließlich zu einer höheren Konsumnachfrage führen.

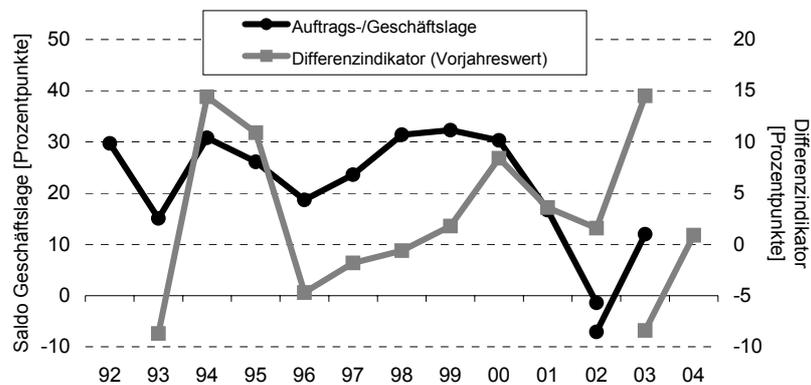
Box 1.2 Zum Steuerreformkompromiss vom 14./15. Dezember 2003

Mit dem nach zähen Verhandlungen im Vermittlungsausschuss in der Nacht vom 14. auf den 15. Dezember zwischen Bundestag und Bundesrat erreichten teilweisen Vorziehen der dritten Stufe der Einkommenssteuersenkung um ein Jahr auf 2004 wurde eine notwendige Vorbedingung für eine Belebung der Binnennachfrage erfüllt und zugleich ein Kompromiss zwischen wachstums- (Senkung der Steuerbelastung, tragfähige Staatsverschuldung) und konjunkturpolitischen Zielen (Verminderung des Restriktionsgrades der Finanzpolitik und Kompensation kurzfristiger Nachfrageausfälle im Gefolge der Strukturreformen) angestrebt.

Die Einigung bringt 2004 eine konjunkturell willkommene, zusätzliche Netto-Entlastung von knapp 8 Mrd EUR¹⁹ mit sich und belegt, dass Strukturreformen auch bei unterschiedlichen politischen Mehrheiten auf den verschiedenen föderalen Ebenen möglich sind. Werden die Reformen zur langfristigen Sicherung der Sozialsysteme mit dem primären Ziel einer Entlastung des Faktors Arbeit nun weiter zielstrebig vorangetrieben, dürfte dies das Vertrauen von Konsumenten und Investoren zusätzlich stärken und damit den Aufschwung zugleich robuster gegenüber den außenwirtschaftlichen Risiken machen. Die erneute Überschreitung des Maastrichter Defizitkriteriums im Jahr 2004 ist vor diesem Hintergrund hinnehmbar, vor allem wenn zugleich die Weichen für eine wachstumsfreundlichere Neugewichtung in der Struktur der öffentlichen Ausgaben (weniger Subventionen und Transfers, mehr Investitionen in Bildung und öffentliche Infrastruktur) gestellt werden.

¹⁹ Vgl. DIW (2004), S. 24.

Der im langfristigen Vergleich noch immer geringe Anteil investitionsbereiter Mittelständler, aber auch deren weiter zurückhaltende Beschäftigungsplanungen zeigen, dass gerade die kleinen und mittleren Unternehmen sich zunächst von der Wirkung der Strukturreformen sowie der Dauerhaftigkeit des Aufschwungs überzeugen wollen, bevor sie wieder in größerem Umfang bereit sind, neue Projekte zu realisieren und die Mitarbeiterzahl zu erhöhen.



Quelle: Creditreform Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage), Berechnungen KfW

Grafik 1.10 Mittelstandskonjunktur, Prognoseszenario 2004

Damit hält das gesamtwirtschaftliche Umfeld zwar nicht zu vernachlässigende Risikofaktoren und weiterhin auch Belastungen für die Mittelstandskonjunktur bereit, die Aussichten für die kleinen und mittleren Unternehmen sind zu Beginn von 2004 aber besser als vor einem Jahr. Für diese Einschätzung spricht auch der im MittelstandsMonitor 2003 erstmals verwendete „Differenzindikator“, der sich gemessen an den Vergangenheitswerten zur Vorhersage von Wendepunkten bei der Geschäftslage auf Jahressicht bewährt hat.²⁰ Für 2004 ist das daraus abgeleitete Aufschwungsignal deutlich (siehe Grafik 1.10). Die nach dem langen Abschwung zuletzt wieder etwas positivere Geschäftslage, wie auch die im Schlussvierteljahr in Maßen zurückgekehrte Zuversicht, dürften keine Eintagsfliegen sein, sondern den Aufbruch aus dem tiefen Tal markieren. Insgesamt gehen die beteiligten Institute davon aus, dass sich die Mittelstandskonjunktur 2004 im Schlepptau der Gesamtwirtschaft weiter aufhellen wird – allerdings nur langsam und vorerst ohne nennenswerte Beschäftigungsimpulse und mit lediglich maßvollen Zuwächsen bei den Investitionen.

²⁰ Vgl. MittelstandsMonitor (2003), S. 28. Dieser Frühindikator basiert auf den Lagebeschreibungen sowie Erwartungen des Mittelstandes selbst und ist definiert als Saldo der Umsatzerwartungen abzüglich des Saldos der Umsatzlage. Die dahinter stehende Logik ist einfach: Sind die Erwartungen besser als die Lage, deutet dies auf einen bevorstehenden Aufschwung hin und umgekehrt.

Literatur zu Kapitel 1

- Benner, J., A. Boss, A. Kuhn, C.-P. Meier, F. Oskamp, J. Scheide und R. Schmidt (2003), Konjunktur in Deutschland nimmt etwas Fahrt auf, Die Weltwirtschaft 2003, Heft 4 (Dezember), S. 1-19.
- BMWA (2003), Zur Herbstprojektion der Bundesregierung, Pressemitteilung (23. Oktober), Berlin.
- Consensus Economics (laufende Ausgaben), Consensus Forecasts, London.
- Destatis (2003), Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2003, Pressemitteilung (20. November), Wiesbaden.
- Destatis (2004), Wirtschaftsleistung im Jahr 2003 leicht rückläufig, Pressemitteilung (15. Januar), Wiesbaden.
- Destatis (2004a), Viertes Quartal 2003: 0,6 % weniger Erwerbstätige als ein Jahr zuvor, Pressemitteilung (10. Februar), Wiesbaden.
- Destatis (2004b), Schnellmeldung zur Wirtschaftsleistung im 4. Quartal 2003, Pressemitteilung (12. Februar), Wiesbaden.
- Deutsche Bundesbank (2003), Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland, Monatsbericht Oktober, S. 29-55, Frankfurt/Main.
- DIHK (2003), Wirtschaftslage und Erwartungen, Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern im Herbst 2003 (Oktober), Berlin.
- DIW (2003), Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2003 („Gemeinschaftsdiagnose“), Wochenbericht 43/2003 (23. Oktober), Berlin.
- DIW (2004), Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung 2004/2005, Wochenbericht 1-2/2004 (6. Januar), Berlin.
- DZ Bank (2003), Mittelstand im Mittelpunkt, Herbst/Winter 2003, Frankfurt/Main.
- European Commission (2003), Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Autumn 2003 Economic Forecasts, European Economy No. 5/2003 (October), Brussels.
- HWWA (2003), Mühsame Erholung der Konjunktur, Wirtschaftsdienst 2003/12 (15. Dezember), S. 803-808, Hamburg.

ifo Institut (2003), ifo Konjunkturprognose 2004: Erholung hat begonnen (19. Dezember), München.

IfW (2003), Konjunktur in Deutschland nimmt etwas Fahrt auf, Die Weltwirtschaft 2003, Heft 4 (10. Dezember), S. 1-19, Kiel.

IKB Deutsche Industriebank AG (2003), Unternehmerthemen (November), Düsseldorf.

IW (2003a), IW-Konjunkturumfrage („Frühlingsgefühle statt Herbstdepression“), IWD Nr. 45 (6. November), S. 2.

IW (2003b), IW-Konjunkturprognose („Ein dünner Silberstreif“), IWD Nr. 46 (13. November), S. 4-5.

IWH (2004), Konjunkturausblick des IWH für 2004: Das lange Warten auf den Aufschwung geht vorüber, Wirtschaft im Wandel 1/2004 (21. Januar), S. 3-22, Halle/Saale.

Plattner, D. (2003), Mittelstandsfinanzierung im Wandel, KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik, Ausgabe 30 (Oktober), S. 48-76.

MittelstandsMonitor (2003), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen.

OECD (2003), Economic Outlook No. 74, Preliminary Edition (November), Paris.

RWI (2003), Konjunkturprognose für 2004: Deutliche Belebung, Pressemitteilung (8. Dezember), Essen.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2003), Staatsfinanzen konsolidieren – Steuersystem reformieren, Jahresgutachten 2003/04 (12. November), Wiesbaden.

www.statistik.baden-wuerttemberg.de/Arbeitskreis_VGR/BIPakt.asp (Bruttoinlandsprodukt nach Bundesländern, 1. Fortschreibung 2003, Download am 12. Februar 2004).

ZDH (2003), Stimmung aufgehellt – Wirtschaftliche Lage bleibt angespannt, Konjunkturbericht 2/2003 (November), Berlin.

Anhang 1.A: Datengrundlagen

Creditreform

- Seit 1979 führt Creditreform Befragungen kleiner und mittlerer Unternehmen durch. Dreimal im Jahr – zu den regelmäßigen Befragungen im September und März tritt seit 2002 die exklusiv für den MittelstandsMonitor durchgeführte Dezemberumfrage hinzu – beteiligen sich rund 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 Firmen darauf geachtet, dass keine Tochterunternehmen von Großunternehmen an der Umfrage teilnehmen. Schwerpunktmäßig werden kleine Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern befragt.
- Neben allgemeinen Daten zum Unternehmen gliedern sich die Umfragen von Creditreform in vier Teile: „Aktuelle Geschäftslage“, „Erwartungen des Mittelstandes“, „Finanzierung“ und „Wirtschaftspolitisches Umfeld“. Abgefragt werden dabei Indikatoren wie Geschäftslage, Umsatz- und Ertragsentwicklung, Preise, Personalsituation sowie Investitionswillen. Darüber hinaus beurteilen die teilnehmenden Unternehmen das Zahlungsverhalten ihrer Kunden und machen Angaben zu Forderungsverlusten und Eigenkapitalquote. Im „Wirtschaftspolitischen Umfeld“ werden aktuelle Fragen zu den Rahmenbedingungen für mittelständische Firmen gestellt.

KfW Bankengruppe

- **KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur**

Datengrundlage des KfW-Indikators Mittelstandskonjunktur sind die Angaben, welche die in den gewerblichen Breitenprogrammen der KfW Bankengruppe 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 Bankengruppe“ 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		
	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz
Verarb. Gewerbe	19.4	32.8	13.4	57.3	48.3	-9.0	23.1	18.3	-4.8	-3.7	14.5	18.2
Bau	17.6	27.3	9.7	52.0	54.2	2.2	30.2	18.5	-11.7	-12.6	8.8	21.4
Handel	16.9	23.4	6.5	53.2	55.5	2.3	29.4	20.9	-8.5	-12.5	2.5	15.0
Dienstleister	18.3	32.4	14.1	59.6	52.9	-6.7	21.5	14.6	-6.9	-3.2	17.8	21.0
Insgesamt	18.0	29.4	11.4	56.5	53.1	-3.4	25.1	17.4	-7.7	-7.1	12.0	19.1
Westdeutschland	18.1	28.3	10.2	57.0	53.8	-3.2	24.5	17.7	-6.8	-6.4	10.6	17.0
Ostdeutschland	17.9	34.8	16.9	52.8	49.3	-3.5	28.8	15.4	-13.4	-10.9	19.4	30.3
<i>Differenz W./O.</i>	<i>0.2</i>	<i>-6.5</i>	<i>-6.7</i>	<i>4.2</i>	<i>4.5</i>	<i>0.3</i>	<i>-4.3</i>	<i>2.3</i>	<i>6.6</i>	<i>4.5</i>	<i>-8.8</i>	<i>-13.3</i>

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.3 Umsatzlage*

	gestiegen			stabil			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz
Verarb. Gewerbe	21.2	38.4	17.2	34.2	33.6	-0.6	43.5	27.5	-16.0	-22.3	10.9	33.2
Bau	17.9	23.3	5.4	37.3	46.5	9.2	42.9	30.2	-12.7	-25.0	-6.9	18.1
Handel	19.9	25.9	6.0	32.0	42.2	10.2	46.7	31.9	-14.8	-26.8	-6.0	20.8
Dienstleister	20.9	28.0	7.1	38.2	45.4	7.2	40.0	26.4	-13.6	-19.1	1.6	20.7
Insgesamt	20.2	28.3	8.1	35.8	43.0	7.2	42.7	28.5	-14.2	-22.5	-0.2	22.3
Westdeutschland	20.4	28.1	7.7	34.9	42.7	7.8	43.5	29.0	-14.5	-23.1	-0.9	22.2
Ostdeutschland	18.9	29.4	10.5	41.9	44.3	2.4	38.0	26.3	-11.7	-19.1	3.1	22.2
<i>Differenz W./O.</i>	<i>1.5</i>	<i>-1.3</i>	<i>-2.8</i>	<i>-7.0</i>	<i>-1.6</i>	<i>5.4</i>	<i>5.5</i>	<i>2.7</i>	<i>-2.8</i>	<i>-4.0</i>	<i>-4.0</i>	<i>0.0</i>

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.4 Umsatzerwartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz
Verarb. Gewerbe	14.0	26.7	12.7	45.9	52.2	6.3	39.1	20.6	-18.5	-25.1	6.1	31.2
Bau	7.9	12.2	4.3	34.1	48.6	14.5	55.4	39.2	-16.2	-47.5	-27.0	20.5
Handel	12.3	24.6	12.3	42.6	54.2	11.6	43.9	20.8	-23.1	-31.6	3.8	35.4
Dienstleister	13.0	24.6	11.6	41.6	55.9	14.3	43.9	19.0	-24.9	-30.9	5.6	36.5
Insgesamt	13.0	23.2	10.2	41.6	53.9	12.3	43.9	22.5	-21.4	-30.9	0.7	31.6
Westdeutschland	13.1	25.5	12.4	41.8	52.9	11.1	43.6	21.2	-22.4	-30.5	4.3	34.8
Ostdeutschland	12.4	11.4	-1.0	39.9	59.3	19.4	45.9	29.3	-16.6	-33.5	-17.9	15.6
<i>Differenz W./O.</i>	<i>0.7</i>	<i>14.1</i>	<i>13.4</i>	<i>1.9</i>	<i>-6.4</i>	<i>-8.3</i>	<i>-2.3</i>	<i>-8.1</i>	<i>-5.8</i>	<i>3.0</i>	<i>22.2</i>	<i>19.2</i>

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.5 Umsatzklima*

	positiv			stabil			negativ			Saldo positiv/negativ		
	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz
Verarb. Gewerbe	17.6	32.5	14.9	40.0	42.7	2.7	41.3	24.0	-17.3	-23.7	8.5	32.2
Bau	12.8	17.7	4.8	35.7	47.5	11.9	49.1	34.7	-14.4	-36.2	-17.0	19.3
Handel	16.1	25.2	9.2	37.2	48.1	10.9	45.3	26.3	-19.0	-29.2	-1.0	28.2
Dienstleister	16.9	26.3	9.4	39.9	50.6	10.7	41.9	22.7	-19.3	-25.0	3.6	28.7
Insgesamt	16.6	25.7	9.2	38.7	48.4	9.7	43.3	25.5	-17.8	-26.7	0.3	27.0
Westdeutschland	16.7	26.8	10.1	38.3	47.7	9.4	43.5	25.1	-18.5	-26.8	1.7	28.6
Ostdeutschland	15.6	20.2	4.6	40.9	51.7	10.8	41.9	27.8	-14.1	-26.3	-7.6	18.7
<i>Differenz W./O.</i>	<i>1.1</i>	<i>6.6</i>	<i>5.5</i>	<i>-2.6</i>	<i>-3.9</i>	<i>-1.4</i>	<i>1.6</i>	<i>-2.7</i>	<i>-4.4</i>	<i>-0.5</i>	<i>9.3</i>	<i>9.8</i>

* Geometrischer Mittelwert aus Umsatzlage und Umsatzerwartungen

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform, Berechnungen KfW

Tabelle 1.6 KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur

[2002=100]	langfr. Durchs.	Jahr							Jahr/Quartal							
		1999	2000	2001	2002	2003	Vj.	Ifr. D.	02/4	03/1	03/2	03/3	03/4	Vj.	Vq.	Jd.
Verarb. Gewerbe	95.1	99.0	100.0	97.2	93.8	93.3	-0.5	-1.9	94.4	93.1	94.9	92.4	92.8	-1.6	0.4	-0.5
Bau	103.5	100.1	100.0	98.1	88.1	95.4	7.3	-8.1	87.9	100.9	102.2	95.6	82.7	-5.2	-12.9	-12.7
Handel	102.3	103.1	100.0	100.0	104.4	97.3	-7.1	-5.0	106.6	100.9	95.1	93.8	99.4	-7.1	5.7	2.1
Dienstleister	109.7	110.4	100.0	110.3	103.7	99.8	-3.8	-9.8	102.4	98.7	97.7	96.4	106.5	4.1	10.1	6.7
Insgesamt	99.9	101.9	100.0	99.8	98.4	95.6	-2.8	-4.3	99.3	97.0	95.7	93.5	96.3	-3.0	2.7	0.6
Westdeutschland	98.6	100.9	100.0	99.1	97.4	94.5	-2.9	-4.1	98.0	95.3	94.6	92.6	95.5	-2.5	2.9	1.0
Ostdeutschland	110.3	110.2	100.0	106.0	106.5	104.6	-1.9	-5.7	109.6	110.8	104.1	101.3	102.2	-7.4	1.0	-2.4

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

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

(Veränderung gegenüber V(or)q(uartal 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		
	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz
Verarb. Gewerbe	11.2	20.1	8.9	48.0	47.5	-0.5	40.4	32.0	-8.4	-29.2	-11.9	17.3
Bau	10.1	12.2	2.1	54.2	51.9	-2.3	35.7	35.9	0.2	-25.6	-23.7	1.9
Handel	9.7	12.7	3.0	53.3	58.5	5.2	35.9	28.8	-7.1	-26.2	-16.1	10.1
Dienstleister	16.3	18.3	2.0	49.9	54.6	4.7	33.3	27.1	-6.2	-17.0	-8.8	8.2
Insgesamt	12.9	16.2	3.3	51.1	54.2	3.1	35.5	29.5	-6.0	-22.6	-13.3	9.3
Westdeutschland	12.7	15.4	2.7	51.4	54.4	3.0	35.4	30.1	-5.3	-22.7	-14.7	8.0
Ostdeutschland	14.3	20.4	6.1	49.0	53.2	4.2	35.9	26.4	-9.5	-21.6	-6.0	15.6
Differenz W./O.	-1.6	-5.0	-3.4	2.4	1.2	-1.2	-0.5	3.7	4.2	-1.1	-8.7	-7.6

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.8 Beschäftigungsplanung*

	aufstocken			unverändert			verkleinern			Saldo aufst./verkleinern		
	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz
Verarb. Gewerbe	5.0	15.4	10.4	59.9	63.7	3.8	34.4	20.4	-14.0	-29.4	-5.0	24.4
Bau	2.2	4.2	2.0	50.0	66.8	16.8	44.6	28.9	-15.7	-42.4	-24.7	17.7
Handel	5.2	11.5	6.3	62.3	71.7	9.4	31.1	16.8	-14.3	-25.9	-5.3	20.6
Dienstleister	8.1	13.8	5.7	63.0	67.0	4.0	27.4	18.8	-8.6	-19.3	-5.0	14.3
Insgesamt	6.0	12.1	6.1	60.4	67.8	7.4	32.0	19.9	-12.1	-26.0	-7.8	18.2
Westdeutschland	6.0	12.7	6.7	61.0	68.1	7.1	31.5	19.0	-12.5	-25.5	-6.3	19.2
Ostdeutschland	5.8	9.0	3.2	56.7	66.3	9.6	34.9	24.7	-10.2	-29.1	-15.7	13.4
Differenz W./O.	0.2	3.7	3.5	4.3	1.8	-2.5	-3.4	-5.7	-2.3	3.6	9.4	5.8

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.9 Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren*

[%]	langfr. Durchs.	Jahr							Jahr/Quartal							
		1999	2000	2001	2002	2003	Vj.	Ifr. D.	02/4	03/1	03/2	03/3	03/4	Vj.	Vq.	Jd.
Verarb. Gewerbe	6.7	7.2	7.0	6.7	6.3	5.0	-1.3	-1.7	5.9	5.3	5.1	4.9	4.7	-1.3	-0.2	-0.3
Bau	5.6	5.3	5.3	5.1	3.9	4.0	0.1	-1.6	3.9	4.3	4.7	3.5	3.4	-0.5	-0.1	-0.6
Handel	10.4	11.2	10.4	10.5	10.7	9.0	-1.7	-1.4	10.3	9.7	9.4	8.8	8.2	-2.1	-0.6	-0.8
Dienstleister	13.3	14.3	13.9	10.6	11.6	9.8	-1.8	-3.4	12.0	11.4	10.5	9.3	8.2	-3.8	-1.0	-1.6
Insgesamt	8.7	9.2	8.8	8.3	8.2	6.8	-1.4	-1.8	8.0	7.4	7.1	6.6	6.2	-1.8	-0.4	-0.7
Westdeutschland	8.2	8.9	8.5	7.9	7.6	6.6	-1.0	-1.5	7.4	7.1	6.9	6.4	6.0	-1.4	-0.5	-0.6
Ostdeutschland	12.6	11.6	11.4	11.7	12.9	8.7	-4.2	-3.9	12.7	9.8	8.9	8.1	7.9	-4.8	-0.3	-0.8

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

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

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

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

(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.	1998		1999		2000		2001		2002 (Sep)		2002 (Dez)		2003	
	Anteil	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.**	Anteil	Diff.
Verarb. Gewerbe	52.1	67.0	2.0	69.1	2.1	57.1	-12.0	50.5	-6.6	27.3	-23.2	30.5	3.2	43.0	12.5
Bau	33.0	39.7	-3.1	52.8	13.1	36.1	-16.7	32.0	-4.1	17.5	-14.5	15.1	-2.4	20.7	5.6
Handel	42.1	63.8	8.2	58.1	-5.7	44.2	-13.9	40.3	-3.9	21.7	-18.6	21.4	-0.3	25.6	4.2
Dienstleister	52.5	66.8	0.4	70.7	3.9	67.6	-3.1	48.0	-19.6	30.3	-17.7	27.6	-2.7	34.2	6.6
Insgesamt	45.7	59.7	1.9	64.5	4.8	52.1	-12.4	43.2	-8.9	25.8	-17.4	24.6	-1.2	31.3	6.7
Westdeutschland	47.8	65.2	4.5	66.1	0.9	56.9	-9.2	43.9	-13.0	26.0	-17.9	24.8	-1.2	32.3	7.5
Ostdeutschland	41.5	54.9	-0.1	60.3	5.4	37.9	-22.4	41.5	3.6	24.5	-17.0	23.1	-1.4	26.3	3.2
<i>Differenz W./O.</i>	10.3	10.3	4.6	5.8	-4.5	19.0	13.2	2.4	-16.6	1.5	-0.9	1.7	0.2	6.0	4.3

* In % der Befragten, Differenz gegenüber Vorjahr in Prozentpunkten ** Differenz gegenüber Septemberumfrage

Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage)

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.11 Ertragslage*

	Erträge gestiegen			gleichgeblieben			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz
Verarb. Gewerbe	17.0	28.7	11.7	32.3	38.6	6.3	50.4	32.3	-18.1	-33.4	-3.6	29.8
Bau	17.6	22.6	5.0	35.6	42.4	6.8	46.8	34.6	-12.2	-29.2	-12.0	17.2
Handel	15.4	21.1	5.7	33.6	41.8	8.2	50.8	36.8	-14.0	-35.4	-15.7	19.7
Dienstleister	17.8	26.7	8.9	37.6	41.2	3.6	44.3	32.1	-12.2	-26.5	-5.4	21.1
Insgesamt	17.0	24.9	7.9	35.4	41.2	5.8	47.3	33.7	-13.6	-30.3	-8.8	21.5
Westdeutschland	17.2	24.6	7.4	34.7	41.1	6.4	47.9	34.1	-13.8	-30.7	-9.5	21.2
Ostdeutschland	15.8	26.5	10.7	39.9	41.7	1.8	43.8	31.8	-12.0	-28.0	-5.3	22.7
<i>Differenz W./O.</i>	1.4	-1.9	-3.3	-5.2	-0.6	4.6	4.1	2.3	-1.8	-2.7	-4.2	-1.5

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.12 Ertragserwartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz	2002	2003	Differenz
Verarb. Gewerbe	5.0	18.4	13.4	59.9	55.1	-4.8	34.4	26.0	-8.4	-29.4	-7.6	21.8
Bau	2.2	11.4	9.2	50.0	51.2	1.2	44.6	37.4	-7.2	-42.4	-26.0	16.4
Handel	5.2	17.8	12.6	62.3	55.8	-6.5	31.1	26.3	-4.8	-25.9	-8.5	17.4
Dienstleister	8.1	20.9	12.8	63.0	56.1	-6.9	27.4	23.0	-4.4	-19.3	-2.1	17.2
Insgesamt	6.0	18.4	12.4	60.4	55.2	-5.2	32.0	26.3	-5.7	-26.0	-7.9	18.1
Westdeutschland	6.0	19.8	13.8	61.0	55.1	-5.9	31.5	25.0	-6.5	-25.5	-5.2	20.3
Ostdeutschland	5.8	11.3	5.5	56.7	55.7	-1.0	34.9	33.1	-1.8	-29.1	-21.8	7.3
<i>Differenz W./O.</i>	0.2	8.5	8.3	4.3	-0.6	-4.9	-3.4	-8.1	-4.7	3.6	16.6	13.0

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

2 Unternehmensfluktuation – Antriebskraft für wirtschaftliche Dynamik

Im Mittelstand ist die Unternehmensfluktuation sehr viel stärker ausgeprägt als bei Großunternehmen. Zum einen findet die große Mehrheit aller Unternehmensgründungen im Mittelstand statt. Zum anderen ist bei neu gegründeten Unternehmen die Sterbewahrscheinlichkeit hoch: Viele scheiden bereits nach kurzer Zeit wieder aus dem Markt aus. Die gründungsbedingte Unternehmensfluktuation hat auch eine hohe Beschäftigungsfluktuation zur Folge: Der Arbeitsplatzzuwachs und -abbau, der auf Unternehmensgründungen bzw. Unternehmensschließungen zurückzuführen ist, betrifft die kleineren Unternehmensgrößenklassen sehr viel stärker als die großen. Der Bestand an Stellen wird hier schneller erneuert.¹

Umstritten ist, ob die hohe Unternehmensfluktuation bei den kleinen und mittleren Unternehmen netto mit einem in Relation zu ihrer Größe überproportionalen Beitrag zur Beschäftigungsentwicklung verbunden ist. In jedem Fall erhöht sich durch Gründungen die Wettbewerbsintensität im jeweiligen Markt und trägt zum strukturellen und technologischen Wandel der Wirtschaft bei. Letzteres gilt insbesondere für die so genannten High-Tech-Gründungen in jungen, technologieintensiven Branchen, in denen noch große Unsicherheit bezüglich eines Markterfolges besteht. Es sind in der ersten Phase der Marktentwicklung hauptsächlich neu gegründete und weniger etablierte Unternehmen, die in diese Märkte eintreten und den technischen Fortschritt vorantreiben. Deshalb können gerade junge Unternehmen im Erfolgsfall ein hohes Wachstum realisieren und zusätzliche Arbeitsplätze schaffen.

Die Bedeutung des Gründungsgeschehens für die Wirtschaft, insbesondere für den Arbeitsmarkt, findet bereits seit einigen Jahren verstärkt Beachtung. Es gibt vielfältige Bestrebungen und Maßnahmen, Existenzgründungen zu fördern und diese als attraktive Alternative zur abhängigen Beschäftigung interessant zu machen.² Zur Abschätzung der Wirkung dieser Maßnahmen auf die Unternehmensdynamik ist die fortlaufende Beobachtung entsprechender Fluktuationsindikatoren erforderlich und insbesondere für den Mittelstand von großer Relevanz. Das zweite Kapitel des MittelstandsMonitor befasst sich daher regelmäßig mit der aktuellen Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens in Deutschland (Abschnitt 2.1). Daneben werden ausgewählte Themen im Zusammenhang mit dem Gründungs- und Liquidationsprozess von Unternehmen behandelt. Abschnitt 2.2 widmet sich in dieser Ausgabe der Entwicklung der Insolvenzen als besonderer Form des Marktaustritts und zieht eine erste Bilanz der Umsetzung des Insolvenzplanverfahrens, welches wichtiger Bestandteil des neuen Insolvenzrechts ist. Die Aussagen stützen sich auf eine aktuelle Befragung von

¹ Vgl. Turk (2001) und Wagner (1999).

² Vgl. „Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse“ auf Seite 142.

Richtern, Insolvenzverwaltern und Bankenvertretern, die von Creditreform durchgeführt wurde. Abschnitt 2.3 beschäftigt sich mit den Barrieren, welche potenzielle Gründer im Laufe des Gründungsprozesses überwinden oder an denen sie scheitern. Hier liefert die RWI-Gründerstudie Aufschluss über die sozio-ökonomischen Merkmale der Personen, die an ihrem Gründungsvorhaben festhalten. Ergänzend dazu gibt eine Studie der KfW wertvolle Erkenntnisse über Motive von Personen, die ein Gründungsvorhaben aufgegeben haben.

2.1 Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland seit 1998

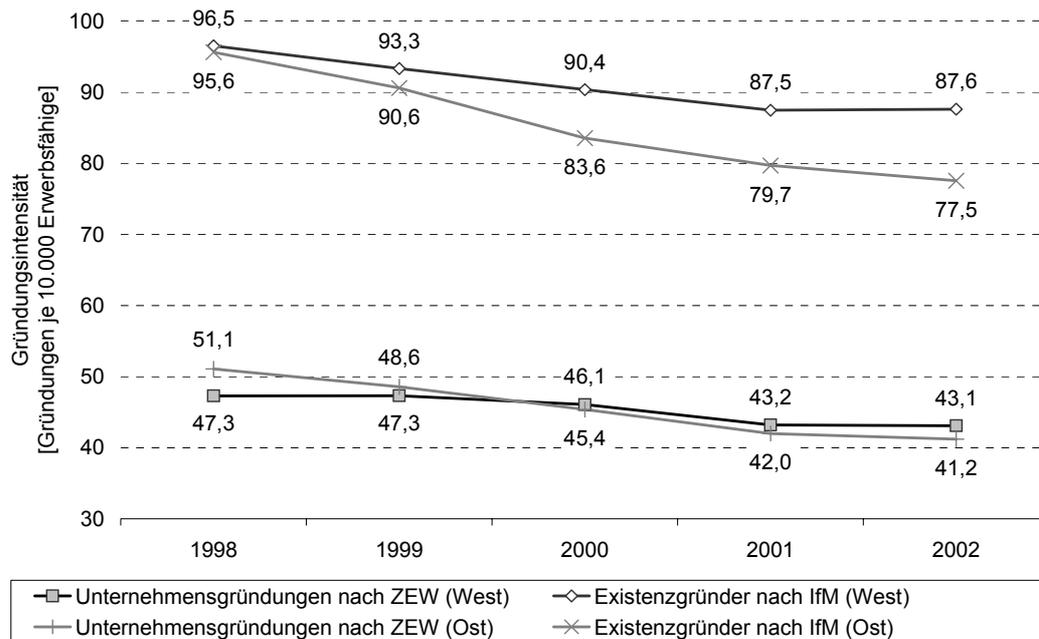
Bei der Untersuchung der jüngsten Entwicklung der Gründungen und Liquidationen wird auf drei Datenquellen zurückgegriffen, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden. So liegen die Gründungszahlen des ZEW mit 226.000 im Jahr 2002 am niedrigsten, weil hier vornehmlich wirtschaftsaktive und im Handelsregister eingetragene Unternehmen erfasst sind. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn, die auf den Gewerbeanmeldungen beruht und auch bestimmte Teile der Kleingewerbetreibenden berücksichtigt, kommt auf 452.000 Gründungen. Der KfW-Gründungsmonitor enthält darüber hinaus die nicht anmeldepflichtigen Gründer und wesentlich mehr Nebenerwerbsgründer als die vorgenannten Datenquellen. Hier werden 708.000 Existenzgründer im Vollerwerb und 949.000 Existenzgründer im Nebenerwerb ermittelt. Die Betrachtung aller drei Indikatoren ermöglicht es, gründungstypabhängige Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Entwicklung der Gründungsintensität zu identifizieren. Zur Darstellung des Liquidationsgeschehens wird die Zahl der Liquidationen laut IfM Bonn verwendet.³

Positive Trendwende bei den Gründungszahlen zeichnet sich ab

Die Gründungszahlen von ZEW und IfM Bonn weisen – nach deutlichen Parallelen in der Vergangenheit – auch am aktuellen Rand ähnliche Entwicklungen auf (vgl. Grafik 2.1). Die Indikatoren zeigen eine Abschwächung des seit einigen Jahren anhaltenden Abwärtstrends im Verlauf der Gründungsintensitäten (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren [= Erwerbsfähige]). Während das Gründungsaufkommen in Westdeutschland im Vergleich zum Jahr 2001 nahezu konstant blieb, ist in den Gründungsintensitäten in Ostdeutschland zum wiederholten Male ein Rückgang zu verzeichnen. Die relative Position Ostdeutschlands zu Westdeutschland hat sich somit weiter verschlechtert.

Nachdem sich der Trend sinkender Gründungszahlen insgesamt deutlich verlangsamt hat, ist für 2003 eine weitere Stabilisierung abzusehen. Die Talsohle scheint bereits erreicht zu sein. Auf der Grundlage erster Ergebnisse der Gewerbeanzeigen von elf Bundes-

³ Vgl. den Anhang zu diesem Kapitel für eine ausführlichere Beschreibung der Datenquellen (S.73).



Die Berechnung der Gründungsintensitäten erfolgte auf Basis der aktuellen Erwerbsfähigkeitszahlen der Datenbank „GENESIS-Online“ des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: ZEW-Gründungspanel und IfM Bonn

Grafik 2.1 Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2002

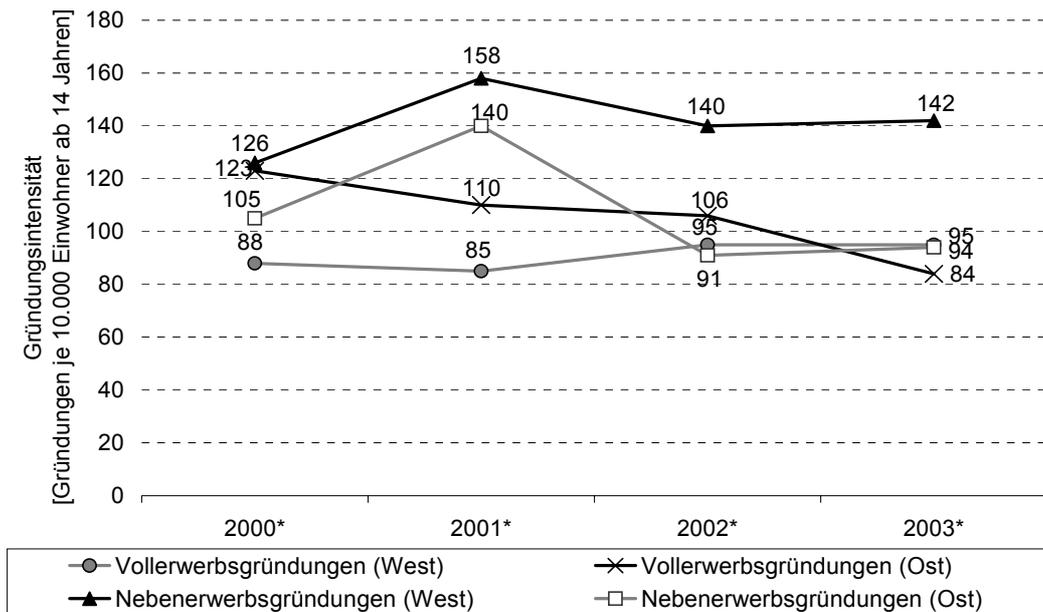
ländern für das Jahr 2003 zeichnet sich sogar wieder ein steigender Trend bei den Gründungsintensitäten ab – sowohl für den Westen als auch für den Osten Deutschlands. Ein Grund dafür liegt in dem beträchtlichen Anstieg der Gründungen aus Arbeitslosigkeit, die durch Überbrückungsgeld oder im Rahmen der neu eingeführten Ich-AG gefördert werden.

Die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors erlauben eine weitere Differenzierung: Grafik 2.2 zeigt für diese Quelle das Gründungsgeschehen im Voll- und Nebenerwerb (inkl. Freiberufler) getrennt nach Ost- und Westdeutschland.⁴

Bis Sommer 2003⁵ entspricht die Entwicklung der Gründungsintensitäten, differenziert nach alten und neuen Bundesländern, den Ergebnissen von IfM und ZEW für 2002: Während die Gründungszahlen im Westen so gut wie konstant bleiben, fällt die Gründungsaktivität im Osten weiter ab. Auch beim umfassenden Einbezug von Nebenerwerbsgründungen und Freiberuflern in die Daten bleibt die Tendenz im Jahr 2003 die gleiche.

⁴ 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 KfW-Gründungsmonitor 2003 Gründungen zwischen Sommer 2002 und Sommer 2003 aus.

⁵ Für den Vergleich der verschiedenen Quellen über den gesamten Zeitraum siehe auch MittelstandsMonitor 2003.



* Auf Basis bevölkerungsrepräsentativer Befragungen 2000 (N = 30.645), 2001 (N = 19.968), 2002 (N = 40.190), 2003 (N = 40.155); Befragung jeweils im Sommer für die zurückliegenden 12 Monate.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor

Grafik 2.2 Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2003

Der Anteil von Nebenerwerbs- und Vollerwerbsgründungen am gesamten Gründungsgeschehen hat sich im Vergleich zum KfW-Gründungsmonitor 2002 kaum geändert. Auch im Jahr 2003 finden fast 60 % der Gründungen im Nebenerwerb statt, was die Bedeutung dieser Gründungsart weiter unterstreicht.

Eine Aufschlüsselung der Gründungsintensitäten nach Branchen macht deutlich, dass der Stop bzw. die Umkehr im Abwärtstrend der Gründungszahlen hauptsächlich vom Handel ausgeht. Tabelle 2.1 zeigt die Gründungsintensitäten differenziert nach vier Hauptbranchen und zwei technologieorientierten Sektoren. Der Handel hat mit seiner Gewichtung als zweitgrößter Sektor einen erheblichen Einfluss auf den Gesamtverlauf der Gründungszahlen. In Westdeutschland verzeichnete er als einzige der hier unterschiedenen Branchen eine Zunahme der Gründungszahlen; in Ostdeutschland wurde das Vorjahresniveau erreicht. In allen anderen Sektoren hielt der Rückgang der Gründungszahlen weiter an – allerdings in weitaus geringerem Maße als in den vergangenen Jahren. Sank die Gründungsintensität im Aggregat der Hauptbranchen ohne den Handel von 2000 auf 2001 noch um 9 %, ging sie von 2001 auf 2002 nur noch um rund 2 % zurück.

Die positiven Tendenzen, die sich in den Gründungszahlen im Handel widerspiegeln, könnten jedoch auch das Abbild eines „Drehtür-Effekts“ sein. Denn der Handel ist eine Branche mit traditionell hoher Fluktuation, das heißt mit vielen Marktein- und Marktaustritten. Wird ein

Tabelle 2.1 Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige ausgewählter Branchenaggregate 1998-2002

Branchenaggregat	Westdeutschland					Ostdeutschland				
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
Industrie	2,8	2,6	2,5	2,3	2,2	2,7	2,5	2,4	2,2	2,1
Baugewerbe	4,9	4,8	4,5	4,2	4,0	10,6	9,9	8,8	7,7	7,0
Handel	13,8	13,0	12,0	11,2	11,6	11,9	11,0	9,8	8,9	8,9
Dienstleistungen	25,7	26,9	27,1	25,5	25,3	25,9	25,1	24,4	23,3	23,2
<i>darunter: IKT</i>	3,8	4,1	4,4	3,7	3,3	2,1	2,3	2,4	2,1	1,9
Hightech i.w.S.*	11,6	12,5	12,8	11,3	10,6	9,8	9,7	9,6	9,2	8,5

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

Quelle: ZEW-Gründungspanel

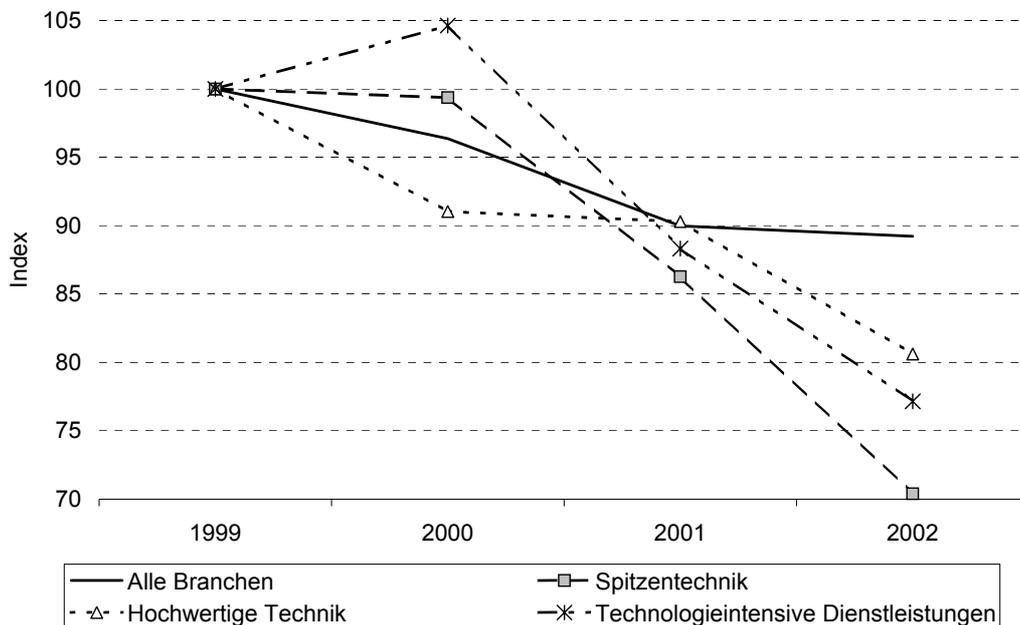
Ladengeschäft geschlossen, ist der Aufwand, um die Räumlichkeiten für einen neuen Händler herzurichten, relativ gering. Offensichtlich werden im Osten die Unternehmensgründungen im Handel sogar durch die Liquidationen überkompensiert, denn der Saldo, den die IfM-Daten dort für den Handel ausweisen, ist negativ (vgl. Grafik 2.5, S. 49). Im Westen dagegen ist angesichts des positiven Gründungsüberschusses im Handel nicht davon auszugehen, dass die steigenden Gründungszahlen ausschließlich „Ersatzangebote“ für Marktaustritte repräsentieren.

Neben der Baubranche als Vertreter der klassischen Gewerbe gab es 2002 in den innovativen technologieorientierten Branchen mit die deutlichsten Rückgänge in den Gründungszahlen. In der Querschnittsbranche Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) sank die Gründungsintensität gegenüber dem Vorjahr um etwa 10 %. Die schlechte Situation auf den IT-Märkten spiegelt sich hier in der Statistik wider. Auch in den Hightech-Branchen i. w. S. war der Rückgang mit rund 7 % erheblich.

Die negative Entwicklung der Gründungen in einzelnen technologieintensiven Branchen⁶ wird in Grafik 2.3 besonders deutlich, welche den Verlauf der Gründungsintensitäten bezogen auf das Basisjahr 1999 darstellt. Ausgehend vom Jahr 1999 entwickelte sich die Anzahl der Gründungen in den Bereichen der Spitzentechnik und der technologieintensiven Dienstleistungen anfangs besser als der Branchendurchschnitt, erlitt dann aber im Jahr 2001 einen drastischen Einbruch von -13 bzw. -15 %. In der hochwertigen Technik gingen die Gründungen bereits 2000 um 9 % zurück. Während sich im Jahr 2002 der Abwärtstrend der Gründungszahlen insgesamt abschwächt, müssen die technologieintensiven Branchen weiterhin starke Rückgänge von -18 % (Spitzentechnik), -10 % (hochwertige Technik) und -12 % (technologieintensive Dienstleistungen) hinnehmen. Damit entwickeln sich die Gründungszahlen

⁶ Die betrachteten Branchen bilden eine Teilmenge der o. g. Hightech-Branchen i. w. S.. Zur Abgrenzung der technologieintensiven Branchen siehe Tabelle 2.5 und Tabelle 2.6 im Anhang.

len in den technologieintensiven Branchen deutlich schlechter als im Durchschnitt aller Branchen.



Quelle: ZEW-Gründungspanel

Grafik 2.3 Entwicklung der Gründungen in technologieintensiven Branchen, Indexreihe, 1999 = 100

Ein stetiger Anstieg ist bei den durch staatliche Hilfen geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu verzeichnen. Seit 1986 werden Personen mit Anspruch auf Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe, die sich selbständig machen wollen, vom Arbeitsamt mit Überbrückungsgeld unterstützt (§ 57 SGB III). Seit dem 1. Januar 2003 sind darüber hinaus die Regelungen der Ich-AG in Kraft getreten, wonach gründungswillige Arbeitslose statt dem Überbrückungsgeld einen Existenzgründungszuschuss erhalten, wenn sie eine Ich-AG bzw. Familien-AG gründen.⁷

Im Jahr 1999 wurden etwa 98.000 Zusagen für Überbrückungsgeld in Höhe von ca. 750 Mio Euro erteilt. 2003 waren es rund 157.000 Zusagen in Höhe von 1,4 Mrd Euro.⁸ Damit liegen die Ausgaben für Überbrückungsgeld heute beinahe doppelt so hoch wie vor vier Jahren. Auch die Anzahl der Gründer einer Ich- bzw. Familien-AG ist seit dem Start im Januar 2003 kontinuierlich gewachsen: Erhielten im Februar noch lediglich 1.630 Personen den Existenzgründungszuschuss, waren es im November bereits 83.068. Die Ausgaben für Existenz-

⁷ Vgl. „Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse“ auf Seite 142.

⁸ Vgl. Website <http://www.iab.de/asp/internet/dbDokShow.asp?pkDoku=k001208n03> des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). Der starke Anstieg steht eventuell in Zusammenhang mit dem erleichterten Zugang zum Überbrückungsgeld ab dem 1.1.2002.

gründungszuschüsse betragen im Jahr 2003 270 Mio. Euro. Der Staat förderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im vergangenen Jahr also insgesamt mit knapp 1,7 Mrd. Euro.

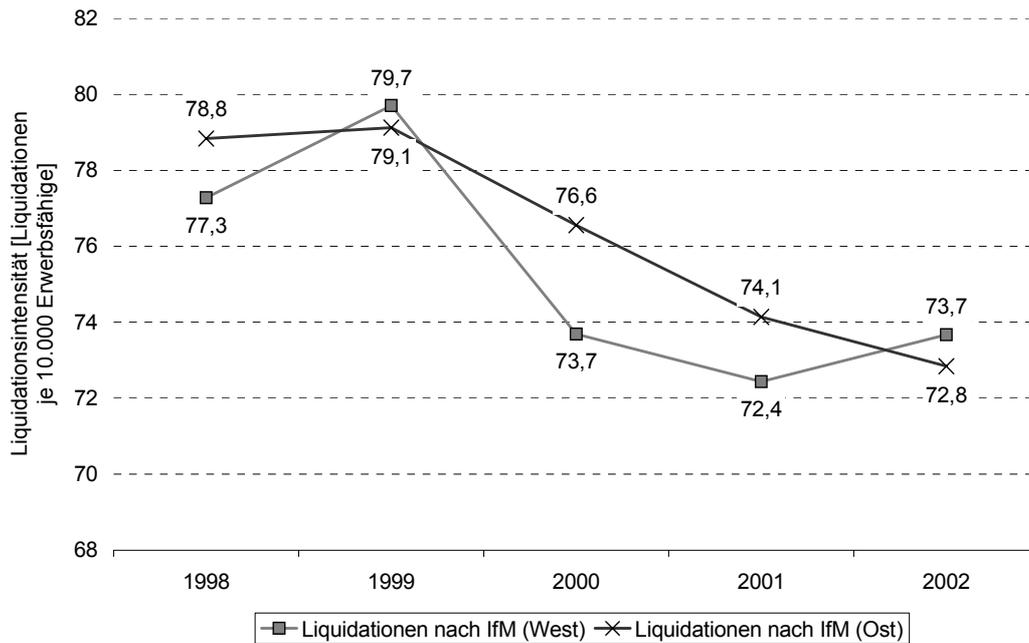
Dass den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit eine hohe Bedeutung zukommt, zeigt sich nicht nur an der zunehmenden Vergabe von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss: Im KfW-Gründungsmonitor 2003 wurde den Gründern aus den letzten zwölf Monaten die Frage gestellt, ob sie vor ihrer Gründung arbeitslos waren, was ein Viertel von ihnen bejahte.

Diese Entwicklung ist eine wichtige Facette eines tief greifenden Wandels im Gründungsgeschehen: Ein zunehmender Anteil der Bevölkerung nimmt die Selbständigkeit als mögliche berufliche Option wahr. Diese „Neuen Gründer“ unterscheiden sich von den klassischen Mittelständlern und den High-Tech-Start-ups durch die geringe Größe ihres Vorhabens, fehlende unternehmerische Erfahrung und kaufmännisches Wissen, einen geringen Finanzierungsbedarf und nicht zuletzt den Bedarf nach gezielter Beratung und Qualifikation.

Die Entwicklung hin zu kleinen Gründungen wird durch das Überbrückungsgeld und den Existenzgründungszuschuss auch von der Politik forciert. Darüber hinaus begünstigt der Strukturwandel vom sekundären zum tertiären Sektor (Handel, Dienstleistungen) die Entwicklung der „Neuen Gründungen“, die sich in der Mehrzahl im tertiären Sektor selbständig machen.

Liquidationen entwickeln sich in Ost und West unterschiedlich

Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht sind Marktaustritte (Liquidationen) nichts Ungewöhnliches, sondern in der Regel normale Ergebnisse funktionierender marktwirtschaftlicher Prozesse. Mithin gehören sie zur strukturellen Entwicklungsfähigkeit einer Volkswirtschaft und ermöglichen die Schaffung zukunftsfähiger Arbeitsplätze. Den mitunter negativen Effekten eines Marktaustrittes, z. B. in Folge von Forderungsausfällen und der Vernichtung von Ressourcen, steht der positive Effekt gegenüber, der z. B. dann entsteht, wenn Ressourcen freigesetzt werden, die einer effizienteren Verwendung zugeführt werden können. Gemessen wird die Anzahl der Marktaustritte hier anhand der Liquidationen, die auf Basis der Gewerbeabmeldungen berechnet werden. Analog zu den Gründungen werden die Liquidationen hier in Beziehung zur erwerbsfähigen Bevölkerung (Personen im Alter von 18 bis unter 65 Jahren) gesetzt. Der so gebildete Indikator wird als Liquidationsintensität bezeichnet. Sein Verlauf ist in Grafik 2.4 für den Zeitraum 1998 bis 2002 wiedergegeben.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.4 Entwicklung der Liquidationen 1998-2002

Die Liquidationsintensität hatte ihren höchsten Wert im Jahr 1999 und ist seitdem tendenziell rückläufig. In Ostdeutschland (einschl. Berlin) hat sich dieser Trend auch 2002 fortgesetzt und mit 72,8 den niedrigsten Wert der Beobachtungsperiode erreicht. In Westdeutschland hingegen zeigt sich im Jahre 2002 wieder ein Anstieg auf 73,7. Im Niveau unterscheiden sich Ost- und Westdeutschland nicht wesentlich. Für das Jahr 2003 liegen bislang erst die Ergebnisse von elf Bundesländern vor. Sie lassen vermuten, dass die Liquidationen in Westdeutschland weiter leicht ansteigen werden, während sich für Ostdeutschland eher ein Rückgang abzeichnet. Dies hängt vermutlich mit der seit Ende der neunziger Jahre stark abnehmenden Gründungsdynamik im Osten zusammen, die in den Folgejahren auch zu weniger Unternehmensschließungen führt. Der insgesamt fallende Trend bei den Liquidationen in Deutschland hängt eventuell auch mit der geringen Aufnahmefähigkeit des Arbeitsmarktes infolge der schwachen Konjunktur zusammen. Leidlich florierende Unternehmen werden am Leben gehalten, weil keine Alternative im abhängigen Beschäftigungsverhältnis besteht. Anders ist es bei den Insolvenzen, die unfreiwillige Unternehmensschließungen darstellen und einen steigenden Trend aufweisen (s. Abschnitt 2.2).

Von den 389.000 Liquidationen des Jahres 2002 in Deutschland entfielen die meisten (31,5 %) auf den Handel; es folgen die unternehmensnahen Dienstleistungen (22,2 %), das Gastgewerbe (10,5 %) und das Baugewerbe (10,3 %). Die größten Unterschiede zwischen Ost und West ergaben sich für das Baugewerbe (Ost: 15,1 %; West: 8,9 %) und die unternehmensnahen Dienstleistungen (Ost: 18,4 %; West: 23,2 %).

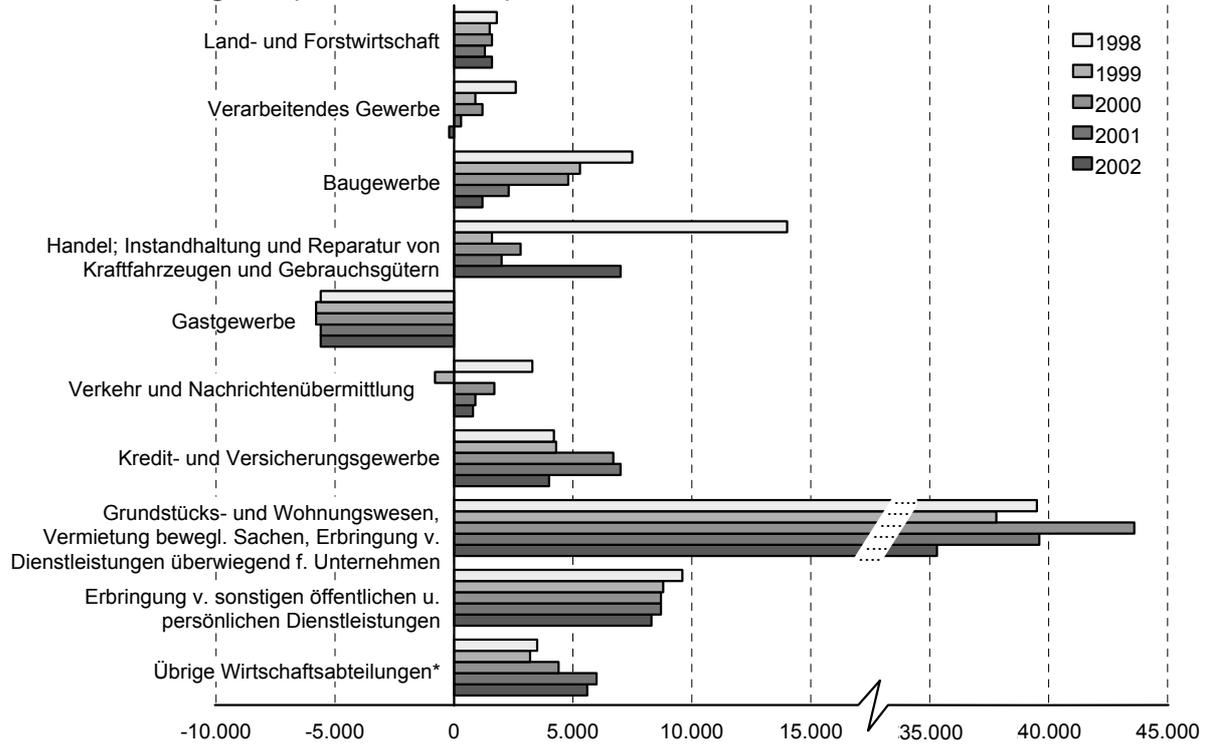
Anzeichen für einen wieder zunehmenden Gründungsüberschuss

Trotz der schwierigen wirtschaftlichen Lage sind Jahr für Jahr mehr Unternehmen gegründet als geschlossen worden. Der Überschuss ging allerdings von 99.700 in 1998 auf 63.300 im Jahr 2002 zurück. Die entsprechenden Zahlen für West- und Ostdeutschland belaufen sich auf 80.300 und 58.000 (-28 %) bzw. 19.400 und 5.300 (-73 %). Damit erhöht sich das Verhältnis von Gründungsüberschuss West zu Gründungsüberschuss Ost von etwa 4:1 – was ungefähr der Bevölkerungsrelation entspricht – auf nahezu 11:1. Durch diese Entwicklung wird deutlich, dass der Unterschied im Besatz mit Unternehmen zwischen West- und Ostdeutschland sich wieder ausweitete. Aufgrund der Ergebnisse von elf Bundesländern kann für 2003 wieder von einer Zunahme des Gründungsüberschusses in beiden Landesteilen ausgegangen werden, da die Gründungen in Ost- und Westdeutschland eine Aufwärtstendenz zeigen und die Liquidationen demgegenüber weniger stark zunehmen bzw. weiter rückläufig (Ostdeutschland) sein werden.

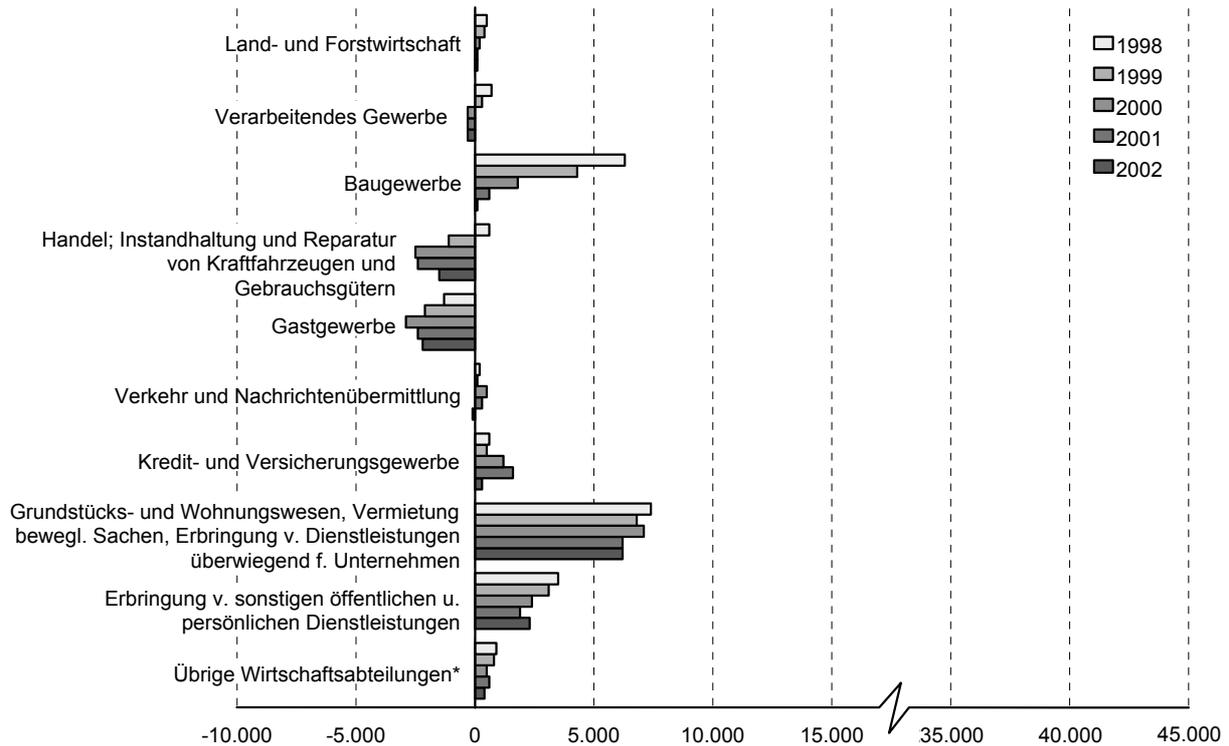
Wie sich die Gründungsüberschüsse in West- und Ostdeutschland auf die einzelnen Wirtschaftsabschnitte verteilen, zeigt Grafik 2.5. Dabei wird deutlich, dass im Zeitraum 1998 bis 2002 sowohl in West- als auch in Ostdeutschland der Dienstleistungssektor, insbesondere die unternehmensnahen Dienstleistungen, den höchsten Beitrag zum Gründungsüberschuss erbringen. Während lediglich im Gastgewerbe in West- und Ostdeutschland in allen Jahren die Liquidationen die Gründungen übersteigen, ergeben sich darüber hinaus in Ostdeutschland negative Gründungssalden auch für den Handel (Ausnahme 1998) und das Verarbeitende Gewerbe (2000 bis 2002).

Bei Betrachtung des Gründungsüberschusses gilt es zu beachten, dass dieser als Saldo aus Gründungen und Schließungen nur einen kleinen Teil der Unternehmensfluktuation erfasst. Setzt man die Summe der Gründungen und Schließungen, die im Jahr 2002 laut den Daten des IfM Bonn zu beobachten waren, in Bezug zum jahresdurchschnittlichen Unternehmensbestand, stellt sich heraus, dass etwa ein Viertel aller Unternehmen in jenem Jahr in den Markt ein- oder aus dem Markt ausgetreten ist. Das Maß an Bewegung im Unternehmenssektor ist also beträchtlich und liegt vermutlich höher als gemeinhin angenommen.

Früheres Bundesgebiet (ohne Berlin-West)



Neue Länder und Berlin



* Fischerei und Fischzucht; Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden; Energie- und Wasserversorgung; Erziehung und Unterricht; Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen

Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.5 Gründungsüberschuss nach Wirtschaftsabschnitten 1998-2002

2.2 Insolvenzen und neues Insolvenzplanverfahren

Insolvenzzahlen weiterhin steigende Tendenz

Eine relativ kleine Teilmenge der Liquidationen bilden die Insolvenzen; 2002 betrug ihr Anteil an den auf Basis der Gewerbeabmeldungen berechneten Liquidationen knapp 10 %. Als Insolvenz wird die Situation der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens bezeichnet. Ist ein Unternehmen insolvent, wird die Eröffnung eines Vergleichs- oder Insolvenzverfahrens notwendig. Eine Insolvenz muss nicht zwangsläufig mit einer Liquidation des Unternehmens einher gehen, vielmehr ist auch eine Sanierung möglich.

Box 2.1 Definition von Liquidation und Insolvenz

Liquidation (Abwicklung)

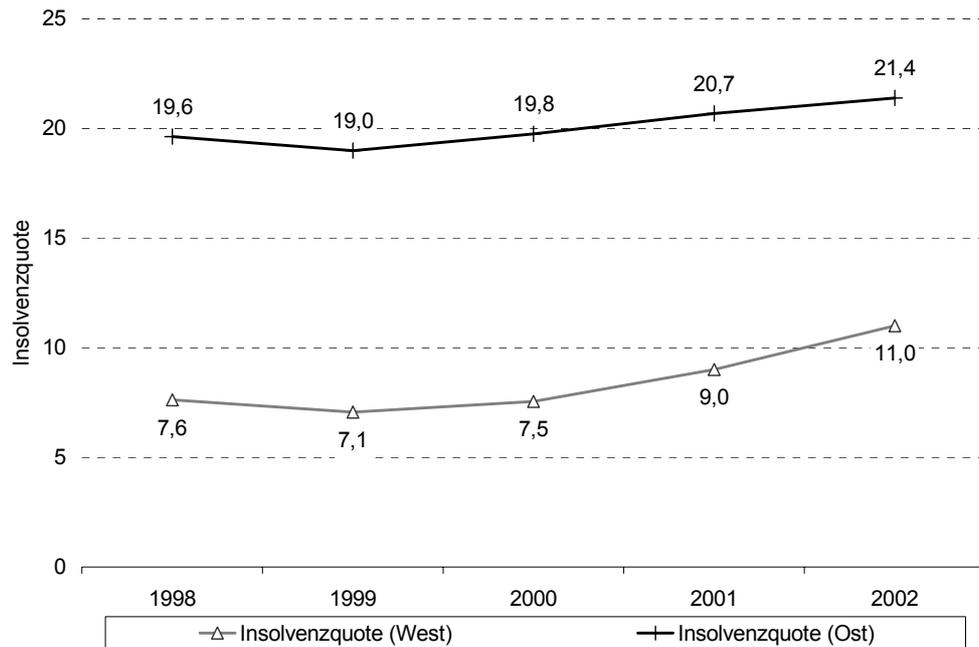
Eine Liquidation ist die Abwicklung der Geschäfte eines aufgelösten Unternehmens durch Einzug der Forderungen und Verkauf (Verflüssigung) der übrigen Vermögensteile. Das nach Bezahlung der Verbindlichkeiten verbleibende Vermögen erhält der Unternehmer bzw. wird unter den Gesellschaftern verteilt. Die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

Insolvenz (Zahlungsunfähigkeit)

Eine Insolvenz erfolgt, wenn ein Unternehmen dauerhaft zahlungsunfähig wird bzw. über mehrere Jahre hinweg mit Verlusten arbeitet und keine Möglichkeit besteht, in der Zukunft eine Änderung herbeizuführen (Überschuldung). Mit der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gehen die Verwaltungs- und Verfügungsrechte des bisherigen Unternehmens auf den Insolvenzverwalter über. Die Insolvenz ist ein formal-rechtlicher Vorgang mit z.T. unterschiedlichen Regelungen für einzelne Rechtsformen.

Die Insolvenzquote (Insolvenzen je 1.000 Unternehmen) ist in Grafik 2.6 für den Zeitraum 1998 bis 2002 abgebildet. Im Gegensatz zur rückläufigen Tendenz der Liquidationen zeigt die Kurve der Insolvenzen und der Insolvenzquoten seit 1999 nach oben. Dies gilt sowohl für Ost- als auch insbesondere für Westdeutschland. Von 1999 bis 2002 ist die Anzahl der Insolvenzen in Westdeutschland um rd. 59 %, in Ostdeutschland um rd. 13 % gestiegen. In Deutschland wurden 2002 insgesamt 37.579 Insolvenzen (+16,4 % gegenüber 2001) registriert, davon 70 % in Westdeutschland. Für 2003 schätzt Creditreform die Zahl der Unternehmensinsolvenzen insgesamt auf 39.700. Die Zuwachsrate 2003 (5,5 %) würde somit gegenüber 2002 deutlich geringer ausfallen.

Der Abstand der Insolvenzquoten für Ost- und Westdeutschland hat sich 2002 leicht vermindert, die ostdeutsche Quote liegt mit 2,14 % (2002) aber doch noch fast doppelt so hoch wie die westdeutsche mit 1,1 %. Der Niveauunterschied dürfte auf spezielle betriebswirtschaftliche Gründe zurückzuführen sein, die nicht zuletzt auf eine allzu optimistische Markteinschätzung Anfang der neunziger Jahre und den daraus resultierenden Gründungsboom in den neuen Bundesländern zurückzuführen ist. Zudem verhalten sich die Kreditinstitute insbesondere in Ostdeutschland bei der Kreditvergabe zurückhaltend.



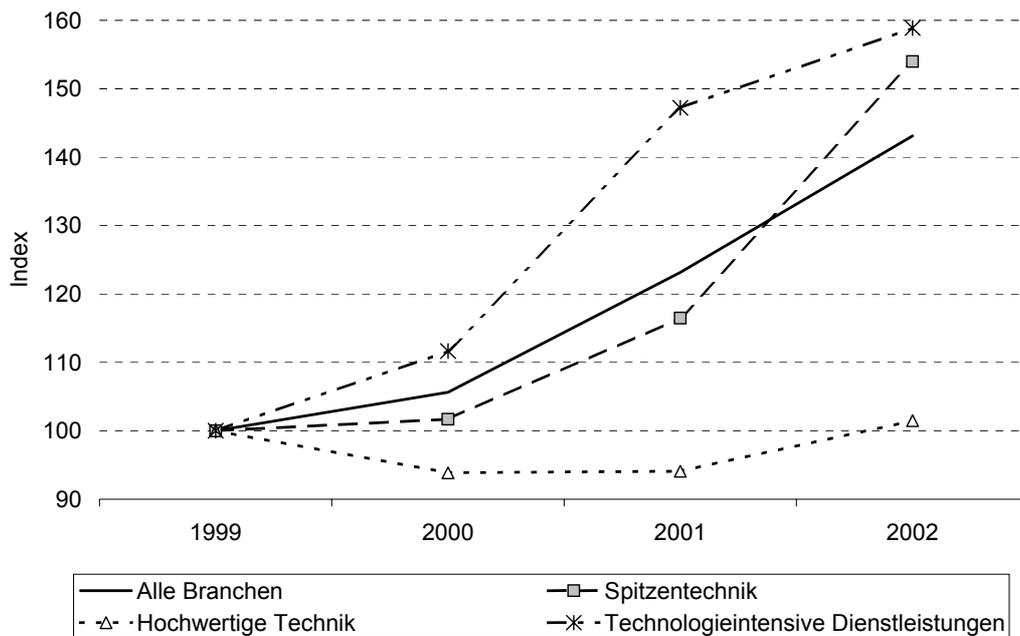
Insolvenzquote: Insolvenzen je 1.000 Unternehmen (nach Umsatzsteuerstatistik).
1999 neue Insolvenzordnung, 2002 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, IfM Bonn

Grafik 2.6 Entwicklung der Insolvenzquoten 1998-2002

Besonders nachteilig ist auch bei den Insolvenzen wieder die Entwicklung in einigen technologieintensiven Branchen (vgl. Grafik 2.7). Bei den technologieintensiven Dienstleistern gab es 2000 über 10 % mehr Insolvenzen als 1999. Eine überdurchschnittliche Zunahme – der Anstieg lag über dem Mittel aller Branchen – traf die Branche auch 2001, in dem die Insolvenzen um über 30 % stiegen. Im Bereich der Spitzentechnik fiel das Wachstum der Insolvenzzahlen seit 1999 zunächst etwas geringer aus als im Branchendurchschnitt. 2002 ist jedoch auch dort ein Mehr an Insolvenzen von über 30 % zu verzeichnen, womit der Anstieg zwischen 1999 und 2002 höher ausfällt als im Mittel aller Branchen. Einzig die hochwertige Technik entwickelte sich deutlich besser als der Branchendurchschnitt. Hier konnte 2000 sogar ein Rückgang in den Insolvenzzahlen verbucht werden. Der Anstieg der Insolvenzen 2002 liegt hier mit 8 % immer noch deutlich unterhalb der allgemeinen Zunahme um mehr als 16 %.

Für die Gesamtbeurteilung der Entwicklung im Bereich der hochwertigen Technik ist jedoch auch das Gründungsgeschehen zu berücksichtigen. Die Gründungen haben hier zwar seit 1999 im Vergleich zu den anderen technologieintensiven Branchen am wenigsten abgenommen, gingen aber um 8 Prozentpunkte stärker zurück als im Mittel aller Branchen insgesamt. Dagegen entwickelten sich die Spitzentechnik und die technologieintensiven Dienstleistungen sowohl bei den Gründungen als auch bei den Insolvenzen schlechter als der



Quelle: ZEW-Gründungspanel

Grafik 2.7 Entwicklung der Insolvenzzahlen in technologieintensiven Branchen, Indexreihe, 1999 = 100

Durchschnitt aller Branchen. Insgesamt deuten die Gründungs- und Insolvenzzahlen in den technologieintensiven Branchen auf ein Schrumpfen des Unternehmensbestandes in diesem Bereich hin.

Bei der Suche nach den Ursachen für die starke Zunahme der Insolvenzen und Insolvenzzahlen ist zunächst die Einführung der Insolvenzordnung 1999 mit zahlreichen Erleichterungen für natürliche Personen zu nennen. Der langfristige Anstieg lässt zudem auf strukturelle Effekte schließen. Verstärkt werden diese durch die aktuell schwache Konjunktur und möglicherweise auch durch das zurückhaltendere und vorsichtigeres Finanzierungsverhalten der Kreditinstitute.⁹

Eine schwache Konsumneigung und rückläufige Investitionen führen zu weniger Absatz; sinkende Umsätze zu rückläufigen Erträgen. „Traditionell“ trägt der Dienstleistungssektor den höchsten Anteil des Insolvenzgeschehens – die anhaltende Konsumflaute spiegelt sich in den steigenden Insolvenzzahlen des Handels wider. Gebessert hat sich hingegen die Lage im Verarbeitenden Gewerbe und im Bau: Die Zahl der Baugenehmigungen wuchs in den ersten neun Monaten des Jahres 2003 um 9,3 %, wie das Statistische Bundesamt mitteilte.

⁹ Es sei erwähnt, dass im Folgenden kein Raum für eine umfassende Insolvenzzursachenanalyse ist und die entscheidenden betrieblichen Insolvenzzursachen neben externen Faktoren nicht näher betrachtet werden können. Eine ausführliche Untersuchung der wichtigsten Krisenursachen sowie Scheiter- und Erfolgsfaktoren von Unternehmensgründungen und Erläuterung von Maßnahmen zum Krisenmanagement im Rahmen der „Runden Tische“ finden sich in KfW-Bankengruppe (2004) und Tchouvakhina (2003).

Dies dürfte in unmittelbarem Zusammenhang mit den Diskussionen um die Kürzung der Eigenheimzulage stehen.

Im Bereich der Finanzierung kommen die schlechte Ertragslage der Banken und die stärkere Kosten- und Risikoorientierung des Kreditgeschäftes hinzu, die zu zunehmenden Schwierigkeiten bei der Kreditfinanzierung führten.¹⁰ Darunter leiden vor allem mittelständische Unternehmen aufgrund ihrer hohen Abhängigkeit von der Fremdkapitalfinanzierung. Vielfach wird auch das Zahlungsverhalten der Kunden falsch eingeschätzt mit der Folge hoher ungeplanter Außenstände und Forderungsverluste.

Ein erheblicher Teil der Zunahme in den Insolvenzzahlen lässt sich auf die Reform des Insolvenzrechts zurückführen, die den Einzelfirmen inklusive den Kleingewerbetreibenden den Zugang zum Regel-Insolvenzverfahren erleichtert. Die 1999 eingeführte Insolvenzordnung wurde im Dezember 2001 novelliert. Ein Ziel des Gesetzgebers bei Einführung der Insolvenzordnung war die Stärkung der Sanierungsmöglichkeiten für Unternehmen. Insbesondere auch die Neuerungen für Privatpersonen – egal ob Verbraucher, Kleingewerbetreibende, Freiberufler oder Einzelunternehmer – haben zu einem verstärkten Anstieg der Insolvenzzahlen geführt. Für natürliche Personen und damit z. B. für alle Einzelfirmen ist ein Insolvenzverfahren vor allem deshalb von Bedeutung, weil es Voraussetzung ist, um die Möglichkeit eines Schuldenerlasses nach sechs Jahren zu erhalten. Diese als „Wohlverhaltensperiode“ bezeichnete Zeitspanne, in der der pfändbare Teil des Einkommens an die Gläubiger abzuführen ist, wurde in der Novellierung der Insolvenzordnung von sieben auf sechs Jahre verkürzt. Mittellosen Schuldern, die nicht in der Lage sind, die für ein Insolvenzverfahren notwendigen Verfahrenskosten aufzubringen, werden diese Kosten gestundet. Diese Regelungen haben zu einer Flut von Insolvenzanträgen geführt. Die Möglichkeit der Entschuldung wurde nicht nur von Verbrauchern, sondern auch von vielen aktiven oder inaktiven Einzel- und Kleinunternehmern und freiberuflich Tätigen in Anspruch genommen.

Die frühzeitige Ressourcensicherung und die Stärkung der Sanierungsmöglichkeiten von Unternehmen waren Ziele des Gesetzgebers bei Einführung der Insolvenzordnung. Zu diesem Zweck wurden verschiedene Instrumentarien in die Insolvenzordnung aufgenommen. Ein Mittel zur Restrukturierung war die Einführung eines Insolvenzplanes.

¹⁰ Vgl. MittelstandsMonitor 2003, Kapitel 3; Nehls und Schmidt (2003).

Box 2.2 Regel- und Verbraucherinsolvenzverfahren

Der Gesetzgeber hat mit Einführung der Insolvenzordnung 1999 zwei Verfahrensarten normiert, die unterschiedlichen Ansprüchen genügen sollen: das Verbraucherinsolvenzverfahren und das Regelinsolvenzverfahren. Das Regelinsolvenzverfahren ist das regelmäßig auf Unternehmen, Unternehmer, Selbstständige etc. anzuwendende Verfahrensrecht nach den §§ 1 ff InsO. Die Verbraucherinsolvenz bezeichnet das vereinfachte dreistufige Verfahren für Verbraucher im Sinne der Insolvenzordnung.

Handelt es sich beim Schuldner um eine juristische Person, muss zwingend das Regelinsolvenzverfahren durchlaufen werden. Ob eine natürliche Person das Verbraucher- oder das Regelinsolvenzverfahren durchläuft, hängt von drei Faktoren ab:

1. Übt der Schuldner eine selbstständige wirtschaftliche Tätigkeit aus oder hat er eine selbstständige wirtschaftliche Tätigkeit ausgeübt,
2. ist die Zahl seiner anspruchsberechtigten Gläubiger weniger als 20 und
3. bestehen Ansprüche aus Arbeitsverhältnissen gegen ihn.

Hat der Schuldner als natürliche Person eine selbstständige Tätigkeit ausgeübt und mehr als 19 Gläubiger, oder bestehen Forderungen aus einem Arbeitsverhältnis gegen ihn, so muss er das Regelinsolvenzverfahren durchlaufen, um zur Restschuldbefreiung zu gelangen. Ist dies nicht der Fall, so ist das Verbraucherinsolvenzverfahren einschlägig.

Sanierung mittels Insolvenzplan

Der Insolvenzplan wurde als „Kernstück“ der Insolvenzrechtsreform für die Unternehmensseite am 1. Januar 1999 eingeführt und diente der Realisierung einer Reorganisation im Insolvenzverfahren.¹¹ Abweichend von den Verwertungs- und Verteilungsregeln im Falle einer bis dahin üblichen Konkursabwicklung besteht hier die Möglichkeit zu einer einvernehmlichen Lösung zur Bewältigung der drohenden Zahlungsunfähigkeit. Sie ist auf die Wiederherstellung der Ertragskraft des Unternehmens und auf die Befriedigung der Gläubigeransprüche gerichtet. Auf Initiative des Schuldners oder Insolvenzverwalters kann, weitgehend frei von gesetzlichen Vorschriften, mit Zustimmung der Gläubiger ein Plan zur Rettung des Unternehmens entworfen werden.

Box 2.3 Funktionsweise des Insolvenzplans

Das Insolvenzplanverfahren kann grob in vier Abschnitte unterteilt werden: die Planvorlage, die Vorprüfung durch das Gericht, den Erörterungs- und Abstimmungstermin und die Durchführung der Abstimmung selbst. Mögliche Initiatoren des Plans sind der Schuldner und der Insolvenzverwalter. Der Insolvenzverwalter kann aus eigenem Recht oder aber im Auftrag der Gläubigerversammlung einen Insolvenzplan vorlegen.

Der Plan selber besteht aus drei Teilen: einem darstellenden Teil, einem gestaltenden Teil und den Anlagen zum Plan. Der darstellende Teil dient dazu, alle Beteiligten sowie das Insolvenzgericht darüber zu informieren, wie die Zielsetzung des Insolvenzplans erreicht werden kann.¹² Dort werden die Maßnahmen beschrieben, die noch erforderlich sind und getroffen werden müssen, um die Grundlagen für die geplante Gestaltung der Rechte der Beteiligten zu schaffen. Der darstellende Teil beginnt in der Regel mit einer Krisenursachenanalyse. Dann muss die Sanierungsfähigkeit und -würdigkeit der Unternehmens festgestellt werden, da erstes Ziel der Insolvenzordnung – anders als im amerikanischen Recht – die bestmögliche Gläubigerbefriedigung ist. Anschließend folgt die strategische Potenzialbewertung des Unternehmens und die Festlegung des Sanierungsweges.

Im gestaltenden Teil wird geregelt, wie die Rechtsstellung der Beteiligten durch den Plan geändert werden soll. Die Regelungen des gestaltenden Teils stellen also die Umsetzung der im darstellenden

¹¹ Vgl. Ehlers und Drieling (2000), S. 3.

¹² Vgl. Smid und Rattunde (1998), Rdn 274.

Teil aufgenommenen Zielsetzung dar.¹³ Die Anlagen enthalten die Vermögensstatusunterlagen, die sanierungsbezogenen Unterlagen, die Gutachten und die sonstigen Anlagen.

Der vollständige Insolvenzplan wird dem Gericht zur Vorprüfung vorgelegt. Das Gericht prüft zunächst Mängel der Vorlage oder des Inhalts des Plans (§ 231 InsO). Wird der Insolvenzplan nicht zurückgewiesen, leitet das Gericht ihn zur Stellungnahme an den Gläubigerausschuss, wenn ein solcher besteht, den Betriebsrat sowie den Sprecherausschuss der leitenden Angestellten, den Schuldner, wenn der Insolvenzverwalter den Plan vorgelegt hat, und den Verwalter, sofern der Schuldner den Plan vorgelegt hat. Anschließend bestimmt das Gericht einen sogenannten Erörterungs- und Abstimmungstermin, in dem der Insolvenzplan und das Stimmrecht der Gläubiger erörtert werden und sodann abschließend über den Plan abgestimmt werden soll.

Über den Plan wird in Gruppen abgestimmt. Zwingend ist eine Gruppe mit Insolvenzgläubigern zu bilden. Sofern in die Rechte der absonderungsberechtigten Gläubiger eingegriffen wird, ist auch insoweit eine Gruppe zu bilden, und es soll grundsätzlich eine Gruppe für Arbeitnehmer gebildet werden. Jede Gruppe stimmt gesondert über den Insolvenzplan ab, und der Plan ist angenommen, wenn in jeder Gruppe die Mehrheit der Mitglieder für den Plan stimmt und die zustimmenden Gläubiger in den Gruppen mehr als die Hälfte der Summe der Forderungen aller abstimmenden Gläubiger in der Gruppe repräsentieren.¹⁴ Stimmt eine Gruppe gegen den Plan, kann die fehlende Zustimmung durch das Gericht ersetzt werden (Obstruktionsverbot, § 245 InsO).

Nach der Annahme des Plans durch die Gläubiger und der Zustimmung nachrangiger Gläubiger bzw. des Schuldners entscheidet das Insolvenzgericht über die Bestätigung des Insolvenzplanes. Mit der Rechtskraft der Bestätigung treten die im gestaltenden Teil festgelegten Wirkungen für und gegen alle Beteiligten ein. Sobald die Bestätigung des Insolvenzplans rechtskräftig ist, beschließt das Insolvenzgericht die Aufhebung des Insolvenzverfahrens. Mit der Aufhebung des Insolvenzverfahrens erlöschen die Ämter des Insolvenzverwalters und der Mitglieder des Gläubigerausschusses. Der Schuldner erhält in der Regel sein Recht zurück, frei über die Insolvenzmasse verfügen zu können.

Bei Verzug der Planerfüllung seitens des Schuldners werden sämtliche Stundungen und Teilerlasse von Forderungen wieder hinfällig (Wiederauflebensklausel). Die Gläubiger sind befugt, aus dem Insolvenzplan in Verbindung mit der Eintragung in der Tabelle, soweit ihre Forderungen festgestellt sind, wie aus einem Urteil die Zwangsvollstreckung zu betreiben.

Anders als etwa in den USA wird von den Reorganisationsmöglichkeiten, die das Insolvenzplanverfahren in Deutschland bietet, bislang nur sehr wenig Gebrauch gemacht. Planverfahren werden kaum durchgeführt. Innerhalb des Zeitraums 1999 bis 2002 wurden lediglich 280 Unternehmen mittels eines Insolvenzplanverfahrens saniert. Gemessen an allen beantragten Insolvenzen liegt der Anteil der durchgeführten Insolvenzpläne bei weniger als 0,5 %.

Tabelle 2.2 Insolvenzpläne/Unternehmensinsolvenzen 1999 bis 2002¹⁵

Jahr	Unternehmensinsolvenzen [absolut]	Veränderung zum Vorjahr [%]	Insolvenzpläne [absolut]	Anteil Insolvenzpläne [%]
1999	26.476		24	0,09
2000	28.235	+ 6,6	56	0,20
2001	32.278	+ 14,3	79	0,24
2002	37.579	+ 16,4	121	0,32

Quelle: Statistisches Bundesamt, Insolvenzgerichte

¹³ Vgl. Gogger (2002), Zweiter Teil, F 4b), S. 117.

¹⁴ Vgl. Gottwald und Braun (2001), § 67 Rdn 25 ff.

¹⁵ Um die Gleichartigkeit und Vergleichbarkeit des statistischen Datenmaterials zu gewährleisten, wurden die Insolvenzzahlen des Statistischen Bundesamtes und nicht die originären Creditreform Daten als Quelle benutzt. Die Daten zu den Insolvenzplänen stammen von den Insolvenzgerichten.

Gründe für die geringe Akzeptanz von Insolvenzplänen

Nach einer – nicht repräsentativen – Befragung von jeweils vier Insolvenzrichtern, Insolvenzverwaltern und Großgläubigervertretern durch Creditreform im Herbst 2003 sind insbesondere die folgenden Gründe für die geringe Akzeptanz des Insolvenzplanverfahrens verantwortlich zu machen:

- aufwändige Erstellung eines Insolvenzplans unter erheblichem Zeitdruck
- Überforderung der Insolvenzverwalter
- Problematik der „vorbefassten“ Insolvenzverwalter, die, wenn sie ein Unternehmen im Vorfeld einer Insolvenz beraten, nicht mehr als Insolvenzverwalter eingesetzt werden können,
- bislang noch unzureichender Bekanntheitsgrad der Möglichkeiten des Verfahrens aus Unternehmersicht.

Das Insolvenzplanverfahren stellt hohe Anforderungen an den Insolvenzverwalter, zum einen, weil nur durch seine Moderations- und Überzeugungskraft die Zustimmung der Gläubiger gesichert werden kann, zum anderen, weil seine Kanzlei sowohl über die personellen Ressourcen als auch die Kompetenz verfügen muss, um den Besonderheiten des Planverfahrens gerecht zu werden. Insolvenzpläne sind ausgesprochen planungsintensiv und wesentlich arbeitsintensiver als „normale“ Verfahren. Der Fortbestand eines Unternehmens hängt maßgeblich davon ab, dass besondere Vorteile für die Großgläubiger, in der Regel Kreditinstitute, glaubhaft gemacht werden, um ein Sanierungsdarlehen zu erhalten. Übersieht der Insolvenzverwalter wesentliche Aufgaben, wie etwa die Anfechtungsmöglichkeit bestimmter Rechtsgeschäfte oder Haftungsansprüche gegen Gesellschafter, die zu einem Schaden der Insolvenzgläubiger führen, so haftet er dafür persönlich.

Nach den Erfahrungsberichten mehrerer Verwalter muss die Sanierung des Unternehmens innerhalb von drei bis vier Monaten durchgeführt sein, weil anderenfalls wichtige Kunden verloren gehen und auch die weitere Kreditversorgung des Unternehmens stark davon abhängt, dass das Unternehmen am Markt bleibt, aus den Schlagzeilen gerät und weiter wirtschaften kann. Das Insolvenzplanverfahren wird dieser Anforderung gerecht, indem es das in der Regel auf mehrere Jahre ausgerichtete „normale“ Insolvenzverfahren auf wenige Wochen verdichtet.

In Deutschland haben bislang nur wenige Kanzleien die Kapazitäten, die Kompetenz und Motivation, sich mit den hohen Anforderungen eines Insolvenzplanverfahrens auseinander zu setzen.

Die „insolvenzplangeeigneten“ Büros der Insolvenzverwalter stehen in der Folge einem weiteren Problem gegenüber, das oftmals eine reibungslose Sanierung verhindert: Die größten Sanierungschancen bei einem Unternehmen bestehen dann, wenn es bereits bei ersten Krisenanzeichen einen externen Berater hinzuzieht und einen Plan zur Rettung des Unternehmens entwickelt, welcher bereits mit dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens eingereicht werden kann (sogenannte pre-packaged-Pläne). Berater, die bereits im Vorfeld ein Sanierungskonzept für ein Unternehmen erarbeitet haben, können nicht als Insolvenzverwalter für dieses Unternehmen eingesetzt werden, weil sie vorbefasst sind. Entwickelt also ein externer Berater ein Sanierungskonzept, kann er selbst es im Insolvenzplanverfahren nicht begleiten. Es muss ein anderer Insolvenzverwalter gefunden werden, der sich von neuem in die Materie einarbeitet und den Plan zur Abstimmung bringt. Dadurch geht viel Know-how und wichtige Zeit verloren. Außerdem führt es zu pro-forma Trennungen von Verwalterbüros, in denen eine Abteilung mit der außergerichtlichen Krisenbewältigung betraut ist, und eine andere mit der gerichtlichen. Diese Konstruktionen bewegen sich nicht nur in einer juristischen Grauzone, sondern sind auch kontraproduktiv.

Auch Unternehmen nutzen wohl nur widerwillig das Instrumentarium des Insolvenzplanverfahrens zur Restrukturierung. Das hängt damit zusammen, dass in Deutschland in der öffentlichen Wahrnehmung ein Insolvenzverfahren meist mit dem Marktaustritt eines Unternehmens assoziiert wird. Insbesondere hat das Insolvenzplanverfahren noch nicht den Ruf des Chapter 11 Verfahrens erreicht, das in den USA in der öffentlichen Meinung ein eindeutiges Sanierungsverfahren ist. Eine Studie¹⁶ bestätigt diese Einschätzung. Weniger als 20 % der befragten Unternehmer würden den Insolvenzplan als ganzheitlichen Ansatz zur Unternehmenssanierung einsetzen. Der fehlende Bekanntheitsgrad des Insolvenzplanverfahrens führt dazu, dass fast alle befragten Unternehmen auf die Möglichkeiten des Verfahrens verzichten wie etwa die vereinfachte Durchsetzung des Sanierungskonzeptes schon bei einfacher Mehrheit der Gläubiger. Die Gründe für dieses Verhalten liegen Expertenmeinungen zufolge sowohl an der Unkenntnis der betroffenen Unternehmer, als auch an deren Einstellung: In Deutschland wird es – anders als in den USA – häufig noch als Makel angesehen, einen Insolvenzantrag zu stellen. Unternehmer versuchen deshalb, bis zur letzten Sekunde ihren Betrieb mit eigenen Mitteln zu reorganisieren; diese Einstellung ist insbesondere bei mittelständischen inhabergeführten Unternehmen zu finden. Die Chancen, die der Insolvenzplan gerade im frühen Stadium der Krise eines Unternehmens bietet, werden aus Angst vor sozialem Stigma oder aus reiner Unkenntnis¹⁷ nicht genutzt.

¹⁶ Vgl. Rumpelhardt und Kaltmeyer (2002), S. 10ff.

¹⁷ Vgl. Kranzusch und May-Strobl (2002, S. 78ff.).

Box 2.4 Unterschiede zwischen dem Chapter-11-Verfahren und dem Insolvenzplanverfahren

Das amerikanische Chapter 11 diente dem deutschen Insolvenzplanverfahren als Vorbild. Dennoch gibt es zahlreiche Abweichungen im deutschen Planverfahren, die allesamt aus den unterschiedlichen Intentionen der Gesetzgeber herrühren. Im deutschen Recht steht nach wie vor die Gläubigerbefriedigung an erster Stelle (§ 1 Insolvenzordnung) – wohingegen in Amerika der Restrukturierungsgedanke oberste Priorität besitzt.

Unterschiedlich ist insbesondere das Maß an Kontrolle, das die bisherige Geschäftsleitung behält. Beide Rechtsordnungen stellen das Verfahren unter eine neutrale Kontrolle. Im deutschen Planverfahren wird zumindest ein Sachwalter eingesetzt, der den Schuldner überwacht. Im Chapter 11 bleibt in der Regel die bisherige Geschäftsführung im Amt und begibt sich unter die Kontrolle des Gerichts. Das amerikanische Gericht greift in weit höherem Maße in das Verfahren ein, als dies beim deutschen Insolvenzgericht der Fall ist. In Deutschland ist diese neutrale Kontrollinstanz der Insolvenzverwalter bzw. Sachwalter. Die Einleitung eines Insolvenzverfahrens in den USA führt zu einem kontradiktorischen Verfahren, bei dem Argumente für Maßnahmen der Geschäftsleitung vor Gericht ausgetauscht werden. Alle Maßnahmen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebes müssen durch das Insolvenzgericht genehmigt werden. Die sich anschließende richterliche Entscheidung entlastet die Geschäftsführung, so dass keine weiteren Haftungsansprüche drohen.¹⁸

Große Unterschiede gibt es auch in Finanzierungsfragen. Die stark formalistische Struktur des amerikanischen Rechts führt häufig dazu, dass Vermögenswerte des Schuldnerunternehmens nicht als Sicherungsgut verpfändet sind. Diese Vermögenswerte werden als Sicherheit für ein Massendarlehen verwendet. In den USA gibt es Banken, die sich auf eine solche Finanzierung, die sogenannte „Debtor in Possession Financing“ spezialisiert haben. Solche DiP Finanzierungen müssen ebenfalls vom Gericht genehmigt werden, was zur Folge hat, dass die Bank ihren Ranganspruch an den gewährten Sicherheiten durch Gerichtsentscheid bestätigt erhält, was zur Unanfechtbarkeit des Anspruchs führt.

In Deutschland ist es für Unternehmen schwer, an „frisches“ Geld zu kommen. Gerade auch die Vorgaben des Baseler Akkordes (Basel II) haben zu einer restriktiveren Kreditvergabe geführt, von der Unternehmen besonders betroffen sind, deren Fortbestand nicht gesichert ist. In der Regel sind nur Banken, die bereits mit dem Schuldnerunternehmen Verträge haben, zur Hingabe weiterer Mittel bereit.

Ein weiterer elementarer Unterschied beider Rechtsordnungen liegt in der Behandlung von Arbeitnehmerrechten. Das amerikanische Recht bietet die Möglichkeit, die Erfüllung sämtlicher Arbeitnehmerverträge abzulehnen und dann neu abzuschließen. In Deutschland können Arbeitsverhältnisse mit einer Kündigungsfrist von längstens drei Monaten gekündigt werden.

Vorteile des Insolvenzplanverfahrens

Dabei sind die Möglichkeiten, die das Insolvenzplanverfahren sowohl für die Schuldner- als auch für die Gläubigerseite bietet, außerordentlich attraktiv: Einfache ungesicherte Gläubiger erreichen im Planverfahren eine durchschnittliche Quote von etwa 20 % (normalerweise 3 bis 5 %) und erhalten ihr Geld nicht erst nach Jahren, sondern innerhalb weniger Monate.¹⁹

Der Schuldner kann die Arbeitsverhältnisse seiner Arbeitnehmer mit einer Kündigungsfrist von längstens drei Monaten kündigen. Abfindungen, die auf der Grundlage eines Insolvenzplans an gekündigte Arbeitnehmer zu bezahlen sind, sind in ihrer Gesamthöhe auf das 2,5-fache der Bruttomonatsverdienste der von der Kündigung betroffenen Arbeitnehmer begrenzt. Wirtschaftlich ungünstige Vertragsverhältnisse, die vom Unternehmen noch nicht

¹⁸ Vgl. Frank (2002).

¹⁹ Vgl. Haarmeyer (2003), S. 222.

vollständig erfüllt sind, müssen vom Insolvenzverwalter nicht erfüllt werden, er kann die Erfüllung ablehnen. Miet- und Pachtverträge können mit den kürzeren gesetzlichen Kündigungsfristen gekündigt werden. Drei Monate lang gewährt die Bundesanstalt für Arbeit²⁰ den betroffenen Arbeitnehmern Insolvenzgeld, so dass die Personalkosten für diesen Zeitraum gedeckt sind. Altverbindlichkeiten sind eingefroren und müssen im Rahmen des Insolvenzverfahrens angemeldet werden. Damit entfällt die Belastung durch Zins- und Tilgungszahlungen. Ist der Insolvenzplan durch einen Mehrheitsbeschluss angenommen, ist er auch für die Gläubiger bindend, die ihn abgelehnt haben. Seit dem Erlass des Bundesfinanzministeriums vom 27. März 2003 müssen Sanierungsgewinne, die durch einen Forderungs-(teil)verzicht der Gläubiger erlangt werden, nicht mehr versteuert werden.

Als Ergebnis bleibt festzuhalten, dass trotz attraktiver Vorteile sowohl für Schuldner als auch für Gläubiger von den Möglichkeiten, die eine Sanierung mit Hilfe des Insolvenzplanes bietet, so gut wie kein Gebrauch gemacht wird. Die Gründe dafür liegen zum einen auf der Insolvenzverwalterseite: eine zu aufwändige Erstellung der Insolvenzpläne unter erheblichem Zeitdruck überfordert viele Kanzleien, und die Problematik der „vorbehafteten“ Insolvenzverwalter ist sanierungshinderlich. Auf der anderen Seite ist das Insolvenzplanverfahren auf Unternehmerseite bislang wenig bekannt und findet infolgedessen wenig Akzeptanz.

Es sollte versucht werden, das Insolvenzplanverfahren als Sanierungsverfahren einer breiten Öffentlichkeit publik zu machen. Insbesondere sollte das „Image“ der Insolvenz nach amerikanischem Vorbild vom sozialen Stigma befreit werden. Nehmen mehr Unternehmen die Chancen des Insolvenzplanverfahrens wahr, werden sich auch mehr Rechtsanwaltskanzleien auf die Abwicklung dieses Verfahrens spezialisieren.

2.3 Phasen im Gründungsprozess und Probleme während der Gründung

Das Erkenntnisinteresse der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger richtet sich nicht nur auf die realisierten Gründungsvorhaben. Für Entscheidungen hinsichtlich des Ob und Wie einer Förderung von Gründungsaktivitäten interessiert außerdem, wie viele Personen ihr Gründungsvorhaben abbrechen und welche Gründe dafür verantwortlich sind.

Der Gründungsprozess selbst ist mehrstufig und bisweilen langwierig. Empirische Beobachtungen zeigen, dass mit zunehmender Konkretisierung des Vorhabens immer weniger Personen an einer Umsetzung festhalten. So haben z. B. Isfan und Moog festgestellt, dass von gründungsinteressierten wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an Hochschulen maximal 0,4 % eines Jahrganges zur Umsetzung schreiten.²¹ Alle amtlichen Gründungs-

²⁰ Seit dem 1.1.2004 Bundesagentur für Arbeit.

²¹ Vgl. Isfan und Moog (2003), S. 136ff.

statistiken haben gemein, dass sie keine Aussagen über die Ausschöpfung des Gründungspotenzials in jeder einzelnen Stufe des Gründungsprozesses enthalten. Die Follow-up-Studie des KfW-Gründungsmonitors²² und die RWI-Gründerstudie²³ verfolgen das Ziel, das empirische Wissen bezüglich dieses Punktes zu vertiefen. Auf Basis beider Erhebungen ist es ferner möglich, den Gründen für das Abbrechen eines Gründungsvorhabens nachzugehen. Mittels der RWI-Gründerstudie wird die Relevanz personenspezifischer und soziodemografischer Faktoren für das Erreichen der nächsten Stufe im Gründungsprozess überprüft. Die Follow-up-Studie des KfW-Gründungsmonitors konzentriert sich auf die späte Phase des Gründungsprozesses, wenn potenzielle Gründer vor der Umsetzung eines konkreten Gründungsplans stehen. Das Augenmerk richtet sich hierbei auf die Einschätzungen dieser Personen hinsichtlich der Probleme bei der Umsetzung. Im Folgenden werden zuerst die Ergebnisse der RWI-Gründerstudie und anschließend die Resultate des KfW-Gründungsmonitors vorgestellt.

Ansatz zur Erklärung der Gründungsneigung durch persönliche Merkmale

Die RWI-Gründerstudie erlaubt eine Unterscheidung in drei Phasen des Gründungsprozesses. Aufsteigend nach dem Konkretisierungsgrad sind das der „Gründungswunsch“, die „Gründungsabsicht“ und die „werdenden Gründer“.²⁴ Grundlage der Analyse sind 1.901 realisierte Interviews mit Personen im Alter ab 18 Jahren im Jahr 1999. Einem Gründungsvorhaben können entweder vage Vorstellungen oder aber konkrete Überlegungen zugrunde liegen. Ein Nichterreichen der nächsten Stufe im Gründungsprozess kann demzufolge nicht nur auf das Bestehen bestimmter Barrieren hindeuten, sondern kann auch Ergebnis mangelnder Ernsthaftigkeit eines Gründungsvorhabens bzw. Ausdruck von Wunschvorstellungen sein. Dies gilt es bei der Interpretation der Ergebnisse zu beachten.

Im Folgenden wird zum einen die Ausschöpfung des Gründungspotenzials für verschiedene Gruppen, bspw. für Männer und Frauen, anhand einfacher deskriptiver Auswertungen illustriert. Mithilfe dieser Auswertungen können Unterschiede zwar dargestellt, nicht jedoch erklärt

²² Zur Beschreibung des KfW-Gründungsmonitor s. Anhang.

²³ Die RWI-Gründerstudie wurde von der Deutschen Forschungsgemeinschaft in der ersten Phase des Schwerpunktprogramms „Interdisziplinäre Gründungsforschung“ (1998-2000) im Rahmen eines Projektes zu „Nascent Entrepreneurs – Planungs- und Entscheidungsprozesse in der Vorphase von Gründungen“ gefördert. Zur Konzeption und den Ergebnissen siehe Welter (2000), Welter und Bergmann (2002).

²⁴ Terminologisch schließt die Rubrik „Gründungswunsch“ mit der gewählten Frage „Ist es ein Ziel von Ihnen, einmal beruflich selbständig zu sein ...“ sowohl vage Vorstellungen als auch konkrete Pläne für ein Gründungsvorhaben mit ein. Eine Gründungsabsicht liegt vor, wenn die Frage „Haben Sie da schon genauere Vorstellungen?“ mit ja beantwortet wurde. Schließlich zählen jene Personen zu den „werdenden Gründern“, welche die beiden Fragen "Haben Sie in den vergangenen 12 Monaten irgendetwas getan, um diese Gründung zu realisieren (z.B. Geld gespart, Raum gesucht, Geschäftsplan geschrieben)?" und „Verfolgen Sie das Vorhaben der Gründung derzeit noch?“ bejahten. Da In-

werden. Eine unterschiedliche Ausschöpfung des Gründungspotenzials bei Männern und Frauen könnte nur dann kausal auf das Merkmal Geschlecht zurückgeführt werden, wenn sich beide Gruppen in den übrigen Merkmalen sehr ähnlich sind – dies ist nicht der Fall. Zur Anwendung kommt daher eine multivariate Analyse. Dabei wird der partielle Erklärungsbeitrag eines jeden Merkmals (Alter, Geschlecht, Qualifikation etc.) ermittelt, wenn gleichzeitig der Einfluss aller anderen Merkmale kontrolliert wird. Für jede Stufe des Gründungsprozesses wird dazu ein Probit-Modell geschätzt, bei dem sich die Wahrscheinlichkeit des Übergangs in die jeweils nächste Stufe aus der Summe des Einflusses aller berücksichtigten Variablen ergibt.²⁵

Gründungswunsch nimmt mit dem Alter ab

Die Zahl der Gründungswilligen schrumpft deutlich mit zunehmender Konkretisierung des Gründungsvorhabens. 11,4 % aller befragten Personen geben einen Gründungswunsch an, aber nur 1,8 % aller Personen zählen am Ende zu den „werdenden Gründern“ (vgl. Tabelle 2.3). Besonderes Interesse gilt den Unterschieden in der Ausschöpfung des Gründungspotenzials in den skizzierten drei Stufen des Gründungsprozesses, wenn beispielsweise jüngere mit älteren Personen oder Arbeitslose mit abhängig Beschäftigten verglichen werden.

Die Auswertung nach dem Alter zeigt, dass der Gründungswunsch mit zunehmendem Alter abnimmt. Die mit dem Alter wachsende berufliche und familiäre Verwurzelung, in abhängige Erwerbskarrieren investiertes Humankapital, der vergleichsweise kurze Zeithorizont, um anfängliche Verluste einer selbständigen Tätigkeit zu amortisieren, sowie eine mit zunehmendem Alter realistischere Einschätzung der eigenen Möglichkeiten und Grenzen sowie der mit einer selbständigen Erwerbstätigkeit verbundenen Risiken dürften im Wesentlichen diese Beobachtung begründen.²⁶ Jüngere Personen spielen dagegen eher noch mit dem Gedanken, was in der beruflichen Zukunft grundsätzlich möglich ist bzw. sein könnte.²⁷ Die multivariate Analyse bestätigt den deskriptiven Befund: Junge Personen haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, einen konkreten Gründungswunsch zu äußern. Sobald sich eine Person jedoch im Gründungsprozess befindet, so lassen das breitere Vorwissen, die erworbenen Fähigkeiten und Ressourcen von Personen mittleren Alters ein höheres Beharrungsvermögen

formationen zu den werdenden Gründern zu einem späteren Zeitpunkt nicht vorliegen, ist eine Aussage über die letztendliche Realisierung eines Gründungsvorhabens nicht möglich.

²⁵ Die Ergebnisse der drei geschätzten Modelle sind in Tabelle 2.7 im Anhang angegeben.

²⁶ Nicht explizit ausgewiesen sind die Ergebnisse für die Alterskategorie „Älter als 65 Jahre“: Nicht eine Person äußert hier einen Gründungswunsch. Im Übrigen trifft das gleiche Ergebnis auf die Erwerbskategorie Rentner zu. Die Stichprobe selbst ist zwar repräsentativ, jedoch ist aufgrund der geringen Zellenbesetzung Vorsicht geboten. So stützt sich das Ergebnis auf Antworten von 494 Rentnern. Bei einer größeren Stichprobengröße wäre es durchaus denkbar, einige Rentner mit einem Gründungswunsch zu identifizieren.

²⁷ Vgl. Welter und v. Rosenblatt (1998).

derselben im Gründungsprozess vermuten. Auch dies wird durch die multivariate Analyse belegt, wenn man die Wirkung der anderen Einflussfaktoren konstant hält: Wenn sich Perso-

Tabelle 2.3 Ausschöpfung des Gründungspotenzials im Jahr 1999 in Abhängigkeit vom Konkretisierungsgrad (Anteil an allen Personen in der jeweiligen Kategorie in %)

– Ergebnisse differenziert nach dem Alter –				
	18...24 Jahre	25...34 Jahre	35...44 Jahre	45...65 Jahre
Gründungswunsch	33,9	20,6	16,6	3,0
Gründungsabsicht	16,4	10,2	8,3	1,7
Werdende Gründer	6,0	3,3	2,2	0,6

– Ergebnisse differenziert nach dem Erwerbsstatus –				
	Abhängig beschäftigt	Arbeitslos	Ausbildung	nicht erwerbstätig (ohne Rentner)
Gründungswunsch	14,7	20,2	34,0	7,8
Gründungsabsicht	7,4	5,2	17,3	5,9
Werdende Gründer	2,4	4,3	3,4	2,0

– Ergebnisse differenziert nach dem Geschlecht –			
	insgesamt	Männer	Frauen
Gründungswunsch	11,4	15,9	7,4
Gründungsabsicht	5,7	8,0	3,6
Werdende Gründer	1,8	2,4	1,3

Quelle: RWI-Gründerstudie Stichprobe B (Infratest 1999).

Gründungspotenzial: Personen im Alter ab 18 Jahre, Angaben gewichtet.

nen mittleren Alters erst einmal für ein Gründungsvorhaben entschlossen haben (Gründungsabsicht), neigen sie mehr als Jüngere dazu, dieses auch fortzuführen (werdende Gründer).

Ausschöpfung des Gründungspotenzials bei Arbeitslosen am höchsten

Jede fünfte arbeitslose Person und jeder dritte Auszubildende äußern einen Gründungswunsch. Hingegen ist es nur jeder siebente bei den abhängig Beschäftigten bzw. jeder zwölfte Nicht-Erwerbstätige. Das Ergebnis für die abhängig Beschäftigten überrascht nicht, da eine Selbständigkeit in der Regel mit dem Verlust eines vergleichsweise sicheren Einkommens aus der abhängigen Beschäftigung einhergeht. Die Opportunitätskosten der Selbständigkeit sind für die abhängig Beschäftigten am höchsten. Der häufigere Gründungswunsch von Auszubildenden ergibt sich im Wesentlichen aus ihrem jungen Alter. So zeigt sich für die Auszubildenden in der multivariaten Analyse bei Berücksichtigung aller potenziellen Einflussfaktoren keine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Angabe eines Gründungswunsches. Auch ist der gering ausgeprägte Gründungswunsch der Nicht-Erwerbstätigen nicht auf deren Erwerbsstatus zurückzuführen. Ursache ist die im Durchschnitt deutlich geringere formale Qualifikation, welche sich negativ auf die Angabe eines Gründungswunsches auswirkt. Hin-

gegen ist der häufiger geäußerte Gründungswunsch von Arbeitslosen auch tatsächlich auf die Merkmale einer aktuellen bzw. drohenden Arbeitslosigkeit²⁸ zurückzuführen, d. h. das geringere Einkommen und der Wunsch nach einer Erwerbstätigkeit führen zu einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit für die Angabe eines Gründungswunsches arbeitsloser Personen.

Von den Personen mit einem Gründungswunsch gibt jeder vierte Arbeitslose²⁹ und jeder zweite Beschäftigte bzw. Auszubildende an, eine konkrete Gründungsabsicht zu haben. Letztlich weisen Arbeitslose gerade beim Übergang von der Gründungsabsicht zum werdenden Gründer ein höheres Beharrungsvermögen auf. Drei von vier arbeitslosen Personen mit einer Gründungsabsicht erreichen die Stufe des werdenden Gründers. Bei den abhängig Beschäftigten ist es hingegen nur jede dritte Person, bei den Auszubildenden gar nur jede fünfte. Die Ergebnisse der multivariaten Analyse für die dritte Stufe des Gründungsprozesses belegen, dass das höhere Beharrungsvermögen der arbeitslosen Personen auch tatsächlich auf die Merkmale der Arbeitslosigkeit zurückzuführen ist.

Frauen setzen eine Gründungsabsicht nicht seltener in die Tat um als Männer

Die nach Geschlecht differenzierten Ergebnisse bestätigen das bekannte Bild: 15,9 % aller Männer äußern einen Gründungswunsch, bei den Frauen sind es mit 7,4 % deutlich weniger. Die multivariate Analyse belegt jedoch, dass nur ein Teil der Unterschiede dem Merkmal Geschlecht geschuldet ist: Frauen zeigen im Vergleich zu den Männern nur eine knapp 4 % geringere Wahrscheinlichkeit für das Erreichen der ersten Stufe des Gründungsprozesses (Gründungswunsch). Etwa die Hälfte des Unterschieds in den Anteilen ist folglich auf das Merkmal Geschlecht zurückzuführen. Dieser könnte u. a. durch geringere Einkommensmöglichkeiten einer selbständigen Tätigkeit und/oder höheren Opportunitätskosten einer Gründung für Frauen (z. B. Vereinbarkeit von Selbständigkeit und Familie) hervorgerufen werden. In den nachfolgenden Phasen des Gründungsprozesses zeigen sich geschlechtsspezifische Unterschiede nicht mehr. Frauen mit einer Gründungsabsicht zeigen eine ähnlich hohe Wahrscheinlichkeit für die Umsetzung ihrer Gründungsidee wie Männer. Entweder existieren

²⁸ Zur Messung der drohenden Arbeitslosigkeit wurde die Arbeitslosenquote des Jahres 1998 auf Bundeslandebene berücksichtigt.

²⁹ In der Tabelle 2.3 ist aus Gründen der Übersichtlichkeit die Zahl der Personen mit einem Gründungswunsch, mit einer Gründungsabsicht sowie die Zahl werdender Gründer bezogen auf das Gründungspotenzial insgesamt angegeben. Um zu erfahren, wie viele der Personen mit einem Gründungswunsch die nächste Stufe der Gründungsabsicht erreichen, ist der Quotient aus dem Anteil der Personen mit Gründungsabsicht und dem Anteil der Personen mit einem Gründungswunsch zu bilden. Nach diesem Vorgehen würde sich beispielsweise für die arbeitslosen Personen ein Wert von 25,7 % ergeben (5,2 dividiert durch 20,2 in Prozent), d. h. etwa jede vierte arbeitslose Person mit einem Gründungswunsch äußert eine Gründungsabsicht.

keine frauenspezifischen Gründungsbarrieren auf dieser Stufe, oder wenn sie existieren, werden sie von den Frauen überwunden.³⁰

Zusätzlich zu den genannten Merkmalen wurden in der multivariaten Analyse noch der formale Bildungsabschluss, die ausgeübte Tätigkeit, Angaben über eine frühere Selbständigkeit, das Haushaltseinkommen und eine Indikatorvariable zur Kennzeichnung von Personen mit Wohnsitz in Ostdeutschland berücksichtigt. Die Schätzungen zeigen, je konkreter das Gründungsvorhaben wird, um so gewichtiger werden die finanziellen Ressourcen der potenziellen Gründer, ihr Vorhaben weiterzuverfolgen. Eine hohe Qualifikation begünstigt das Erreichen der jeweils nächsten Stufe im Gründungsprozess. Dieses Ergebnis steht im Einklang mit humankapitaltheoretischen Überlegungen. Beispielsweise haben Personen mit einem Fachhochschul-/Hochschulabschluss eine ca. 7 % höhere Wahrscheinlichkeit für die Angabe eines Gründungswunsches. Auch beim Übergang zum „werdenden Gründer“ wirkt eine hohe formale Bildung positiv. Das Ergebnis kann als Hinweis auf die zentrale Rolle von Wissen für das Erkennen und die Nutzung von Marktchancen verstanden werden. Personen in leitender Tätigkeit haben zwar auch überdurchschnittlich häufig den Wunsch und die Absicht, sich selbständig zu machen. Beim Übergang zum werdenden Gründer zeichnen sie sich jedoch nicht mehr durch eine höhere Wahrscheinlichkeit des Erreichens dieser Stufe im Gründungsprozess aus. Hier dürfte letztlich die Attraktivität der vorhandenen beruflichen Position eine wichtige Rolle spielen.

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: Je konkreter das Gründungsvorhaben wird, um so gewichtiger werden die finanziellen Ressourcen der potenziellen Gründer. Frauen äußern seltener einen Gründungswunsch als Männer. Sofern dieser Wunsch vorhanden ist, verfolgen sie ihr Vorhaben aber ebenso beharrlich weiter wie Männer. Ältere Personen äußern seltener einen Gründungswunsch als jüngere. Wenn sie jedoch erst einmal eine Gründungsabsicht haben, ergreifen sie häufiger konkrete Schritte zur Umsetzung als jüngere Personen. Eine hohe Qualifikation oder aber drohende bzw. aktuelle Arbeitslosigkeit erhöhen die Wahrscheinlichkeit, sowohl einen Gründungswunsch zu äußern als auch mit der Umsetzung der Gründungsabsicht zu beginnen.

³⁰ Hierauf deuten auch die Befunde von Kay u.a. (2003) hin: Frauen und Männer, die im Jahre 1999 ein Unternehmen in Nordrhein-Westfalen gegründet hatten, waren im gleichen Umfang mit Problemen während der Gründungsphase konfrontiert. Feststellbare Unterschiede in der Problemstruktur sind eher geringfügig; eine einseitige Betroffenheit eines Geschlechts besteht nicht.

Schlechte Konjunktur und fehlende produktspezifische Nachfrage halten von der Realisierung der Gründung ab

Viele Faktoren, welche den Übergang in die Selbständigkeit erklären können, sind für repräsentative Studien nur schwer erfassbar. Dies betrifft in erster Linie Angaben zur Qualität des Gründungsvorhabens, die Risikoneigung der potenziellen Gründer und die Betroffenheit von externen Gründungsbarrieren. Persönliche Einschätzungen der Gründer können dazu beitragen, das Wissen hinsichtlich dieser Punkte zu vertiefen. Daher fragt die Follow-up-Befragung zum KfW-Gründungsmonitor nicht nur danach, ob die Gründungsplaner ihr Vorhaben realisiert haben. Es wird auch erhoben, welche Probleme den Planern während ihrer Gründung im Weg standen und gegebenenfalls welche Gründe zum Abbruch des Vorhabens geführt haben. Den Ergebnissen aus 2003 liegen 300 auswertbare Interviews zugrunde.³¹

Die Follow-up-Studie befragte solche Personen, die zur Mitte des Jahres 2002 planten, sich innerhalb der nächsten sechs Monate als Existenzgründer gewerblich oder freiberuflich selbständig zu machen. Von diesen Planern gaben im Februar 2003 29 % an, ihr Gründungsvorhaben tatsächlich realisiert zu haben. Weitere 21 % befanden sich noch in der Gründungsphase, 32 % haben ihre Gründung verschoben und 18 % haben sie aufgegeben.

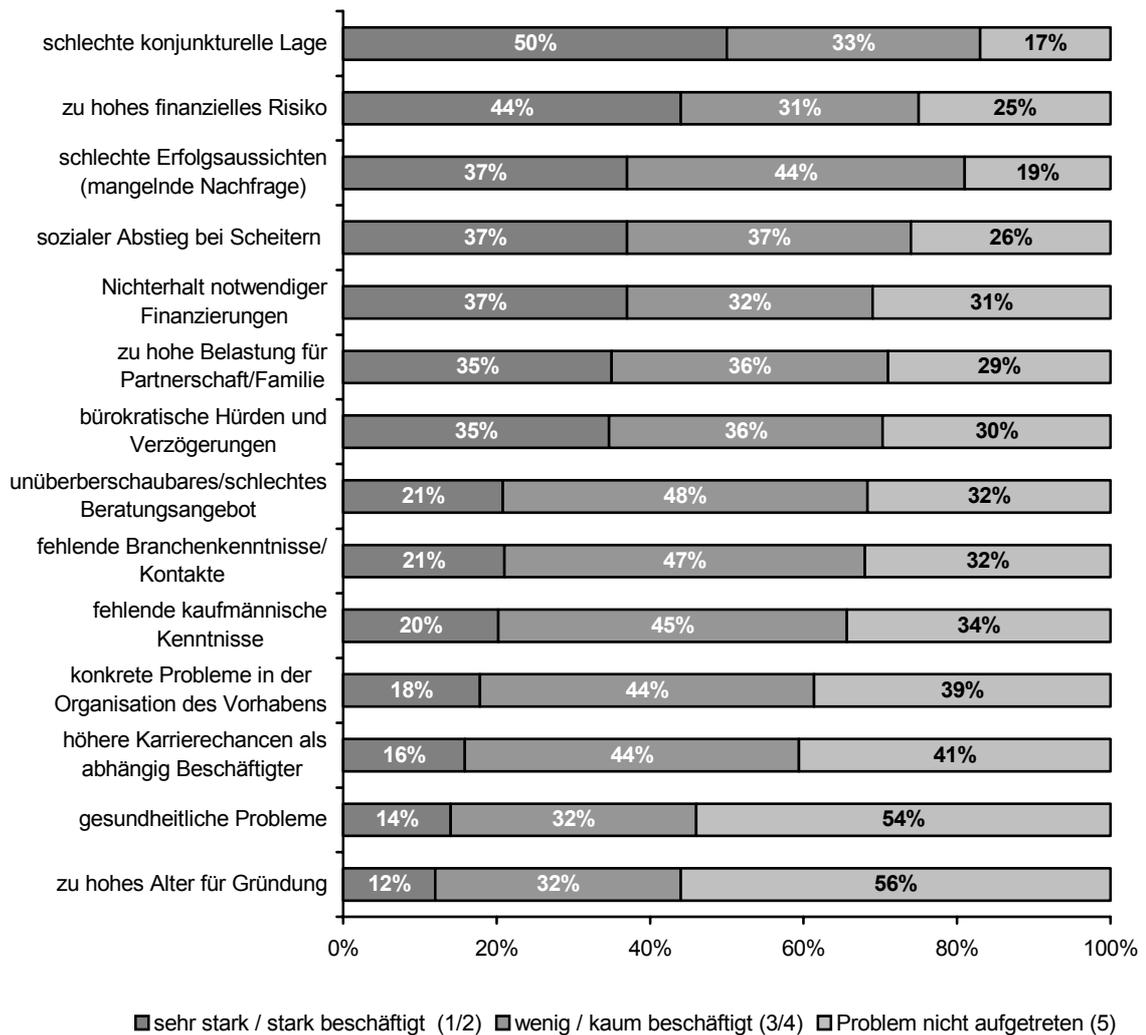
Auf ihrem Weg in die Selbständigkeit begegnen die meisten Gründungsplaner einer Vielzahl von Hürden, die oftmals zu einer zeitlichen Verzögerung bei der Realisierung des Gründungsvorhabens führen, u. U. sogar zur Aufgabe des Gründungsvorhabens zwingen. Um die Probleme der angehenden Existenzgründer zu beleuchten, wurden die Befragten der Follow-up-Studie um eine persönliche Einschätzung unterschiedlicher Gründungsbarrieren auf einer Skala von 1 (Problem hat mich sehr stark beschäftigt) bis 5 (Problem ist nicht aufgetreten) gebeten.

Wie in Grafik 2.8 dargestellt werden als Hauptprobleme während der Existenzgründung die schlechte konjunkturelle Lage, das hohe finanzielle Risiko sowie die schlechten Erfolgsaussichten auf Grund mangelnder Nachfrage für das eigene Geschäftskonzept gewertet.

Daneben ist auch die Angst vor einem sozialen Abstieg beim Scheitern der Selbständigkeit unter den Gründungsplanern ein häufig genanntes Problem: Drei Viertel der Befragten haben solche Bedenken während des Gründungsprozesses beschäftigt – darunter 37 %, die starke bzw. sehr starke Bedenken bezüglich eines möglichen sozialen Abstiegs hatten. Dieses Ergebnis für die angehenden Unternehmer deckt sich mit den Erkenntnissen aus dem Global Entrepreneurship Monitor und scheint besonders für Deutschland typisch zu sein: In Deutschland geben nämlich überdurchschnittlich viele Befragte an, die Angst zu scheitern

³¹ Vgl. zu den Ergebnissen: Bahß, Lehnert und Reents (2003).

würde sie von einer Unternehmensgründung abhalten – die Werte liegen für diese Frage weit oberhalb der Werte vergleichbarer europäischer Länder.³²



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Basis: N=300 Planer; absteigendes Ranking nach Mittelwerten

Grafik 2.8 Probleme bei der Existenzgründung

Gründungsplaner räumen nur selten Planungs- und Managementfehler ein

Mehr als ein Drittel (37 %) der befragten Gründungsplaner ist stark bzw. sehr stark durch den befürchteten oder tatsächlichen Nichterhalt notwendiger Finanzierungen belastet. Ca. 20 % der Befragten geben an, dass sie das Problem fehlender Branchenkenntnisse sowie fehlender kaufmännischer Kenntnisse während der Planung bzw. Umsetzung ihres Gründungsvorhabens stark bzw. sehr stark beschäftigt hat; jeweils ein Drittel sah sich diesen Problemen überhaupt nicht ausgesetzt.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass allein die Selbsteinschätzung der Planer noch nicht die Aussage zulässt, dass es ihnen – objektiv gesehen – nicht an Kenntnissen mangelt.

³² Vgl. Sternberg und Bergmann (2002), S. 17 ff.

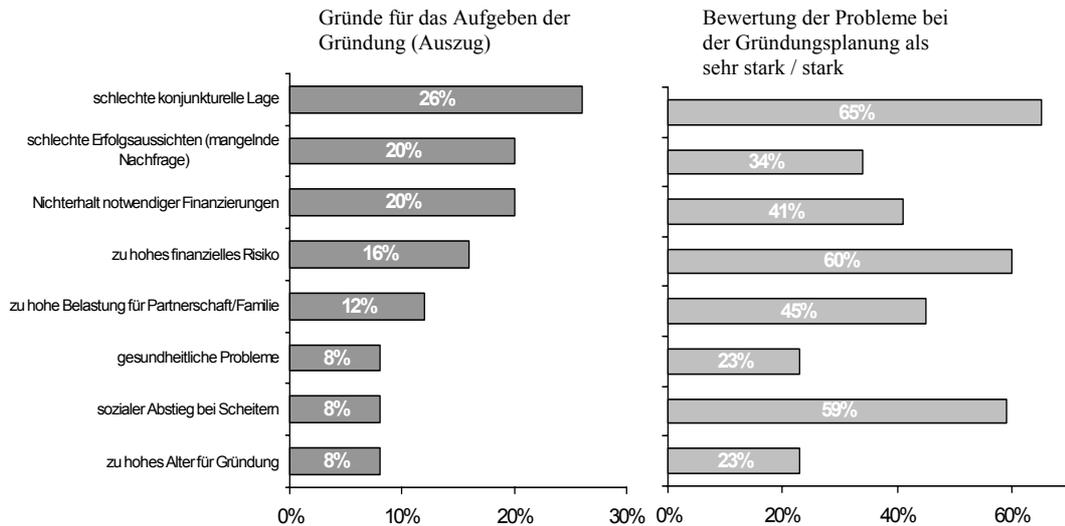
So zeigt die DtA-Studie „Turn-around durch Krisenmanagement?“ für Jungunternehmer, dass ihre Einschätzung oftmals von der Einschätzung externer Berater (Unternehmensberater, Bankberater) abweicht. Wie auch in der Follow-up-Studie machen diese Unternehmer in erster Linie externe Faktoren – insbesondere die allgemeine wirtschaftliche Lage – für die Unternehmenskrise verantwortlich, während die Berater vorrangig Planungs- und Managementfehler als Krisenursache sehen.³³

Neben der Bewertung der Probleme während der Gründungsplanung wurden die Abbrecher auch nach den Gründen gefragt, die letztendlich zur Aufgabe des Gründungsvorhabens geführt haben.³⁴ Vergleicht man innerhalb der Gruppe der Gründungsabbrecher die Bewertung von Problemen *während* der Gründungsplanung mit den Angaben zu den Abbruchgründen, zeigen sich z. T. deutliche Abweichungen in der Gewichtung. So wird beispielsweise die Angst vor dem sozialem Abstieg beim Scheitern des Gründungsvorhabens und das hohe finanzielle Risiko, das mit der Gründung verbunden ist, von der Mehrheit der Abbrecher während der Planungsphase als stark bzw. sehr stark belastend wahrgenommen. Bei den Abbruchgründen steht das finanzielle Risiko jedoch erst an vierter, die Angst vor dem Scheitern sogar erst an siebter Stelle (siehe Grafik 2.9). Die schlechte konjunkturelle Lage und der Nichterhalt notwendiger Finanzierungen zählen dagegen sowohl zu den wichtigsten Abbruchgründen als auch zu den Problemen, die als stark bzw. sehr stark belastend wahrgenommen wurden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das Potenzial an Gründungswilligen nur zur Hälfte ausgeschöpft wird. Zum Teil ist dafür eine wünschenswerte Selbstselektion verantwortlich, die Gründungsplaner aufgrund schlechter konjunktureller Gesamtlage oder mangelnder Erfolgsaussichten ihrer besonderen Geschäftsidee aufgeben lässt. Zum anderen spielen aber auch der befürchtete oder tatsächliche Nichterhalt notwendiger Finanzierungen oder Bedenken bzgl. eines zu hohen finanziellen Risikos eine Rolle – hier gilt es die Situation auf dem Finanzmarkt weiter zu beobachten sowie die existierenden Fördermöglichkeiten weiter bekannt zu machen und bei Bedarf in ihrer Ausgestaltung anzupassen.

³³ Vgl. Tchouvakhina (2003).

³⁴ Die zugrunde liegenden Fallzahlen für die Untergruppe der Abbrecher sind in der Follow-up-Befragung relativ gering (n = 53), so dass die Aussagen mit Vorsicht interpretiert werden sollten.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Basis jeweils: n=53 Planer, die ihre Gründung aufgegeben haben

Grafik 2.9 Bewertung von Abbruchgründen und Problemen bei der Gründungsplanung

Ein weiteres wichtiges Ergebnis der Follow-up-Studie zum KfW-Gründungsmonitor ist es, dass zwar in der Planungsphase der Gründung die Angst vor einem sozialen Abstieg beim Scheitern der Selbständigkeit für viele ein wichtiges Problem darstellt, dass diese Angst jedoch vergleichsweise selten zur Aufgabe des begonnenen Vorhabens führt.

2.4 Fazit

Unternehmensgründungen und -schließungen sind für den strukturellen und technologischen Wandel einer Volkswirtschaft von großer Bedeutung und betreffen in hohem Maße den Mittelstand. Es liegt keineswegs eine Verkrustung der Unternehmensstruktur vor, vielmehr ist eine beträchtliche Unternehmensfluktuation zu beobachten: Etwa ein Viertel aller Unternehmen betritt oder verlässt im Laufe eines Jahres den Markt. Die fortlaufende Beobachtung des Fluktuationsgeschehens und die Untersuchung seiner Determinanten ist daher eine wichtige Aufgabe der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung.

Das vorliegende Kapitel gibt einen umfassenden Überblick der Unternehmensdynamik in Deutschland. Zum einen werden die Gründungs- und Liquidationsintensitäten unter Verwendung von drei komplementären Datenquellen dargestellt. Zum anderen wird nach den Ursachen geforscht, welche die Realisierung von Unternehmensgründungen hemmen und die geringe Nutzung der in der neuen Insolvenzordnung angelegten Möglichkeit zur Sanierung erklären.

Bei den seit einigen Jahren sinkenden Gründungsintensitäten zeichnet sich 2002 eine Trendwende ab, die 2003 voraussichtlich zu einem Wiederanstieg der Gründungen in beiden Landesteilen geführt hat. Allerdings ist die Trendumkehr hauptsächlich auf die positive Entwicklung im Handel zurückzuführen, welcher als einzige Branche eine Zunahme (West) bzw.

eine Konstanz (Ost) der Gründungen verzeichnet. Die für den technologischen Wandel so wichtigen Gründungen in technologieintensiven Branchen hingegen gehen mit am stärksten zurück und weisen im Osten nach wie vor ein relativ niedriges Niveau auf.

Immer mehr Personen wählen die Selbständigkeit als Alternative zur Arbeitslosigkeit. Nach Erhebungen der KfW für 2003 waren 20 bis 25 % aller jungen Selbständigen vor der Gründung arbeitslos. Die Politik forciert diese Entwicklung z. B. durch die Gewährung eines Existenzgründungszuschusses an Arbeitslose und verstärkt damit den seit Anfang der 90er Jahre anhaltenden Trend des Wandels in der Unternehmenslandschaft – weg vom klassischen mittelständischen Unternehmen hin zum "Klein-Unternehmer". Er ist meist Solo-Unternehmer und häufig hat er nur unzureichende Kenntnisse und Erfahrungen und dementsprechend Bedarf nach gezielter Beratung.

Die Liquidationsintensitäten sind seit 1999 tendenziell rückläufig. Allerdings ist im Westen 2002 wieder ein Anstieg zu beobachten, welcher sich 2003 fortgesetzt haben dürfte. In Verbindung mit der Stabilisierung des Gründungsgeschehens zeichnet sich ein wieder steigender Gründungsüberschuss ab. Der für den Osten prognostizierte weitere Rückgang der Liquidationsintensitäten wird vor allem auf die dort seit Ende der Neunziger Jahre abnehmende Gründungsdynamik zurückgeführt. Im Niveau unterscheiden sich die Liquidationsintensitäten in Ost- und Westdeutschland im Jahr 2002 nicht wesentlich. Anders ist dies bei den Insolvenzen als Teil der Liquidationen: Die Insolvenzquote ist in Ostdeutschland immer noch fast doppelt so hoch wie in Westdeutschland. In beiden Landesteilen haben die Insolvenzen 2002 weiterhin zugenommen, was auch an der Einführung der Insolvenzordnung im Jahr 1999 und ihrer Reformierung zum Dezember 2001 liegt.

Nur ein verschwindend geringer Anteil der Insolvenzen nutzt das neu eingeführte Instrument „Insolvenzplan“. Dieses Instrument wurde vom Gesetzgeber geschaffen, um die Sanierungsmöglichkeiten für Unternehmen zu verbessern. Trotz der Vorteile des Verfahrens sowohl für Schuldner (kürzere Kündigungsfristen in Arbeits-, Miet- und Pachtverträgen, Personalkostenzuschüsse, Entlastung von Zins- und Tilgungszahlungen) als auch für Gläubiger (schnelle, hohe Kapitalrückgewinnung) wird davon bislang kaum Gebrauch gemacht. Die Erstellung eines Insolvenzplans ist sehr aufwändig und stellt hohe Anforderungen an die Kompetenzen des Insolvenzverwalters. Erschwerend kommt hinzu, dass Insolvenzverwalter aus gesetzlichen Gründen nicht im Vorfeld der Insolvenz im Unternehmen beratend tätig gewesen sein dürfen, weil sie dann als „vorbefasst“ gelten. Auf Unternehmensseite ist der Insolvenzplan noch nicht sehr bekannt. Eine Insolvenz wird häufig nicht als Sanierungschance wahrgenommen, sondern mit einer Unternehmenspleite gleichgesetzt und als Makel emp-

funden. Dies führt häufig dazu, dass der Insolvenzantrag hinausgezögert und so die Chance vertan wird, die der Insolvenzplan gerade im frühen Stadium von Unternehmenskrisen bietet.

Auch den Unternehmensgründungen geht oft ein längerer Entscheidungsprozess voraus. Der Weg in die Selbständigkeit beginnt mit einem vagen oder aber auch bereits konkreten Gründungswunsch und endet mit der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit. Auf diesem Weg nimmt die Ausschöpfung des Gründungspotenzials deutlich ab: Der RWI-Gründerstudie zu Folge äußert jeder neunte der Befragten einen Gründungswunsch, aber nur jeder sechste mit Gründungswunsch hält am Gründungsvorhaben fest. Die formale Bildung wirkt sich auf das Erreichen aller Stufen des Gründungsprozesses positiv aus. Sie ist offensichtlich ein Indikator für die Befähigung von Personen, den Gründungsprozess erfolgreich zu absolvieren. Die Wissensvermittlung ist also zentrale Voraussetzung für das erfolgreiche Erkennen und Nutzen sich bietender Marktchancen.

Einen wesentlichen Faktor für die Gründungsneigung und -realisierung stellt auch das Alter der gründenden Person dar. Dieser Zusammenhang weist aber in unterschiedliche Richtungen: Junge Menschen haben zwar eine signifikant höhere Gründungsneigung als ältere, ältere sind jedoch bei Realisierung der Gründung konsequenter. Aufgrund der demografischen Entwicklung in Deutschland wird es daher mittel- und langfristig von Bedeutung sein, altersgruppenspezifische Unterstützungsmaßnahmen zu entwickeln.

Als Gründe für die Aufgabe eines bereits gefassten Gründungsplans werden am häufigsten eine schlechte konjunkturelle Gesamtlage und die Erwartung, die individuelle Geschäftsidee werde (unabhängig von der Konjunktur) an mangelnder Nachfrage scheitern, genannt. Dass Unternehmensgründungen unter diesen Umständen unterbleiben, ist Zeichen eines natürlichen Ausleseprozesses und volkswirtschaftlich durchaus sinnvoll. Bedenklich ist es hingegen, dass beinahe 60 % bei der Planung einer Unternehmensgründung Angst haben, im Falle des Scheiterns einen sozialen Abstieg zu erleiden. Die befürchtete Stigmatisierung verhindert möglicherweise, dass eine Gründung überhaupt erwogen wird. Die Einstellung der Gesellschaft gegenüber Unternehmenspleiten hier zu Lande ist vermutlich sowohl für Unternehmensgründungen als auch für die erfolgreiche Sanierung in die Krise geratener Unternehmen ein Hindernis.

Literatur zu Kapitel 2

- Bahß, C., N. Lehnert und N. Reents (2003): Warum manche Gründungen nicht zustande kommen, KfW-Research, Mittelstands- und Strukturpolitik, Ausgabe 31, Frankfurt (erscheint im März 2004).
- 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.
- Ehlers, H. und I. Drieling (2000), Unternehmenssanierung nach der Insolvenzordnung, 2. Auflage, C.H.Beck, München.h
- Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung, Nr. 139, Stuttgart.
- Frank, A. (2002), Insolvenzrecht, Der Syndikus (Schultze und Braun), August 2002.
- Gogger, M. (2002), Insolvenzgläubigerhandbuch, C.H.Beck, München.
- Gottwald, P. (Hrsg.) (2001), Insolvenzrechts-Handbuch, C.H. Beck, München.
- Grupp, H. und H. Legler (2000), Hochtechnologie 2000, Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Gutachten für das bmb+f, Karlsruhe, Hannover.
- Haarmeyer, H. (2003), Guter Rat bei Insolvenz, Beck-Rechtsberater, Deutscher Taschenbuchverlag, München.
- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB, www.iab.de), Nürnberg.
- Isfan, K. und P. Moog (2003), Deutsche Hochschulen als Gründungspromotoren, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 100 NF, Wiesbaden.
- Kay, R., B. Günterberg, M. Holz und H.-J. Wolter (2003), Unternehmerinnen in Deutschland. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit. – Langfassung, BMWA-Dokumentation Nr. 522, Berlin.
- KfW-Bankengruppe (Hrsg.) (2004), Was erfolgreiche Unternehmen ausmacht. Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis, Heidelberg.
- Kranzusch, P. und E. May-Strobl (2002), Einzelunternehmen in der Krise. Neustart nach einer Insolvenz oder Unternehmenssanierung aus eigener Kraft, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 98 NF, Wiesbaden.

- Lehnert, N. (2003), Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002: Schwerpunktthema: Gründer im Voll- und Nebenerwerb, DtA-Studie, Bonn.
- Nehls, H. und T. Schmidt (2003), Credit Crunch in Germany?, RWI Discussion Papers 6, Essen.
- Nerlinger, E. und G. Berger (1995), Technologieorientierte Industrien und Unternehmen: Alternative Definitionen, ZEW-Discussion Paper, 95-20, Mannheim.
- Nerlinger, E. (1998), Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, Schriftenreihe des ZEW, 27, Baden-Baden.
- Rumpelhardt, M. und C. Kaltmeyer (2002), Neue Wege aus der Krise? Studie der Corporate Value Associates (CVA), August 2002, Berlin.
- Smid, S. und R. Rattunde (1998), Der Insolvenzplan, Kohlhammer, Stuttgart.
- Sternberg, R. und H. Bergmann (2002), Global Entrepreneurship Monitor: Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland, Köln.
- Tchouvakhina, M. V. (2003), Turn-around durch Krisenmanagement? Ergebnisse der Evaluation der DtA-Runden Tische, DtA-Studie, Bonn.
- Turk, F. (2001), Mittelstand als Hoffnungsträger der Arbeitsmarktpolitik, Konjunkturpolitik, 47 (4), 362-386.
- Wagner, J. (1999), Arbeitsplatzdynamik und Betriebsgröße, in: Bögenhold, Dieter und Schmidt, Dorothea (Hrsg.): Eine neue Gründerzeit? Die Wiederentdeckung kleiner Unternehmen in Theorie und Praxis, Gründungsforschung Band 1, G+B Verlag Fakultas, Amsterdam, 137-153.
- Welter, F. (2000), Gründungspotenzial und Gründungsprozess in Deutschland: Eine konzeptionelle und empirische Betrachtung, Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand, Heft 4, RWI, Essen.
- Welter, F. und B. von Rosenbladt (1998), Der Schritt in die Selbständigkeit: Gründungsneigung und Gründungsfähigkeit in Deutschland, Internationales Gewerbearchiv 46, 234-248.
- Welter, F. und H. Bergmann (2002), „Nascent Entrepreneurs“ in Deutschland, in: J. Schmude und R. Leiner (Hrsg.), Unternehmensgründungen – Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research, Physica, Heidelberg, 33-62.

Anhang 2.A:**Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen**

Für die Analyse des Gründungs- und Liquidationsgeschehens werden drei Datenquellen genutzt, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden (s. Tabelle 2.4).³⁵ Die ZEW-Gründungspanels basieren auf den halbjährlich bereitgestellten Unternehmensdaten von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei. Hier werden hauptsächlich wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst, während sehr kleine Unternehmen, Freiberufler, landwirtschaftliche Betriebe und Nebenerwerbsgründungen unterrepräsentiert sind. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn umfasst alle laut Gewerbeordnung meldepflichtigen Erwerbsgründungen und wird aus der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes abgeleitet. Im Vergleich zu den ZEW-Daten findet eine breitere Berücksichtigung von Kleingewerbetreibenden statt. Dagegen bleiben freie Berufe, Urproduktion und sonstige nicht meldepflichtige Tätigkeiten unberücksichtigt. Die Daten des KfW-Gründungsmonitors schließlich enthalten grundsätzlich alle Arten selbständiger und freiberuflicher Tätigkeit inklusive Nebenerwerb und nicht meldepflichtige Gewerbe.³⁶ Sie beruhen auf einer jährlichen repräsentativen Personenumfrage und einer Hochrechnung der Befragungsergebnisse auf

Tabelle 2.4 Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Liquidationen

	<i>ZEW-Gründungspanels</i>	<i>Gründungsstatistik des IfM Bonn</i>	<i>KfW-Gründungsmonitor</i>
Erfassungseinheit	Unternehmen	Gewerbemelder	Gründerperson
Datenbasis	Recherchen der Auskunftsei Creditreform, Rohdatenaufbereitung durch ZEW	Gewerbeanzeigenstatistik des Stat. Bundesamtes, Berechnung der Existenzgründungen und Liquidationen durch IfM	jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung
(nicht) erfasste Gründungen	Untererfassung von sehr kleinen Unternehmen, Nebenerwerbsgründungen	Nichterfassung nicht anmeldepflichtiger Gewerbe	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 2002	226.000	452.000	708.000 im Vollerwerb, 949.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/Insolvenzen im Jahr 2002	37.000 Insolvenzen	389.000 Liquidationen inkl. Insolvenzen	nicht erfasst

Quelle: eigene Darstellung

Basis der Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamtes. Wie bei der IfM-Gründungsstatistik handelt es sich um personenbezogene Angaben, während in den ZEW-Gründungspanels das Unternehmen die Erfassungseinheit ist.

Die Datenquellen beleuchten also zum Teil unterschiedliche Segmente des Gründungsgeschehens. Die zugehörigen Gründungsindikatoren differieren daher in der Höhe und verlau-

³⁵ Für eine ausführliche Darstellung der drei Datensätze wird auf den Mittelstandsmonitor 2003 verwiesen.

³⁶ Vgl. Lehnert (2003).

fen nicht notwendigerweise parallel, sondern weisen bei ungleicher Entwicklung in den Segmenten entsprechende Abweichungen auf. Ein Vergleich der Indikatoren zeigt, ob das Gründungsgeschehen einem allgemeinen Trend folgt. Dabei legt der KfW-Gründungsmonitor den universalsten Gründungsbegriff zugrunde und bildet eine Art Obergrenze für die Erfassung selbständiger Tätigkeit.

Unterschiede gibt es auch hinsichtlich der Erfassung der Unternehmensschließungen. Angaben hierzu finden sich in den Daten des ZEW und des IfM Bonn. Die Liquidationen werden vom IfM aus den Gewerbeabmeldungen ermittelt. Eine Verknüpfung mit den Gewerbeabmeldungen und damit die Gewinnung von Informationen über Entwicklung und Erfolg von Unternehmensgründungen ist allerdings nicht möglich. In den ZEW-Gründungspanels lassen sich Liquidationen anhand entsprechender Negativeintragungen und Sperrvermerke in den Creditreform-Daten identifizieren und den Gründungen zuordnen. Unternehmensschließungen ohne Insolvenzverfahren werden jedoch häufig erst mit Verzögerung erfasst. Das absolute Niveau der Insolvenzen in Deutschland wird vom Statistischen Bundesamt erhoben. Am aktuellen Rand liefert Creditreform auf Basis einer Auswertung seiner Datenbank Anfang Dezember eine Prognose der Insolvenzen für das laufende Kalenderjahr.

Abgrenzung der technologieintensiven Branchen

Tabelle 2.5 Technologieintensive Dienstleistungssektoren

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

Quelle: Engel/Steil (1999), Nerlinger/Berger (1995), Nerlinger (1998)

Tabelle 2.6 Technologieintensive Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes

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

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

Quelle: Grupp / Legler (2000)

Multivariate Analyse zum Gründungsprozess**Tabelle 2.7 Determinanten des Erreichens einzelner Stufen im Gründungsprozess – Ergebnisse der Probit-Modelle**

	Gründungswunsch	Gründungsabsicht	Werdender Gründer
Alter	nichtlinearer, \cap - förmiger Einfluss (Umkehrpunkt bei 21 Jahren)		nichtlinearer, \cup - förmiger Einfluss (Umkehrpunkt bei 35 Jahren)
Geschlecht (potenzielle Gründerinnen)	-		
Erwerbsstatus			
Arbeitslos	+		
In Ausbildung			
Nicht erwerbstätig		+	
Beamter	-		
Haushaltseinkommen			
Bis 3.000 DM			
Über 6.000 DM		+	+
Größe des Haushalts	- (drei Personen)	+ (3 Personen)	+ (3-5 Personen)
Qualifikation			
Meister, Techniker, Fachschule, Lehre	+	-	+
Fachhochschul-, Hochschulstudium	+		+
Leitende Tätigkeit		+	
Arbeitslosenquote auf Bundeslandebene	+		+
Indikatorvariable für Gründungswillige in Ostdeutschland			-
Beobachtungen (= Anzahl der Personen)	1.785	223	112

Quelle: RWI-Gründerstudie Stichprobe B (Infratest 1999). Personen im Alter ab 18 Jahre, Angaben gewichtet. „+“ zeigt einen signifikant positiven Zusammenhang, „-“ einen signifikant negativen Zusammenhang an.

3 Der Beschäftigungsbeitrag kleiner und mittlerer Unternehmen

3.1 Einführung

Renaissance des Mittelstands

Die Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) nahm im Wirtschaftswunder der Nachkriegsjahre stetig ab; die Zahl der Selbständigen erreichte Mitte der siebziger Jahre in Westdeutschland einen Tiefpunkt. Viele Ökonomen priesen damals die Vorzüge großer Unternehmen und oligopolistischer Strukturen. Seit den letzten drei Jahrzehnten ist jedoch ein Wandel in der wirtschaftlichen Bedeutung wie in der wissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Wahrnehmung von KMU zu beobachten. So stieg der Anteil der Beschäftigten in westdeutschen KMU (mit weniger als 500 Beschäftigten) zwischen 1970 und 1987 von 55 % auf 58 %.¹ Auf den ersten Blick erscheint dieser Zuwachs um drei Prozentpunkte sehr gering. Tatsächlich handelt es sich um eine „Nettoverschiebung“ von etwa zwei Millionen Arbeitsplätzen von großen Unternehmen zu KMU.

Die Wirtschaftspolitik hofft auf einen anhaltend hohen und noch weiter zunehmenden Beschäftigungsbeitrag mittelständischer Unternehmen und versucht, diesen Beschäftigungsbeitrag durch eine spezielle Förderung der KMU zu sichern. Für eine solche spezielle KMU-Förderung werden aber auch ordnungs- und wettbewerbspolitische Gründe angeführt. Viele Märkte neigen zur Konzentrationsbildung. Marktbeherrschende Positionen bedeuten aber in der Regel höhere Preise und weniger Innovationen. Es fehlt der durch konkurrierende Unternehmen erzeugte Wettbewerbsdruck, Preise und Kosten zu senken bzw. die Qualität der Leistung zu erhöhen. KMU und Existenzgründer erzeugen hingegen Wettbewerbsdruck „von unten“ und produktive Unruhe. Beides ist für Marktwirtschaften essenziell. Aus ordnungs- und wettbewerbspolitischen Gründen ist es deshalb besonders wichtig, eine pluralistische Wirtschaftsstruktur mit einer ausgewogenen Mischung aus kleinen, mittleren und großen Unternehmen zu erhalten.

Neben beschäftigungs-, ordnungs- und wettbewerbspolitischen Gründen können noch weitere Argumente für die Förderung von KMU und Existenzgründungen angeführt werden. Eines zielt auf das – gemessen an ihrer Größe – hohe Innovationspotenzial ab. Eine Vielzahl von Studien belegt, dass KMU ihr Innovationspotenzial im Vergleich zu Großunternehmen aufgrund Größen bedingter Nachteile nur unterdurchschnittlich ausschöpfen.² Dass Unterneh-

¹ Vgl. Acs und Audretsch (1993).

² Siehe hierzu u. a. MittelstandsMonitor (2003), Kapitel 4.

men grundsätzlich weniger innovieren als gesamtwirtschaftlich wünschenswert ist, liegt an sogenannten Unteilbarkeiten und externen Effekten, die dazu führen, dass sich Innovationsprojekte aus einzelwirtschaftlicher Perspektive oft nicht rechnen.³ Bei einer Zahl von ca. 3,3 Mio. KMU in Deutschland ist das nicht ausgeschöpfte Potenzial – insgesamt gesehen – beachtlich und eine Förderung aus Sicht der Wirtschaftspolitik erwünscht.

Mit Hilfe der Förderung sollen in erster Linie Größen bedingte Nachteile von mittelständischen Unternehmen und Existenzgründern ausgeglichen oder gemildert und so ihre Chancen im Wettbewerb mit Großunternehmen verbessert werden. KMU weisen im Vergleich mit Großunternehmen ein höheres individuelles Unternehmensrisiko auf. Je kleiner und je jünger das Unternehmen ist, desto größer ist zudem die Unsicherheit über das individuelle Ausfallrisiko aus Sicht der Geldgeber. Dies erschwert KMU den Zugang zu externer Finanzierung wie Krediten oder Beteiligungen. Weiterhin begründet der erschwerte Zugang von KMU zum organisierten Kapitalmarkt sowie die höheren relativen Bearbeitungskosten (bezogen auf das Finanzierungsvolumen) eine Verteuerung externen Kapitals und somit weitere Größen bedingte Finanzierungsnachteile. Die Mittelstandsförderung in Deutschland zielt daher vornehmlich auf die Verbesserung der Finanzierungsbedingungen kleiner und mittlerer Unternehmen ab. Damit soll deren Fähigkeit gestärkt werden, Arbeitsplätze zu schaffen, ihr Innovationspotenzial auszuschöpfen und ihren Beitrag zu Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft zu leisten.

Trotz zahlreicher Analysen und Studien ist das Wissen um die Wirkungen der Mittelstandsförderung begrenzt und sollte daher auch zukünftig durch wissenschaftliche Evaluationen weiter ausgebaut werden. Die Ergebnisse der Evaluationen unterstützen die Weiterentwicklung des Förderinstrumentariums. Viele Evaluationen beschränkten sich bisher (auch mangels geeigneter Daten) auf Input orientierte Umsetzungskontrollen. Ergebnis orientierte Wirkungsanalysen mittels moderner Evaluationsverfahren finden indessen seltener statt.

Gründe für den Bedeutungszuwachs der KMU

Die Renaissance der KMU vollzog sich mit dem Strukturwandel hin zu einer dienstleistungsorientierten Wirtschaft (Tertiarisierung) und mit technologischen Innovationen insbesondere in den Bereichen Computer-, Kommunikations- und Mikrotechnologie. Diese Entwicklungen

³ Dies liegt daran, dass ein innovatives Unternehmen nicht alle Erträge aus seiner Forschungs- und Entwicklungstätigkeit (FuE) für sich allein vereinnahmen kann. Auch andere Unternehmen können von diesem Wissen profitieren, ohne für diese Nutzung ein entsprechendes Entgelt entrichten zu müssen. Da Unternehmen jedoch nur in dem Maße bereit sind, in Forschung und Entwicklung zu investieren, wie es ihnen auch gelingt, die Früchte hieraus für ihr eigenes Unternehmen zu sichern, wird der gesamtwirtschaftliche Nutzen, der über die privaten Erträge hinaus geht, nicht berücksichtigt (MittelstandsMonitor (2003), Kapitel 4).

stoßen weitere an. So verstärken z. B. die Fortschritte in den Informations- und Kommunikationstechnologien die durch die Globalisierung induzierten Veränderungen in der Organisation von Märkten und Unternehmen.

Steigende Renditeanforderungen der Investoren, Kostendruck sowie die zunehmende Komplexität des Wirtschaftsprozesses stimulierten Maßnahmen der Unternehmen, ihre betrieblichen Abläufe zu reorganisieren und zu verschlanken. Die Dezentralisierung der Aktivitäten von großen Unternehmen ging einher mit neuen Formen der Arbeitsteilung zwischen Großunternehmen und KMU. Es entstanden neue, kleinere Betriebe und Tochterfirmen, welche sich um die Erbringung spezifischer Leistungen kümmerten. Eine Vielzahl der Gründungen ist demnach Ergebnis unternehmensinterner Umstrukturierungsmaßnahmen, mit dem Ziel, die Effizienz der Leistungserstellung zu erhöhen.

Im Zuge der Globalisierung kam es zu einer deutlichen Zunahme der Importkonkurrenz bei standardisierten Massenprodukten. Insbesondere große Unternehmen reagierten auf den zunehmenden Wettbewerbs- und Kostendruck mit Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland. So zeigen Analysen der RWI Datenbank „Globalisierung“ bei 122 deutschen Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes mit Auslandsaktivitäten einen wachsenden Anteil der Beschäftigten im Ausland. Waren im Jahr 1990 gerade einmal gut 30 % der Beschäftigten im Ausland tätig, stieg ihr Anteil bis 1998 auf knapp 47 %.⁴ Die Verlagerung führt für sich genommen dazu, dass der Beschäftigungsbeitrag der Großunternehmen im Inland sinkt und so der Beschäftigungsanteil der KMU in Deutschland steigt.

Kleine und junge Unternehmen gelten als Hoffnungsträger für das Erkennen und Nutzen von Marktchancen, da sie meist flexibler auf neue Ideen reagieren können. Schwach ausgeprägte interne Bürokratien und kurze Informationswege sind als ihre Vorteile hervorzuheben. Eine Vielzahl neuer Marktchancen entstehen durch die zunehmende Dienstleistungsintensität der Produktionsprozesse und die wachsenden Serviceansprüche der Kunden.

Ihre höhere Flexibilität kann KMU auch Vorteile bei der Entwicklung und Anwendung neuer Technologien verschaffen. Die zunehmend kürzer werdenden Lebenszyklen von Produktgruppen und Technikfeldern machen es immer wichtiger, in kurzer Zeit Innovationen zu entwickeln und anzuwenden. Die Beziehung zwischen jungen und kleinen Unternehmen auf der einen Seite und etablierten größeren Unternehmen auf der anderen ist hier vielfach komplementär. Große Unternehmen gehen zur Präsenz in neuen, noch unerprobten Technologie-

⁴ Döhrn und Radmacher-Nottelmann (2000), S. 10, 13. Die berücksichtigten Unternehmen stellen im Jahr 1997 17 % der inländischen Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe und 40 % der im Ausland beschäftigten Personen in Filialen deutscher Unternehmen.

feldern oft strategische Beteiligungen oder Allianzen mit jungen, hochinnovativen Unternehmen ein, um das eigene Risiko gering zu halten. Diese jungen und kleinen High-Tech-Unternehmen erfüllen somit eine bedeutende "Testfunktion"⁵ für Großunternehmen.

In der Summe führen die aufgezeigten Trends zu einer Wirtschaft, deren wichtigstes Kapital Wissen ist. Wissen, das benötigt wird, um zu produzieren, um bestehende Produkte und Technologien weiter zu entwickeln, oder neue zu erfinden. Die Wissensintensivierung der Wirtschaft verlangt zunehmend die fortwährende Anpassung an die neuste technologische Entwicklung, erweitert aber auch die Möglichkeiten, innovative Ideen als Selbständige zu verwirklichen. Dieser Wandel wird durch einen gleichzeitig stattfindenden gesellschaftlichen Wertewandel (z. B. Kultur der Selbständigkeit, zunehmende Eigenverantwortung oder neue Arbeitsformen) unterstützt.

Fragestellungen des Kapitels

Ein wesentlicher Grund für den hohen Stellenwert von KMU besteht in ihrem Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Für die Generierung neuer Jobs in der Wirtschaft kommen prinzipiell zwei Quellen in Frage: Erstens die Gründung von Unternehmen, bei der die Gründer zunächst für sich selbst einen Arbeitsplatz schaffen und ggf. sofort Mitarbeiter einstellen. Zweitens das Wachstum bestehender Unternehmen. Das Pendant dazu ist der Verlust von Arbeitsplätzen durch Unternehmensschließungen und Schrumpfungsprozesse. Um den Nettobeitrag von kleinen und mittleren Unternehmen zur Beschäftigungsentwicklung zu bestimmen, sind daher sowohl Beiträge zum Arbeitsplatzaufbau als auch zum Arbeitsplatzabbau zu betrachten. Erst diese Netto-Sicht erlaubt ein gesamtwirtschaftlich relevantes Urteil.

Im Mittelpunkt des folgenden Beitrags steht die Beantwortung der folgenden Fragen:

1. Wie hoch ist der Anteil von KMU an der Gesamtbeschäftigung, den neuen sowie den abgebauten Arbeitsplätzen?
2. Gibt es einen Trend hin zu mehr Beschäftigung in KMU (Dezentralisierung der Beschäftigung)?
3. Wie entwickelt sich der Beschäftigungsanteil neu gegründeter Unternehmen?
4. Wie viele Erwerbstätige sind selbständig tätig?

Für die nachfolgenden Analysen legen wir die in Deutschland weit verbreitete Abgrenzung von KMU zugrunde. Zu ihnen zählen alle Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten oder weniger als 50 Mio. EUR Umsatz.

⁵ Vgl. Rothwell und Dodgson (1996).

3.2 Vergleich verschiedener Datenquellen

Die Beantwortung der Fragen setzt die Verfügbarkeit geeigneter Daten voraus. Methodische Probleme bei der Erfassung der Beschäftigten in neu gegründeten und bestehenden KMU in amtlichen Statistiken erfordern einen Rückgriff auf eine Vielzahl spezifischer Datensätze, um sich dem Beschäftigungsbeitrag von KMU zu nähern. Neben den Betriebsdaten der BA (Bundesanstalt für Arbeit) nutzen wir die Daten des Mikrozensus und der ZEW-Gründerstudie zur Beschreibung der Beschäftigungsentwicklung sowie die Umsatzsteuerstatistik zur Abbildung der Bedeutung von KMU gemessen am steuerbaren Umsatz. Ohne Kenntnis der spezifischen Probleme und Defizite der einzelnen Datenquellen ist eine Ergebnispräsentation und -interpretation wenig sinnvoll. Daher erörtern wir im Folgenden kurz die zentralen Merkmale und die Aussagebeschränkungen der einzelnen Datenquellen (Box 3.1).

Eine Übersicht zu den derzeit verfügbaren Datenquellen, mit denen der Beschäftigungsbeitrag von KMU analysiert werden kann, gibt Tabelle 3.1. Zentrale Voraussetzung für die Nut-

Box 3.1: Erläuterung wichtiger Begriffe und verwendeter Datensätze

Begriffe

originäre Gründung	Erstmalige Errichtung einer neuen betrieblichen Faktorkombination.
Gründungskohorte	Unternehmen, die in einem bestimmten Zeitraum gegründet wurden.
Betrieb vs. Unternehmen	Ein Unternehmen kann aus ein oder mehreren rechtlich unselbständigen Betrieben bestehen.
Erwerbstätige vs. Beschäftigte	Erwerbstätige umfassen zusätzlich zu den abhängig Beschäftigten noch Beamte, Selbständige und deren mithelfende Familienangehörige.
Selbständige	Selbständig ist, wer seine Tätigkeit im wesentlichen frei gestalten und seine Arbeitszeit und seinen Arbeitsort frei bestimmen kann.

Datensätze

Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes (destatis)	Jährlich durchgeführte Befragung einer repräsentativen Bevölkerungsstichprobe (ca. 820.000 Personen) zur Erhebung von Angaben zur Bevölkerungsstruktur, der wirtschaftlichen und sozialen Lage der Bevölkerung, dem Haushalts- und Familienzusammenhang, Erwerbstätigkeit, Bildung und Wohnverhältnissen. Unter anderem werden die Teilnehmer nach der Größe des <u>Betriebes</u> , in dem sie arbeiten, gefragt.
KfW-Mittelstandspanel	Das KfW-Mittelstandspanel ist eine repräsentative Wiederholungsbefragung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland.
IAB Betriebsdatei	Sie wird auf Grundlage der Stichtagsdaten der Beschäftigtenstatistik erstellt und umfasst Angaben zu allen Betrieben in der Bundesrepublik, die mindestens einmal zu einem der Stichtage sozialversicherungspflichtige Beschäftigte gemeldet haben. Neben der Zahl der Beschäftigten werden noch Ort (Kreis und Arbeitsamtsbezirk) und die Branche der Betriebe festgehalten. Solo-Selbständige und Selbständige mit ausschließlich geringfügig Beschäftigten sowie Erwerbstätige mit Mini-Jobs werden nicht berücksichtigt.

Box 3.1 (fortgesetzt): Erläuterung wichtiger Begriffe und verwendeter Datensätze

Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes (destatis) Die Umsatzsteuerstatistik beruht auf der monatlichen und vierteljährlichen Auswertung der Umsatzsteuer-Voranmeldungen. Zu diesen sind alle Unternehmen verpflichtet, deren Umsatz über 16.617 EUR und deren Steuer über 512 EUR im Jahr beträgt. Erfasst werden die jährlichen Umsätze nach Wirtschaftszweigen, die der deutschen Umsatzbesteuerung unterliegen. Sie werden z. T. in Verbindung mit Angaben zu Unternehmensgrößenklasse und Rechtsform erhoben. Die bis 1995 zweijährliche Erhebung, wird nunmehr jährlich durchgeführt.

Gründungspanel und ZEW-Gründerstudie Datengrundlage des ZEW-Gründungspanel sind etwa halbjährlich bereitgestellte Unternehmensdaten der größten deutschen Kreditauskunftei Creditreform, welche über eine umfassende Datenbank zu deutschen Unternehmen verfügt. Erhebungseinheit ist das rechtlich selbständige Unternehmen. Die originären Unternehmensdaten werden vor der wissenschaftlichen Auswertung verschiedenen Aufbereitungsprozeduren und Plausibilitätstests unterzogen.

Die ZEW-Gründerstudie beinhaltet detaillierte für die Jahre 1999 und früher laufende Angaben zu über 3.700 Unternehmen der Gründungsjahre 1990 - 1993. Die Daten wurden mittels einer einmaligen Telefonbefragung gewonnen, die auf Kontaktadressen einer 12.000 Unternehmen umfassenden Zufallsstichprobe aus dem ZEW-Gründungspanel zurückgriff.

zung einer Datenquelle ist, dass eine Differenzierung nach Größenklassen möglich ist und die Quelle repräsentativ zur Abbildung der Wirtschaftsaktivität ist. Die Datengrundlagen unterscheiden sich u.a. darin, ob Erwerbstätige oder sozialversicherungspflichtig Beschäftigte erfasst werden, und ob die Informationen auf der Betriebs- oder der Unternehmensebene erhoben werden.

Auf der Unternehmensebene liegen mit der Umsatzsteuerstatistik nur Angaben zum zu versteuernden (steuerbaren) Umsatz vor. Nicht jedoch zur Zahl der Beschäftigten. Es lassen sich allenfalls indirekt Aussagen zu den Beschäftigungsbeiträgen der einzelnen Unternehmensgrößenklassen ableiten. Die Umsatzsteuerstatistik hat neben dem Fehlen des Beschäftigungsindikators noch den Nachteil der Untererfassung von bestimmten wirtschaftsaktiven Unternehmen.⁶ Dies liegt zum einen in den zahlreichen Ausnahmetatbeständen des §19 UStG (Befreiung von der Umsatzsteuer für: Land- und Forstwirtschaft, überwiegender Teil des Kredit- und Versicherungsgewerbes, Wohnungswirtschaft, Gesundheitswesen, etc.) zum andern in der Abschneidegrenze zur Umsatzsteuerpflicht (16.617 EUR seit 1996) begründet. Viele Freiberufler und Kleinstunternehmer werden daher nicht berücksichtigt.

Die Implikationen der engeren Abgrenzung sind eindeutig: Der Beitrag von KMU zu Beschäftigung und Wertschöpfung ist nach der neuen KMU-Definition geringer als nach der bisheri-

⁶ Vgl. Lageman und Löbbe u.a. (1999), S. 67f.

gen Abgrenzung. Deutschland hat u. a. einen vergleichsweise starken industriellen Mittelstand, der bei Anwendung der EU-Definition ausgegrenzt wird.

Tabelle 3.1: Stellenwert von KMU nach Auswertung verschiedener Datenquellen

Datenquelle	Erhebungseinheit	Stellenwert von KMU im Jahr 2000
Umsatzsteuerstatistik (Stat. Bundesamt)	Umsatz von steuerpflichtigen natürlichen und juristischen Personen	29 % der Umsätze entfällt auf Steuerpflichtige mit weniger als 10 Mio. EUR Umsatz, 15 % der Umsätze entfällt auf Steuerpflichtige mit 10 bis unter 50 Mio. EUR Umsatz
Mikrozensus (Stat. Bundesamt)	Erwerbstätige auf Betriebsebene	51 % der Erwerbstätigen arbeiten in Betrieben mit weniger als 50 Beschäftigten
IAB Betriebsdatei	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte auf Betriebsebene	43 % der Beschäftigten arbeiten in Betrieben mit weniger als 50 Beschäftigten, 35 % der Beschäftigten arbeiten in Betrieben mit 50 bis 499 Beschäftigten

Quelle: Eigene Berechnungen.

Demgegenüber steht die IAB Betriebsdatei, welche die qualitativ besten Indikatoren zur Beschreibung der größenspezifischen Beschäftigungsentwicklung enthält. Diese liegen allerdings nur auf Betriebsebene vor und nur für sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Im Mikrozensus werden neben abhängig Beschäftigten auch Selbständige nach der Größe des Betriebes befragt, in dem sie tätig sind. Ein Manko des Mikrozensus ist, dass aufgrund der Fragestellung eine Abgrenzung mittlerer Betriebe (50 bis 499 Beschäftigte) nicht möglich ist.

Da Unternehmen oft über mehrere Betriebe verfügen und sich das Unternehmen in einer anderen Größenklasse befinden kann als der einzelne Betrieb, wird der Beschäftigungsbeitrag größerer Unternehmen einerseits eher unterschätzt: Denn vor allem größere Unternehmen dürften über mehrere Betriebe verfügen. Die Unterschätzung ist auch deshalb von Bedeutung, weil in den letzten Jahren ein eindeutiger Trend zur Auflösung großbetrieblicher Strukturen zu Gunsten der Bildung kleiner, flexibler Betriebseinheiten innerhalb bestehender Großunternehmen zu beobachten war. Auf der anderen Seite weisen die IAB Daten nur sozialversicherungspflichtig Beschäftigte aus. Selbständige und geringfügig Beschäftigte, die vor allem in KMU tätig sind, werden hier nicht erfasst. Folge dessen ist eine Unterschätzung des Anteils der KMU. Das Zahlenmaterial der IAB Betriebsdatei erlaubt nur eine Annäherung an den Beschäftigungsbeitrag von KMU. Der Anteil der KMU an allen Beschäftigten ist mit hoher Wahrscheinlichkeit geringer.

Neben den quantitativen Merkmalen für KMU (unter 500 Beschäftigte, unter 50 Mio. EUR Umsatz) werden auch qualitative Kriterien zur Abgrenzung von KMU herangezogen. Dazu

Box 3.2 KMU-Definitionen**KMU-Definition des IfM-Bonn ***

Unternehmensgröße	Beschäftigte	Umsatz
- klein	bis 9	bis 1 Mio. Euro
- mittel	10 bis 499	1 bis 50 Mio. Euro
- groß	500 und mehr	50 Mio. Euro und mehr

* Günterberg und Wolter (2002).

KMU-Definition der EU-Kommission

Der neuen Empfehlung der Europäischen Kommission zufolge werden Unternehmen ab dem 1.1.2005 als KMU gezählt, wenn sie folgende Kriterien erfüllen:

- weniger als 250 Beschäftigte,
- weniger als 50 Mio. Euro Umsatz oder
- weniger als 43 Mio. Euro Bilanzsumme,
- eigenständiges Unternehmen, d. h. 25 % oder mehr seines Kapitals oder seiner Stimmrechte dürfen nicht direkt oder indirekt von einem anderen Unternehmen kontrolliert werden (vgl. EU-Kommission (2003)).

Die Implikationen der engeren Abgrenzung sind eindeutig: Der Beitrag von KMU zu Beschäftigung und Wertschöpfung ist nach der neuen KMU-Definition geringer als nach der bisherigen Abgrenzung. Deutschland hat u. a. einen vergleichsweise starken industriellen Mittelstand, der bei Anwendung der EU-Definition ausgegrenzt wird.

zählt auch die völlige oder weitgehende Konzernunabhängigkeit.⁷ Wird die EU-Definition zu Grunde gelegt, so gelten Unternehmen als KMU, sofern eine etwaige Kapitalbeteiligung eines Großunternehmens unter 25 % liegt.⁸ Sofern dieser Anteil überschritten wird, so die Vermutung, werden Größen bedingte Nachteile durch den Rückgriff auf Ressourcen desjenigen Unternehmens ausgeglichen, welches den kontrollierenden Einfluss ausübt. Die einzelnen Unternehmen sind zwar rechtlich, nicht jedoch wirtschaftlich selbständig. Die amtliche Statistiken erfassen die kleinsten rechtlich selbständigen Einheiten, aber nicht den Verbund. In der Konsequenz wird der Anteil der Großunternehmen unterschätzt. Analysen der Bilanzdatenstatistik der Bundesbank weisen einen Anteil Konzern unabhängiger KMU von 93,5% aus.⁹

⁷ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Oktober (2003): Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland. S. 31 ff.

⁸ ebenda.

⁹ ebenda. Andere Untersuchungen kommen zu vergleichbaren Ergebnissen: Nach ZEW-Analysen sind an 10 % der deutschen Unternehmen andere Unternehmen beteiligt. (Basis: Im ZEW-Gründungspanel erfasste wirtschaftsaktiven Unternehmen mit Sitz in Deutschland zum Ende des Jahres 2002). Das IfM-Bonn ermittelte einen Anteil unabhängiger KMU von 95 % (Günterberg und Wolter 2002).

Bezogen auf die Zahl der Unternehmen ist der Anteil allerdings wenig aussagekräftig. Entscheidend sind die Anteile an Wertschöpfung und Beschäftigung unter Berücksichtigung von Konzernverflechtungen. Testrechnungen der Monopolkommission für den deutschen Lebensmittelhandel zeigen die Größenordnung der Unterschätzung der Bedeutung großer Unternehmen, die durch eine Nichtberücksichtigung der Konzernverflechtungen verursacht wird, deutlich auf. So wird der Marktanteil der zehn größten Anbieter einschließlich der verbundenen Unternehmen auf 75 bis 82 % beziffert, ohne Einbeziehung verbundener Unternehmen liegt er lediglich bei 41 %.¹⁰ Eine exakte Angabe des Beschäftigungsanteils der KMU unter Berücksichtigung rechtlicher und wirtschaftlicher Selbständigkeit der Unternehmen ist mit den vorhandenen Datenquellen nicht möglich.¹¹

3.3 Beschäftigungsanteil der KMU im Zeitverlauf

Status Quo

Dem Erwerbstätigenkonzept des Statistischen Bundesamtes im Mikrozensus folgend (vgl. Box 3.1), arbeiteten im Jahr 2000 gut 51 % der Erwerbstätigen in ihrer Haupttätigkeit in kleinen Betrieben mit weniger als 50 Beschäftigten. Werden nur die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten der IAB Betriebsdatei betrachtet, kommt man dagegen im Jahr 2000 auf einen Anteil der kleinen Betriebe von 43 %.¹² Der Unterschied zum Mikrozensus ist im Wesentlichen auf die fehlende Erfassung von Selbständigen in der IAB Betriebsdatei zurückzuführen.¹³ Es sind aber gerade die mittelständischen Unternehmen, in denen die Eigentümer aktiv als Unternehmer tätig sind. Unternehmen, die neben den Inhabern keine weiteren Beschäftigten haben, sind in der IAB Betriebsdatei nicht erfasst. Insgesamt arbeiteten im Jahr 2000 etwa 79 % der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Betrieben mit weniger als 500 Beschäftigten.

Das IfM Bonn schätzt den Beschäftigungsbeitrag der KMU auf Basis der IAB Betriebsdatei, die mittels einer aus der alten Arbeitstättenzählung abgeleiteten Relation in Unternehmenszahlen transformiert wird. Ergänzend werden Korrekturrechnungen durchgeführt (z.B. Zu-

¹⁰ Vgl. Monopolkommission (2002), S. 17.

¹¹ Keine der vorhandenen Datenquellen kann eine Antwort darauf geben, welche Größenstruktur sich bei Berücksichtigung von Unternehmensverflechtungen (Zusammenschluss von Unternehmen zu Konzernen) ergibt. Eine solche Analyse wird am ehesten mit dem im Aufbau befindlichen Unternehmensregister möglich sein (vgl. hierzu Feuerstack, 2001).

¹² Die Autoren danken Herrn Dr. Udo Brix vom IAB für die Aufbereitung und Bereitstellung des Datenmaterials aus der IAB Betriebsdatei und seine wertvollen Hinweise.

¹³ Vgl. dazu Abschnitt 3.5

rechnung nicht sozialversicherungspflichtig Beschäftigter). Auf dieser Grundlage ergibt sich ein Anteil des Mittelstandes an der Beschäftigung im Jahr 2000 von 69,7 %.¹⁴

Zusätzlich verfolgen wir einen weiteren Ansatz, uns dem Beschäftigungsbeitrag von KMU zu nähern. Dazu verwenden wir die Umsatzsteuerstatistik. Hier weisen KMU beim steuerbaren Umsatz im Jahr 2000 einen Anteil von 43 % auf. Allein aus dem Umsatzanteil kann jedoch nicht auf den Beschäftigungsanteil geschlossen werden, denn die Arbeitsproduktivität (= Umsatz je Beschäftigte) fällt bei Großunternehmen deutlich höher aus als bei KMU.¹⁵ Auf Basis von KfW Daten und unter Berücksichtigung des in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesenen Umsatzanteils der KMU von 43 %, schätzen wir näherungsweise den Beschäftigungsanteil der KMU. Die Schätzwerte liegen in einem Korridor zwischen 60 % und 74 %.¹⁶

Bei Anwendung der neuen EU-Definition von KMU¹⁷ würde der Beschäftigungsanteil der KMU noch geringer ausfallen, weil dann nur noch eigenständige Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten zu den KMU zählen.

Zeitliche Entwicklung der Beschäftigung nach Größenklassen

Im Folgenden befassen wir uns mit der Frage, wie sich der Beschäftigungsanteil der kleinen und mittleren Betriebe (KMB) seit den 80er Jahren entwickelt hat. Lag er schon immer bei über 70 % oder hat es im Zeitverlauf Verschiebungen gegeben?

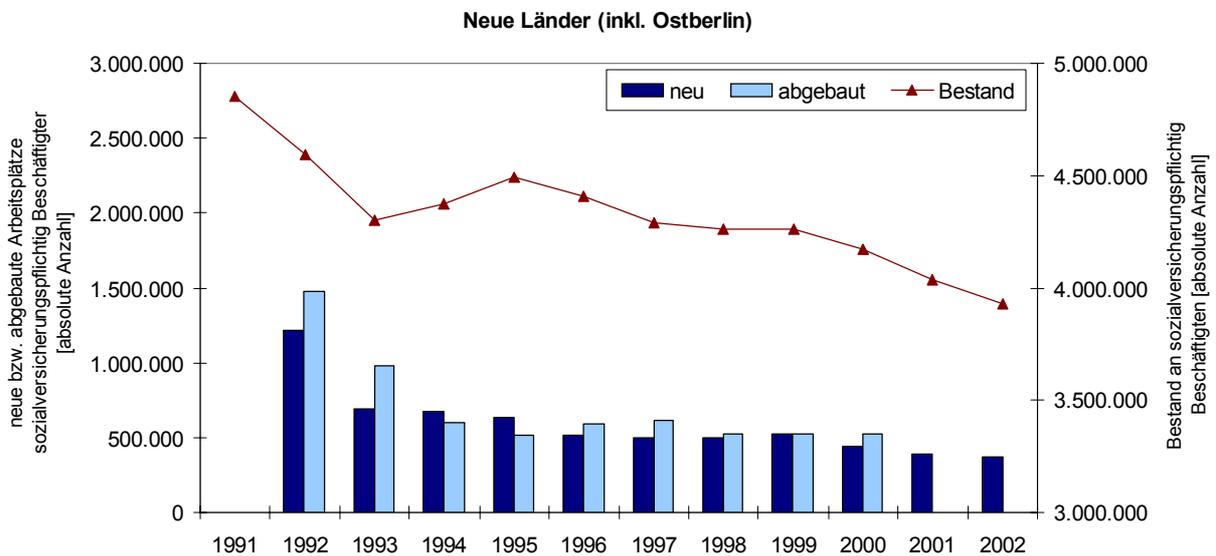
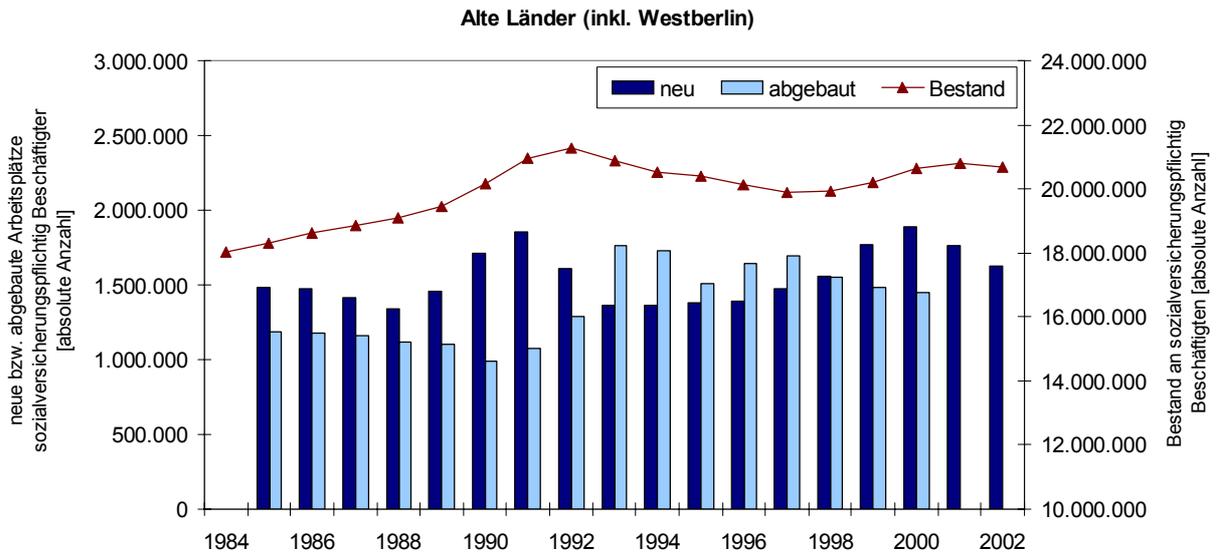
Als Basis zur Einordnung der Anteilswerte gilt unser Augenmerk zunächst der Entwicklung der absoluten Größenordnung des Bestandes an sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sowie der Zahl neuer und abgebauter Arbeitsplätze (Grafik 3.1).

¹⁴ (Günterberg und Wolter, 2002); Arbeitsstättenzählung 1987.

¹⁵ In der Literatur finden sich sehr unterschiedliche und oft auf Teilmengen der Wirtschaft begrenzte Angaben zur Arbeitsproduktivität. Ragnitz (1999) errechnet beispielsweise für ostdeutsche Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, dass Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigte eine um den Faktor 1,7 höhere Produktivität ausweisen als Unternehmen mit 20 bis 49 Beschäftigte. Eigene Berechnungen auf Grundlage des Mannheimer Innovationspanels ergeben einen ähnlichen Wert. Dhawan (2001) hingegen ermittelt für börsennotierte amerikanische Unternehmen, dass kleine Unternehmen um 15 bis 42 Prozent produktiver sind als Großunternehmen. Die Konzentration auf börsennotierte Unternehmen stellt jedoch eine Positiv-Selektion von wachstumsstarken, hochproduktiven Kleinunternehmen dar und ist nicht repräsentativ für die gesamte Unternehmenspopulation.

¹⁶ Die umfassendste Basis zur Berechnung der Arbeitsproduktivität bieten die Daten des KfW Mittelstandspanels und der KfW Bilanzstatistik. Auf dieser Grundlage berechneten wir für das Verhältnis der Arbeitsproduktivität großer Unternehmen zu der kleiner und mittlerer eine Spannweite von 2 bis 3,75.

¹⁷ Vgl. Box 3.2.



Quelle: Sonderauswertung aus der IAB Betriebsdatei, eigene Berechnungen,

Anmerkung: Angaben zu den abgebauten Arbeitsplätzen liegen aktuell lediglich bis zum Jahr 2000 vor. Da ein Betrieb erst dann als geschlossen markiert wird, wenn er drei Jahre in Folge nicht mindestens einen Beschäftigten meldete, können aktuell letztmalig für das Jahr 2000 die entsprechenden Angaben ermittelt werden.

Grafik 3.1: Entwicklung der Zahl bestehender, neuer und abgebauter Arbeitsplätze von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Betrieben

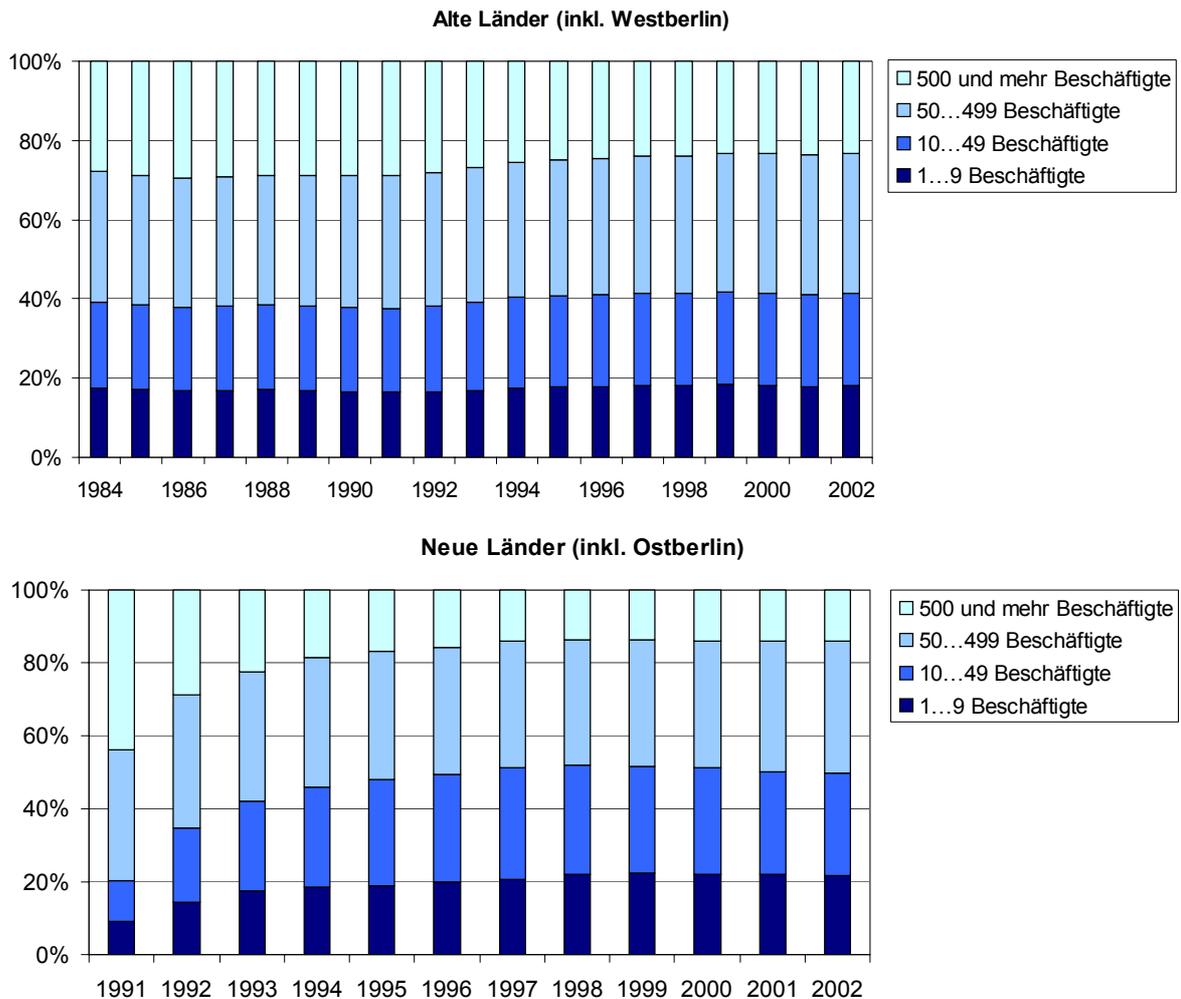
In den alten Ländern ist zwischen 1992 und 1997 ein deutlicher Rückgang der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung beobachtbar. Wie Grafik 3.1 zeigt, nimmt die Zahl abgebauter Arbeitsplätze ab 1992 gegenüber den Werten der Vorjahre deutlich zu. Die Zahl neu geschaffener Arbeitsplätze sinkt zwar nach dem Ende des Vereinigungsbooms, ist aber seit 1993 stabil. Ab 1997 nimmt sie dann wieder zu. Ein Jahr darauf geht dann auch die Zahl abgebauter Arbeitsplätze zurück. Der Beschäftigungsrückgang ist folglich auf den überdurchschnittlich starken Abbau von Arbeitsplätzen durch Schrumpfen bzw. Schließen von Betrieben zurückzuführen. Die Entwicklung in den neuen Ländern ist in den ersten Jahren

vom Transformationsprozess von der Plan- zur Marktwirtschaft gekennzeichnet. Prägendes Merkmal hierfür sind die hohen Fluktuationen, d. h. es werden in Relation zu den bestehenden Arbeitsplätzen viele abgebaut aber auch viele neue geschaffen. Die Zahl neuer Arbeitsplätze verringert sich aber nahezu kontinuierlich bis zum Jahr 2002, während die Zahl abgebauter Arbeitsplätze nach 1995 zunächst wieder ansteigt und ab 1998 auf dem erreichten Niveau verharrt. Die Folge ist ein deutlicher Beschäftigungsrückgang seit 1995. Im Westen dagegen weist die Beschäftigung zwischen 1998 und 2001 eine steigende Tendenz auf.

Zur Darstellung der Veränderung der Betriebsgrößenstruktur in der Zeit ist in der Grafik 3.2 die Verteilung der Beschäftigung in den Jahren 1984 bis 2002 nach Größenklassen abgebildet. Unser besonderes Interesse gilt den kleinen Betrieben (< 50 Beschäftigte) und solchen mittlerer Größe (50 bis 499 Beschäftigte). Die Verschiebung in der *Betriebsgrößenstruktur* zeigt einen klaren Trend zur Dezentralisierung der Beschäftigung an. So steigt der Anteil der Beschäftigten in KMB an der Gesamtzahl der Beschäftigten im Bundesgebiet West von 72 % im Jahr 1984 auf 77 % im Jahr 2002. In den neuen Ländern nimmt der Anteil der KMB an allen Beschäftigten in den ersten Jahren deutlich zu. Zum Ende des Untersuchungszeitraums wird ein Anteil von knapp 86 % erreicht. Bekanntermaßen haben vergleichsweise wenige große Betriebe ihren Standort in den neuen Ländern. Dies unterstreicht die wichtige Rolle der KMB als Arbeitgeber in Ostdeutschland. Schließlich fällt auf, dass KMB in den neuen Ländern seit 1997 und in den alten Ländern seit 1999 den Anteil der Beschäftigung auf dem erreichten hohen Niveau halten, nicht jedoch weiter ausbauen können.

Die skizzierte Verschiebung der Betriebsgrößenstrukturen zeigt sich auch bei eigenen Berechnungen auf Basis des Mikrozensus. Demzufolge nahm der Anteil der Erwerbstätigen in kleinen Betrieben¹⁸ an allen Erwerbstätigen von 49,6 % im Jahr 1996 auf 51,3 % im Jahr 2000 zu. Die Frage ist, ob sich eine ähnliche Entwicklung auf der Unternehmensebene zeigt.

¹⁸ Es sei noch einmal darauf hingewiesen, dass im Mikrozensus die Abgrenzung der Betriebe nach Beschäftigungsgrößenklassen auf Betriebe mit weniger als 50 Beschäftigten und größere Betriebe beschränkt ist. Demzufolge kann nur der Beschäftigungsanteil kleiner Betriebe ermittelt werden.

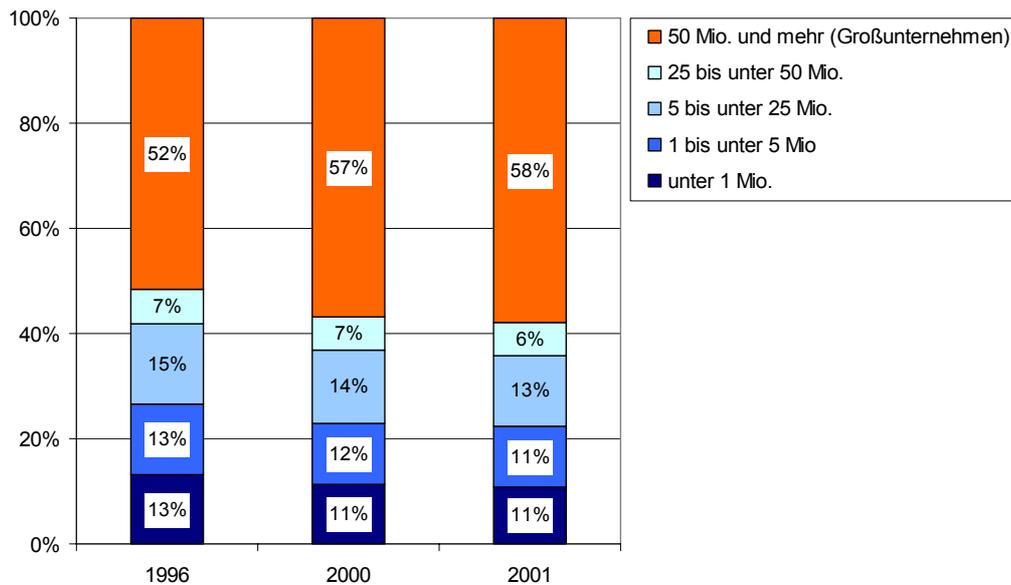


Quelle: Sonderauswertung aus der IAB Betriebsdatei, eigene Berechnungen.

Grafik 3.2: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nach Größenklassen

Die Berechnungen auf Basis der Umsatzsteuerstatistik zeigen ein umgekehrtes Ergebnis: So verringert sich der Anteil der KMU mit weniger als 50 Mio. EUR Umsatz am *steuerbaren Umsatz* in Deutschland von 48 % im Jahr 1996 auf 42 % im Jahr 2001 deutlich (vgl. Grafik 3.3).¹⁹

¹⁹ Ein geringer Anteil der Änderungen kann auch auf die Einführung des Euro zurückgeführt werden. Unsere Analysen der Umsatzsteuerstatistik beziehen neben der Privatwirtschaft auch öffentliche Dienstleistungen mit ein. Der Anteil der KMU ändert sich aber nur geringfügig, wenn die Analyse auf die Privatwirtschaft beschränkt wird



Quelle: Umsatzsteuerstatistik, eigene Berechnungen, alle Wirtschaftszweige inkl. Staat.

Grafik 3.3: Verteilung des Umsatzes in Deutschland nach Umsatzgrößenklassen

Von einem Anteilsrückgang der KMU am steuerbaren Umsatz darf aber nicht ohne Weiteres auf einen Rückgang des Anteils der KMU an der Beschäftigung geschlossen werden. Dazu wäre es erforderlich, dass eine sehr hohe Korrelation zwischen der Umsatz- und der Beschäftigungsentwicklung besteht. Dies lässt sich jedoch in den Mikrodaten nicht beobachten. Den Auswertungen des KfW-Mittelstandspanels zufolge beträgt der Korrelationskoeffizient zwischen dem aktuellen Umsatzwachstum und Beschäftigungswachstum nur 0,08 – ein Indiz für eine sehr schwache Korrelation auf Mikroebene.²⁰ Nach Größenklassen aggregiert, steht dem positiven Umsatzwachstum manchmal sogar eine negative Beschäftigungsentwicklung gegenüber. Auch bei europäischen KMU zeigt sich eine gegenläufige Entwicklung von Umsatz- und Beschäftigungsentwicklung.²¹ KMU haben zwischen 1988 und 2001 zwar ein geringeres Wachstum der realen Wertschöpfung, dafür aber ein höheres Beschäftigungswachstum als Großunternehmen. Diese gegensätzliche Entwicklung überrascht nicht. Aufgrund ihrer starken Exportorientierung haben Großunternehmen weniger unter der Flaute

²⁰ Während die hier betrachteten Kenngrößen Umsatz- und Beschäftigtenwachstum kaum miteinander korrelieren, ist der Zusammenhang zwischen den Niveaugrößen Beschäftigtenzahl und Umsatz – wie er im Abschnitt 3.3 auf Seite 85 beschrieben ist, durchaus signifikant (Pearson Korrelation; $p < 0,01$). Darum kann der Umsatz (mit einem Umrechnungsfaktor) als Näherung für die Beschäftigtenzahl verwendet werden, nicht jedoch die Umsatzentwicklung für die Beschäftigtenentwicklung.

²¹ Allerdings sollte dieses Ergebnis mit gewisser Vorsicht interpretiert werden. Die Autoren schätzen zunächst die Umsatzentwicklung und Wertschöpfung unter Zuhilfenahme makroökonomischer Nachfrageindikatoren. Anschließend wird die Beschäftigungsentwicklung auf Grundlage des geschätzten Wachstums der Wertschöpfung, des realen Lohnsatzes und einer negativen Konstanten zur Approximation des arbeitssparenden technischen Fortschritts geschätzt (KPMG et al. (2002), S. 40).

der Binnenkonjunktur gelitten als der Mittelstand. Die Vorteile der Verschlankung und Automatisierung der Produktionsprozesse konnten zudem eher von Großunternehmen als von kleinen und mittleren Unternehmen genutzt werden. So stellen große Unternehmen den gleichen oder einen höheren Output mit weniger Beschäftigten her als kleine und mittlere. Das heißt: Arbeitsplätze in KMU sind durch eine geringere Produktivität gekennzeichnet.

Es lässt sich festhalten, dass die Umsatzentwicklung nach Größenklassen im Aggregat und erst Recht auf der Mikroebene betrachtet offenbar kein guter Indikator zur Abschätzung der größenklassenspezifischen Beschäftigungsentwicklung ist. Folglich kann aus der Umsatzsteuerstatistik nicht geschlussfolgert werden, dass der Anteil der Beschäftigung in KMU zurückgegangen ist. Die in den IAB Betriebsdaten aufgezeigte größen-spezifische Entwicklung der Beschäftigung legt eine Zunahme des Beschäftigtenanteils von kleinen und mittleren Betrieben nahe. Auch wenn ein Teil dieser Veränderung das Ergebnis einer formalen Umstrukturierung darstellt, gehen wir auf Basis unserer Untersuchungen davon aus, dass auch ein nennenswerter Teil auf einen realen Bedeutungsgewinn der KMU zurückzuführen ist.

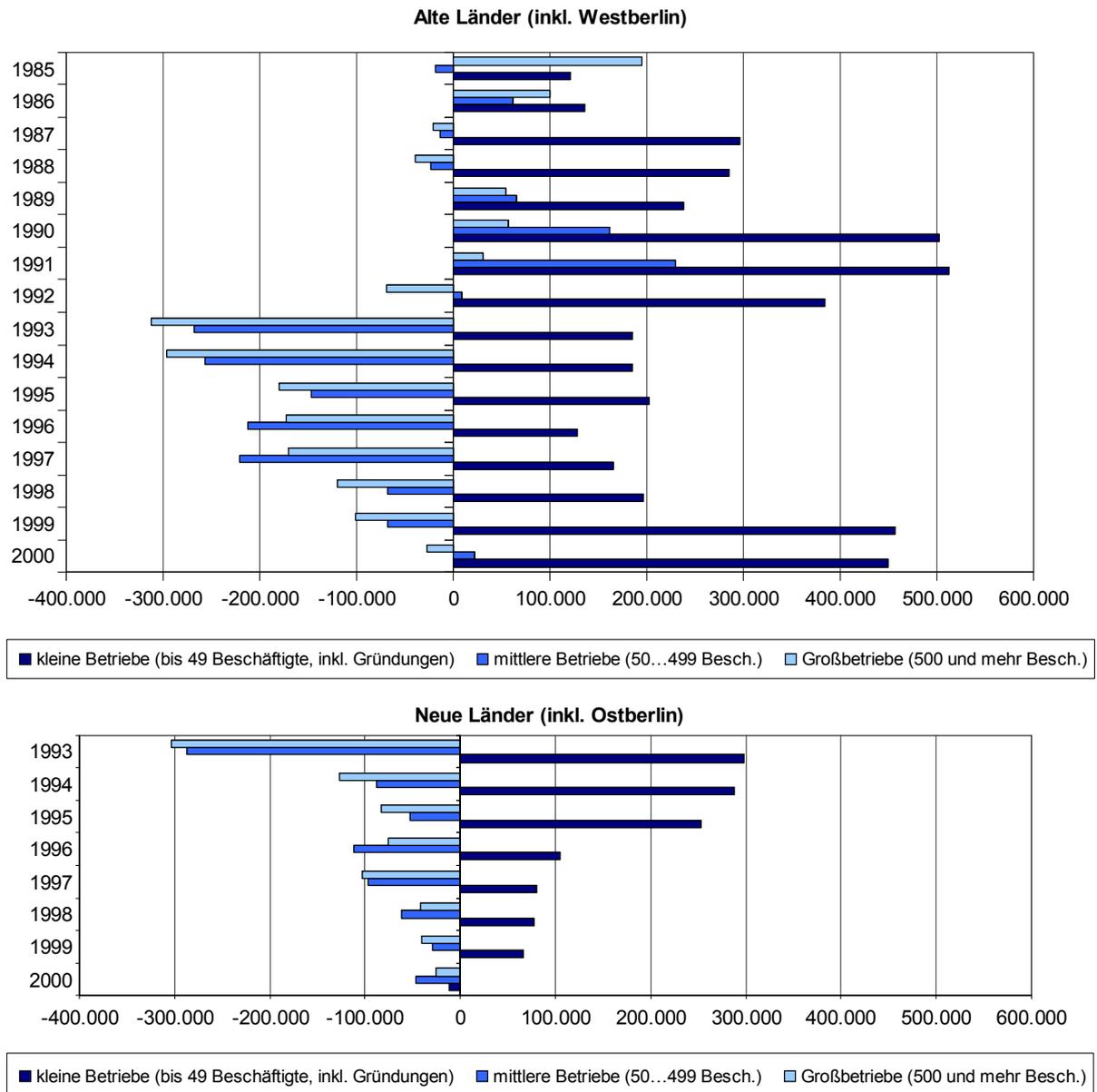
Aufbau neuer und Abbau bestehender Arbeitsplätze

Die Anteilszunahme der kleinen und mittleren Betriebe an der Beschäftigung resultiert unmittelbar aus dem Beitrag, den kleine, mittlere und große Betriebe zur Schaffung neuer und zum Abbau bestehender Arbeitsplätze leisten. Zunächst interessiert uns der Nettoeffekt, d. h. die Differenz aus beiden Komponenten.

Grafik 3.4 stellt den jährlichen Nettobeschäftigungszuwachs bzw. -verlust differenziert nach Größenklassen dar.²² Demnach sind die absoluten Nettobeschäftigungsbeiträge für mittlere und größere Betriebe deutlich negativ im Zeitraum zwischen 1993 und 1997. In den Jahren zuvor waren sie hingegen oft positiv. Kleine Betriebe verzeichneten dagegen durchweg einen Beschäftigungszuwachs. Ihr positiver Nettobeitrag ist in Folge des Vereinigungsbooms Anfang der 90er Jahre besonders hoch und übertrifft den Beitrag der Großunternehmen meist um ein Vielfaches. In den Folgejahren bauen große und mittlere Betriebe in erheblichem Umfang Arbeitsplätze ab, während kleine Betriebe weiterhin Nettozuwächse vorweisen können. Ab etwa 1993 nehmen in Westdeutschland die Beschäftigungsverluste der großen

²² Nettobeschäftigungszuwachs: Zuwachs durch Gründungen und Wachstum übersteigt Verluste durch Schrumpfung und Schließung. Nettobeschäftigungsverlust vice et versa. Als Schließung zählt jeder Betrieb, der in drei aufeinander folgenden Jahren nicht mindestens einen Beschäftigten meldet. Aus diesem Grund liegt der aktuelle Rand für Schließungen derzeit im Jahr 2000, wobei die Beschäftigtenzahl vom Jahr 1999 zugrunde gelegt wird.

Die Betriebe werden den Größenklassen nach dem Basisjahr-Konzept zugeordnet, d. h. nach ihrer Beschäftigtenzahl im Vorjahr. Da die Unternehmen jedes Jahr neu einer Größenklassen zugeordnet.



Quelle: Sonderauswertung aus der IAB Betriebsdatei, eigene Berechnungen.

Grafik 3.4: Differenz aus neuen und abgebauten Arbeitsplätzen von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten

und mittleren Betriebe wieder ab, und die Zuwächse der kleinen Betriebe nehmen ab 1996 wieder zu. Letztere erreichen in den Jahren 1999 und 2000 fast die „Rekordmarken“ des Vereinigungsbooms.

In den neuen Ländern beobachten wir bei kleinen Betrieben erstmals im Jahr 2000 einen Nettobeschäftigungsverlust, während große und mittlere Betriebe jedes Jahr Beschäftigung abbauen. Als Ergebnis bleibt festzuhalten, dass es ausschließlich kleine Betriebe waren, die nach dem Ende des Vereinigungsbooms netto zu mehr Beschäftigung beitrugen. Große aber auch mittlere Betriebe bauten hingegen netto Beschäftigung ab.

Box 3.3 Methodische Anmerkung zur Bestimmung der Zahl neuer und abgebauter Arbeitsplätze

Die Indikatoren für neu geschaffene und abgebaute Arbeitsplätze sollten im Idealfall nur solche Fälle umfassen, bei denen sich der betriebliche Faktoreinsatz von Arbeit und Kapital tatsächlich verändert hat, d. h. bei denen eine rein organisatorische Veränderung wie die Verlagerung oder Auslagerung von Tätigkeiten nicht vorliegt. Großunternehmen waren und sind teilweise immer noch bestrebt, bestimmte Geschäftsbereiche zu verselbständigen, um die Vorteile kleiner, dezentraler Einheiten zu nutzen. Die entstehenden Tochtergesellschaften, Zulieferunternehmen und Niederlassungen von Großunternehmen stellen auf der einen Seite einen Zugang als „Neuer Betrieb“ im Datensatz dar. Auf der anderen Seite verringert sich im selben Jahr die Beschäftigung in dem Betrieb, der von dieser Ver- und Auslagerung betroffen war. Im Extremfall reduziert sich die Beschäftigung auf Null und der ursprüngliche Betrieb wird als geschlossen markiert.

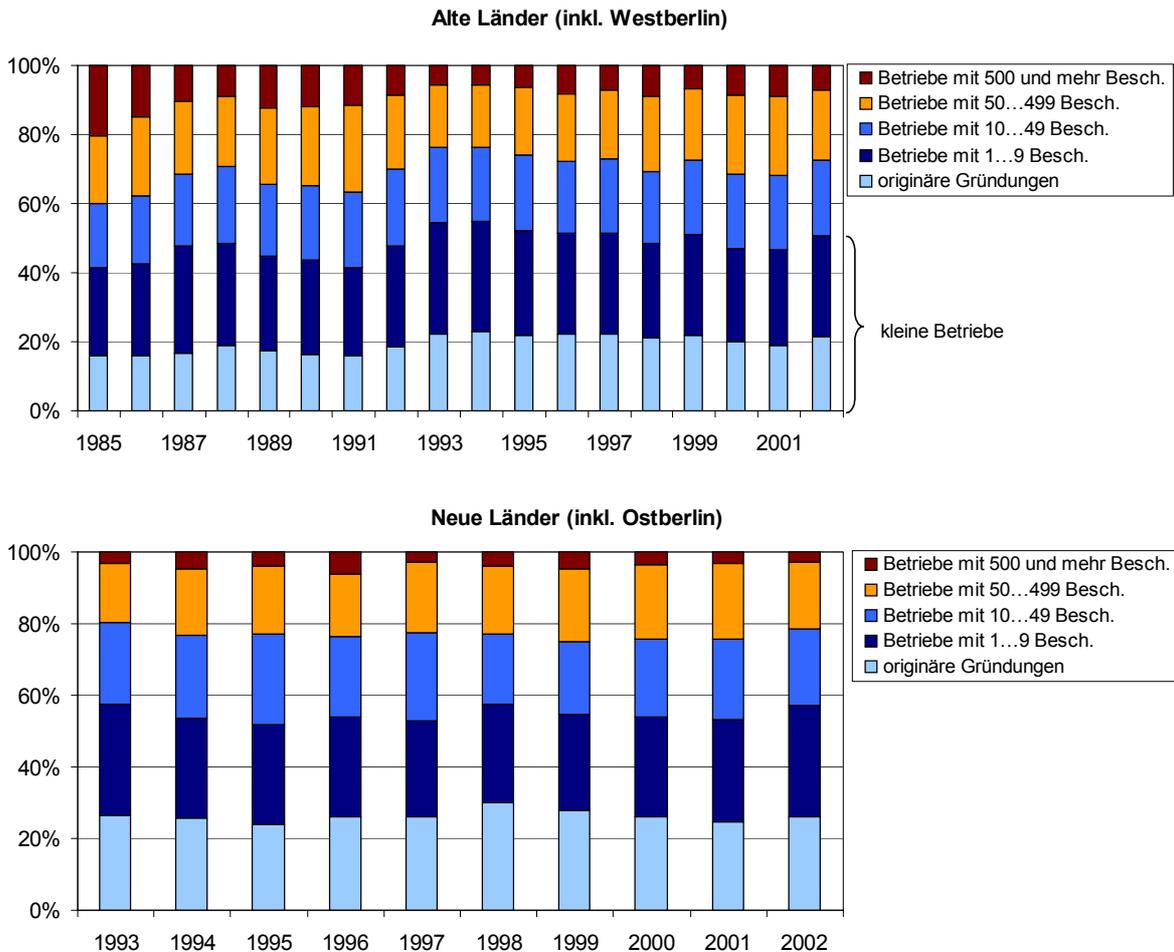
Eine Information darüber, wie viele der neu geschaffenen und abgebauten Arbeitsplätze auf reine Umstrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen sind, liegt leider nicht vor. Da solche Betriebe in der Regel vergleichsweise groß sind, bietet sich als Näherungslösung eine Abgrenzung nach dem Beschäftigungskriterium zum Zeitpunkt des erstmaligen Auftauchens einer neuen Betriebsnummer an. Für Betriebe mit 20 und mehr sozialversicherungspflichtig Beschäftigten wird daher angenommen, dass diese mit hoher Wahrscheinlichkeit in Folge einer Umstrukturierung entstanden sind. Die von diesen Betrieben gemeldete Zahl von Beschäftigten wird für die Ermittlung der Zahl neu geschaffener Arbeitsplätze daher nicht berücksichtigt. Da diese Zahl aber bereits als Abbau von Arbeitsplätzen verbucht worden ist, muss die Zahl abgebauter Arbeitsplätze noch entsprechend korrigiert werden.

Informationen über die größenspezifische „Betroffenheit“ von Umstrukturierungen liegen nicht vor. Als nächst beste Lösung verbleibt daher der proportionale Abzug. So wird die Zahl der abgebauten Arbeitsplätze in jeder Branche und Größenklasse genau um die Zahl reduziert, die sich aus der Multiplikation des jeweiligen Anteils an allen abgebauten Arbeitsplätzen mit der Zahl von Beschäftigten in neuen Betrieben mit 20 und mehr Beschäftigten ergibt. Die tatsächliche Zahl neuer bzw. abgebauter Arbeitsplätze, welche rein organisatorische Umstrukturierungen ausklammert, dürfte auf diese Weise wesentlich genauer ermittelt werden.

Gründungen und kleine Betriebe schaffen über zwei Drittel der neuen Arbeitsplätze

Die alleinige Betrachtung des Nettoeffekts erlaubt noch keine Aussage über das Zustandekommen des abnehmenden Beschäftigungsbeitrags der mittleren und großen Betriebe. Die Entwicklung kann zum einen auf einen stärkeren Abbau bestehender Arbeitsplätze, zum anderen auf einen schwächeren Aufbau neuer Arbeitsplätze in diesen Betrieben zurückzuführen sein. Die Grafiken 3.5 bis 3.8 legen nahe, dass beide Aussagen zutreffen.

Grafik 3.5 stellt die Verteilung der neuen Arbeitsplätze auf die Größenklassen dar. Zum besseren Verständnis der Anteilsverschiebung ist zusätzlich in Grafik 3.6 die Entwicklung der absoluten Zahl neuer Arbeitsplätze für jede Größenklasse angegeben. Entfallen auf kleine Betriebe mit weniger als 50 Beschäftigten im Jahr 1985 nur 60 % aller neuen Arbeitsplätze in den alten Bundesländern, so wurde 1994 der Spitzenwert mit einem Anteil von 76 % erzielt (siehe Grafik 3.5). Aufgrund der danach zunehmenden Anzahl neuer Arbeitsplätze in mittleren und großen Betrieben nimmt der Beschäftigtenanteil kleinerer Betriebe jedoch wieder etwas ab und erreicht 2001 einen Wert von 68 %. Ein Jahr später steigt er – möglicherweise konjunkturell bedingt – jedoch wieder auf 73 %.

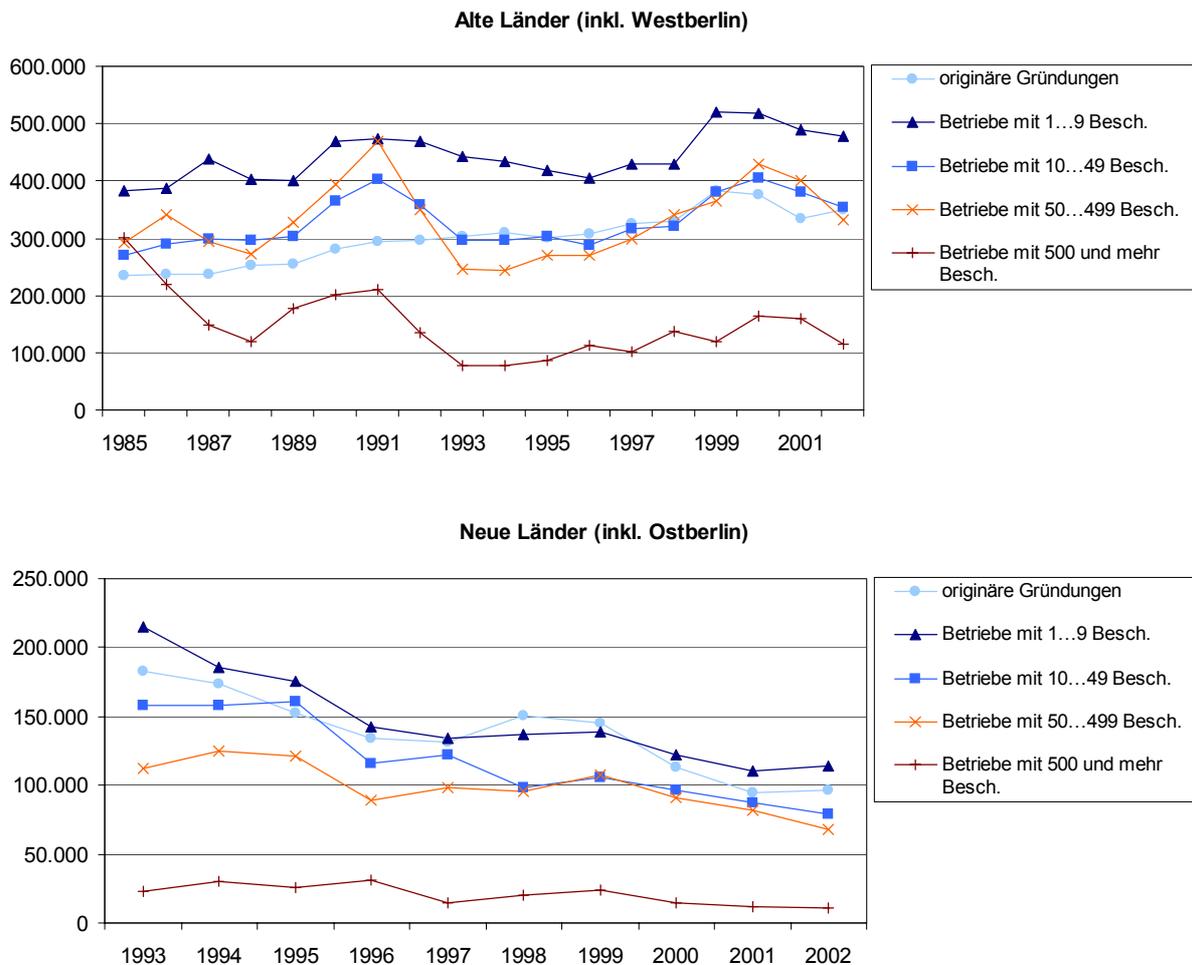


Quelle: Sonderauswertung aus der IAB Betriebsdatei, eigene Berechnungen

Grafik 3.5: Verteilung neuer Arbeitsplätze von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten auf Gründungen und wachsende Betriebe

Kleineren Betrieben kommt also offenbar in Rezessionsphasen eine zentrale Bedeutung als Puffer für die Schaffung neuer Arbeitsplätze zu. Der Rückgang in der Anzahl neu geschaffener Arbeitsplätze in 1992/93 und 2002 fällt nämlich in den mittleren und großen Betrieben sehr viel stärker aus als in den kleinen Betrieben.²³ Die Zahl neu geschaffener Arbeitsplätze

²³ Es sei darauf hingewiesen, dass der Nettobeschäftigungseffekt der kleinen Betriebe in den betrachteten Rezessionsphasen auch abgenommen hat. Gleichwohl bleibt er positiv.



Quelle: Sonderauswertung aus der IAB Betriebsdatei, eigene Berechnungen

Grafik 3.6: Entwicklung der absoluten Zahl neuer, sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze aufgrund von Gründung und Wachstum

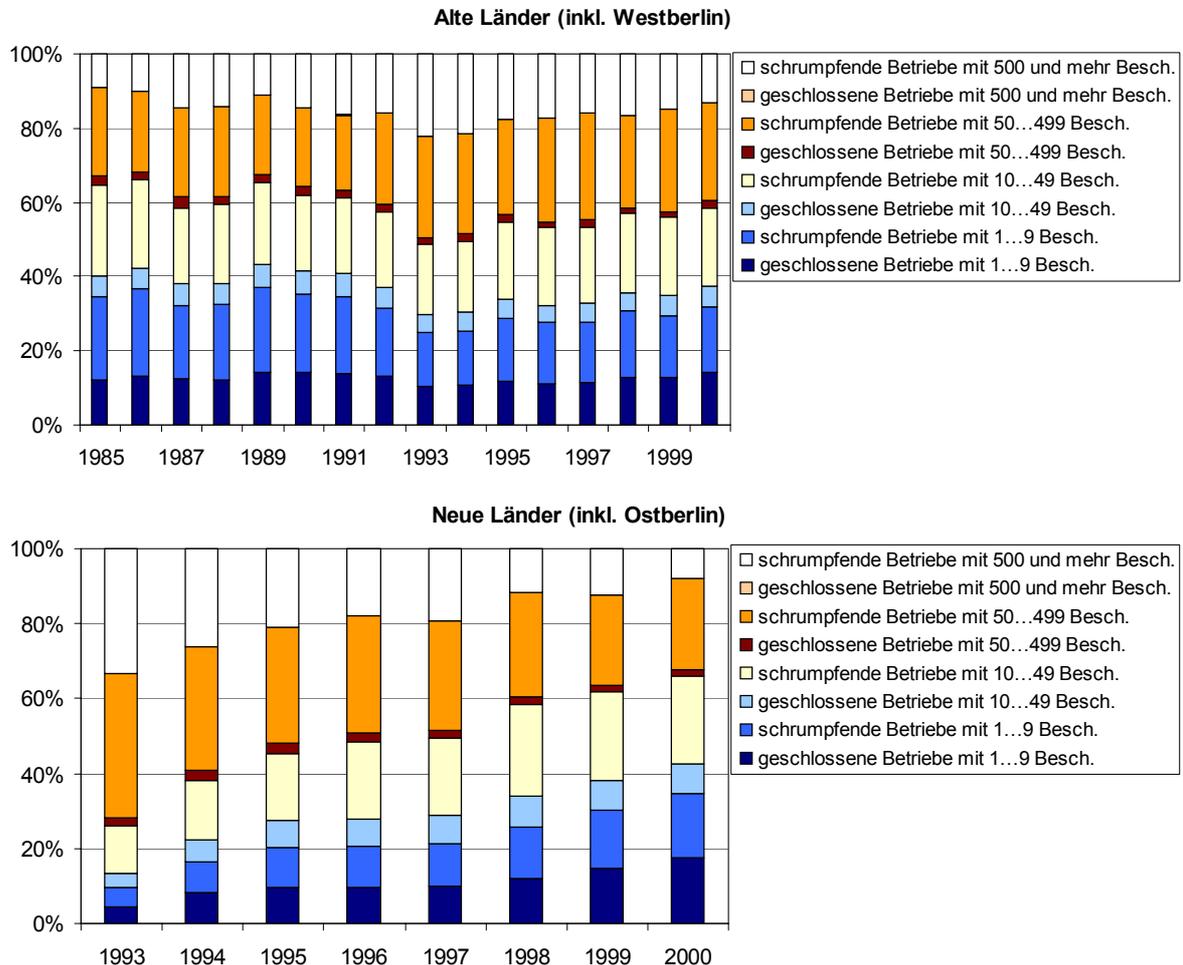
durch originäre Gründungen nehmen sogar zu (Grafik 3.6). Der Abwärtstrend, der bei den kleinen Betrieben und den Gründungen im Jahr 2002 abgebremst bzw. gestoppt zu sein scheint, hat dort allerdings früher (bereits 1999) begonnen. Mittlere und große Betriebe hingegen konnten noch bis 2000 Arbeitsplätze aufbauen (Grafik 3.6).

In den neuen Ländern sind zum Teil zwar deutliche Verschiebungen innerhalb der Gruppe der KMB auszumachen, der Anteil der KMB insgesamt an allen neuen Arbeitsplätzen verändert sich jedoch nur wenig und beträgt im Jahr 2002 79 %.

Ein besonderes Augenmerk richtet sich auf die Beschäftigungsbeiträge der originären Gründungen²⁴. Sowohl gemessen an der absoluten Zahl neuer Arbeitsplätze als auch am Anteil an allen neuen Arbeitsplätzen hat die Bedeutung von Betriebsgründungen im Beobach-

²⁴ Originäre Gründung: Erstmalige Errichtung einer neuen betrieblichen Faktorkombination.

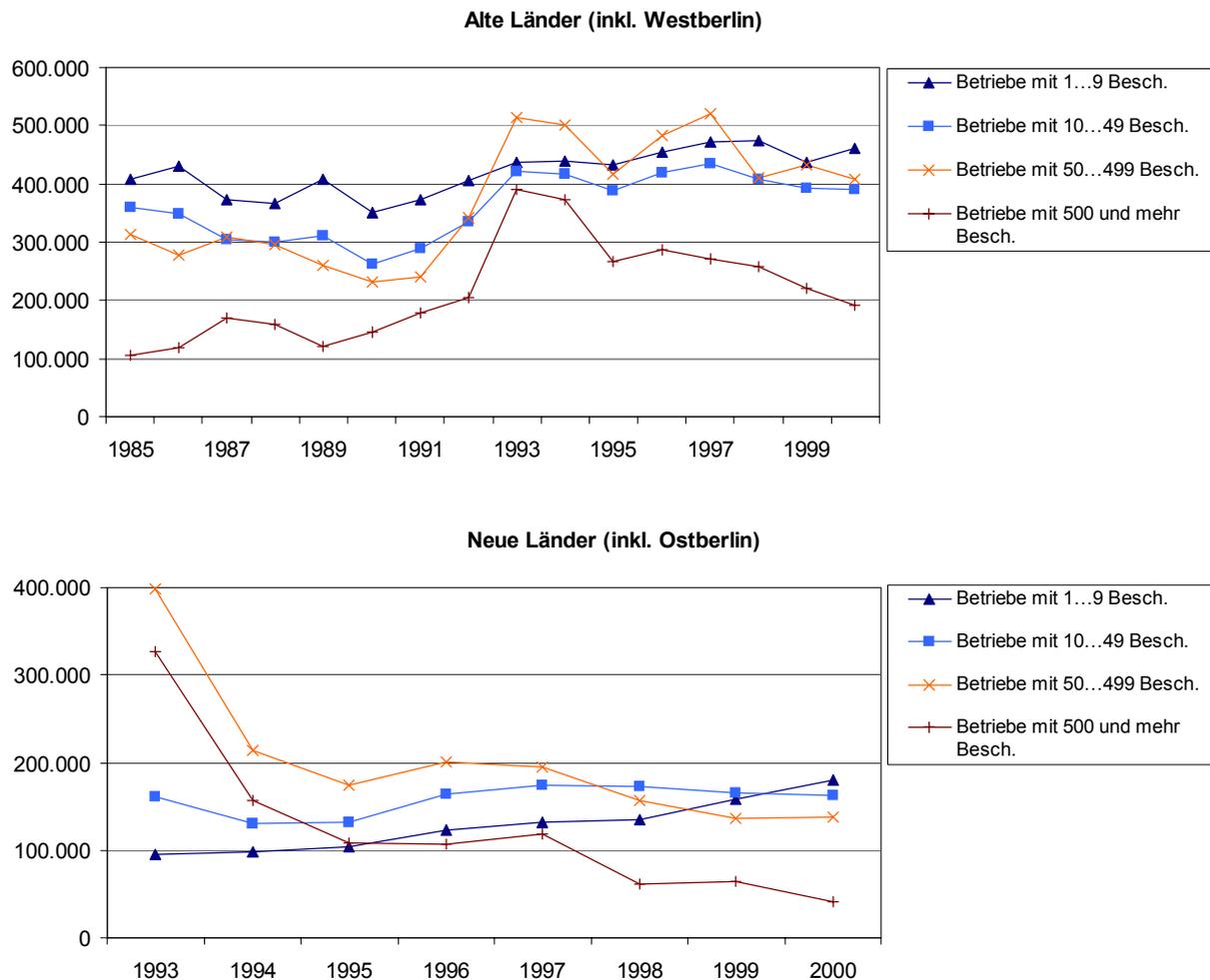
tungszeitraum zugenommen (Grafik 3.5 und 3.6). So stieg die Zahl neuer Arbeitsplätze in westdeutschen Gründungen von unter 240.000 (ca. 16 % aller neuen Arbeitsplätze) Mitte der 80er Jahre auf über 300.000 seit Mitte der 90er. Damit schaffen Gründungen 19 % bis 22 % aller neuen Arbeitsplätze.



Quelle: Sonderauswertung aus der IAB Betriebsdatei, eigene Berechnungen.

Grafik 3.7: Verteilung abgebauter Arbeitsplätze von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten auf Betriebsschließungen und schrumpfende Betriebe

Umgekehrt hat sich der Anteil kleiner Betriebe an den abgebauten Arbeitsplätzen im Westen von 65 % im Jahr 1985 auf knapp 49 % im Jahr 1993 verringert (Grafik 3.7). Verantwortlich hierfür sind insbesondere die in den Jahren 1987 sowie 1992/93 zu beobachtenden massiven Beschäftigungsrückgänge bei den mittleren und großen Betrieben (Grafik 3. 8). Absolut gesehen nahm die Zahl abgebauter Arbeitsplätze bei den kleineren Betrieben zwar zu, aber nicht so deutlich wie in den anderen Größenklassen. Seit 1997 bauen mittlere und große Betrieben wieder weniger Arbeitsplätze ab. Diese Entwicklung und die Zunahme bei der Zahl neu geschaffener Arbeitsplätze bis 2000 deuten auf einen positiven Beitrag mittlerer und großer Betriebe bei günstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen hin. Ab 2000 ging die Zahl neuer Arbeitsplätze in KMB wiederum zurück (vgl. Grafiken 3.5 und 3.6). Im Osten da



Quelle: Sonderauswertung aus der IAB Betriebsdatei, eigene Berechnungen

Grafik 3.8: Entwicklung der absoluten Zahl abgebauter Arbeitsplätze von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten

gegen ist ein seit 1993 kontinuierlich zunehmendes Sterben der kleinen Betriebe zu beobachten. Deren Anteil an den abgebauten Arbeitsplätzen erhöhte sich am aktuellen Rand (1999 und 2000) beträchtlich (vgl. Grafik 3.7). Der Grund hierfür liegt möglicherweise im Ausscheiden vieler zwischen 1990 und 1993 gegründeten Unternehmen; denn gerade im kritischen sechsten und siebten Jahr ist die durchschnittliche Scheiterwahrscheinlichkeit besonders hoch.²⁵

Zwischenfazit

Bisher existiert keine Datenquelle, die eine exakte Bestimmung des Beitrags von kleinen und mittleren Unternehmen zur Schaffung von Arbeitsplätzen zulässt. Die IAB Betriebsdatei und die Umsatzsteuerstatistik sind noch am ehesten geeignet, sich diesem zu nähern. Gleich-

²⁵ Prantl (2003).

wohl weisen beide Datensätze Defizite auf, die wir in Abschnitt 3.2 erläutern. Der Anteil sozialversicherungspflichtig Beschäftigter in kleinen und mittleren **Betrieben** mit weniger als 500 Beschäftigten stieg zwischen 1991 und 2002 in Westdeutschland von 72 % auf 77 % und in Ostdeutschland von unter 60 % auf 86 %. Unsere weiteren Analysen legen nahe, dass zwischen 60 % bis 74 % der Erwerbstätigen in **Unternehmen** mit weniger als 500 Beschäftigten arbeiten. Der Anteil ist deutlich geringer, wenn die KMU-Definition der EU zu Grunde gelegt wird.

Die Anteilsveränderung im Zeitverlauf belegt einen Trend hin zu einer Dezentralisierung der Beschäftigung. Größere aber auch mittlere Betriebe bauten netto zwischen 1993 und 2000 Beschäftigung ab. Während Gründungen und Kleinbetriebe (unter 50 Beschäftigten) in diesem Zeitraum überwiegend zum Aufbau neuer Beschäftigung beitrugen, waren die Kleinbetriebe am Abbau nur zu einem geringeren Anteil beteiligt. Daher stellten Gründungen und kleine Betriebe in dieser Zeit netto zusätzliche Arbeitsplätze bereit.

Ein Teil der Anteilsveränderung ist allerdings Ergebnis einer Aufspaltung großer Betriebe in kleinere Betriebseinheiten und stellt damit folglich keinen Bedeutungsgewinn von KMU dar. Es gibt jedoch Hinweise darauf, dass die Zahl der KMU in den 90er Jahren zunahm und diese ein höheres Beschäftigungswachstum hatten als Großunternehmen. Folglich nahm der Beschäftigungsanteil der KMU in den 90er Jahren tatsächlich zu.

3.4 Mittelfristiger Beschäftigungsbeitrag von Gründungen

Die Zahl der Beschäftigten eines Gründungsjahrgangs (sog. Gründungskohorten) kann sich gerade in den ersten Jahren nach der Gründung stark verändern. Viele Gründungen scheitern bereits nach kurzer Zeit aus, während andere Beschäftigung aufbauen. Nachdem wir in Abschnitt 3.3 den Beschäftigungsbeitrag neuer Betriebe zum Gründungszeitpunkt dargestellt haben, wollen wir im folgenden Abschnitt die mittelfristige Beschäftigungsentwicklung von Neugründungen untersuchen. Als Datenbasis verwenden wir hierfür die Angaben der ZEW-Gründerstudie.²⁶

Grafik 3.9 zeigt den Verlauf der Anteile der Beschäftigten der vier untersuchten Gründungskohorten (1990 - 1993) an allen Erwerbstätigen. Der Untersuchungszeitraum reicht bis 1999. Betrachtet man zunächst die Entwicklung jeder Kohorte für sich, so wird deutlich, dass die Anteile, die auf die jeweiligen Kohorten entfallen, im Zeitverlauf kurzfristig zunehmen, mittel-

²⁶ Nach der Hochrechnung auf die Grundgesamtheit des ZEW-Gründungspanels eignen sich die Daten der Gründerstudie als Grundlage für gesamtwirtschaftliche Aussagen. Die ermittelte Zahl der Beschäftigten (inkl. der Gründer) in neuen bzw. jungen Unternehmen wird in Relation zur Zahl der Erwerbstätigen insgesamt gesetzt.

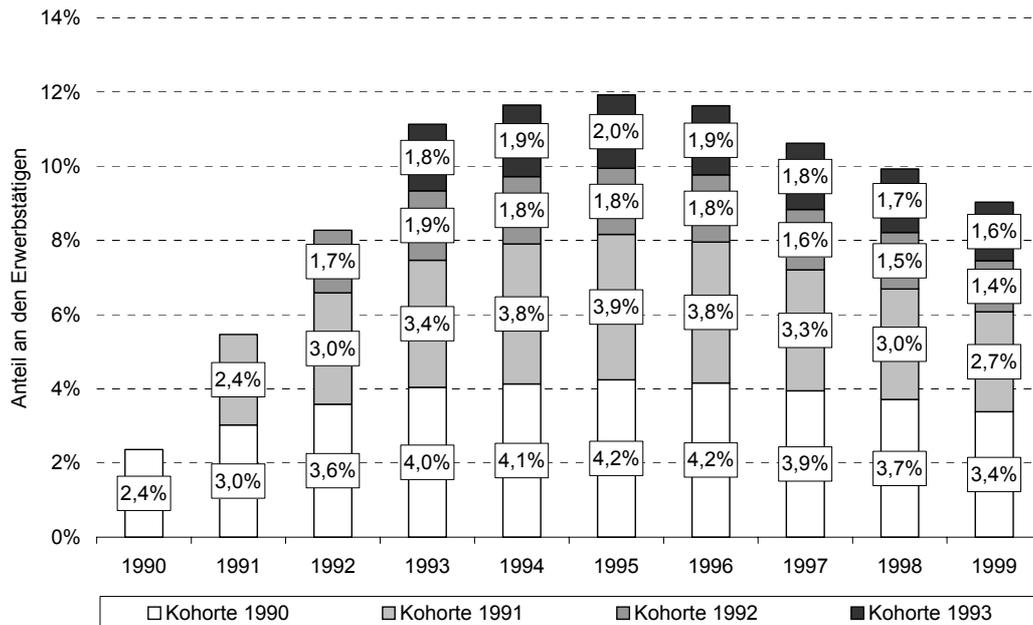
fristig aber wieder sinken. Der Beitrag einer Gründungskohorte zur Gesamterwerbstätigkeit folgt somit idealtypisch dem Verlauf eines inversen „U“: Die Kurve steigt stark an, fällt dann aber wieder auf oder sogar unter das Ausgangsniveau zurück. Dies bedeutet, dass die Erwerbstätigkeit innerhalb einer Kohorte zunächst zunimmt, also der Arbeitsplatzaufbau durch stark wachsende Unternehmen den Arbeitsplatzabbau schrumpfender und aus dem Markt ausscheidender Unternehmen übersteigt. Anschließend schwächt sich das Wachstum der prosperierenden Unternehmen jedoch ab; der Arbeitsplatzaufbau wird dann durch die Arbeitsplatzverluste schrumpfender Unternehmen und durch das in späteren Phasen verstärkte Ausscheiden von Unternehmen überkompensiert, wodurch die Kohortenbeschäftigung wieder zurückgeht. Dieser Prozess ist z. B. im Endverlauf der Kohorte 1990 gut sichtbar. In den letzten drei Jahren der Betrachtung ist ein Rückgang des Anteils zu beobachten.²⁷

Die Grafik verdeutlicht auch, dass nicht wenige Erwerbstätige in jungen Unternehmen beschäftigt sind. Zählt man alle maximal vier Jahre alten Unternehmen zur Gruppe junger Unternehmen, sind das im Jahr 1993 immerhin 11 % aller Erwerbstätigen. Dieser Anteil dürfte für junge Unternehmen zum Ende der 90er Jahre allerdings etwas geringer sein. Zwar gab es auch zwischen 1996 und 1998 eine Gründungswelle. Hinsichtlich ihres Ausmaßes ist sie jedoch nicht annähernd so groß wie zu Beginn der 90er Jahre.

Insbesondere die Anteile der Kohorten 1990 und 1991 sind deutlich höher als in normalen Zeiten zu erwarten wäre. Sie haben ihren Ursprung darin, dass die Jahre 1990 und 1991 durch eine Sonderkonjunktur geprägt waren, die durch die deutsche Wiedervereinigung initiiert wurde. Durch das quasi „Nicht-Bestehen“ eines wettbewerbsfähigen Unternehmensbestandes in den neuen Bundesländern kurz nach der Wiedervereinigung ergab sich ein so genanntes Start-up Window, d. h. es boten sich eine Vielzahl von Chancen unternehmerisch aktiv zu werden. Die Gründungen in diesen Jahren hatten zudem beste Wachstumsvoraussetzungen. Letzteres manifestiert sich im ausgesprochen hohen Anteil an den Erwerbstätigen selbst viele Jahre nach dem Gründungszeitpunkt. Die geringeren Anteile der Kohorten 1992 und 1993 sind daher nicht verwunderlich. Sie sind darüber hinaus vermutlich auch darauf zurückzuführen, dass in diesen Gründungsjahren die gesamtwirtschaftlichen Bedingungen – wie z. B. das BIP-Wachstum – schlechter waren als in den Jahren zuvor. Die in den Jahren der Gründung vorherrschenden Bedingungen üben direkt Einfluss auf die spätere Entwicklung der gegründeten Unternehmen aus.²⁸ Der inverse-U-Verlauf ist von solchen Sonderkonditionen grundsätzlich unbeeinflusst und kann als allgemeingültig angenommen

²⁷ Zu vergleichbaren Ergebnissen kommen z. B. Grotz und Brix (2002) und Kay (2003)

²⁸ Geroski et al. (2002) beziffern die Zeitdauer, nach welcher die Gründungsbedingungen an Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit verlieren, auf über zehn Jahre.



Die (auf Basis des ZEW-Gründerpanels hochgerechnete) jährliche Gesamtbeschäftigung der Kohorten wurde jeweils auf die gesamten Erwerbstätigen bezogen. Die Erwerbstätigen der – in der ZEW-Gründerstudie – nicht betrachteten Wirtschaftszweige (Landwirtschaft, Staat, Exterritoriale) wurden dementsprechend nicht berücksichtigt.

Quelle: ZEW-Gründerstudie.

Grafik 3.9: Anteile der Gründungskohorten 1990 bis 1993 an den Erwerbstätigen im Zeitraum bis 1999

werden. Eine Kohorte leistet demnach einen mittelfristigen direkten Beschäftigungsbeitrag etwa in Höhe ihrer Gründungsbeschäftigung.²⁹ Fritsch und Müller (2004) zeigen darüber hinaus, dass auch der Nettoeffekt von Gründungen positiv ist. Die Beschäftigungseffekte im neuen Unternehmen sowie die positiven Impulse für andere Unternehmen übersteigen die negativen Effekte der Verdrängung etablierter Wettbewerber. So zeigt sich, dass die regionale Beschäftigungsentwicklung positiv durch die Zahl der Gründungen vor fünf bis zehn Jahren beeinflusst wird.

²⁹ Zu einem vergleichbaren Ergebnis kommt auch Wagner (1999). Kay (2003) fand, dass der direkte Beschäftigungsbeitrag einer Kohorte bereits nach vier bis fünf Jahren die Höhe der Gründungsbeschäftigung unterschreitet. Die Unterschiede in den Ergebnissen können auf unterschiedliche Kohorteneffekte zurückgeführt werden.

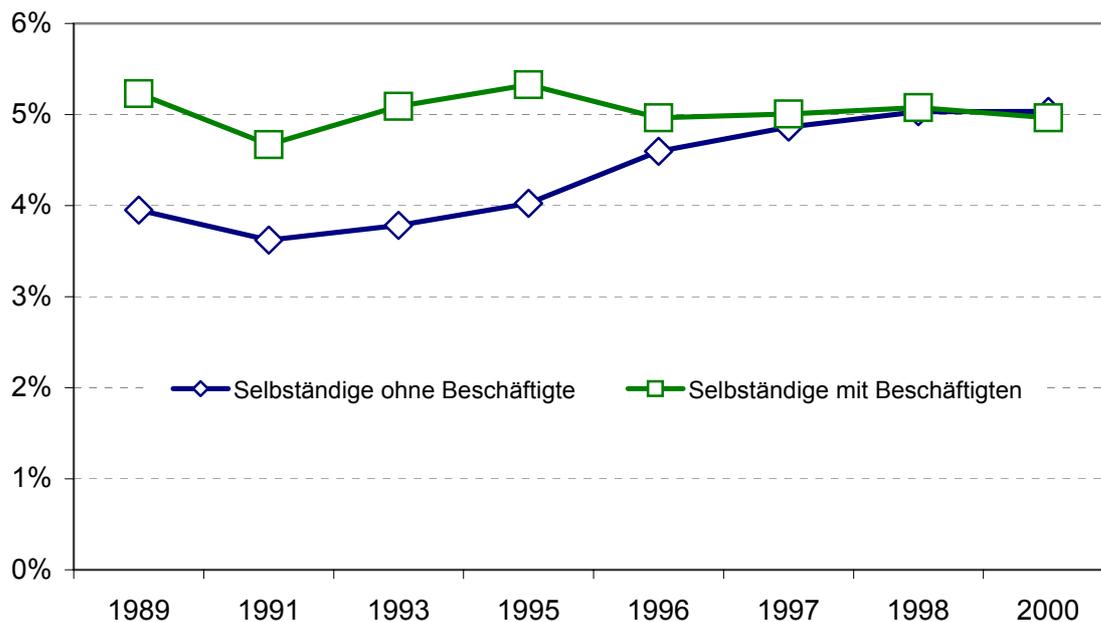
3.5 Beschäftigungsbeitrag von Selbständigen

Eng verwoben mit dem Thema KMU ist die Rolle der Selbständigen als wirtschaftliche Akteure, an die sich hohe beschäftigungspolitische Erwartungen richten. Aussagen zur Selbständigkeit sind am ehesten mit den Daten des Mikrozensus (Box 3.1) möglich. In den IAB-Daten werden Betriebe von Selbständigen nur dann berücksichtigt, wenn mindestens eine Person als sozialversicherungspflichtig beschäftigt gemeldet ist. Werden diese Personen entlassen, wird der Betrieb nach gewisser Zeit als Betriebsschließung markiert, obwohl die selbständige Person möglicherweise weiterhin ihrer selbständigen Tätigkeit nachgeht. Tatsächlich zeigen die Daten des Mikrozensus, dass jede zweite selbständige Person keine weiteren Beschäftigten einstellt. Von den rund zehn Prozent der selbständigen Erwerbstätigen sind also die Hälfte Solo-Selbständige.

Zur Zahl der Selbständigen insgesamt gibt es uneinheitliche Angaben. Das Statistische Bundesamt ermittelt auf Basis der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung einen Anteil von 10,34 % der Erwerbstätigen (2000: 4,001 Mio. Selbständige von 38,681 Mio. Erwerbstätigen) Der Mikrozensus – ebenfalls vom Statistischen Bundesamt – geht von nur 3,641 Mio. Selbständigen im Jahr 2000 aus. Die zu Grunde liegende Grundgesamtheit aller Erwerbstätigen beträgt hier 36,604 Mio. (Selbständigenanteil: 9,95 %).

Der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen hat von 1991 bis zum Jahr 2000³⁰ um 1,7 Prozentpunkte zugenommen (vgl. Grafik 3.10). Die Daten des Mikrozensus belegen einen anhaltenden Anstieg des Anteils der Selbständigen an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen. Die Anteile der westdeutschen Selbständigen stiegen von 9,4 % im Jahr 1991 auf 10,3% im Jahr 2000. Dieser Zuwachs geht nahezu ausschließlich auf einen Zuwachs der Solo-Selbständigen zurück. Mit der zunehmenden Bedeutung der Solo-Selbständigen geht folglich eine Abnahme der Beschäftigungseffekte durch Selbständige in den letzten Jahren einher. Neben der kontinuierlichen Zunahme des Anteils der Solo-Selbständigen haben die Selbständigen mit Beschäftigten nach einem Einbruch Mitte der 90er wieder aufgeholt. Ihre Quote wächst seitdem stetig. In Ostdeutschland nimmt dagegen die Quote der Solo-Selbständigen wie die der Selbständigen mit Beschäftigten gleichermaßen zu. Insgesamt stieg der Selbständigenanteil Ost von 5,1% (1991) auf 9,0% (2000) Die Differenz der Selbständigenanteile zwischen Ost und West hat sich durch die starke Zunahme im Osten deutlich verringert. Sie beträgt 2000 nur noch 1 Prozentpunkt gegenüber 4,2 Prozentpunkten in 1991.

³⁰ Die aktuellsten verfügbaren Daten des Mikrozensus stammen aus dem Jahr 2000.



Quelle: Mikrozensus (versch. Jahre), 70 % Stichprobe des RWI.

Grafik 3.10: Anteile von Selbständigen mit und ohne Beschäftigten an allen Erwerbstätigen in Deutschland (in %)

Nebenerwerbsgründungen gewannen in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung. Die Zahl der Gründungen im Nebenerwerb erreicht laut KfW-Gründungsmonitor 2002 etwa 60 % aller Gründungen.³¹ Diese Unternehmen kennzeichnet unter anderem, dass seltener Arbeitsplätze für weitere Personen geschaffen werden.³² Während unter den Selbständigen im Haupterwerb jeder zweite weitere Arbeitsplätze schafft, ist dies bei Nebenerwerbsselbständigen nur jeder siebte.³³

3.6 Fazit

In der öffentlichen Diskussion zu Wachstum und Beschäftigung richten sich viele Hoffnungen auf KMU. Ziel des vorliegenden Beitrags ist die Überprüfung der Bedeutung von KMU für die Beschäftigung in Deutschland. Dazu werden im Folgenden KMU als Unternehmen verstanden, die weniger als 500 Beschäftigte haben. Neben der umfassenden Auswertung des verfügbaren Datenmaterials gilt unser Augenmerk auch der Diskussion der begrenzten Aussagekraft einer jeden Datenquelle.

³¹ Lehnert (2002), vgl. Kapitel 2 des Mittelstandsmonitors 2004.

³² Nach einer Studie des IfM Bonn (Kay u.a. 2001) waren in knapp drei Viertel der Betriebe, die im Nebenerwerb begannen, ausschließlich Inhaber und mithelfende Familienangehörige tätig.

³³ Piorkowsky (2001).

Die verfügbaren Makrodaten sind zur Bestimmung des Beschäftigungsbeitrages von KMU nur begrenzt geeignet. Umfassende und differenzierte Daten zur Beschäftigungsentwicklung liegen nur auf Betriebsebene und nur für sozialversicherungspflichtig Beschäftigte vor. Verfügbare Unternehmensdaten lassen dagegen keine Analyse der Beschäftigungsentwicklung aller KMU zu. Gerade große Unternehmen können aus mehreren Betrieben bestehen, so dass eine Analyse auf Betriebsebene die Beschäftigungsanteile großer Unternehmen unterschätzt. Auf der anderen Seite werden geringfügige Beschäftigungsverhältnisse und selbständige Erwerbstätige in den Betriebsdaten des IAB nicht erfasst. Da diese Formen der Erwerbstätigkeit vor allem in KMU zu finden sind, werden deren Anteile unterschätzt. Schließlich erfassen die amtlichen Statistiken nicht, in wie weit ein Unternehmen in einen Unternehmensverbund (z. B. Konzern) eingebunden ist. Damit ist nicht sicher gestellt, ob es sich bei den beobachteten Einheiten tatsächlich um KMU handelt oder ob diese – zu einem Verbund gehörend – den Großunternehmen zuzurechnen sind. In Folge dieser Daten-Defizite sind alle Aussagen zu Beschäftigungsanteilen kleiner und mittlerer Unternehmen mit großen Unsicherheiten behaftet.

Um sich trotz der beschriebenen Defizite dem Beschäftigungsbeitrag von KMU bestmöglich zu nähern, wurden im vorliegenden Beitrag originäre Auswertungen aus verschiedenen Sekundärdatenquellen (Umsatzsteuerstatistik, Mikrozensus, IAB Betriebsdatei) und Auswertungen aus den Datenquellen der beteiligten Partner (KfW-Mittelstandspanel, ZEW-Gründerstudie) vorgenommen. Die Analyse der Betriebsdaten zeigt, dass 79 % aller sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in einem mittelständischen Betrieb arbeiten. In den zurückliegenden 15 bis 20 Jahren zeigen die Betriebsdaten einen deutlichen Trend hin zu einer Zunahme der Beschäftigung in kleinen und mittleren *Betrieben* (KMB) und damit einen Trend zur Dezentralisierung der Beschäftigung. Der Anteil kleiner und mittlerer Betriebe an allen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten stieg zwischen 1991 und 2002 in Westdeutschland von 72 % auf 77 % und in Ostdeutschland von unter 60 % auf 86 %.

Betriebs- ist aber nicht gleich Unternehmensebene. Unsere Analysen legen nahe, dass der tatsächliche Beschäftigungsanteil der KMU mit weniger als 500 Beschäftigten im Bereich zwischen 60 % bis 74 % einzuordnen ist. Sofern zusätzlich eine Eigenständigkeit der KMU vorausgesetzt wird, fällt der Beschäftigungsanteil der KMU noch geringer aus.

Neue Arbeitsplätze werden überwiegend von Gründungen und Kleinbetrieben (mit weniger als 50 Beschäftigten) geschaffen. Im Jahr 1985 waren es im Bundesgebiet West „nur“ 60 % aller neuen Arbeitsplätze. Neun Jahre später wurde ein Spitzenwert von 77 % erzielt. Am aktuellen Rand schaffen westdeutsche Gründungen und Kleinbetriebe 73 % der neuen Arbeitsplätze. Weitere 20 % der neuen Arbeitsplätze finden sich in mittleren Betrieben. In der Summe stellt der Mittelstand in Westdeutschland also 93 % der neuen Arbeitsplätze bereit.

In Ostdeutschland schaffen mittelständische Betriebe 97 % der neuen Arbeitsplätze. Gründungen und Kleinbetriebe schaffen hier allein 79 %.

Tabelle 3.2: Zusammenfassung der Ergebnisse

	Status Quo [%]	Veränderung [Prozentpunkte]	
		92 - 02	97 - 02
Beschäftigtenanteil in KMB -West 2002	76,7	4,8	0,8
Beschäftigtenanteil in KMB -Ost 2002	85,9	14,7	-0,2
Anteil KMB an neuen Arbeitsplätzen -West 2002	93,0	1,4	-0,1
Anteil KMB an neuen Arbeitsplätzen -Ost 2002	97,0	2,2	0,0
		92 - 00	97 - 00
Anteil KMB an abgebauten Arbeitsplätzen -West 2000	86,8	2,7	2,9
Anteil KMB an abgebauten Arbeitsplätzen -Ost 2000	92,2	44,7	11,3
		91 - 00	97 - 00
Anteil Selbständiger an der Zahl der Erwerbstätigen -West 2000	10,2	0,9	-0,1
Anteil Selbständiger an der Zahl der Erwerbstätigen -Ost 2000	9,0	3,9	1,7
Anteil Solo-Selbständiger an der Zahl der Erwerbstätigen -West 2000	5,2	1,1	0,1
Anteil Solo-Selbständiger an der Zahl der Erwerbstätigen -Ost 2000	4,5	2,1	0,4

Für den Arbeitsplatzabbau sind KMB dagegen zu einem etwas geringeren Teil verantwortlich. In Westdeutschland geht der Arbeitsplatzabbau zu 87 % auf das Konto der mittelständischen Betriebe. In Ostdeutschland sind es 92 % der abgebauten Arbeitsplätze. Auf Basis des Nettobeschäftigungsbeitrags, d. h. der Differenz aus neu geschaffenen und abgebauten Arbeitsplätzen, stellen zwischen 1993 und 2000 einzig kleine Betriebe netto mehr Arbeitsplätze bereit. Bei den größeren aber auch den mittleren Betrieben übersteigen die Verluste aus Schließung und Schrumpfung deutlich die Arbeitsplatzgewinne durch wachsende Betriebe.

Gründungen schaffen nicht nur zum Gründungszeitpunkt neue Arbeitsplätze, sie haben auch einen nachhaltig positiven Beschäftigungseffekt. Neuere Untersuchungen belegen, dass auch Jahre nach der Gründung positive Impulse für die Beschäftigungsentwicklung zu beobachten sind.

Neben der wachsenden Bedeutung der KMU für die Beschäftigung in Deutschland konnten wir als weiteren wichtigen Trend in den 90er Jahren eine deutliche Zunahme des Anteils selbständiger Erwerbstätiger beobachten. Im Jahr 2002 erreichte der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbstätigen mit einem Wert von 10 % einen neuen Höhepunkt. Insbesondere Solo-Selbständige ohne weitere Beschäftigte treiben diesen Zuwachs voran. Ihre Quote wächst zwischen 1989 und 2000 von unter vier auf fünf Prozent aller Erwerbstätigen. Damit stellen die Solo-Selbständigen in Deutschland heute die Hälfte aller Selbständigen. Berücksichtigt man darüber hinaus auch Selbständige im Nebenerwerb, so dürfte die Selbständi-

genzahl und insbesondere die der Solo-Selbständigen noch deutlich darüber liegen. Drei von fünf Gründungen finden heute im Nebenerwerb statt.

Unsere Analysen untermauern die aktuell hohe Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen für den Arbeitsmarkt in Deutschland. Vieles spricht dafür, dass KMU auch in den nächsten Jahren einen hohen Beschäftigungsbeitrag leisten. So setzt sich der Technologie getriebene Strukturwandel zur wissensbasierten Gesellschaft fort, der als ein wesentlicher Motor für die positive Entwicklung der KMU in den vergangenen zehn Jahren angesehen werden kann. Ebenso hält der Strukturwandel zur dienstleistungsorientierten Wirtschaft an. Auch diese Entwicklung wird die Bedeutung der KMU weiterhin festigen.

Literatur zu Kapitel 3

- Acs, Z. J. und Audretsch, D. B., (1993), *Small Firms and Entrepreneurship: An East-West Perspective*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Agarwal, R. und D. B. Audretsch (2001), *Does Entry Size Matter? The Impact of Life Cycle and Technology on Firm Survival*, *Journal of Industrial Economics* 49 (1), pp. 21-43.
- Audretsch, D. B. (1995), *Innovation and Industry Evolution*, Cambridge, MA.
- Audretsch, D. B. (2002), *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*, European Commission, Enterprise Directorate General.
- Deutsche Bundesbank, *Monatsbericht Oktober 2003: Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland*.
- Dhawan, R. (2001), *Firm Size and Productivity Differential: Theory and Evidence from a Panel of US Firms*; *Journal of Economic Behavior and Organization*, March 2001, v. 44, iss. 3, pp. 269-93
- Döhrn, R. und N. A. Radmacher-Nottelmann (2000), *A Database on the Globalization of German Manufacturing Companies: Conception and some Results*, RWI-Papiere Nr. 69, Essen.
- EU-Kommission (2003), *EMPFEHLUNG DER KOMMISSION vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen*, Amtsblatt der EU, 2003/361/EG, L124/36-41, Brüssel.
- Feuerstack, R. (2001), *Unternehmensgruppen in der amtlichen deutschen Wirtschaftsstatistik*, ifo Schnelldienst, Nr. 15, S. 6-16.
- Fritsch, M. und P. Mueller (2004), *The Effects of New Firm Formation on Regional Development over Time*, Working Paper, Freiberg.
- Fritsch, M., R. Grotz, U. Bixy, M. Niese und A. Otto (2002), *Zusammenfassender Vergleich der Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland*, in: Fritsch, M. und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland*, Physica, S. 199-214.
- Fuchs, J. und D. Söhnlein (2003), *Lassen sich die Erwerbsquoten des Mikrozensus korrigieren? Erwerbstätigenrevision des Statistischen Bundesamtes: Neue Basis für die IAB Potenzialschätzung und Stille Reserve*, IAB Werkstattbericht Nr. 12/2003.

- Geroski et al. (2002), *Founding conditions and the survival of new firms*, Working Paper, London und Lissabon.
- Harhoff, D. und F. Steil, (1997), *Die ZEW-Gründungspanels: Konzeptionelle Überlegungen und Analysepotential'*, in Harhoff, D. (Hrsg.), *Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer*, ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 7, Baden-Baden, 11-28.
- Kay, R. (2003), *Die Entwicklung junger Unternehmen in Nordrhein-Westfalen*, Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2002, Wiesbaden, 1-38
- Kay, R., May-Strobl, E., Maaß, F. (2001), *Neue Ergebnisse der Existenzgründungsforschung*, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 89 NF, Wiesbaden
- KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research, European Network for SME Research (ENSR) und Intomart (2002), *KMU in Europa – inklusive einer ersten Betrachtung der Beitrittsländer*, Beobachtungsnetz der europäischen KMU Nr. 2, Luxemburg.
- Lageman, B., K. Löbbe u.a. (1999), *Kleine und mittlere Unternehmen im sektoralen Strukturwandel*, Untersuchungen des RWI, Heft 27, Essen.
- Lehnert, N. (2003) *Ergebnisse des DtA-Gründungsmonitors 2002; Schwerpunktthema: Gründungen*
- MittelstandsMonitor (2003), *Innovationen – Herausforderungen für den Mittelstand*, Kapitel 4.
- Piorkowsky (2001), *Existenzgründungsprozesse im Zu- und Nebenerwerb von Frauen und Männern*, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend.
- Prantl, S. (2003), *Bankruptcy, Subsidized Loans, and Exit-Decisions of Start-Up Firms*, Dissertation, Mannheim.
- Ragnitz, J. (1999), *Warum ist die Produktivität ostdeutscher Unternehmen so gering? Erklärungsansätze und Schlussfolgerungen für den Konvergenzprozess*. Konjunkturpolitik, v. 45, iss. 3, pp. 165-87.
- Rothwell, R. und M. Dodgson (1996), *Innovation and Size of Firm*, in: Dodgson, M. und Rothwell, R. (Hrsg.): *The Handbook of Industrial Innovation*, Cheltenham und Brookfield: Edward Elgar. Wagner, J. (1999), *Arbeitsplatzdynamik und Betriebsgröße*, in: Bögenhold, D und D. Schmidt (Hrsg.), "Eine neue Gründerzeit?", 137-153.

4 Technologietransfer zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und dem Mittelstand

Die technologische Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft ist hoch, und das deutsche Innovationssystem zählt gegenwärtig zu den leistungsfähigsten weltweit. Mittelfristig ist die Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft und damit letztlich auch Wachstum und Wohlstand in Deutschland aber durch strukturelle Schwächen im Innovationssystem und durch das Aufholen von Konkurrenten gefährdet.

Das Innovationssystem ist ein hochkomplexer Prozess, in dem das Zusammenspiel vieler Faktoren die Innovationsanreize, -möglichkeiten und -erfolge determiniert. Neben anderen Faktoren spielt der Wissens- und Forschungstransfer eine bedeutende Rolle. Durch die Einbeziehung von externem Wissen in den Innovationsprozess wird die Fähigkeit der Unternehmen, insbesondere mittelständischer Unternehmen, zur Innovation gestärkt.

Technologische Spitzenleistungen sind nur dann zu erbringen, wenn die Zusammenarbeit zwischen den Institutionen, deren Aufgabe darin besteht, Wissen zu generieren und denjenigen, die neues Wissen in marktfähige Produkte umsetzen, reibungslos, ja selbstverständlich, funktioniert.

Deutschland verfügt über eine leistungsfähige wissenschaftliche Infrastruktur und eine lange Tradition in der Zusammenarbeit von Wissenschaft und Wirtschaft. In der innovationspolitischen Diskussion gelten die Strukturen für den Wissens- und Technologietransfer und damit die Zugangsmöglichkeiten der Unternehmen zum Wissen der Hochschulen und öffentlichen Forschungseinrichtungen aber immer noch als suboptimal, insbesondere deshalb, weil kleine und mittlere Unternehmen gegenüber großen beim Zugang zum Forschungs- und Technologietransfer benachteiligt seien. Die Möglichkeiten, die gerade mittelständischen Unternehmen der Wissenschaftssektor bietet, sollen – so wird immer wieder berichtet – bei weitem noch nicht ausgeschöpft sein.¹

Im vorliegenden Beitrag wird die Kooperation zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen empirisch beleuchtet, wobei die unterschiedlichen Aspekte der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen Gegenstand der Analyse sind. Der Fokus wird besonders auf Kooperationen zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und Unternehmen unterschiedlicher Größe gelegt, da Kooperationen sowohl aus Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen als auch aus Unternehmensperspektive eine wichtige Quelle für den Technologietransfer darstellen. So zeigt sich, dass Unternehmen, die ko-

¹ Vgl. Schmoch, Licht und Reinhard (2000)

operieren, deutlich häufiger innovativ² und mit ihren Innovationen auch auf dem Markt erfolgreicher sind.³

Das Ziel der Analyse besteht einerseits in der Überprüfung der Hypothese, ob KMU wirklich im Transferprozess zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und Unternehmen benachteiligt sind. Andererseits sollen aus den Befunden über Art und Inhalt der Kooperation kleiner und mittlerer Unternehmen und Wissenschafts- bzw. Hochschuleinrichtungen Empfehlungen für beide Akteurgruppen abgeleitet werden, die geeignet sind, etwaige Matching-Probleme zu beseitigen.

Zunächst wird im ersten Teil der Untersuchung die Kooperationspraxis aus der Perspektive der Hochschulen / Forschungseinrichtungen dargestellt. Die Grundlagen für diese Ausführungen liefert eine bundesweite Erhebung des IfM Bonn unter knapp 12.000 Professoren / Direktoren von Hochschulen / Forschungseinrichtungen mittels eines (standardisierten) Fragebogens. Die Befragung fand im Juni 2003 statt. Der auswertbare Rücklauf betrug 582 Antworten, das sind etwa 5 %. Daran anschließend wird auf den Wissens- und Technologietransfer eingegangen, der in Form von Unternehmensgründungen aus Hochschulen stattfindet. Die empirische Basis hierfür liefert ebenfalls eine Online-Befragung von Hochschullehrern und Hochschulmitarbeitern, die das IfM Bonn im Jahr 2002 durchgeführt hat (5.526 Antworten, Rücklauf 11,2 %) und eine Analyse des ZEW.⁴ Die Sicht der Unternehmen schließlich wird anhand neuerer Forschungsergebnisse aus der Literatur dokumentiert. Darüber hinaus werden verschiedene Anreizsysteme für den Technologietransfer und ihre Bedeutung für die verschiedenen Adressaten dargestellt und bewertet.

4.1 Technologietransfer aus Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen

Kooperationsbereitschaft der Hochschulen / Forschungseinrichtungen und Kooperationsverhalten

Insgesamt haben die antwortenden Professoren bzw. Institutsleiter in den vergangenen zehn Jahren 11.502 Forschungs- und Entwicklungskooperationen mit Unternehmen durchgeführt.⁵ Knapp ein Viertel davon entfällt auf Kooperationen mit Großunternehmen. Für ein Fünftel der Forschungs- und Entwicklungskooperationen waren Unternehmen mit 200 bis 499 Mitarbeitern Partner, für knapp ein Viertel Unternehmen der Größenklasse 50 bis 199 Mitarbeiter.

² Vgl. Zimmermann 2004a, Zimmermann 2003a.

³ Vgl. König et. al (1994).

⁴ Vgl. Egelin et. al (2003).

⁵ Hierunter werden neben den Kooperationen im engeren Sinne auch informelle und persönliche Kontakte, Auftragsforschung, Diplom- und Doktorarbeiten, vorvertragliche Anfragen der Unternehmen sowie Konferenzen und Workshops verstanden.

Auf die kleinen Unternehmen mit 1 bis 19 bzw. 20 bis 49 Mitarbeitern entfielen 16,7 % bzw. 15,3 % der Kooperationen.⁶

Tabelle 4.1 Kooperationen zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und Unternehmen nach Unternehmensgröße

Kooperationen	Unternehmen mit ... bis ... Beschäftigten				
	1-19	20-49	50-199	200-499	500 und mehr
Anzahl	1.925	1.756	2.663	2.401	2.757
in %	16,7	15,3	23,2	20,9	24,0

Quelle: IfM Bonn

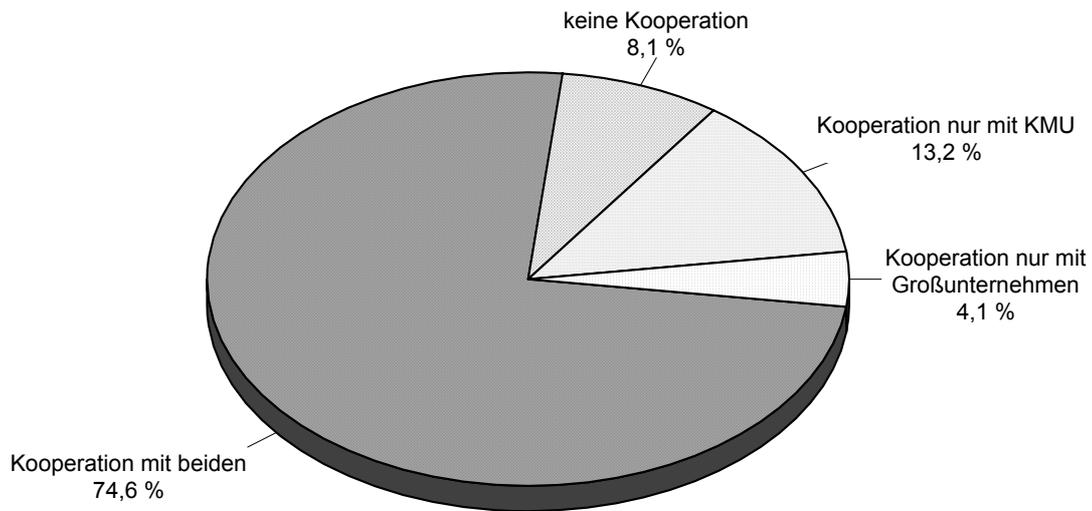
Die auf den ersten Blick große Anzahl der Kooperationen von Hochschulen / Forschungseinrichtungen mit KMU relativiert sich, wenn man sie ins Verhältnis zum Unternehmensbestand in Deutschland setzt. So haben beispielsweise 90 % der Betriebe 1-19 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte; der Anteil der Großbetriebe hingegen beträgt lediglich 0,3%.⁷ Dies zeigt, dass Hochschulen / Forschungseinrichtungen relativ häufiger Kooperationen mit Großunternehmen eingehen.

Kooperationsaktivität

Es ist davon auszugehen, dass sich an der Befragung des IfM Bonn vornehmlich die Adressaten beteiligt haben, die entsprechende Aktivitäten vorzuweisen haben, sich also unmittelbar angesprochen fühlen. Insofern dürfte die Untersuchung eine Positivauslese darstellen, was daran zu sehen ist, dass nahezu alle befragten Forschungseinrichtungen Kooperationserfahrungen mit Unternehmen besitzen. Differenziert nach mittelständischen und großen Unternehmen kooperiert die Mehrzahl der Einrichtungen mit beiden, lediglich ein kleiner Teil der Fachbereiche ausschließlich mit Großunternehmen. Es zeigt sich somit, dass bestimmte Projekte die Kooperation mit Großunternehmen nahe legen; die Befragungsergebnisse machen aber zugleich deutlich, dass Kooperationen mit kleinen und mittleren Unternehmen auf das Interesse der Hochschulen / Forschungseinrichtungen stoßen.

⁶ Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch eine andere Studie des IfM Bonn, der zufolge Forschung und Entwicklungs-Einrichtungen gleichermaßen mit KMU und Großunternehmen kooperieren (Maaß (2002), S. 69).

⁷ Vgl. Günterberg und Wolter (2002), S. 91.



n = 582

Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.1 Kooperation von Hochschulen / Forschungseinrichtungen mit KMU bzw. Großunternehmen

Die Kooperationsaktivitäten sind bei den Ingenieuren am ausgeprägtesten. In den Fachbereichen Wirtschafts- und Sozialwissenschaften sowie Naturwissenschaften besteht eine deutlich geringere Kooperationsbereitschaft, gegebenenfalls auch -möglichkeit (21,4 % bzw. 18,1 % kooperieren nicht).

Tabelle 4.2 Kooperation mit KMU und/oder Großunternehmen nach Fachbereichen – in %

Fachbereich	Kooperation mit			keine Kooperation
	Beiden	nur KMU	nur Großunternehmen	
Agrar-, Forst- und Ernährungswissenschaften	75,0	16,7	-	8,3
Ingenieurwissenschaften	80,8	14,3	3,4	1,5
Medizin	74,1	7,4	11,1	7,4
Naturwissenschaften/Mathematik	60,2	15,7	6,0	18,1
Wirtschafts-, Sozialwissenschaften	71,4	7,1	-	21,4
n = 580				

Quelle: IfM Bonn

Die Ergebnisse lassen auch Unterschiede bei der Wahl der unternehmerischen Kooperationspartner erkennen. Zwar arbeiten alle Fachbereiche sowohl mit großen als auch kleinen und mittleren Unternehmen zusammen, doch kooperieren Angehörige des Fachbereichs Naturwissenschaften / Mathematik etwas häufiger mit KMU als die Angehörigen der übrigen

Fachbereiche,⁸ während Mediziner deutlich häufiger mit Großunternehmen zusammenarbeiten. Es ist zu vermuten, dass die Entwicklung medizinischer Innovationen einer vergleichsweise hohen Finanz- und Personalkapazität bedarf, worüber kleinere Unternehmen nicht verfügen.

Kooperationsinitiative

Bei über der Hälfte der Befragten wurde die Kooperation mit Unternehmen gemeinsam initiiert. Dies gilt sowohl für Kooperationen mit KMU als auch mit Großunternehmen. Häufig ergreifen die Hochschulen / Forschungseinrichtungen aber auch alleine die Initiative für eine Zusammenarbeit. Weniger häufig sind die Unternehmen selbst primäre Initiatoren für eine Forschungs- und Entwicklungskooperation; hierbei bestehen kaum größenspezifische Unterschiede.

Regionale Akteure wie z. B. Wirtschaftsförderungsgesellschaften sind nur von geringer Bedeutung.⁹ Allerdings zeigt die Befragung, dass die Unterstützung von regionalen Akteuren bei Kooperationen von Hochschulen / Forschungseinrichtungen mit KMU deutlich häufiger in Anspruch genommen wird (13,7 %) als bei Kooperationen mit Großunternehmen (4,0 %).

Die Bedeutung verschiedener Transferkanäle

Der Technologietransfer aus Hochschulen / Forschungseinrichtungen setzt Kontaktaufnahme und Transferkanäle voraus. Zu den gängigsten Formen der Anbahnung von Kooperationen und der Wissensübermittlung zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und Unternehmen gehören informelle Kontakte, Gemeinschafts- und Auftragsforschungen, Beratungen und Gutachten, Verkauf von Patenten und Prototypen, Lizenzverträge, Diplom- und Doktorarbeiten, Weiterbildung von Mitarbeitern, Fachpublikationen, Konferenzen und Workshops, Austausch von Wissenschaftlern, Personalvermittlungen, Ausrichtung von Seminaren und industrienaher Gremientätigkeit.¹⁰ Zur Überprüfung der Frage, ob Forschungseinrichtungen zur Anbahnung und Umsetzung des Wissens- und Technologietransfers für KMU andere Kanäle nutzen als für Großunternehmen, wurden die Professoren / Institutsdirektoren gebeten, in einer standardisierten Frage anzugeben, auf welche Weise die Kontakte mit den Unternehmen zustande gekommen sind und auf welcher Grundlage der sich aus den Kontakten ergebende Transferprozess beruhte.

⁸ Der Fachbereich Agrar-, Forst- und Ernährungswissenschaften wird bei dieser Betrachtung aufgrund der geringen Fallzahl nicht berücksichtigt.

⁹ Vgl. Meißner (1999), S. 14.

¹⁰ Vgl. Schmoch (1997), S. 8.

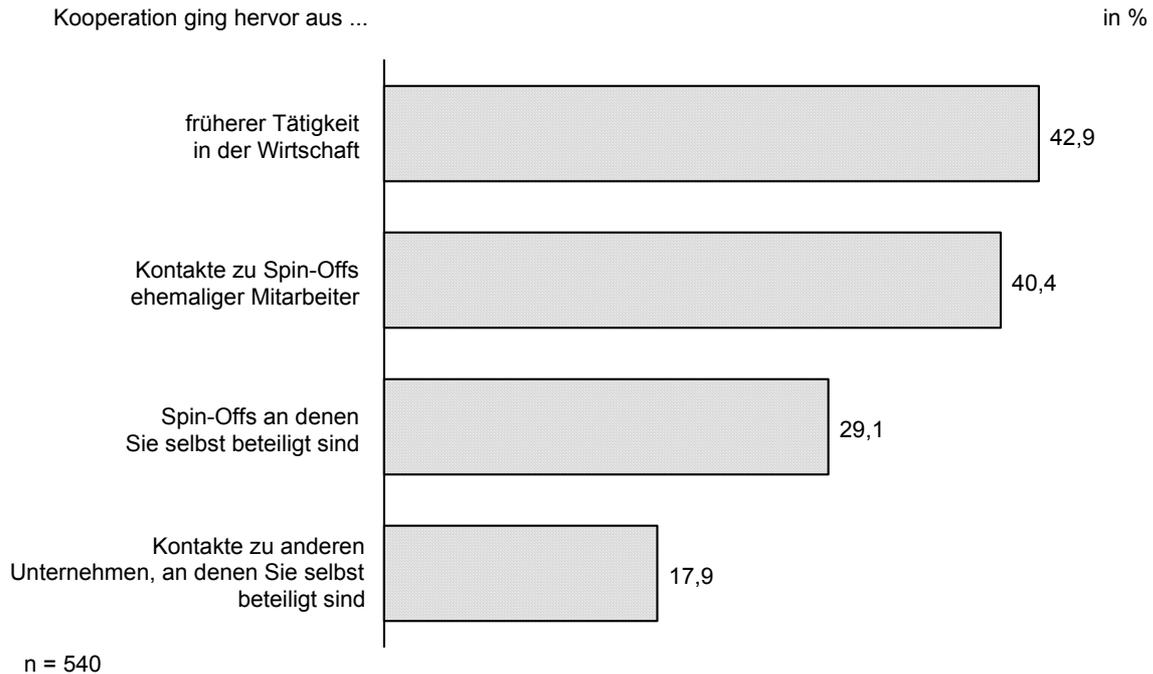
Tabelle 4.3 Bedeutung von verschiedenen Formen des Technologietransfers nach der Unternehmensgröße in %

Transferform	sehr große / große Bedeutung		weniger bedeutend / unbedeutend	
	KMU	Großunternehmen	KMU	Großunternehmen
Vorvertragliche Anfragen von Unternehmen	65,0	52,3	19,1	27,9
Vertraglich basierter Austausch	38,1	39,2	31,0	36,8
Geistiger Austausch	41,0	46,0	33,0	31,3
Personaltransfer	31,0	37,7	27,9	26,8
n = 462				

Quelle: IfM Bonn

Im Ergebnis zeigt sich, dass es beim Einstieg in die technologische Zusammenarbeit und dem anschließenden Transferprozess aus Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen Unterschiede zwischen KMU und Großunternehmen gibt. Die wichtigsten Impulse ergeben sich aus Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen aus vorvertraglichen Anfragen von Unternehmen. Dies gilt vor allem für KMU, von denen knapp zwei Drittel diesem Aspekt eine sehr große bzw. große Bedeutung beimessen. Eine weitere bedeutende Form des Technologietransfers ist der geistige Austausch z. B. über persönliche Kontakte oder auf Workshops oder Konferenzen. Dieser Wissenstransfer wird stärker von den Großunternehmen betont (46 %). Ähnliches gilt für den Personaltransfer, den 37,7 % der Großunternehmen als sehr bedeutend bzw. bedeutend hervorheben. Im Vergleich dazu bewerten nur 31 % der KMU dies als besonders wichtig bzw. wichtig. Der vertraglich basierte Austausch, wie z. B. gemeinsame Forschungsprojekte und Forschungs- und Entwicklungsaufträge, ist für KMU und Großunternehmen gleichermaßen bedeutend. Trotz der beschriebenen Unterschiede ist erkennbar, dass „keine Welten“ zwischen KMU und Großunternehmen bei der Bewertung der Transferformen liegen.

Als Auslöser für eine Kooperation spielen insbesondere auch persönliche Kontakte – so z. B. eine frühere Tätigkeit in der Wirtschaft oder eine eigene Unternehmensbeteiligung – eine wichtige Rolle.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.2 Bedeutung persönlicher Kontakte als Auslöser von Kooperationen

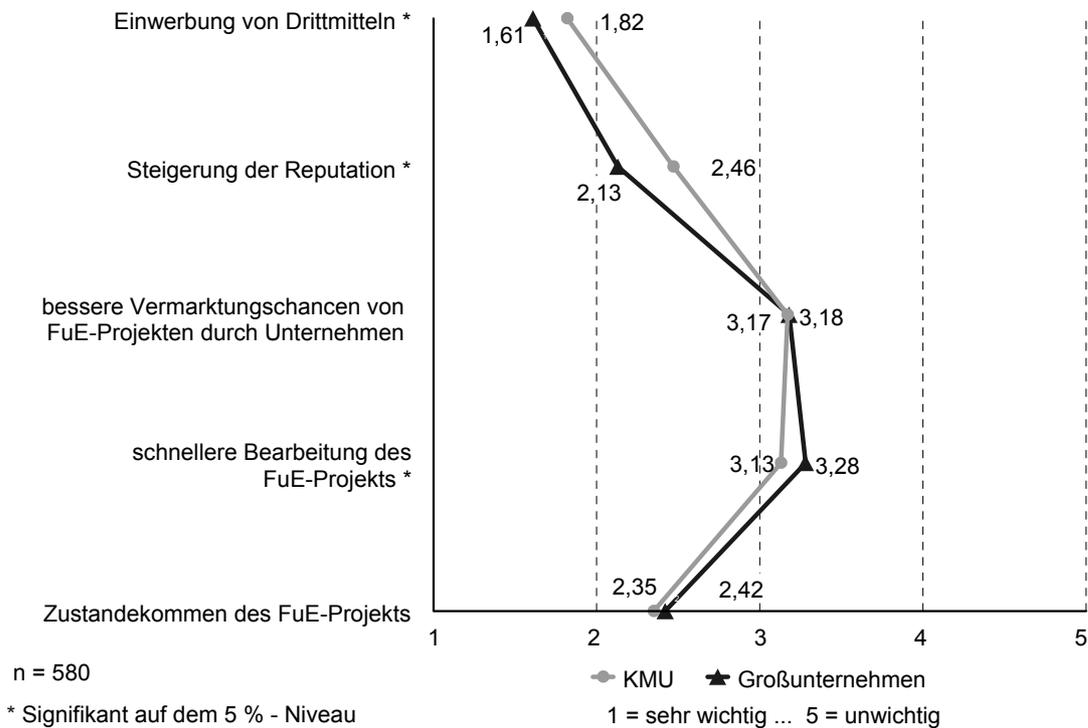
Bei knapp 43 % der Professoren / Direktoren gingen Kooperationen aus einer früheren Tätigkeit in der Wirtschaft hervor, in gut 40 % der Fälle sind Kontakte zu Spin-Offs ehemaliger Mitarbeiter Ausgangspunkt für die Kooperation. Eine geringere Bedeutung als Kooperationspartner haben Spin-Offs, an denen die Befragten selbst beteiligt sind (29,1 %) und andere Unternehmen, an denen sie Beteiligungen besitzen (17,9 %). Dies zeigt, wie wichtig Erfahrungen, die aus praktischer Tätigkeit in der Wirtschaft gewonnen werden, gerade für solche Hochschullehrer / Institutsleiter sind, die ihre Aufgabe darin sehen, ihr an der Hochschule generiertes Wissen wieder in die Wirtschaft einzuspeisen. Diesen Sachverhalt hat das IfM Bonn auch im Rahmen seiner Studie über Hochschullehrer als Gründungsinkubatoren belegt.¹¹

Kooperationsmotive/-vorteile

Bei den Inhalten von Forschungskooperationsprojekten bestehen zwischen Großunternehmen und KMU keine signifikanten Unterschiede: Generell steht bei Forschungskooperationen, ob nun mit Großunternehmen oder mit KMU, die angewandte Forschung im Zentrum: Fast drei Viertel aller Forschungs- und Entwicklungskooperationen mit Großunternehmen (72,8 %) und sogar 84,3 % aller Forschungs- und Entwicklungskooperationen mit Mittelständlern dienen diesem Zweck. Damit bestätigt sich die Annahme, dass Forschungskoope-

¹¹ Vgl. Isfan und Moog (2003).

rationen in erster Linie zur Realisierung anwendungsnaher Forschungs- und Entwicklungsvorhaben eingegangen werden.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.3 Vorteile von Forschungs- und Entwicklungskooperationen (Mittelwertvergleich)

Insgesamt weisen die Motive, die Hochschulen / Forschungseinrichtungen zu einer Kooperation mit Unternehmen bewegen, keine ausgeprägten unternehmensgrößenspezifischen Unterschiede auf. Die stärkste Triebkraft für eine Kooperation mit Unternehmen ist der finanzielle Aspekt: Die Einwerbung von Drittmitteln stellt für die Professoren / Direktoren das wichtigste Kooperationsmotiv dar. In diesem Zusammenhang ist auch das zweitstärkste Motiv zu sehen: Die Steigerung der Reputation. Ein hohes Ansehen erleichtert die Anbahnung von Kontakten zu potenziellen Auftraggebern oder Kooperationspartnern. Beide Aspekte werden von Professoren / Direktoren bei der Zusammenarbeit mit Großunternehmen als bedeutender eingestuft als bei der Kooperation mit KMU.

Ein weiterer Vorteil von Kooperationen wird darin gesehen, dass hierdurch Forschungs- und Entwicklungsprojekte überhaupt erst zustande kommen und schneller bearbeitet werden können. Diese Motive spielen bei Kooperationen mit KMU eine etwas größere Rolle als bei Großunternehmen.

Wie bereits dargestellt ist im Untersuchungssample die Gruppe derer, die entweder überhaupt nicht oder nur mit Großunternehmen, also nicht mit KMU, kooperieren, mit 12,2 % relativ klein. Diese Befragten begründen ihre Haltung in erster Linie mit Schwierigkeiten bei der Partnersuche (87,0 %). Gut drei Viertel sagen, dass fehlende Ansprechpartner Grund für

mangelndes Engagement seien, knapp zwei Drittel führen es auf fehlende Gelegenheiten zurück. Offensichtlich ist die Schwierigkeit, einen geeigneten Kooperationspartner zu finden, bei Hochschulen / Forschungseinrichtungen, die bisher keine Erfahrungen mit der Zusammenarbeit mit KMU haben, deutlich höher als bei Hochschulen / Forschungseinrichtungen, die mit KMU kooperieren (vgl. Grafik 4.4).

Schwierigkeiten im Transferprozess

Ausgehend von der Vermutung, aus Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen seien bei Kooperationen mit mittelständischen und großen Unternehmen unterschiedliche Probleme zu bewältigen, wurde auch dieser Sachverhalt hinterfragt. Hierbei wurde unterschieden zwischen Hemmnissen bei der Kooperationsanbahnung und Problemen während einer Kooperationsbeziehung.

Hemmnisse bei der Kooperationsanbahnung

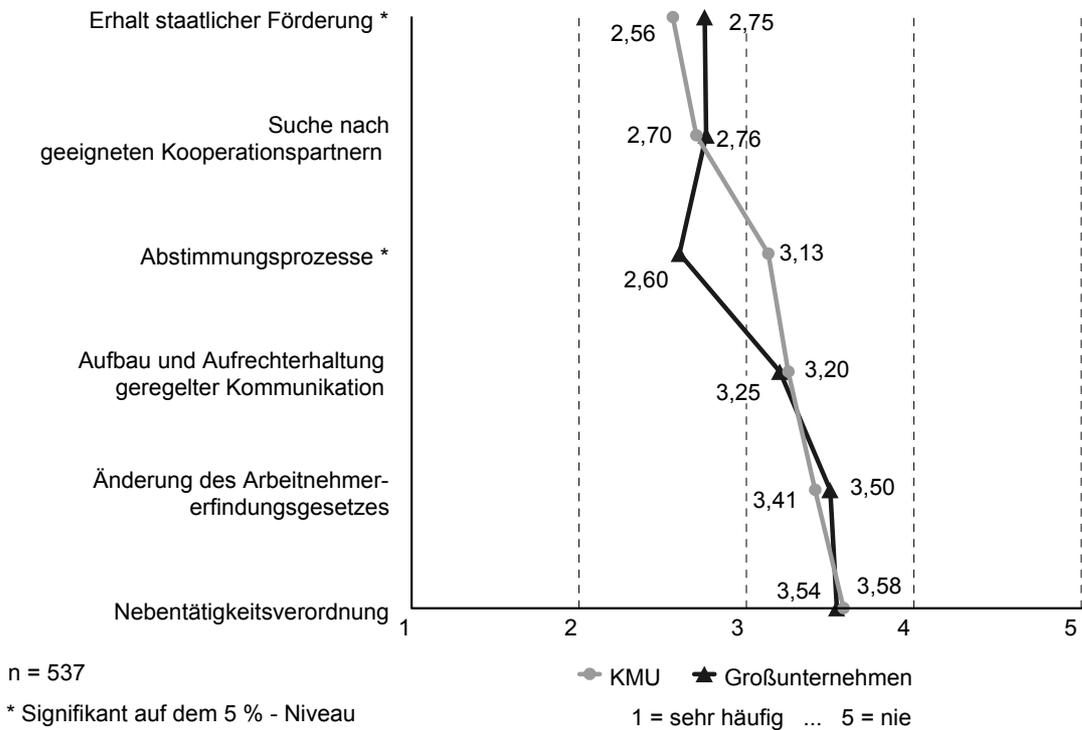
Die größte Schwierigkeit im Vorfeld des Transferprozesses besteht nicht – wie man vermuten könnte – in der Suche nach geeigneten Kooperationspartnern, vielmehr gestaltet sich eine mögliche Zusammenarbeit aufgrund fehlender Förderzusagen oder -voraussetzungen als problematisch. Dieses Hemmnis wiegt für KMU etwas schwerer als für Großunternehmen. Offensichtlich stellt staatliche Förderung einen Anreiz für Hochschulen / Forschungseinrichtungen dar, Kooperationen mit Unternehmen einzugehen. An zweiter Stelle steht bei Kooperationen mit Großunternehmen die Dauer der erforderlichen Kooperationsverhandlungen. In diesem Punkt weisen kleine und mittlere Unternehmen aus Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen deutliche Vorteile auf.

Bei einer Zusammenarbeit mit KMU bewerten die Professoren / Institutsleiter die Suche nach geeigneten Kooperationspartnern als zweitgrößtes Hemmnis.¹² Allerdings zeigt eine Kennziffernanalyse, dass die Partnerfindung sich für Hochschulen / Forschungseinrichtungen bei KMU nur wenig schwieriger gestaltet als bei Großunternehmen.

Aufbau und Aufrechterhaltung geregelter Kommunikation sowie Nebentätigkeitsverordnung erweisen sich ebenfalls als weitgehend größenunabhängig. Dies gilt auch für die Änderung des Arbeitnehmerförderungsgesetzes, das u. a. das Ziel hat, eine pauschale Abtretung der Arbeitsergebnisse und Schutzrechte der Hochschulen an die Unternehmen im Rahmen von Forschungs- und Entwicklungsverträgen mit Unternehmen zu vermeiden. Dies scheint offen-

¹² Der Anteil der Hochschulen / Forschungseinrichtungen, die dieses Hemmnis als sehr häufig bzw. häufig bewerteten, liegt mit 47,8 % für KMU bzw. 43,1 % für Großunternehmen deutlich unter den Werten der Hochschulen / Forschungseinrichtungen, die keine Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit KMU haben.

sichtlich sowohl bei der Zusammenarbeit mit KMU als auch mit Großunternehmen Probleme hervorzurufen.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.4 Schwierigkeiten im Vorfeld des Transferprozesses (Mittelwertvergleich)

Qualitative Merkmale der Kooperation

Aus den Angaben derjenigen Hochschulen / Forschungseinrichtungen, die sowohl mit KMU als auch mit Großunternehmen kooperieren, lassen sich Rückschlüsse auf typische Merkmale der jeweiligen Zusammenarbeit ziehen. Eindeutige Vorteile der Kooperation mit Mittelständlern im Vergleich zu Großunternehmen liegen aus Sicht der Hochschulen in den „kurzen Wegen“, weniger Bürokratie und einem geringeren Koordinations- und Kommunikationsaufwand.¹³

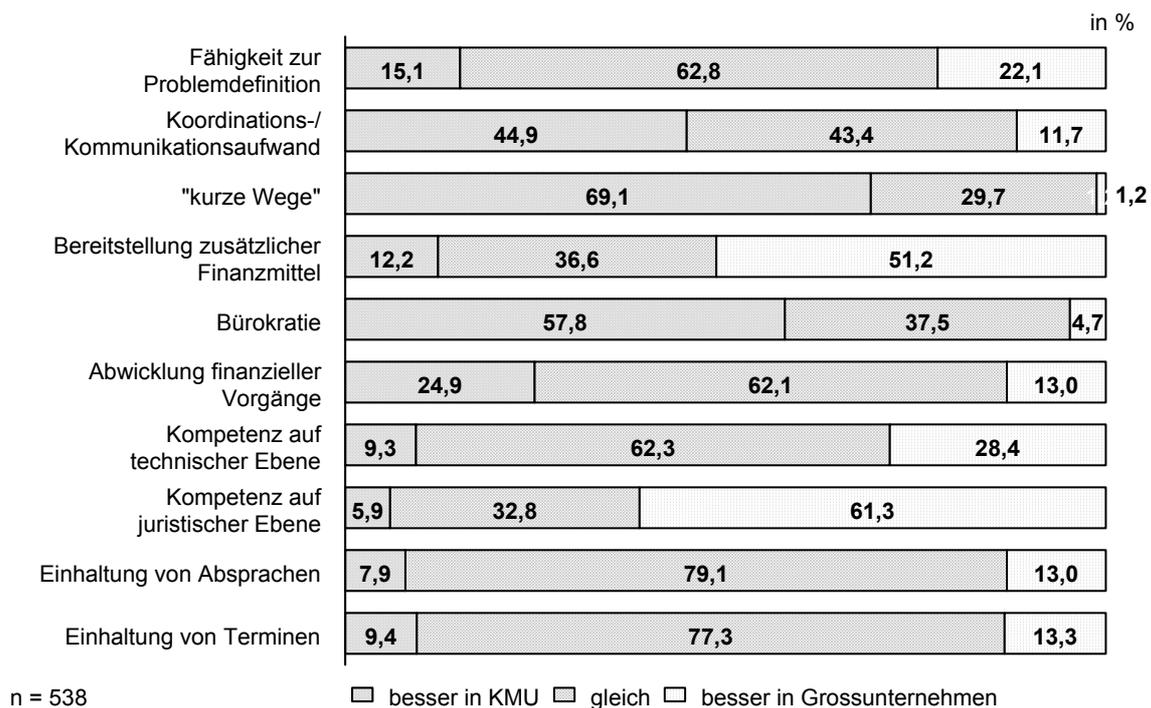
In einigen Bereichen weist aber auch die Kooperation mit Großunternehmen Vorteile auf. Zum einen verfügen Großunternehmen über größere Kompetenz bei juristischen Fragen, und zum anderen haben Großunternehmen einen größeren finanziellen Spielraum, was für den erfolgreichen Abschluss eines Kooperationsprojektes wichtig sein kann.

Interessant ist darüber hinaus der Befund, dass KMU aus Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen in den wichtigsten Grundbedingungen einer Kooperation ebenso gut sind wie Großunternehmen. Dies betrifft die Fähigkeiten zur Problemdefinition und die Ab-

¹³ Vgl. auch Abschnitt 4.2.

wicklung finanzieller Vorgänge bei Kooperationsprojekten ebenso wie das Einhalten von Absprachen und Terminen. Auch die technische Kompetenz wird bei beiden Unternehmensgrößen als etwa gleich eingeschätzt.

Die Ergebnisse zeigen, dass Hochschulen / Forschungseinrichtungen bei der Beurteilung der qualitativen Merkmale von Kooperationen bei fünf von zehn Merkmalen größenspezifische Unterschiede feststellen. Die Vorteile bei der Zusammenarbeit mit Großunternehmen liegen in dem größeren Finanzvolumen und der größeren juristischen Kompetenz. Kooperationen mit kleinen und mittleren Unternehmen sind hingegen vergleichsweise unkomplizierter.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.5 Qualitative Merkmale der Kooperation nach der Unternehmensgröße

Die Kriterien Verlässlichkeit, Einhaltung von Absprachen und Terminen oder Abwicklung finanzieller Vorgänge weisen aus Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen keine größenspezifischen Besonderheiten auf.

Existenzgründungen aus der Hochschule als spezielle Form des Wissens- und Technologietransfers

Unternehmensgründungen aus Hochschulen – sogenannte „academic spin-offs“ – leisten einen Beitrag zur Transformation wissenschaftlicher Erkenntnisse in marktfähige Produkte und Dienstleistungen – sie sind somit eine spezielle Form des Wissens- und Technologietransfers. Spin-Offs aus der öffentlichen Forschung übernehmen Aufgaben bei der schnellen Verbreitung wissenschaftlicher Kenntnisse (Diffusion), beim Transfer zwischen Wissenschaft

und Wirtschaft, bei der Verwertung wissenschaftlicher (bisher nicht kommerziell genutzter) Erkenntnisse und der Erschließung neuer Beschäftigungspotenziale. Insgesamt werden sie als Effizienzmaß des Wissenssektors bewertet.

Das ZEW ermittelte in einer Befragung bei 20.000 neu gegründeten Unternehmen in Forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen für 1996 bis 2000, dass der Anteil von Spin-Offs derzeit bei 3 % aller Neugründungen in Deutschland liegt.¹⁴ Charakteristisch ist der hohe Anteil von Gründungen unter Beteiligung von Hochschulabsolventen (60 %) in der Hightech-Industrie sowie den technologieorientierten und wissensintensiven Dienstleistungen.

Bei den Hochschulen, die durch den Wettbewerb EXIST initiierte Netzwerkkonzepte entwickelt haben, liegt der Anteil akademischer Gründungen vergleichsweise höher. Bis zum Jahr 2002 sind in den EXIST Regionen 430 Spin-Offs entstanden, weitere 88 Start-Ups im Rahmen von EXIST-SEED.¹⁵

Die Befragungsergebnisse des ZEW zeigen, dass in den Spin-Offs eine hohe eigene Wissensbasis und -orientierung sowie eine starke Anbindung an den Wissenschaftsprozess mit Ansiedlung in räumlicher Nähe zur Inkubatoreinrichtung herrscht.

Der Beschäftigungsbeitrag von Spin-Off Unternehmen für die Wirtschaft ist hoch und weist überdurchschnittliche Wachstumsraten auf, allerdings mit relativ geringem Umsatz pro Beschäftigtem. Schließlich wurde festgestellt, dass die meisten dieser Ausgründungen einen großen zeitlichen Abstand zum Ausscheiden aus dem Wissenschaftsprozess aufweisen,¹⁶ was nach Auffassung des ZEW die Vermutung nahe legt, dass „Entrepreneurship-Wissen“ zunächst noch gesammelt werden muss. Als größte Gründungshemmnisse werden von den Gründern die schwache Kapitaldecke und die Finanzierungsrestriktionen genannt, neben fehlendem qualifiziertem Personal und bürokratischen Hemmnissen.

In einer Studie des IfM Bonn wurden Einflussfaktoren untersucht, welche die Gründungsneigung von Studierenden und wissenschaftlichen Mitarbeitern bestimmen. Hierbei kommt den Hochschulen als Inkubatororganisationen akademischer Unternehmensgründungen eine wichtige Rolle zu.

Das IfM Bonn befragte Professoren und wissenschaftliche Mitarbeiter aller Hochschulfachbereiche zum Thema Selbständigkeit und Unternehmensgründung mittels einer Online-

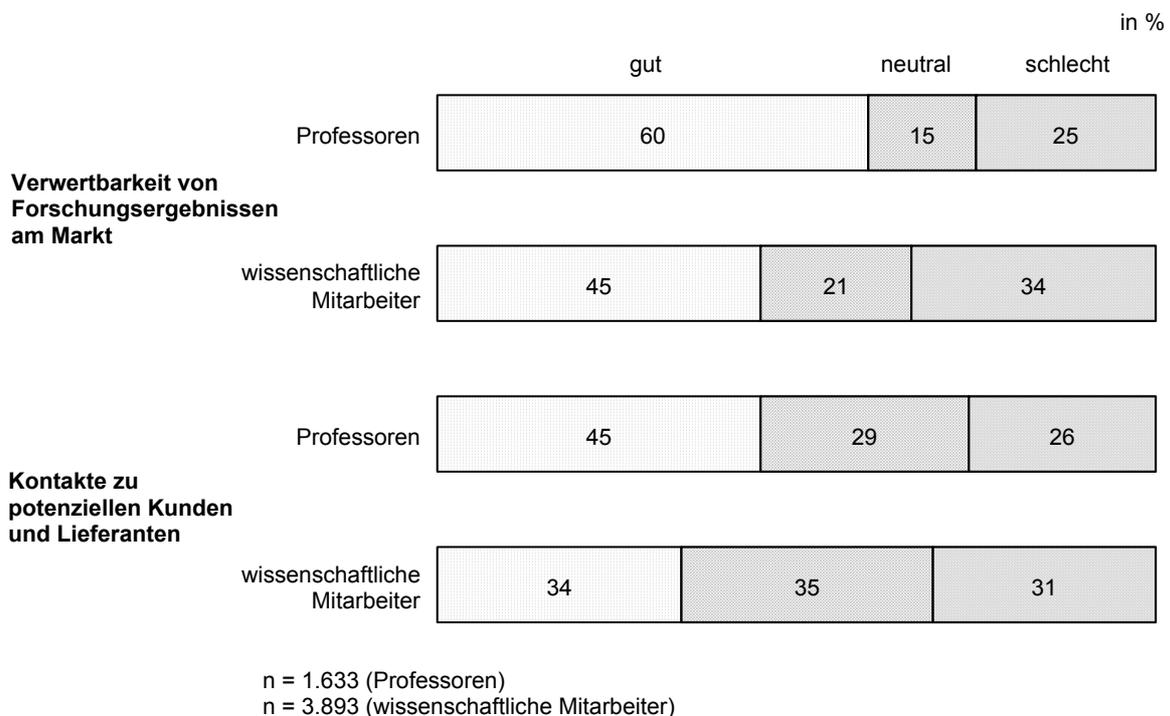
¹⁴ Vgl. Egel et. al (2003).

¹⁵ Vgl. USE-it Konferenz, 24.–25. April 2002, Bonn.

¹⁶ Zwischen dem „Ausscheiden“ aus dem Wissenschaftsbetrieb und der Gründung eines Unternehmens liegen z. T. fünf Jahre.

Erhebung.¹⁷ Im Ergebnis lässt sich ein struktureller Zusammenhang zwischen den Unterstützungsaktivitäten der Professoren und Ausgründungen aus Hochschulen nachweisen: Mit steigendem gründungsspezifischen Aktivitätsniveau der Professoren steigt auch der Anteil derjenigen, die auf Unternehmensgründungen aus dem Lehrstuhl bzw. der Arbeitsgruppe verweisen können.¹⁸

Die Intensität der Unterstützung von Professoren steht abermals in einem engem Zusammenhang zur eigenen Berufs- und Gründungserfahrung. Professoren, die bereits außerhalb der Hochschule beruflich tätig waren und/oder die selbst schon einmal in eine Gründung involviert waren, sind eher geneigt, Gründungen zu unterstützen als Kollegen ohne derartige Erfahrungen.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.6 Absatzspezifische Argumente, die für oder gegen Unternehmensgründungen aus Hochschulen sprechen

Darüber hinaus bestimmt auch die Einschätzung der gründungsrelevanten Rahmenbedingungen die Gründungspromotorenfunktion von Hochschullehrern. Professoren, die Vermarktungsmöglichkeiten für Forschungsergebnisse aus ihrem Fachbereich sehen, verweisen in fachspezifischen Veranstaltungen häufiger auf Gründungsbeispiele oder werden von Gründungsinteressierten um Rat gefragt, unterstützen Gründungswillige öfter oder haben zu grö-

¹⁷ Vgl. Isfan/Moog (2003).

¹⁸ Hierunter wird die Werbung für Gründungsveranstaltungen, Darstellung von Gründungsbeispielen in fachspezifischen Vorlesungen / Seminaren, Unterstützung gründungswilliger Mitarbeiter und Studenten wie Vermittlung von Kontakten, Kapitalbeteiligung oder Bürgschaften sowie eigene Veranstaltungen zur Selbständigkeit verstanden.

ßeren Anteilen eine Veranstaltung zur Selbständigkeit angeboten als Kollegen, die die Chancen für eine Vermarktung als gering erachten. Außerdem sind Professoren, die über Kontakte zu potenziellen Kunden und / oder Lieferanten verfügen, aktiver. Schließlich agieren Professoren, in deren Augen die unternehmerische Herausforderung einen besonderen Gründungsanreiz darstellt, signifikant häufiger gründungsfördernd als die, die Gründungen eher unter Risikoaspekten beurteilen.

Die Befragungsergebnisse zeigen, dass immer noch eine Mehrheit der Professoren gründungswillige Mitarbeiter oder Studierende bei konkreten Vorhaben nicht unterstützt.

Zur Förderung einer Spin-Off-orientierten Innovationspolitik scheint es also sinnvoll, eine Verbesserung der Finanzierungsbedingungen zu schaffen. Spin-Offs sehen sich neben einer dünnen Eigenkapitaldecke und schwachen Eigenfinanzierungskraft am traditionellen Fremdkapitalmarkt häufig einer Kreditrationierung gegenüber, was eine staatliche Unterstützung bei der Bereitstellung von Risikokapital nahe legt. Darüber hinaus könnte eine problembezogene Beratung für akademische Gründer dazu beitragen, Schwierigkeiten der Gründung und in der Anlaufphase zu reduzieren. Schließlich können bereits in den Hochschulen die Voraussetzungen für akademische Gründungen verbessert werden, denn die Sensibilisierung für das Thema der selbständigen Erwerbstätigkeit und die Häufigkeit von Ausgründungen ist um so höher, je mehr Angebote an einer Hochschule in Bezug auf Gründerausbildung vorgehalten werden. Dies gilt insbesondere im Bereich wissensintensiver hochtechnologieorientierter Gründungen. Hier liegt eine Herausforderung für Hochschulen / Forschungseinrichtungen und insbesondere für die inzwischen auch in Deutschland relativ häufigen sog. Gründer- bzw. Entrepreneurship-Lehrstühle.

4.2 Technologietransfer aus Unternehmensperspektive

Primäres Anliegen der hier zugrundeliegenden Befragung des IfM Bonn war es, Kooperationen von Hochschulen / Forschungseinrichtungen mit Unternehmen aus Sicht der Professoren / Direktoren darzustellen.

Im Folgenden sollen einige Aspekte des Technologietransfers aus Sicht der Unternehmen geschildert werden. Hierzu wird die jüngere Literatur herangezogen. Die Untersuchungen kommen in Abhängigkeit von den jeweiligen Befragungsgrundgesamtheiten zu sehr heterogenen Ergebnissen. Auch wenn eine Verallgemeinerung der Ergebnisse aufgrund unterschiedlicher Definitionen von Wissenstransfer und Kooperation und z. T. regionaler Begrenztheit vieler Studien nicht ratsam erscheint, lassen sich dennoch einige wesentliche Tendenzaussagen treffen.

Innovation und Kooperationsbereitschaft

Technologieorientierte und gleichzeitig forschungsintensive Unternehmen stehen unter erheblichem Wettbewerbsdruck. Neues Wissen veraltet in immer kürzeren Zyklen. Insofern ist die Zusammenarbeit innovativer Unternehmen mit anderen – ebenfalls forschungsintensiven Unternehmen und auch mit Hochschulen von essentieller Bedeutung für die Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Maaß und Backes-Gellner weisen in einer multivariaten Analyse nach, dass die Kooperationsneigung von Unternehmen im Forschungs- und Entwicklungsbereich besonders stark von der variablen Unternehmensgröße (mit steigender Beschäftigtenzahl steigt die Teilnahmewahrscheinlichkeit an Forschungs- und Entwicklungskooperationen), der Art der Führung (managergeführte Unternehmen kooperieren signifikant häufiger als eignergeführte Unternehmen), Erfolgswissen, das aus anderen – einfacheren – Formen der Zusammenarbeit gewonnen wurde, der Existenz eigener Forschungs- und Entwicklungsressourcen und moderner Produktionsmittel, nicht jedoch vom Standort, dem Zugang zu Investitionskapital oder der gegebenen Wettbewerbsposition abhängt. Einen besonders großen Erklärungsbeitrag zur aktiven Beteiligung von Unternehmen liefert deren strategische Ausrichtung. Unternehmen, deren Ziel darin besteht, neue Produkte zu entwickeln, ihre Kernkompetenzen zu verbessern und/oder neue Märkte zu erobern, begeben sich signifikant häufiger in Forschungs- und Entwicklungskooperationen als Unternehmen, die solche strategischen Ziele nicht verfolgen.¹⁹

Nun betrifft die Forschungs- und Entwicklungskooperation bekanntlich einen äußerst sensiblen Unternehmensbereich. Gerade mittelständische Unternehmen fürchten in solchen Fällen häufig um ihre Unabhängigkeit, eine möglicherweise durch die Zusammenarbeit mit einem anderen Unternehmen unerwünschte Verbreitung der Kooperationsergebnisse und Produkt- und Innovationsstrategien sowie den Such- und Kommunikationsaufwand, der zu bewältigen ist, bis ein Partner gefunden wird. Ganz abgesehen davon, dass es häufig schwer ist, die gerade für eine Zusammenarbeit mittelständischer Unternehmen unverzichtbare gemeinsame Vertrauensbasis zu schaffen.²⁰ Die Kooperation mit einer Hochschule oder Forschungseinrichtung wäre durchaus geeignet, die Zugangshürden, die gerade kleine und mittlere Unternehmen häufig von der Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen abhalten, zu senken. Allerdings müssen in diesen Unternehmen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein, ohne die auch eine Hochschulkooperation eher unwahrscheinlich ist. So benötigen Unternehmen, um für eine Forschungs- und Entwicklungskooperation mit Hochschulen in Frage zu kommen, ein innovationskompetentes Humankapital, d. h. Hochschulabsolventen und Forschungs-

¹⁹ Vgl. Maaß und Backes-Gellner (2002).

²⁰ Vgl. Zimmermann (2004).

und Entwicklungskapazitäten in Unternehmen.²¹ Bei der Analyse von 1.035 von der KfW in 1999 bis 3. Quartal 2003 geförderten Innovationsprojekten von 917 Unternehmen wurden fast 60 % in Kooperationen durchgeführt. Wenngleich in dieser Analyse die Kooperationen mit Hochschulen und Hochschulinstitutionen nicht gesondert ausgewiesen werden, lassen sich aus den Befunden generelle Aussagen über die wahrscheinlichen Voraussetzungen treffen, unter denen Unternehmen in eine Forschungs- und Entwicklungskooperation eintreten. Ähnlich wie Maaß und Backes-Gellner kommt auch Zimmermann zu dem Befund einer positiven Korrelation zwischen Unternehmensgröße, Forschungs- und Entwicklungsorientierung und -kompetenz, spezifischem Humankapital, die Natur der innovativen Projekte und – anderslautend zu Maaß und Backes-Gellner – der Standort des Unternehmens in West- oder Ostdeutschland. Letzteres mag Ausfluss der Förderspezifika sein.

Zusammenfassend, das machen die empirischen Analysen deutlich, ist die Forschungs- und Entwicklungskooperation, gleich ob zwischenbetrieblicher Art oder zwischen Unternehmen und Hochschuleinrichtungen, an bestimmte Voraussetzungen geknüpft, die gerade kleine und mittlere Unternehmen häufig nicht oder nur schwer erfüllen. Aber selbst wenn die Voraussetzungen gegeben sind, die Kooperation in der Tat das geeignete Mittel wäre, Synergien freizusetzen, Kosten zu senken, die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, bedarf es gerade im Mittelstand einer besonderen Vertrauensbasis zum Partner. Wie die empirischen Befunden des IfM Bonn aus 2003 zeigen, ist es auch für Hochschulen und Forschungsinstitute durchaus möglich, Vertrauenskapital beim Mittelstand zu generieren und vice versa.

In einer bundesweiten Erhebung von BDI, Ernst & Young und IfM Bonn wurden 10.200 Industrieunternehmen unter anderem zu ihren Innovations- und Kooperationsaktivitäten befragt (Rücklaufquote gut 10 %). Die Ergebnisse zeigen, dass jedes sechste Industrieunternehmen auch die Hochschule als Kooperationspartner für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben entdeckt hat.²²

Darüber hinaus nutzen die befragten Unternehmen die Hochschulen auch zunehmend stärker als Interaktionspartner. Deutlich mehr als ein Drittel der Unternehmen, die Kontakte zu Hochschulen pflegen, beurteilen die Möglichkeit zur Personalrekrutierung über die Hochschulen als sehr gut oder gut.²³ Die Annäherung zwischen Industrie und Hochschulen wird in hohem Maße von jungen Unternehmen getragen. Möglicherweise spielt hierbei die Tatsache, dass die Leitung dieser Unternehmen die eigene Hochschulzeit noch in frischer Erinnerung hat, eine entscheidende Rolle.

²¹ Vgl. Zimmermann (2003).

²² Vgl. BDI, Ernst & Young, IfM Bonn (2003), S. 154.

²³ ebenda, S. 137.

Von den in den Breitenprogrammen der KfW geförderten kleinen und mittleren Unternehmen kooperieren gut 3 % mit Einrichtungen aus Wissenschaft und Forschung.²⁴ Dieser Anteil nimmt mit steigender Unternehmensgröße zu. Auch zwischen den verschiedenen Branchen können Unterschiede in der Häufigkeit der Zusammenarbeit festgestellt werden. So kooperieren Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe – gefolgt von Dienstleistungsunternehmen – am häufigsten mit der Wissenschaft.

Tabelle 4.4 Anteile mit Wissenschaft und Forschung kooperierender kleiner und mittlerer Unternehmen an allen Unternehmen in %

Jahresumsatz	Verarbeitendes Gewerbe	Dienstleistungen (o. Handel)	Alle Wirtschaftszweige
Unter 1 Mio. EUR	2,9	2,0	1,9
1 Mio bis unter 9 Mio EUR	7,1	4,5	4,5
9 Mio bis unter 500 Mio EUR	15,9	10,2	10,2
Alle Unternehmen	6,1	2,6	3,1

Quelle: KfW

Deutliche Unterschiede zeigen sich auch bei einer regionalen Untergliederung. Unternehmen aus den neuen Bundesländern kooperieren deutlich häufiger mit wissenschaftlichen Einrichtungen als Unternehmen aus den alten Bundesländern.²⁵ Diese Beobachtung dürfte unter anderem auf die Nutzung der vielfältigen Förderangebote in den neuen Bundesländern zurückzuführen sein.

Eine Erhebung der Technischen Universität Dresden unter 130 Unternehmen kommt zu dem Ergebnis, dass Personaltransfer über Studenten und Doktoranden die wichtigste Interaktionsform im Rahmen des Wissens- und Technologietransfers ist: 46 % der befragten Unternehmen nutzen dieses Transferinstrument. Patente und Lizenzen als Verwertungsoptionen würden dagegen vergleichsweise selten genutzt (9 %). 20 % der Unternehmen geben an, in Verbundforschungsprojekte eingebunden zu sein.²⁶

Auch den Ergebnissen der Technologiestiftung Hessen zufolge, die 669 hessische Industrie- und Handwerksbetriebe befragte, ist die am häufigsten genannte Interaktionsform nach dem Austausch von Informationen ohne vertragliche Basis der Einsatz von Praktikanten und Werksstudenten (ca. 60 % der befragten Unternehmen).²⁷ Mit Hochschulen arbeiten etwa

²⁴ Inklusiv außeruniversitärer Forschungseinrichtungen. Die Auswertung bezieht sich auf rund 21.000 im Jahr 2001/2002 in den Breitenprogrammen geförderte Unternehmen. Diese Programme wenden sich an alle Unternehmen, die Investitionsvorhaben durchführen.

²⁵ Vgl. Zimmermann (2003b).

²⁶ Vgl. Meißner (1999), S. 9 ff.

²⁷ Vgl. TSH (2001), S. 44.

45 % der untersuchten Industrieunternehmen, die Forschung und Entwicklung betreiben, zusammen.

Zur Analyse des Wissenstransfers zwischen der Gesamthochschule Kassel (GhK) und Unternehmen wurden 2.493 nordhessische Industrie-, Dienstleistungs- und Handwerksunternehmen befragt.²⁸ Die Rücklaufquote betrug 12,6 % (314 Unternehmen). Die Ergebnisse der Befragung zeigen, dass 43 % der Unternehmen Kontakte zur GhK halten und 11 % in intensivem und regelmäßigem Wissenstransfer mit der GhK stehen. Die bedeutendste Form des Wissenstransfers ist hier der Personaltransfer, gefolgt von einfachen Anfragen und Beratungsleistungen.

Eine Differenzierung der Interaktionsformen nach Beschäftigtengrößenklassen ergab, dass große Unternehmen (über 500 Beschäftigte) über alle Arten des Wissenstransfers hinweg – mit Ausnahme der Nutzung technischer Infrastruktur – deutlich mehr unterschiedliche Kontaktformen zur Hochschule nutzen als mittlere (50 bis 499 Beschäftigte) und diese wiederum durchweg mehr Kontakte haben als die kleinen Unternehmen (1 bis 49 Beschäftigte). Kleine Unternehmen nutzen vergleichsweise häufig einfache Anfragen und Beratungsleistungen, gemeinsame Forschungs- und Entwicklungsprojekte werden dagegen im Vergleich zu Großunternehmen seltener durchgeführt.

Wenke, der die regionale Zusammenarbeit von Unternehmen und der Fachhochschule Niederrhein untersucht, bestätigt diese Ergebnisse: Die klassische Zusammenarbeit zwischen Fachhochschule und Wirtschaft erfolge über Diplomarbeiten oder Praktika. Insgesamt kooperierten knapp 45 % der befragten Unternehmen mit der Fachhochschule.²⁹

Auch die Studie von Förderer, Krey und Palme (1998) kommt zu ähnlichen Ergebnissen.³⁰ Befragt wurden bundesweit KMU des produzierenden Gewerbes mit einer Größe von 10 bis 500 Beschäftigten. Die meisten der 1.871 antwortenden Unternehmen kommen aus den Branchen Metallerzeugung und -bearbeitung sowie Maschinenbau. Wie die Umfrageergebnisse zeigen, arbeitet nur jedes achte Unternehmen regelmäßig mit Hochschulen zusammen. Weitere 44,1 % geben an, gelegentlich mit Hochschulen zu kooperieren. Die Zusammenarbeit der Unternehmen mit den Hochschulen basiert vor allem in der Unterstützung von Diplomarbeiten (63,5 %) und dem Angebot von Praktika für Studenten (61,4 %). Darüber hinaus waren gemeinsame Projekte (35,8 %), Entwicklungsaufträge (30,6 %), Beratung (29,1 %) und die Nutzung der technischen Infrastruktur (28,3 %) von Bedeutung.

²⁸ Vgl. Blume und Fromm (2000).

²⁹ Vgl. Wenke (2002), S. 267.

³⁰ Vgl. Förderer, Krey und Palme (1998).

Eine Befragung des ZEW zum Innovationsverhalten deutscher Unternehmen liefert ebenfalls Ergebnisse zum Wissens- und Technologietransfer. Datengrundlage ist das Mannheimer Innovationspanel, das regelmäßig Antworten von 4.000 bis 5.000 Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors hinsichtlich des Innovationsverhaltens auswertet.³¹ Es zeigt sich, dass Anbieter von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen – Hochschulen, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen sowie private Forschungseinrichtungen – als Informationsquelle für Unternehmen eine deutlich geringere Rolle spielen als z. B. Kunden, Messen und Fachkonferenzen oder auch Wettbewerber und Zulieferer. Allerdings nimmt die Bedeutung der Wissenschaft mit dem Neuheitscharakter einer Innovation zu. Auch führt die Nutzung der Informationsquelle Wissenschaft zu einem deutlich höheren Innovationserfolg.

Die Nutzung der Wissenschaft als Informationsquelle für Innovationen streut deutlich zwischen den einzelnen Wirtschaftszweigen. Unternehmen der Spitzen- und hochwertigen Technologie greifen tendenziell stärker auf die Wissenschaft als Ideenlieferant zurück.

Betrachtet man Kooperationen, so zeichnet sich eine deutlich andere Reihenfolge ab. Im Verarbeitenden Gewerbe sind Hochschulen die wichtigsten Partner für Innovationskooperationen. Über 60 % aller kooperierenden Innovatoren führen mit ihnen gemeinsame Projekte durch.³²

Aber auch im Dienstleistungssektor, in dem die Wissenschaft als Informationsquelle für Innovationen nur eine geringe Rolle spielt, sind Hochschulen von großer Bedeutung als Kooperationspartner, wenngleich häufiger mit Marktakteuren zusammengearbeitet wird. Gemessen an allen Unternehmen mit Innovationsaktivitäten ist der Anteil der mit Hochschulen kooperierenden Innovatoren mit 10 % höher als der Anteil der Innovatoren, die Hochschulen als bedeutende Informationsquelle für Innovationen genannt haben (6 %).

Die Kooperationsneigung in forschungsintensiven Wirtschaftszweigen erweist sich im Zeitablauf mit einem Anteil von 26 % als vergleichsweise stabil und deutlich höher als der Anteil nicht-forschungsintensiver Wirtschaftsbereiche (9 %).

Ähnliche Ergebnisse zeigen sich auch bei den Unternehmen, die mit den Spezialprogrammen der KfW zur Innovationsförderung gefördert wurden. Mehr als 70 % der zur Spitzentechnologie zählenden Unternehmen und 55 % der Unternehmen aus dem Bereich hochwer-

³¹ Vgl. Rammer (2002).

³² Insgesamt beträgt der Anteil kooperierender Unternehmen an allen befragten Unternehmen 15 %.

tige Technologie kooperieren im Rahmen des geförderten Innovationsprojekts mit wissenschaftlichen Forschungseinrichtungen.³³

Kooperationsmotive

Meist gehen Unternehmen eine Kooperation mit Hochschulen / Forschungseinrichtungen ein, weil sie deren Problemlösungskompetenz schätzen.³⁴ Wichtigstes Motiv für eine Forschungskooperation mit Hochschulen ist aus Unternehmenssicht der Zugang zu neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen, gefolgt vom Zugang zu hochqualifiziertem akademischem Personal. Der Lösung spezifischer Forschungs- und Entwicklungsprobleme und dem Imagezuwachs durch die Kooperation mit der Universität messen die von Meißner befragten Unternehmen nur eine mittlere Bedeutung zu.³⁵

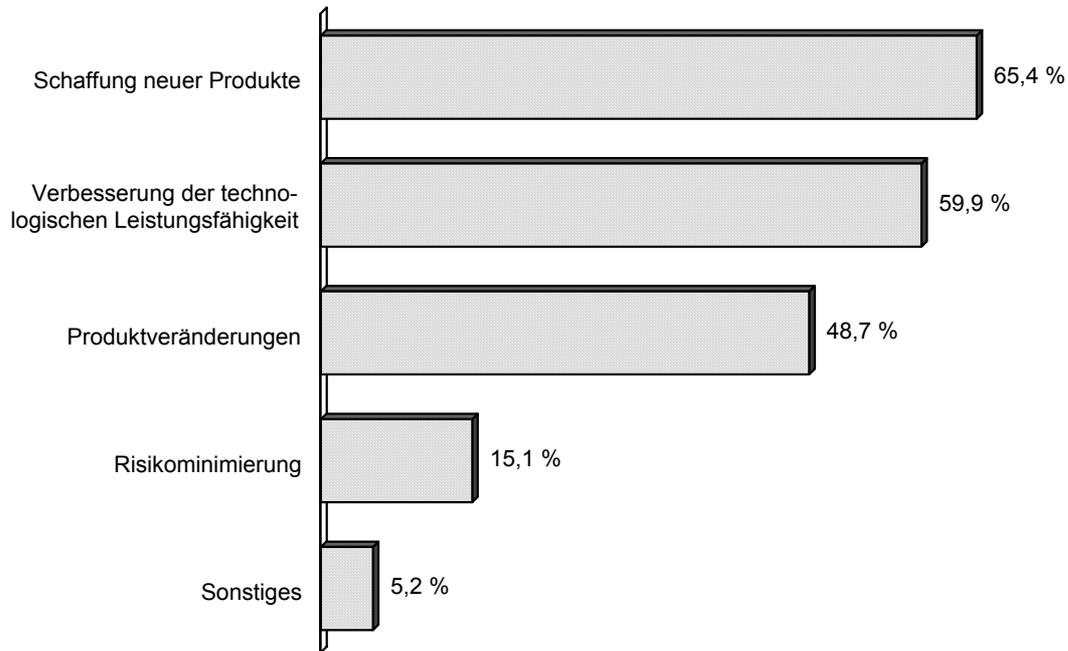
Die Befragungsergebnisse aus der Studie von BDI, Ernst & Young und IfM Bonn belegen, dass in den Forschungs- und Entwicklungskooperationen mit den Hochschulen vor allem an der Entwicklung neuer, der technischen Veränderung existierender Produkte und/oder der generellen Erhöhung der technologischen Leistungsfähigkeit des Unternehmens gearbeitet wird.³⁶

³³ Berücksichtigt wurden Unternehmen mit einem Jahresumsatz von max. 125 Mio EUR, die im Zeitraum von 1999 bis einschließlich 3. Quartal 2003 ein durch die KfW gefördertes Innovationsvorhaben durchführten.

³⁴ Vgl. Prognos (2002), S. 23.

³⁵ Vgl. Meißner (1999), S. 20.

³⁶ Vgl. BDI, Ernst & Young und IfM Bonn (2003), S. 155.



n = 384

Quelle: BDI, Ernst & Young, IfM Bonn 2003, S. 155.

Grafik 4.7 Ziele von Forschungs- und Entwicklungskooperationen aus Unternehmenssicht (Mehrfachnennungen)

Die Unternehmensgröße ist gemäß dieser Studie für die Zusammenarbeit mit Hochschulen keine entscheidende Variable, auch die Kooperationsziele sind weitgehend größenunabhängig. Lediglich in einem Punkt divergieren sie und dort auch erheblich. Während kleine und mittlere Unternehmen auch deshalb mit Hochschulen zusammenarbeiten, weil sie ihre eigenen Risiken senken wollen, ist dieses Kooperationsziel für große Unternehmen von wesentlich geringerer Relevanz.³⁷

Wolff et al. führen als wichtigstes Motiv den Einstieg in ein für das Unternehmen völlig neues technisches Gebiet an. Darüber hinaus nennen die von ihnen untersuchten Unternehmen als Motiv die Erwartung, dass der Forschungs- und Entwicklungserfolg schneller oder billiger als ohne die Kooperation erreicht werden kann.³⁸

Kooperationsprobleme

Gründe, die Unternehmen daran hindern, mit Hochschulen zusammenzuarbeiten, ergeben sich aus Unsicherheiten über die Leistungsfähigkeit der Hochschulen, so die Aussage der Hälfte aller befragten Unternehmen.³⁹ Praxisferne der Hochschulen wird dagegen nur von

³⁷ ebenda, S. 156.

³⁸ Vgl. Wolff et al. (1994), S. 143.

³⁹ Vgl. Förderer, Krey und Palme (1998), S. 35.

17,3 % der Befragten als Grund aufgeführt. Schlechte Erfahrungen (3,7 %) und unklare Nutzungsrechte von Patenten (2,1 %) sind nur für einen vernachlässigbar kleinen Teil der Unternehmen ein Kooperationshemmnis. Insgesamt bewerten nur 4,6 % der kooperationserfahrenen KMU die Zusammenarbeit mit den Hochschulen negativ, der überwiegende Teil (66,7 %) berichtet dagegen von vorwiegend positiven Erfahrungen.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch die Erhebung von BDI, Ernst & Young und IfM Bonn. Sowohl im Vorfeld des Kooperationsprozesses als auch während der Kooperation tauchten kaum Schwierigkeiten auf. So stellt das Fehlen von Kooperationspartnern im Innovationsprozess für die Mehrzahl der Unternehmen kein bzw. nur ein geringes Problem dar.⁴⁰ Lediglich kleinere Unternehmen (1 bis 19 Beschäftigte) beklagten etwas häufiger Schwierigkeiten bei der Suche nach einem geeigneten Partner.⁴¹

Auch die Zielerreichung wurde von mehr als der Hälfte der befragten kooperierenden Unternehmen positiv bewertet. Nur eine verschwindende Minderheit (2,4 %) machte negative Erfahrungen. Allerdings muss hierbei berücksichtigt werden, dass ca. 42 % der Unternehmen noch keine Aussage machen konnten.⁴²

Meißner kommt dagegen zu weniger positiven Ergebnissen. Beklagt wird insbesondere das industriefeindliche Klima in der Universität, das den Forschungstransfer erheblich erschwere (62 %). Auch die Verfügbarkeit über die Schutzrechte stellt ein wichtiges operatives Hemmnis dar (57 %). Nicht zuletzt bildeten auch die starren Entscheidungs- und Verwaltungsstrukturen in der Universität eine Barriere für den Forschungstransfer (35 %).⁴³

Harhoff und Licht nennen in ihrer Studie als vorrangige Kooperationsprobleme aus Unternehmenssicht die Furcht vor Weitergabe der Forschungsergebnisse und Finanzierungsschwierigkeiten.⁴⁴

Blume und Fromm sehen in dem Mangel an Informationen über das Leistungspotenzial der Hochschule das entscheidende Kooperationshemmnis. Mehr als zwei Drittel der von ihnen befragten Unternehmen nennen diese Barriere.⁴⁵

Die Beobachtung, dass vor allem jene Unternehmen Kooperationen mit Forschungseinrichtungen unterhalten, die Hochschulabsolventen beschäftigen oder über eigene Forschungs-

⁴⁰ Vgl. BDI, Ernst & Young und IfM Bonn (2003), S. 113.

⁴¹ ebenda, S. 115.

⁴² ebenda, S. 156.

⁴³ Vgl. Meißner (1999), S. 20.

⁴⁴ Vgl. Harhoff und Licht (1996), S. 55.

und Entwicklungsabteilungen verfügen⁴⁶, deutet auf einen weiteren problematischen Aspekt beim Forschungstransfer hin: Nur Unternehmen, die externes Wissen auch intern verarbeiten können, sind in der Lage, Nutzen aus einer Zusammenarbeit mit externen Partnern zu ziehen. Diese Fähigkeit ist eng an das Humankapital der Mitarbeiter geknüpft. So fehlt gerade jenen Unternehmen, die keine eigene Forschungs- und Entwicklung betreiben, oftmals die Absorptionsfähigkeit von externem innovationsrelevantem Wissen. Für Kooperationen im Innovationsbereich – worauf sich Kooperationen mit Wissenschaftseinrichtungen in der Regel beziehen – und damit für den Zugang zum Technologietransfer, kommen eigene Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten somit beinahe einer Zugangsvoraussetzung gleich. Dieser Zusammenhang ist ein wichtiger Erklärungsfaktor für die häufig ermittelten, weniger verbreiteten Kooperationsaktivitäten bei kleinen und mittleren Unternehmen.

Die mangelnde Aufnahmefähigkeit von neuem Wissen gerade in kleineren Unternehmen ist auch ein wichtiger Faktor für die relativ geringere Bedeutung von Wissenschaft und Forschung für die Innovationstätigkeit dieser Unternehmen. So geben nur rund 11,5 % der innovativen kleinen und mittleren Unternehmen an, dass ihre Innovationen erst durch Forschungsergebnisse des Wissenschaftssektors ermöglicht wurden. Große Unternehmen mit über 500 Beschäftigten nutzen mit 24 % diese Informationsquelle deutlich häufiger.⁴⁷

Insgesamt kann festgestellt werden, dass innovative Unternehmen tendenziell häufiger Kontakte zu Hochschulen haben als andere Unternehmen. Die Interaktion, die in der Mehrzahl der Studien als bedeutend genannt wurde, ist der Personaltransfer. Kooperationen zwischen Unternehmen und Hochschulen finden vergleichsweise weniger statt. Hauptmotiv für eine Forschungsk Kooperation ist aus Unternehmenssicht die Problemlösungskompetenz der Hochschulen, dies gilt insbesondere bei der Entwicklung neuer bzw. der technischen Veränderung existierender Produkte oder Verfahren. Die Problemwahrnehmung der Unternehmen ist sehr heterogen. Sie reicht von der Unsicherheit über die Leistungsfähigkeit der Hochschule über ein industrie feindliches Klima an der Universität bis hin zur Furcht vor der Weitergabe der Forschungsergebnisse.

4.3 Fazit: Sicht der Hochschulen und Unternehmer

Das Ziel der Untersuchung bestand darin, die Bedeutung des Wissens- und Technologietransfers zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und Unternehmen zu überprüfen und festzustellen, ob und ggf. welche Hemmnisse bestehen. Es wurden verschiedene For-

⁴⁵ Vgl. Blume und Fromm (2000), S. 118.

⁴⁶ Vgl. Czarnitzki et al. (2000).

⁴⁷ Vgl. Czarnitzki und Rammer (2000).

men des Wissens- und Technologietransfers untersucht, wobei der Fokus auf Kooperationsaktivitäten als besonders intensivem Austausch von Wissen gelegt wurde. Dabei wurde sowohl die Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen als auch der Unternehmen berücksichtigt.

Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass die Bereitschaft zur Kooperation sowohl seitens der Hochschulen als auch der Unternehmen (auch der mittelständischen) vorhanden ist. Bedeutendste Form des Wissens- und Technologietransfers sind für Hochschulen / Forschungseinrichtungen die vorvertraglichen Anfragen von Unternehmen. Wichtige Impulse ergeben sich aber aus dem geistigen Austausch, d. h. anfangs noch unverbindlichen Kontakten.

Für Unternehmen hingegen spielt der Personaltransfer die bedeutendste Rolle. Wissens- und Technologietransfer über Kooperation mit Hochschulen werden dabei eher von forschungs- und wissensintensiven Unternehmen als wichtige Interaktionsform eingeschätzt. Aus Sicht der kooperierenden Professoren hat die Zusammenarbeit mit mittelständischen Unternehmen einen ebenso hohen Stellenwert wie die mit Großunternehmen. Das heißt nicht, dass keine Unterschiede im Vergleich zwischen Kooperationen mit KMU und Großunternehmen bestehen würden.

Allerdings bestehen Unterschiede in der Motivation für einen intensiven Wissens- und Technologietransfer. Während für die Hochschulen als wichtige Kooperationsmotive die Einwerbung von Drittmitteln sowie die Steigerung der Reputation bei der Zusammenarbeit mit Großunternehmen bzw. verbesserte Chancen auf einen vergleichsweise schnelleren Abschluss eines Kooperationsprojekts mit KMU genannt werden, ist die Motivationslage aus Sicht der Unternehmen sehr heterogen. Unternehmen schätzen besonders die Problemlösungskompetenz der Forschungseinrichtungen und den Zugang zu neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen. Ebenfalls ein Motiv ist der Einstieg in ein für das Unternehmen neues technisches Gebiet.

Probleme bestehen aus Perspektive der Hochschulen vor allem bei der Suche nach geeigneten Partnern und speziell bei der Zusammenarbeit mit Großunternehmen aufgrund langwieriger Verhandlungen. Die Gründe der Unternehmen, nicht mit den Forschungseinrichtungen zusammenzuarbeiten, sind vielfältig. Zum einen bestehen Unsicherheiten über die Leistungsfähigkeit der Hochschulen, zum anderen weisen Unternehmen auf ein industrie-feindliches Klima hin und Probleme bei der Verfügbarkeit über Schutzrechte, schließlich haben einige Unternehmen Angst, dass die Geheimhaltung über die Forschungsergebnisse nicht gewährleistet sei.

Der geringe Anteil an kleinen und mittleren Unternehmen, die Kooperationen zum Wissenschaftsbereich unterhalten, deutet darauf hin, dass die genannten Hemmnisfaktoren gerade bei diesen Unternehmen in zugespitzter Form vorliegen. Bisher kooperiert nur eine Minderheit unter den KMU mit wissenschaftlichen Institutionen; die Masse der KMU kann jedoch als Outsider bezeichnet werden, denen der Zugang zu öffentlichen Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen schwer fällt. Eine Erhöhung der Aufnahmefähigkeit von externem Wissen bei diesen Unternehmen sowie ein Abbau der immer noch häufig anzutreffenden mentalen Schranken führt dazu, die Möglichkeiten, die Kooperationen auch kleinen und mittleren Unternehmen bieten können, besser zu nutzen. Bisher brach liegende Innovationspotenziale gerade dieser Unternehmen könnten auf diese Weise erschlossen werden.

Auch aus diesem Blickwinkel zeigt sich die Bedeutung, die eigene Forschungs- und Entwicklungsarbeiten für ein Unternehmen haben. Sie sichern nicht nur am ehesten die eigenen Prozesse sowie die Produktpalette up-to-date zu erhalten, sondern helfen einem Unternehmen darüber hinaus, neue, externe Quellen der Wissensgenerierung zu erschließen.

4.4 Anreizsysteme

Verwertungsoptionen

Es ist evident, dass die Hochschulen / Forschungseinrichtungen eine bedeutende Rolle für den Technologietransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft spielen. Um die Generierung neuen Wissens und den Wissenstransfer in die Wirtschaft zur Ausschöpfung der Innovationspotenziale zu gewährleisten, müssen die entsprechenden Rahmenbedingungen optimiert werden. Zu diesem Zweck startete die Bundesregierung eine Verwertungsoffensive. In diesem Zusammenhang sind besonders die Novellierung des Arbeitnehmererfindungsgesetzes (§ 42 ArbNErfG), die Implementierung der Neuheitsschonfrist und die Förderung von Patent- und Verwertungsagenturen zu nennen.

Durch die Neuregelung des Arbeitnehmererfindungsgesetzes vom 7. Februar 2002 wurde das sog. „Hochschullehrerprivileg“ abgeschafft. Erfindungen von Professoren, Dozenten und wissenschaftlichen Mitarbeitern waren nach bis dahin geltendem Recht freie Erfindungen. Das Verfügungs- und Verwertungsrecht lag bei den Erfindern. Mit der Novellierung sind nunmehr Erfindungen aus dienstlicher Tätigkeit, aus Nebentätigkeiten und aus Drittmittelprojekten dem Arbeitgeber, also der Hochschule zu melden. Den Hochschullehrern wird im Rahmen der Neuregelung eine Vergütung in Höhe von 30 % der Bruttoeinnahmen zuerkannt, sofern der Arbeitgeber die Erfindung mit dem Ziel der Verwertung in Anspruch nimmt. Jede Publikation, die eine patentfähige Erfindung enthalten kann, ist dem Dienstherrn zu melden, so dass die Hochschule eine vorsorgliche Patentanmeldung vornehmen kann. Veröffentlicht ein Hochschullehrer seine Erfindung vor deren Anmeldung, ist nach geltendem

Recht eine spätere Erteilung eines Patents nicht möglich. Häufig fällt im Spannungsverhältnis zwischen Publikation und Patentanmeldung die Entscheidung zugunsten einer Veröffentlichung aus, da Forscher u.a. an ihren Veröffentlichungen gemessen werden.⁴⁸ Aus diesem Grund ist geplant, eine sogenannte Neuheitsschonfrist einzuführen, die einen Kompromiss zwischen Individualinteresse des Anmelders und dem Gebot der Rechtssicherheit darstellt. Kern des Gedankens ist die Einführung einer Frist von einigen Monaten, binnen derer trotz eigener Veröffentlichung des Erfinders seine Erfindung noch als neu angesehen wird, so dass die Möglichkeit zur Patentanmeldung nicht verwirkt ist. Die Implementierung der Neuheitsschonfrist, die in anderen Ländern, so z. B. in den USA, gängige Praxis ist, befindet sich momentan in einem Abstimmungsprozess, da sie EU-einheitlich eingeführt werden soll.⁴⁹

Patentverwertungsagenturen sollen im Auftrag der Hochschulen die industrielle Verwertbarkeit von Erfindungen prüfen, die Formalitäten der Patentanmeldung erledigen und den Kontakt zur Wirtschaft herstellen.⁵⁰ Das BMBF unterstützt die Patentagenturen im Rahmen der Initiative „Innovation durch Patentierung und Verwertung (IPV)“, die eine zum 31.12.2003 befristete Anschubfinanzierung auslegt. Mittlerweile existiert in jedem Bundesland mindestens eine Patentverwertungsagentur. Diese befinden sich jedoch oft noch in der Etablierungsphase, weshalb momentan noch keine Erkenntnisse über ihre Effektivität und Effizienz vorliegen.

Ein wesentlicher Aspekt dieser Offensive berührt aber auch den Wissens- und Technologietransfer. Mit der Novellierung des Arbeitnehmererfindungsgesetzes sind Konsequenzen für die Interaktion der Hochschulen mit der industriellen Wirtschaft verbunden. Insbesondere bei der Übertragung von Verwertungsrechten bei Kooperationen von Hochschule und Wirtschaft können Probleme auftreten.⁵¹ Ziel der Novellierung ist es u. a. eine pauschale Abtretung der Arbeitsergebnisse und Schutzrechte der Hochschule an die Unternehmen im Rahmen von Forschungs- und Entwicklungsverträgen mit Unternehmen zu vermeiden. Es bleibt abzuwarten, ob diese neue Situation Kooperationen mit Hochschulen und Unternehmen und damit einen wichtigen Wissens- und Technologietransferkanal gefährdet. Das Gesetz sieht hierzu Ausnahmeregelungen vor, die im Rahmen einer vertraglichen Ausgestaltung eine Übertragung der Verwertungsrechte auf die Unternehmen ermöglichen.

Eine weitere wesentliche Interaktionsform des Wissens- und Technologietransfers, Publikationen der Hochschulen, kann ebenfalls betroffen sein, wenn nicht schnell eine einheitliche Regelung der Neuheitsschonfrist gesetzlich implementiert wird. Eine Folge könnte sein, dass

⁴⁸ Vgl. VDI-Technologiezentrum (2002), S. 71.

⁴⁹ Vgl. Bundesministerium für Bildung und Forschung (2003).

⁵⁰ Vgl. Kamp (2002).

Hochschullehrer weniger publizieren, da sie auf die Überprüfung hinsichtlich der Patentfähigkeit der Erfindungsidee warten müssen. Wahrscheinlicher ist jedoch, dass die Hochschullehrer sich für eine frühe Veröffentlichung entscheiden und im Zuge dessen auf eine mögliche Patentierung und deren Verwertung verzichten. Dies könnte das Ziel der Verwertungsoffensive gefährden.

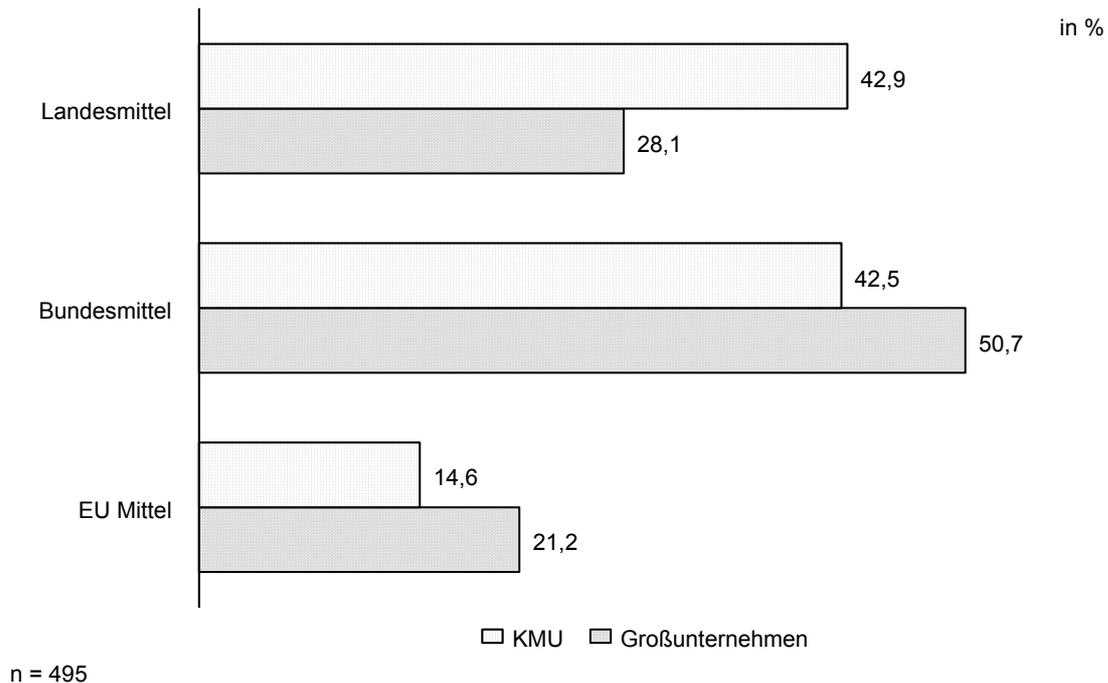
Förderprogramme

Auch Förderprogramme für kooperative Forschungsvorhaben sollen die Hochschulen und die private Wirtschaft zu einer vermehrten Zusammenarbeit motivieren.⁵² Die vom IfM Bonn durchgeführte Online-Befragung belegt, dass etwas mehr als die Hälfte der befragten Professoren (51,8 %) für ihre gemeinschaftlichen Forschungsvorhaben Fördermittel nutzen. Deutliche Unterschiede ergeben sich hinsichtlich der Herkunft der Fördermittel bei der Kooperation von Forschungseinrichtungen mit KMU bzw. Großunternehmen. Es sind vor allem die Forschungseinrichtungen, die einen Förderantrag stellen, unabhängig davon, ob mit einem kleineren oder größeren Unternehmen kooperiert wird.

Für Forschungsk Kooperationen von Hochschulen und KMU werden primär Landes- und Bundesmittel genutzt. EU-Mittel spielen eine untergeordnete Rolle. Anders bei Kooperationen von Forschungseinrichtungen mit Großunternehmen. Hier werden nicht nur Bundesmittel deutlich häufiger in Anspruch genommen als Landesmittel, sondern es werden auch in stärkerem Ausmaß EU-Mittel genutzt. Letzteres liegt vermutlich an dem oftmals sehr komplizierten und umfassenden Antrags- und Bewilligungsverfahren für die Gewährung von EU-Fördermitteln. Es ist davon auszugehen, dass Großunternehmen zum einen bereits eine gewisse Routine entwickelt haben, diese Anträge auszufüllen, zum anderen eher über die erforderlichen Informationskanäle verfügen, und schließlich auch ausreichend Zeit- und Personalkapazitäten einsetzen können, um die aufwändigen Anträge zu bearbeiten. Die geringere Inanspruchnahme von Landesmitteln bei Kooperationen von Hochschulen mit Großunternehmen ist sicher auch darauf zurückzuführen, dass zahlreiche Landesförderprogramme sich speziell an kleine und mittlere Unternehmen richten.

⁵¹ Vgl. Tagungsbericht (2003).

⁵² Die Bundesregierung hat zahlreiche Förderprogramme zur Unterstützung von Innovationen und von Kooperationen von Forschungseinrichtungen und Wirtschaft initiiert. Beispielhaft sei genannt: InnoNet, PROINNO, INNO-WATT, INSTI, Innovative regionale Wachstumskerne. Eine vollständige Auflistung der Förderprogramme zeigt die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.8 Nutzung von Fördermitteln

Es stellt sich die Frage, ob Forschungseinrichtungen dazu bewegt werden können, die Zahl ihrer Kooperationen mit Unternehmen weiter zu steigern. Ein Ergebnis der aktuellen Befragung war, dass nahezu alle Hochschulen / Forschungseinrichtungen bei größerer staatlicher Unterstützung mehr als bisher zu einer Zusammenarbeit bereit wären. Dieser Befund wird auch durch die Ergebnisse einer Unternehmensbefragung gestützt, die von der Prognos AG im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums durchgeführt wurde. Sie zeigt: Durch die Verfügbarkeit von Fördermitteln kam vielfach ein Kooperationsprojekt überhaupt erst zustande.⁵³

In den neuen Bundesländern würden mehr Forschungseinrichtungen bei staatlicher Unterstützung kooperieren (90,6 %) als in den alten Bundesländern (84,7 %). Es bestehen also durchaus noch Kooperationspotenziale.

Unterschiede in der Nutzung von Fördermitteln zeigen sich auch bei Betrachtung der einzelnen Typen von Forschungseinrichtungen.

⁵³ Vgl. Prognos (2002), S. 29.

Tabelle 4.4 Förderung von Forschungsk Kooperationen mit KMU und Großunternehmen nach Typ der Forschungseinrichtung (Mehrfachantworten in %)

Fördermittel	außeruniversitär		Fachhochschule		Universität	
	KMU	Großunter- nehmen	KMU	Großunter- nehmen	KMU	Großunter- nehmen
Landesmittel	52,9	44,4	77,4	64,1	57,8	34,6
Bundesmittel	70,6	77,8	53,8	64,1	73,4	66,0
EU-Mittel n = 494	29,4	44,4	19,4	17,9	27,5	30,9

Quelle: IfM Bonn

Fachhochschulen nutzen bei Forschungsk Kooperationen mit KMU in erster Linie Landesfördermittel, der Erhalt von EU-Mitteln ist bei ihnen seltener. Universitäten nehmen vergleichsweise häufiger Bundesmittel zur Förderung ihrer Forschungsvorhaben in Anspruch. Bei den Großunternehmen fällt abermals der relativ hohe Anteil an EU-geförderten Forschungsk Kooperationen von außeruniversitären Forschungseinrichtungen auf. Wahrscheinlich handelt es sich hierbei um Unternehmen, die nicht nur auf bestimmte Technologien oder Fachgebiete, sondern auch auf die Beantragung von EU-Mitteln spezialisiert sind.⁵⁴ Ansonsten werden Bundesmittel von Fachhochschulen und Universitäten etwa in gleichem Maße beansprucht. Bei der Zusammenarbeit der Universitäten mit Großunternehmen fällt der geringe Prozentsatz bei der Nutzung von Landesmitteln auf. Die Erklärung hierfür wurde bereits gegeben.

Netzwerke

Netzwerke zur Erleichterung von Forschungsaktivitäten und späterer Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen werden von nur einem Drittel der Hochschulen genutzt. Insbesondere die Motivation kleiner und mittlerer Unternehmen zur Zusammenarbeit mit Hochschulen / Forschungseinrichtungen könnte aber durch die Entwicklung von Netzwerkstrukturen erleichtert werden. Aber auch Hochschulen profitieren von Netzwerken; sie erleichtern z. B. die Kontaktaufnahme und eröffnen unkompliziertere Kommunikationswege. Differenziert man die Ergebnisse der aktuellen Online-Befragung des IfM Bonn nach Ost- und Westdeutschland, zeigt sich, dass Forschungsinstitute in Westdeutschland Netzwerke geringfügig häufiger nutzen (31,7 %) als Forschungsinstitute in den neuen Ländern (29,3 %). Allerdings sind diese Unterschiede statistisch nicht signifikant.

4.5 Mögliche Handlungsoptionen

Die Untersuchung zeigt, dass sowohl bei den Forschungseinrichtungen als auch bei den Unternehmen eine relativ hohe Bereitschaft zum Wissens- und Technologietransfer besteht. Gleichwohl könnten verbesserte Anreizstrukturen die bestehende Interaktion noch auswei-

ten. Es ist zu vermuten, dass eine schnelle Einigung bei der Regelung der Neuheitsschonfrist den Hochschulen einen gesicherten rechtlichen Rahmen zur Verfügung stellt, in dem sie ihre innovativen Ideen publizieren können, ohne das Recht auf eine Patentverwertung zu verlieren. Förderinitiativen des Bundes und der Länder, die auf eine Zusammenarbeit abzielen, wie InnoRegio, InnoNet, InnoWATT u. a., könnten noch intensiver genutzt werden.

4.6 Fazit

In der innovationspolitischen Diskussion gelten die Strukturen für den Wissens- und Technologietransfer und damit die Zugangsmöglichkeiten der Unternehmen – insbesondere der KMU – zum Wissen von Hochschulen und öffentlichen Forschungseinrichtungen immer noch als suboptimal, dies auch deshalb, weil kleinere Unternehmen gegenüber großen Unternehmen beim Zugang zum Forschungs- und Technologietransfer angeblich benachteiligt sind. Im Rahmen einer Online-Befragung von Hochschulprofessoren / Institutsdirektoren und der Auswertung von Unternehmensbefragungen wurde untersucht, ob und inwieweit diese Behauptung Geltung hat.

Als Ergebnis kann festgestellt werden, dass sowohl Hochschulen / Forschungseinrichtungen als auch Unternehmen die verschiedenen Kontaktformen zur Generierung externen Wissens nutzen. Aus Sicht der Hochschulprofessoren hat der Wissens- und Technologietransfer mit KMU einen ebenso hohen Stellenwert wie derjenige mit Großunternehmen, auch wenn größenspezifische Unterschiede bei der Interaktion von Hochschulen / Forschungseinrichtungen und KMU bzw. Großunternehmen beobachtbar sind. Diese bestehen sowohl in der Motivation zur Kooperation als auch bei den Schwierigkeiten, die zu Beginn und während der Kooperation auftreten können.

Während für die Hochschulen / Forschungseinrichtungen als wichtige Kooperationsmotive die Einwerbung von Drittmitteln sowie die Steigerung der Reputation bei der Zusammenarbeit mit Großunternehmen gelten, ist bei einer Kooperation mit mittelständischen Unternehmen der vergleichsweise schnellere Abschluss eines Forschungsvorhabens von besonderer Bedeutung.

Probleme bestehen aus Sicht der Hochschulen / Forschungseinrichtungen vor allem bei der Suche nach geeigneten Partnern und insbesondere bei der Zusammenarbeit mit Großunternehmen aufgrund langwieriger Verhandlungen. Ausgründungen aus Hochschulen werden noch vergleichsweise selten durchgeführt. Als Ursache dafür werden Finanzierungsschwierigkeiten, aber auch mangelnde Unterstützung genannt. Es zeigt sich aber auch, dass Pro-

⁵⁴ Vgl. Menke u.a. (1996), S. 140 f.

fessoren als Gründungspromotoren die Gründungsneigung von Studierenden und wissenschaftlichen Mitarbeitern steigern können.

Anreizsysteme wie Verbesserung der Verwertungsoptionen, Netzwerke und Förderprogramme können dazu beitragen, den Wissens- und Technologietransfer zu optimieren. Dies könnte z. B. über eine bessere Etablierung von Netzwerkstrukturen in der Forschungslandschaft geschehen oder aber durch eine bessere Kommunikation der Hochschulen / Forschungseinrichtungen über ihre Leistungsbereiche und ihr Leistungsvermögen.

Für die innovationsaktiven kleinen und mittleren Unternehmen bietet sich grundsätzlich die Möglichkeit zur Kooperation mit anderen Unternehmen oder mit Hochschulen / Forschungseinrichtungen. Wählen die Unternehmen den Weg einer Kooperation mit Wissenschaft und Forschung, ergeben sich daraus – so die Ergebnisse verschiedener Studien – Vorteile, die sich in der schnelleren Entwicklung neuer Produkte und in der Eroberung neuer Märkte manifestieren, in der Verbesserung ihrer Kernkompetenz, in der Bewältigung des Marktzutritts für neue technologieorientierte Unternehmen, in der Reduktion von Risiken und in Möglichkeiten zum Personaltransfer. Auch als Ideenlieferant wird die Wissenschaft geschätzt und nicht zuletzt wegen ihrer Problemlösungskompetenz.

Neben diesen Vorteilen sehen die kleinen und mittleren Unternehmen aber auch Probleme. Bei einigen besteht Unsicherheit über Profil und Leistungsfähigkeit von Hochschulen, auch wurden Erfahrungen hinsichtlich mangelnder Kooperationsbereitschaft und starrer Entscheidungs- und Verwaltungsstrukturen einzelner Hochschulen gemacht. Eine Rolle spielt zudem die Angst vor dem Verlust der Unabhängigkeit und der vorzeitigen Verbreitung von neuem technischem Wissen. Schließlich werden hohe Transaktionskosten bei der Partnersuche, Unklarheiten über Schutzrechte und der Aufbau von Vertrauenskapital als Probleme genannt.

Box 4.1 Zentrale Ergebnisse zum Technologietransfer zwischen Hochschulen / Forschungseinrichtungen und dem Mittelstand*Charakteristika von Unternehmen mit Forschungs- und Entwicklungskooperationen*

Erfahrungen in anderen Formen der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit; dauerhafte Existenz eigener Forschungs- und Entwicklungsressourcen; moderne Produktionsmittel; überdurchschnittliche Wettbewerbsposition; strategische Ausrichtung; innovationskompetentes Humankapital; finanzielle Risikotragfähigkeit

Konsequenz

Empirische Analysen deuten auf relativ positiven Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Kooperationshäufigkeit bzw. -wahrscheinlichkeit hin.

Befunde

Die meisten KMU forschen diskretionär, erfüllen damit eine der Kooperationsvoraussetzungen nicht. Aber auch unter dauerhaft innovationsaktiven KMU scheuen viele die Forschungs- und Entwicklungskooperation. Grund: Hohe Transaktionskosten bei Partnersuche und Projektbetreuung; Angst vor Verletzung von Eigentumsrechten, Geheimhaltungspflichten durch Partner; langwieriger Vertrauensbildungsprozess. Forschungs- und Entwicklungskooperationen mit Hochschulen / Forschungseinrichtungen sind gerade hinsichtlich der mentalen Vorbehalte im Mittelstand als Kooperationspartner im Forschungs- und Entwicklungsbereich besonders geeignet.

Fazit

Finden KMU und Hochschulen als Kooperationspartner zusammen, verläuft diese Zusammenarbeit überwiegend problemlos, in einigen Bereichen sogar besser als mit Großunternehmen. Gerade in den sensiblen Bereichen: Vertrauensbasis, Verletzung von Eigentumsrechten, persönlicher Austausch, geringer Regulierungsbedarf bestehen – aus Sicht der Hochschulen – die Vorteile ihrer Zusammenarbeit mit KMU.

Literatur zu Kapitel 4

- BDI, Ernst & Young, IfM Bonn (2003): Der industrielle Mittelstand – ein Erfolgsmodell, BDI-Drucksache Nr. 347, Berlin.
- Blume, L.; Fromm, O. (2000): Wissenstransfer zwischen Universitäten und regionaler Wirtschaft: eine empirische Untersuchung am Beispiel der Universität Gesamthochschule Kassel, in: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Vierteljahresheft, Vol. 69 (2000), Nr. 1, Berlin, S. 109-123.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2003): Round-Table-Gespräch: Neuheits-schonfrist für das Patentrecht in Europa, www.patente.bmbf.de vom 29.10.2003.
- Czarnitzki, D.; Rammer, C. (2000): Innovationsimpulse aus der Wissenschaft – Ergebnisse aus der Innovationserhebung, in: Schmoch, U.; Licht, G.; M Reinhard, M. (Hrsg.) (2000), Wissens- und Technologietransfer in Deutschland.
- Czarnitzki, D. et al. (2000): Quellen für Innovationen im Verarbeitenden Gewerbe und Bergbau, in Janz, N. (Hrsg.), (2000), Quellen für Innovationen: Analyse der ZEW-Innovationserhebungen im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor, ZEW Dokumentation 00-10.
- Egeln, J., et Al. (2003): Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland, Gutachten für das Bundesministerium für Bildung und Forschung, ZEW Dokumentation Nr. 03-02, Mannheim.
- Förderer, K.; Krey, K.; Palme, K. (1998): Innovation und Mittelstand, Beiträge zur Gesellschafts- und Bildungspolitik, Institut der deutschen Wirtschaft, Nr. 222, 1/1998, Köln.
- Günterberg, B.; Wolter, H.-J. (2002): Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002 – Daten und Fakten, IfM-Materialien Nr. 157, Bonn.
- Harhoff, D.; Licht, G. et. al (1996): Innovationsaktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen, Ergebnisse des Mannheimer Innovationspanels, Baden-Baden.
- Isfan, K.; Moog, P. (2003): Deutsche Hochschulen als Gründungsinkubatoren, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 100 NF, Wiesbaden.
- Kamp, H. (2002): Ungewisse Zukunft. Die Neuregelung der Verwertung von Erfindungen aus Hochschulen behindert den Know-how-Transfer zur Industrie, in: Wirtschaftswoche Nr. 51, Düsseldorf, S. 36-38.
- König, H. et. al (1994): F & E-Kooperationen und Innovationsaktivität, in: Gahlen, B.; Hesse, H.; Ramser, H.-J. (Hrsg.): Europäische Integrationsprobleme aus wirtschaftspolitischer Sicht, Tübingen, S. 299-254.
- Maaß, F.; Backes-Gellner, U. (2002): Determinanten im Bereich FuE, in: Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2002, Wiesbaden, S. 67-87.
- Meißner, D. (1999): Technologietransfer von Universitäten, Dresdner Beiträge zur Betriebswirtschaftslehre Nr. 20/99, Technische Universität Dresden, Fakultät Wirtschaftswissenschaften, Dresden.
- Menke, A.; Wimmers, S.; Wolter, H.-J.; Wallau, F. (1996): Wettbewerbsbedingungen auf neuen Märkten für mittelständische Unternehmen: Eine empirische Untersuchung der Märkte für ambulante Pflegeleistungen, Altautorecycling, Bio- und Gentechnologie, Software, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 69 NF, Stuttgart.
- Pfirschmann, O.; Hornschild, K. (1999): Neuere Erkenntnisse zur Bedeutung von FuE-Kooperationen industrieller Unternehmen, in: Konjunkturpolitik 45, Berlin, S. 40-7.

- Prognos (2002): Wirksamkeit abgeschlossener FuE-Kooperationsprojekte für die Wirtschaftskraft und das Beschäftigungspotenzial geförderter Unternehmen (PRO INNO/FOKO), Basel, Berlin etc.
- Rammer, Ch. (2002): Innovationsverhalten der Unternehmen, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 12-2003, Mannheim.
- Reinhard, M.; Schmalholz, H. (1996): Technologietransfer in Deutschland: Stand und Reformbedarf, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 140, Berlin, München.
- Schmoch, U. (1997): Die Interaktion von akademischer und industrieller Forschung – Ergebnisse einer Umfrage an deutschen Hochschulen, Fraunhofer ISI, ISI-Diskussionspapier, Karlsruhe.
- Schmoch, U.; Licht, G.; Reinhard, M. (2000): Wissens- und Technologietransfer in Deutschland, Stuttgart.
- Tagungsbericht (2003): Patentverwertung in Wissenschaft und Wirtschaft nach dem Wegfall des Hochschullehrerprivilegs, Tagung am 8. und 9. September 2003 in Speyer.
- TSH Technologiestiftung Hessen GmbH (2001): Technologietransfer in Hessen – Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen an das TTN-Hessen, Wiesbaden.
- USE-it Konferenz, 24.-25. April 2002, Bonn.
- VDI-Technologiezentrum (2002): Zur Einführung der Neuheitsschonfrist im Patentrecht – ein USA-Deutschland-Vergleich bezogen auf den Hochschulbereich, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, Düsseldorf.
- Wenke, M. (2002): Stand und Perspektiven der Zusammenarbeit zwischen Hochschule und regionaler Wirtschaft – das Beispiel der Hochschule Niederrhein, RWI-Mitteilungen 2002, Jg. 53 (1-4), Essen.
- Wolff, H., et al. (1994): FuE-Kooperationen von kleinen und mittleren Unternehmen. Bewertung der Fördermaßnahmen des Bundesforschungsministeriums; Heidelberg.
- Zimmermann, V. (2003a): Innovationsaktivitäten von KMU im Verarbeitenden Gewerbe: Was zeichnet Imitatoren und originäre Innovatoren aus?, ZEW Discussion Paper 03-37, Mannheim.
- Zimmermann, V. (2003b): Zur Entwicklung der Innovationstätigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen. Empirische Ergebnisse für die alten und neuen Bundesländer 1991 - 2001, in Pleschak, F. (Hrsg.), Wachstum durch Innovation, S. 39-56, Wiesbaden.
- Zimmermann, V. (2004a): Bestimmungsfaktoren des Innovationsverhaltens von KMU des Dienstleistungssektors. Merkmale von Innovatoren und Nachahmern, KfW Research 30, S. 31-47.
- Zimmermann, V. (2004b): Kooperation bei Innovationsvorhaben kleiner und mittlerer Unternehmen: Einbindung externen Wissens und Verteilung von Risiken und finanziellen Lasten, in: Fitzenberger, B.; Smolny, W.; Winker, P. (Hrsg.): Herausforderungen an den Wirtschaftsstandort Deutschland, Baden-Baden.

Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse

„**Basel II**“: Neue Vorschriften bzgl. der Eigenkapitalunterlegung von Krediten für Banken zur Sicherung der Stabilität der Branche; Drittes Konsultationspapier, 2003.

1. Bisherige Regelung:
Banken müssen für die Vergabe eines Kredites an Unternehmen 8 % des Kreditbetrages mit Eigenkapital unterlegen, gleichgültig, an wen der Kredit geht.
2. Neuregelung:
Banken müssen eine höhere Eigenkapitalunterlegung für risikoreichere Kreditportfolios aufbringen und die Bewertung des Kreditrisikos durch interne und externe Ratings sicherstellen.
3. Folgen:
 - Spreizung der Kreditkosten
 - Auslese im Prozess der Kreditvergabe
4. Drittes Konsultationspapier:
 - Kredite unter 1 Mio. EUR werden dem Retailportfolio, also dem Privatkundensegment, zugeordnet.
 - Kredite im Privatkundensegment profitieren von einer niedrigeren Eigenkapitalunterlegung. Bei einem Standardansatz entspräche das einer Senkung der Eigenkapitalbelastung für diese Kredite von 8 auf 6 %.
 - Risikoabschläge für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 50 Mio. EUR.
 - Erleichterungen bei den Laufzeitzuschlägen.
5. Weiteres Vorgehen:
 - Banken müssen nur für „unerwartete Kreditausfälle“ Eigenkapital vorhalten. Ursprünglich war vorgesehen, dass auch für „erwartete Verluste“ Eigenkapital als Sicherheit hinterlegt werden soll.
 - Geplant war, die Regelungen bis Anfang 2007 umzusetzen; da nach wie vor großer Klärungsbedarf in einzelnen Punkten besteht, ist anzunehmen, dass dieser Termin verschoben wird.

„**pro mittelstand**“: Mittelstandsoffensive der Bundesregierung; Januar 2003: Start der Initiative durch den Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit, Wolfgang Clement.

1. Gründungsinitiative:
 - „Small business act“, z. B. Steuerliche Erleichterung für Kleinunternehmen wie Vorziehen der nächsten Stufe der Steuerreform, Anhebung der Buchführungsgrenze (Umsatz 350 Tsd. €, Gewinn 30 Tsd. €), Umsatzsteuerfreistellung bis 17.500 €
 - Befreiung von Kammerbeiträgen für Kleinstgründer in den ersten vier Jahren
 - Verbesserung der sozialen Absicherung Selbständiger wie Pfändungsschutz der privaten Altersvorsorge
 - Verbesserung von Information&Beratung: „Gründer-Service“
 - Liberalisierung der Handwerksordnung: u.a. Wegfall der Meisterpflicht für 53 der 94 Handwerksberufe als Berufszugangsvoraussetzung, Aufhebung des Inhaberprinzips (Inhaber muss keine handwerksrechtliche Befähigung

besitzen), erleichterte Bedingungen zur selbständigen Handwerksausübung von Gesellen, Ingenieuren und Technikern

Der revidierte Entwurf der Handwerksnovelle 2003 wurde am 19.12.2003 von Bundestag und Bundesrat beschlossen und tritt zum 01.01.2004 in Kraft. Parallel zur „Großen Handwerksnovelle“ wird die „kleine Novelle“ verabschiedet, welche die gesetzliche Behandlung einfacher handwerklicher Tätigkeiten regelt.

2. Sicherung der Finanzierung des Mittelstandes
 - Zusammenlegung von KfW und DtA
 - neue, vereinfachte Förderprodukte der KfW Mittelstandsbank: Unternehmerkredit, Unternehmerkapital (Nachrangdarlehen), Beteiligungskapital
3. Masterplan Bürokratieabbau

Sofortprogramm mit 17 Projekten, u.a. Verschlinkung der Vergabeordnung, Vereinfachung der amtlichen Statistik, Liberalisierung Handwerksordnung
4. Ausbildungsinitiative u.a.
 - Modernisierung vorhandener Ausbildungsberufe
 - Aussetzung der Ausbildungseignerverordnung für fünf Jahre ab Ausbildungsjahr 2003/2004
 - Schaffung differenzierter Ausbildungsberufe
 - Reform des Berufsbildungsgesetzes
5. Innovationsinitiative „Innovation und Zukunftstechnologien im Mittelstand“, u.a.
 - Reform der Industriellen Gemeinschaftsforschung
 - Fortsetzen des Programms Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen (BTU)
6. Außenwirtschaftsoffensive

Katalog von 10 Punkten, u.a. erleichterter Zugang zu Hermes-Exportbürgschaften

„Ich-AG“: Existenzgründungszuschuss für Arbeitslose (§ 421 I SGB III); 01.01.2003, Umsetzung durch die Hartz-Gesetzgebung

1. Anspruchsvoraussetzungen
 - der Bezug einer Entgeltersatzleistung oder die Ausübung einer ABM
 - Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit mit voraussichtlichem Arbeitseinkommen von bis zu 25.000 EUR jährlich und einer Wochenarbeitszeit von mind. 15 Stunden
2. Höhe

Der Existenzgründungszuschuss ist als Festbetrag ausgestaltet: Monatlich 600 EUR (erstes Förderjahr), 360 EUR (zweites Förderjahr) und 240 EUR (drittes Förderjahr).
3. Krankenversicherung / Pflegeversicherung und Rentenversicherung

Es besteht keine Versicherungspflicht in der gesetzlichen Krankenversicherung, der Bezug der Förderleistung ist aber grundsätzlich mit der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung verbunden.
4. Bisherige Inanspruchnahme

Seit Einführung im Januar 2003 ist der Teilnehmerstand am Existenzgründungszuschuss stetig gestiegen (Anzahl/Monat): 1.630/02, 7.290/03,

15.855/04, 24.537/05, 33.209/06, 42.266/07, 51.163/08, 61.847/09, 72.502/10, 83.068/11. Zugänge in den ersten elf Monaten 2003: 84.835 Personen.

5. Unterschiede zum Überbrückungsgeld
- Das Überbrückungsgeld wird in Höhe der zuletzt erhaltenen Lohnersatzleistung für sechs Monate gewährt.
 - Während das Überbrückungsgeld „der Sicherung des Lebensunterhalts und der sozialen Sicherung“ dient, soll der Existenzgründungszuschuss „zur Aufrechterhaltung des sozialen Schutzes“ verwendet werden.
 - Überbrückungsgeldbezieher unterliegen nicht der Sozialversicherungspflicht.
 - Bei der „Ich-AG“ ist als Anspruchsvoraussetzung kein Gutachten über die Tragfähigkeit des Existenzgründungskonzeptes notwendig.

Lockerung des Kündigungsschutzes: Am 19.12.2003 vom Bundestag verabschiedet. Tritt zum 01.01.2004 in Kraft.

Der Geltungsbereich des Kündigungsschutzgesetzes beginnt nun ab einer Unternehmensgröße von elf Beschäftigten. In kleineren Betrieben sind nur neu eingestellte Mitarbeiter vom Kündigungsschutz ausgenommen, für bestehende Arbeitsverhältnisse ändert sich nichts.

Neue KMU-Definition der EU: (Empfehlung 2003/361/EG); Mai 2003, Ersetzung der alten Definition (Empfehlung 96/280/EG) zum 01.01.2005. Abgrenzungskriterien für KMU (sofern sie nicht zu 25 % oder mehr im Besitz eines oder mehrerer Unternehmen stehen):¹

- Kleinstunternehmen: unter 10 Beschäftigte, bis 2 Mio. EUR Umsatz oder 2 Mio. EUR Bilanzsumme
- Kleine Unternehmen: unter 50 Beschäftigte, bis 10 Mio. EUR Umsatz oder 10 Mio. EUR Bilanzsumme
- Mittlere Unternehmen: unter 250 Beschäftigte, bis 50 Mio. EUR Umsatz oder 43 Mio. EUR Bilanzsumme

¹ siehe auch Amtsblatt der Europäischen Union L124/36-41 vom 20.05.2003