

# MITTELSTANDSMONITOR 2007

DEN AUFSCHWUNG FESTIGEN  
BESCHÄFTIGUNG UND INVESTITIONEN WEITER VORANTREIBEN



Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen  
kleiner und mittlerer Unternehmen

**Herausgeber**

KfW Bankengruppe, Abteilung Volkswirtschaft  
Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt am Main  
Telefon 069 7431-0; Telefax 069 7431-2944  
[www.kfw.de](http://www.kfw.de)

**Infocenter**

Telefon 0180 1 335577; Telefax 069 7431-9500  
[infocenter@kfw.de](mailto:infocenter@kfw.de)

Artikel-Nummer: 181321

ISSN-Nummer: 1864-2349 (Printausgabe)

Frankfurt am Main, März 2007

# **MittelstandsMonitor 2007**

**Den Aufschwung festigen - Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben**

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

Veröffentlicht am 1. März 2007

## **IMPRESSUM**

### **Verantwortlich für den Inhalt:**

Michael Bretz M. A., Leiter Abteilung Wirtschafts- und Konjunkturforschung,  
Verband der Vereine Creditreform e. V., Neuss;  
Dr. Norbert Irsch, Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe,  
Frankfurt am Main;  
Prof. Dr. Frank Wallau, Wissenschaftlicher Geschäftsführer, IfM Bonn;  
Dr. Bernhard Lageman, Leiter des Kompetenzbereiches Empirische  
Industrieökonomik, RWI Essen;  
Dr. Georg Licht, Leiter Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale  
Unternehmensführung, ZEW Mannheim.

### **Autoren:**

#### *Kapitel 1:*

Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;  
Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss;

#### *Kapitel 2:*

Dr. Rosemarie Kay, IfM Bonn  
Dr. Hannes Spengler, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main  
Dipl.-Math. Brigitte Günterberg, IfM Bonn  
Dipl.-Sozialw. Peter Kranzusch, IfM Bonn  
Dipl.-Volksw. Kathrin Müller, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

#### *Kapitel 3:*

Dr. Vivien Lo, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;  
Dr. Christian Hauser, IfM Bonn;  
Dipl.-Volksw. Joel Stiebale, RWI Essen;  
Dr. Dirk Engel, RWI Essen;  
Dipl.-Volksw. Kai Kohlberger, M.A., Creditreform, Neuss

#### *Kapitel 4:*

Prof. Dr. Christoph Spengel, Universität Mannheim  
Dipl.-Kfm. Timo Reister, ZEW, Mannheim  
Dipl.-Kfm. Carsten Wendt, ZEW, Mannheim  
Dipl.-Volksw. Heinz Gebhardt, RWI Essen  
Dr. Lars-H. R. Siemers, RWI Essen.

### **Koordination:**

Dr. Dankwart Plattner (KfW Bankengruppe)

### **Bitte zitieren Sie den Mittelstandsmonitor wie folgt:**

#### *Bei Referenz auf den gesamten Bericht*

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) 2007, Den Aufschwung festigen - Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Mittelstandsmonitor 2007 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

#### *Bei Referenz auf einzelne Kapitel z.B.:*

Borger, K. und A. Sahm (2007), Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Den Aufschwung festigen - Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Mittelstandsmonitor 2007 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 1 - 36.

Veröffentlicht am 1. März 2007

Die Publikation kann im Internet unter [www.mittelstandsmonitor.de](http://www.mittelstandsmonitor.de) kostenlos herunter geladen werden.

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	<b>V</b>
<b>Zusammenfassung</b> .....	<b>VIII</b>
<b>1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen</b> .....	<b>1</b>
1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen.....	1
1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2006/07.....	4
1.3 Beschäftigungslage und -pläne.....	16
1.4 Investitionsbereitschaft und Beschäftigungsabsichten der Investoren.....	19
1.5 Ertragslage und -erwartungen.....	23
1.6 Fazit und Ausblick auf 2007.....	25
Literatur zu Kapitel 1.....	30
Anhang 1.A: Datengrundlagen.....	32
Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen.....	35
<b>2 Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten</b> .....	<b>38</b>
2.1 Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen in Deutschland.....	38
2.2 Gründungsklima.....	50
2.2.1 Der Einfluss des Gründungsklimas auf die Gründungsintensität.....	52
2.2.2 Kultur der zweiten Chance: Restarts.....	64
2.3 Fazit.....	79
Literatur zu Kapitel 2.....	82
Anhang 2.....	86
<b>3 Internationalisierung des Mittelstandes</b> .....	<b>93</b>
3.1 Einleitung.....	93
3.1.1 Der „Globalisierungsmotor“ in Deutschland.....	93
3.1.2 Internationalisierungstrends des deutschen Mittelstandes.....	94
3.2 Auslandsengagement deutscher KMU.....	98
3.2.1 Exporttätigkeit.....	98
3.2.2 Direktinvestitionen.....	102
3.2.3 Weitere Internationalisierungsformen.....	105
3.3 Entwicklung des Konkurrenzdrucks durch ausländische Unternehmen.....	106
3.3.1 Importkonkurrenz und ausländische Direktinvestitionen in Deutschland.....	108
3.3.2 Fokus Mittel- und Osteuropa.....	111
3.4 Auswirkungen der Internationalisierung auf den deutschen Mittelstand.....	115

3.4.1 Strukturänderungen auf Branchen- und Unternehmensebene .....	115
3.4.2 Beschäftigungsentwicklung.....	121
3.4.3 Wettbewerbsfähigkeit.....	125
3.4.4 Unternehmenserfolg .....	128
3.5 Fördermöglichkeiten für die Auslandsaktivitäten deutscher KMU.....	132
3.6 Fazit .....	137
Literatur zu Kapitel 3 .....	141
Anhang 3.A: Beschreibung der Daten.....	147
Anhang 3.B: Koeffizienten der Schätzungen.....	151
Anhang 3.C: Grafiken.....	153
<b>4 Mittelstand und Unternehmenssteuerreform .....</b>	<b>154</b>
4.1 Die Unternehmensbesteuerung heute .....	154
4.2 Fiskalische Bedeutung des Mittelstandes .....	156
4.3 Internationaler Vergleich der effektiven Steuerbelastung .....	163
4.3.1 Analyse der effektiven Steuerbelastung des Mittelstandes.....	165
4.3.2 Variationsrechnungen .....	168
4.4 Die Unternehmenssteuerreform 2008 und ihre Auswirkungen .....	173
4.4.1 Analyse der Steuerbelastungen.....	176
4.4.2 Veränderung der effektiven Steuerbelastungen von Kapitalgesellschaften einschließlich ihrer Gesellschafter .....	179
4.5 Fazit .....	180
Literatur zu Kapitel 4 .....	183
Anhang 4 .....	185
<b>Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse.....</b>	<b>195</b>

## 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. Kleinst- und Kleinunternehmen – 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 zu Recht 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-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) sowie das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) einer Initiative der KfW Bankengruppe angeschlossen, um mit dem MittelstandsMonitor jährlich einen Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen zu veröffentlichen. Kernidee ist es, das Expertenwissen aus den beteiligten Instituten zusammenzutragen, abzugleichen und 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 Berichts. Er wird um jährlich wechselnde mittelstandsspezifische Schwerpunktthemen von aktuellem gesamtwirtschaftlichem Interesse ergänzt. Die Ausgabe 2007 widmet sich den beiden Themen „Internationalisierung des Mittelstandes“ und „Mittelstand und Unternehmenssteuerreform“.

Die Projektpartner haben sich entschieden, dem MittelstandsMonitor 2007 den Titel „**Den Aufschwung festigen - Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben**“ zu geben. Die kräftige Verbesserung des mittelständischen Geschäftsklimas und die ausgeglichene Stimmung über alle Größenklassen hinweg zeigen, dass der Mittelstand vollen Anteil an dem dynamischen Aufschwung des vergangenen Jahres hatte. Besonders unterstützt worden ist er von der Tatsache, dass 2006 auch die Binnennachfrage gestärkt worden ist. Die guten Geschäftsaussichten haben auch die Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen beflügelt. Allerdings liegt sie immer noch (leicht) unter dem langjährigen Durchschnitt. Deutlich niedergeschlagen hat sich das stark verbesserte Geschäftsklima zudem in dem Beschäftigungsbeitrag aus dem Mittelstand. Für 2007 ist eine Fortsetzung des Beschäftigungsaufbaus zu erwarten; die Beschäftigungspläne des Mittelstandes sind zum ersten Mal seit Beginn der Zeitreihe mehrheitlich positiv. Die fundamentalen Faktoren sprechen dafür, dass der Aufschwung die Belastungen des Jahres 2007 zwar mit einigen Blessuren, aber ohne dauerhaften Schaden überstehen kann (Kapitel 1).

Die Zahl der Gründungen ist im Jahr 2005 nach den Anstiegen in den beiden Vorjahren zurückgegangen. Im Jahr 2006 setzte sich dieser Rückgang verstärkt fort. War der Anstieg der Gründungszahlen in den Jahren 2004 und 2003 durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit getrieben, so ist der Rückgang am aktuellen Rand auf die Abnahme eben dieser Gründungen zurückzuführen. Die Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit und die Zusammenlegung der beiden Förderinstrumente Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld waren eine Ursache für diese Entwicklung. Darüber hinaus haben sich mit der anspringenden Konjunktur zuletzt wieder vermehrt abhängige Beschäftigungsmöglichkeiten aufgetan. Daher entschied sich ein größerer Teil der potenziellen Gründer gegen die Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit. Positiv hervorzuheben ist, dass die Zahl der Gründungen die Zahl der Liquidationen weiterhin übersteigt und der Unternehmensbestand in Deutschland deshalb anwächst. Wie multivariate Analysen zeigen, dass eine Erhöhung der Gründungszahlen durch eine Verbesserung des herrschenden Gründungsklimas erreicht werden kann. Dies trifft sowohl auf Verbesserungen der Grundeinstellungen gegenüber Unternehmertum in der Bevölkerung (kulturelles Gründungsklima) als auch auf Verbesserungen der ökonomisch-rechtlichen Rahmenbedingungen (strukturelles Gründungsklima) zu. Die so genannte "Kultur der zweiten Chance" ist Teil des Gründungsklimas. Hierzu zeigen empirische Analysen, dass die Gründungsvoraussetzungen für gescheiterte Unternehmer („Restarter“) im Vergleich zu vormals erfolgreichen Wiederholungsgründern oder Erstgründern zumindest in Teilbereichen schlechter sind (Kapitel 2).

Die internationale Ausrichtung der deutschen KMU hat deutlich zugenommen. Dies betrifft sowohl den Anteil auslandsaktiver KMU als auch den Anteil ihres im Ausland erzielten Um-

satzes. Tendenziell sind auslandsaktive Unternehmen größer und gehören dem FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe an. Die Internationalisierung – in Form von Importkonkurrenz, importierten Vorleistungen und Investitionen ausländischer Unternehmen – erfasst zudem auch KMU, die nicht selbst im Ausland tätig sind. Auslandsaktive Mittelständler weisen eine signifikant größere Produktivität und Innovationsaktivität auf als rein auf den inländischen Markt ausgerichtete Unternehmen. Ferner hat sich in KMU mit Export und mit Auslandsinvestitionen in den letzten Jahren die Beschäftigung besser entwickelt als in KMU, die auf inländische Märkte konzentriert sind (Kapitel 3).

Wie eine Abschätzung der fiskalischen Bedeutung des Mittelstandes ergibt, hat der Mittelstand zwischen 2000 und 2004 durchschnittlich etwa 47 % der Unternehmenssteuern in Deutschland gezahlt. Im europäischen Vergleich liegt Deutschland je nach Berechnung im Hinblick auf die Steuerlast für Unternehmen zwischen Platz 7 und 11 von 12 betrachteten Ländern. Simulationsrechnungen zu den Auswirkungen des Regierungs-Reformkonzepts auf die Steuerbelastung repräsentativer mittelständischer Modellunternehmen zeigen, dass die von der Bundesregierung ins Auge gefassten Maßnahmen zu einer steuerlichen Entlastung führen würden. Gewinner der geplanten Unternehmenssteuerreform sind vor allem mittelständische Unternehmen (Kapitel 4).

Die beteiligten Institute: Creditreform, IfM Bonn, ZEW, RWI, KfW

## Zusammenfassung

### Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

#### *Mittelstand hat vollen Anteil am dynamischen Aufschwung*

Die sehr kräftige Verbesserung des mittelständischen Geschäftsklimas binnen Jahresfrist auf einen neuen gesamtdeutschen Rekordwert wie auch die praktisch ausgeglichene wirtschaftliche Stimmung über alle Unternehmensgrößenklassen hinweg zeigen, dass der Mittelstand vollen Anteil an dem dynamischen Aufschwung hat, den Deutschland 2006 erlebte. Als vergleichsweise stark auf die heimischen Märkte ausgerichtetem Segment kommt ihm besonders zugute, dass neben den in den zurückliegenden Jahren stets verlässlichen Exporten nun erstmals auch wieder die Binnennachfrage positiv zum Wachstum beiträgt. Die dynamische Mittelstandskonjunktur konnte sich auf die breitestmögliche Basis stützen. So verbesserten sich Auftragslage und Geschäftsklima in beiden Teilen Deutschlands, im Westen allerdings noch nachhaltiger und stärker als im Osten. Auch in sämtlichen Hauptwirtschaftsbereichen zog die Stimmung rasant an und war nicht nur erstmals seit 1994 wieder in allen Sektoren gleichzeitig überdurchschnittlich gut, sondern kletterte zudem auf langjährige Spitzenwerte. Mit dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Großhandel lagen die im Exportgeschäft überproportional engagierten Branchen zwar weiterhin vorn. Die Erholung der Binnenkonjunktur hat aber gleichzeitig dafür gesorgt, dass 2006 neben den bereits seit längerem soliden Dienstleistern auch die Problembranchen der vergangenen Jahre, der Einzelhandel und der Bau, die konjunkturelle Trendwende erlebten.

Angetrieben von der aufwärts gerichteten Umsatz- und der exzellenten Ertragsentwicklung nahm auch die Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen das vierte Jahr in Folge zu: Zuletzt waren gut 42 % der Mittelständler zu neuen Projekten bereit, rund 5 Prozentpunkte mehr als 2005. Das ist zwar der höchste Wert seit 2001, aber noch immer etwas weniger als im langjährigen Durchschnitt (knapp 46 %). Der vergleichsweise bescheidene Anstieg der Investitionsneigung lässt vermuten, dass die Mittelständler zunächst mehr Sicherheit über den mittelfristigen Fortgang der Konjunktur haben wollen, bevor sie noch stärker als bisher in eine Ausweitung der Produktionsanlagen investieren.

Deutlich niedergeschlagen hat sich das stark verbesserte Geschäftsklima dagegen in dem Beschäftigungsbeitrag aus dem Mittelstand. Erstmals seit sechs Jahren überwog der Anteil der Unternehmen mit wachsender Beschäftigung den Anteil der schrumpfenden Firmen – zuletzt um 16,7 Saldenpunkte. Das ist ein neuer gesamtdeutscher Höchststand und ein Rekordplus von 20,1 Zählern gegenüber dem Vorjahr. Für 2007 ist eine Fortsetzung des Be-

schäftigungsaufbaus zu erwarten, die Beschäftigungspläne des Mittelstandes sind zum ersten Mal seit Beginn der Zeitreihe mehrheitlich positiv.

Allerdings wird der Aufschwung 2007 einigen Belastungen ausgesetzt. Zu nennen sind hier vor allem der restriktive Kurs der Fiskalpolitik sowie die absehbare Verlangsamung der auf die gesamte Weltwirtschaft ausstrahlenden US-Ökonomie, wo höhere Leitzinsen und eine deutliche Korrektur im Immobiliensektor über einen negativen Vermögenseffekt perspektivisch den Konsum belasten werden. Die Mittelständler selbst rechnen deshalb, ausgehend von dem sehr hohen Klimaniveau des vergangenen Jahres, für 2007 konsequenterweise mit einer Abkühlung, wie sich aus den deutlich hinter den Lageurteilen zurückgebliebenen Geschäftserwartungen ablesen lässt. Die fundamentalen Faktoren sprechen aber dafür, dass der Aufschwung die Belastungen, wenn auch mit einigen Blessuren, aber ohne dauerhaften Schaden überstehen kann. Das langsamere Wachstum in den USA dürfte nämlich zu einem beträchtlichen Teil von der gestiegenen Eigendynamik in anderen Teilen der Welt, u. a. in Asien, kompensiert werden, sodass lediglich eine mehr oder weniger deutliche Moderation, nicht jedoch ein Abbruch der globalen Konjunktur zu erwarten ist. Vor diesem Hintergrund dürften auch die deutschen Exporte weiter solide wachsen, zumal die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Firmen hoch bleiben wird. In Anbetracht zunehmend ausgelasteter Kapazitäten und der für 2008 angekündigten Einschränkung der Abschreibungsmöglichkeiten bedeutet dies, dass sich auch die Investitionsdynamik auf überdurchschnittlich hohem Niveau halten kann und nur etwas an Tempo verliert. Dadurch dürfte sich zugleich der Beschäftigungsaufbau mit gebremstem Schwung fortsetzen, was die kontraktiven Impulse der Mehrwertsteuererhöhung auf den Konsum zumindest abmildern kann. Dies wird nicht reichen, um die sehr hohe Dynamik des abgelaufenen Jahres zu halten. Ein Realwachstum um 2 % – und damit oberhalb des langfristigen Durchschnitts seit der Wiedervereinigung – ist 2007 aus Sicht der beteiligten Institute aber möglich und sollte sich in einer noch immer guten Klimateinschätzung der Mittelständler niederschlagen.

## **Kapitel 2: Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten**

Nach dem Anstieg der Gründungszahlen in den Jahren 2003 und 2004 ist im Jahr 2005 wieder ein Rückgang zu verzeichnen, der sich im Jahr 2006 fortgesetzt hat. Gemäß KfW-Gründungsmonitor ist die Zahl der Gründer 2006 sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb auf den niedrigsten Stand der vergangenen sieben Jahre gefallen. War der Zuwachs in den Jahren 2003 und 2004 durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit getrieben, ist die Abnahme der Jahre 2005 und 2006 im Wesentlichen auf den Rückgang eben dieser Gründungen zurückzuführen. Ursächlich dafür sind die Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Gründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit (Ende 2004) in Verbindung mit der Zusammenlegung der beiden wichtigsten Förderinstrumente Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld zum weniger stark in Anspruch genommenen Gründungszuschuss (Mitte 2006). Zugleich entstehen mit der deutlich besseren Konjunkturlage vermehrt abhängige Beschäftigungsmöglichkeiten. Dies trägt bei einem Teil der potenziellen Gründer dazu bei, sich anstelle einer selbstständigen Tätigkeit für ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis zu entscheiden.

Die Zahl der Liquidationen ist nach einem moderaten Rückgang im Vorjahr im Jahr 2005 deutlich angestiegen. Für das Jahr 2006 wird ein Sinken der Liquidationszahlen auf das Niveau der Jahre 2003/2004 erwartet. Die Liquidationsintensität in Deutschland liegt weiterhin unter der Gründungsintensität; der Unternehmensbestand wächst deshalb weiter an. Dieses Wachstum ist jedoch nur gering, da der Unterschied zwischen Liquidations- und Gründungsintensität klein ist. Letzteres weist zugleich darauf hin, dass sehr viele Gründungen wenig oder nicht innovativ sind und oft lediglich bestehende Unternehmen ver- oder zurückdrängen. Die Unternehmensinsolvenzen als Untermenge der Liquidationen (Anteil der Insolvenzen an den Liquidationen 2005: 8,3 %) befinden sich seit dem Jahr 2002 (Ostdeutschland) bzw. 2004 (Westdeutschland) in einem Abwärtstrend.

Nicht nur Änderungen der Gründungsförderung oder die konjunkturelle Lage wirken sich auf die Gründungsaktivität aus, sondern auch das Gründungsklima. Unter letzterem versteht man im engeren Sinne die Werte und Grundeinstellungen gegenüber Gründungen und Unternehmertum, die nicht personenspezifisch sind, sondern von der Mehrheit der Bewohner einer Region geteilt werden. Im weiteren Sinne umfasst das Gründungsklima neben diesen Werten und Grundeinstellungen (kulturelles Gründungsklima) auch die ökonomisch-rechtlichen Rahmenbedingungen, unter denen sich das Gründungsgeschehen vollzieht (strukturelles Gründungsklima). Mit der ersten für Deutschland durchgeführten multivariaten Analyse des Einflusses des Gründungsklimas auf das Gründungsgeschehen konnte gezeigt werden, dass durch beide Komponenten des Gründungsklimas eine Erhöhung der Grün-

dungszahlen zu erreichen sein sollte. Aus wirtschaftspolitischer Sicht stellt sich somit die Frage, mit welchen Mitteln das Gründungsklima positiv beeinflusst werden kann. Ansatzpunkte bestehen möglicherweise in einem weiteren Ausbau entrepreneurship-spezifischer Lehr- und Informationsangebote in Schulen, Hochschulen und anderen Bildungsinstitutionen, so dass für selbstständige Erwerbstätigkeit relevante Befähigungen schon möglichst früh vermittelt und Bestandteil des Humankapitals werden.

Eine weitere Facette des Gründungsklimas bildet die sogenannte „Kultur der zweiten Chance“. Der Anteil vormals gescheiterter Unternehmer an allen Gründern, Restarter genannt, bewegt sich zwischen 11 und 18 %. Die Gründungsvoraussetzungen sind für Restarter in Deutschland im Vergleich zu vormals erfolgreichen Wiederholungsgründern oder Erstgründern in einigen Bereichen ungünstiger. Restarter müssen sich mit komplizierteren rechtlichen Rahmenbedingungen auseinandersetzen als andere Gründer. Ferner sehen sie sich mit einem erschwerten Zugang zu öffentlichen Finanzierungsprogrammen, größeren Finanzierungsproblemen im Allgemeinen sowie größeren Schwierigkeiten bei der Auftragsakquisition konfrontiert. Die Analysen zeigen auch, dass die von Restartern geführten Unternehmen weniger erfolgreich sind als die von vormals erfolgreichen Wiederholungsgründern oder Erstgründern. Restarter scheiden schneller wieder aus dem Markt aus und weisen ein geringeres Beschäftigungswachstum auf. Ob dies an den schwierigeren Rahmenbedingungen oder anderen Gründen (z. B. geringeren unternehmerischen Fähigkeiten der Restarter) liegt, ist noch ungeklärt. Unstrittig indessen ist, dass Informationsdefizite weiterhin ein wichtiges Hemmnis für den Vollzug neuerlicher Gründungen durch potenzielle Restarter darstellen. Ansatzpunkte zur deren Überwindung bestehen beispielsweise in der Bereitstellung spezifischer Informations- und Beratungsangebote für potenzielle Restarter und Qualifizierungsangebote für Gründungsberater.

### **Kapitel 3: Internationalisierung des Mittelstandes**

Die Globalisierung – in Form zunehmender Verflechtung internationaler Märkte und grenzüberschreitender Produktion – bedeutet für den Mittelstand zum einen verstärkten Wettbewerbsdruck und zum anderen die Chance, selbst auf ausländischen Märkten tätig zu werden. Die deutlich höheren Wachstumsraten auf den Weltmärkten im Vergleich zum deutschen Markt könnten mittelfristig zu einer tief greifenden Veränderung in der Struktur des deutschen Mittelstandes führen: Während auslandsaktive KMU von den Chancen verstärkter Exporte bzw. Direktinvestitionen profitieren, besteht die Gefahr, dass rein auf den deutschen Markt fokussierte KMU auf ihren angestammten Märkten verdrängt werden.

Insgesamt hat die internationale Ausrichtung der deutschen KMU deutlich zugenommen. Dies betrifft sowohl den Anteil auslandsaktiver KMU als auch den Anteil ihres im Ausland erzielten Umsatzes. Dabei lassen sich erhebliche Unterschiede nach Unternehmensgröße und Branche feststellen. Tendenziell sind auslandsaktive Unternehmen größer und gehören dem FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe an. Es gibt jedoch einen nicht zu vernachlässigenden Anteil an kleinen und Dienstleistungsunternehmen, die bereits grenzüberschreitend tätig sind.

Auch der Wettbewerbsdruck ausländischer Anbieter auf inländischen Märkten hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Die Internationalisierung – in Form von Importkonkurrenz, importierten Vorleistungen und Investitionen ausländischer Unternehmen – erfasst damit auch KMU, die nicht selbst im Ausland tätig sind. Es ist davon auszugehen, dass die Bedeutung grenzüberschreitender Kapitalverflechtungen über Direktinvestitionen in den nächsten Jahren zunehmen wird – auch für kleinere deutsche Unternehmen. Eine Befragung von Unternehmen aus den gerade für den Mittelstand wichtigen MOE-Ländern zeigt zudem, dass in Zukunft mit einem verstärkten Wettbewerb in höherwertigen Gütern zu rechnen ist.

Die Internationalisierung wirkt sich auf Unternehmensentwicklung und Struktur des Mittelstandes je nach Branche unterschiedlich stark aus. Je offener eine Branche ist, desto deutlicher zeichnet sich der Strukturwandel ab. In den höher internationalisierten Branchen hat der Anteil mittlerer und größerer KMU entgegen dem Trend im gesamten Mittelstand zugenommen. Ein wichtiges Ergebnis der Studie ist zudem, dass auslandsaktive Mittelständler eine signifikant größere Produktivität und Innovationsaktivität aufweisen als rein auf den inländischen Markt ausgerichtete Unternehmen. Ferner hat sich in KMU mit Export und mit Auslandsinvestitionen in den letzten Jahren die Beschäftigung besser entwickelt als in KMU, die auf inländische Märkte konzentriert sind. Allerdings ist die Richtung des Wirkungszusammenhangs zwischen Auslandsaktivitäten und Unternehmensentwicklung offen. Hohe Produktivität und Innovationsaktivität können sowohl Voraussetzung als auch Folge von Aus-

landsaktivitäten sein. In jedem Fall sind sie unverzichtbar, um sich im internationalen Wettbewerb zu behaupten.

Angesichts der wachsenden Bedeutung der Internationalisierung und der damit verbundenen Chancen für kleine und mittlere Unternehmen ist der Mittelstand eine wichtige Zielgruppe der deutschen Außenwirtschaftsförderung. Das vielfältige Unterstützungsangebot zeichnet sich jedoch durch sehr unterschiedliche Bekanntheits- und Nutzungsgrade aus. Dies weist auf die Heterogenität speziell der außenwirtschaftlichen Bedürfnisse des Mittelstandes und auf deutliches Verbesserungspotenzial bei der Erreichung der Zielgruppen hin.

## **Kapitel 4: Mittelstand und Unternehmenssteuerreform**

Das Kapitel beschäftigt sich speziell mit der Steuerbelastung des Mittelstandes nach gegenwärtigem Rechtsstand und den Konsequenzen des von der Bundesregierung geplanten Reformkonzepts für mittelständische Unternehmen. Wie eine Abschätzung der fiskalischen Bedeutung des Mittelstandes ergibt, hat der Mittelstand zwischen 2000 und 2004 durchschnittlich etwa 47 % der Unternehmenssteuern in Deutschland gezahlt und damit einen beachtlichen Teil des von Unternehmen geleisteten Steueraufkommens getragen.

Um die Attraktivität des Steuerstandorts Deutschland für mittelständische Unternehmen abzuschätzen, wird die effektive durchschnittliche Steuerbelastung eines größeren mittelständischen Unternehmens in zwölf EU-Mitgliedsstaaten simuliert und international verglichen. Es zeigt sich, dass bezogen auf die Unternehmensebene einer Kapitalgesellschaft die effektive Steuerbelastung in Deutschland verglichen mit elf anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union mit am höchsten ist. Nur Frankreich weist eine noch höhere Effektivbelastung auf. Ursächlich für die hohe Belastung in Deutschland sind fast ausschließlich ertragsabhängige Steuern. Bezieht man die Anteilseignerebene mit ein, kann sich Deutschland auf einen Platz im hinteren Mittelfeld (Rang 9) verbessern. Firmiert das Unternehmen in der Rechtsform einer Personengesellschaft, verbessert sich Deutschland um zwei weitere Positionen auf Rang 7. Trotz der niedrigeren durchschnittlichen Gewinnsteuerlast mittelständischer Personenunternehmen muss aber beachtet werden, dass die Grenzsteuerbelastung bei hohen Gewinnen bei Personenunternehmen höher sein als bei Körperschaften und so zu geringeren Investitionen bei mittelständischen Personenunternehmen führen kann.

Simulationsrechnungen zu den Auswirkungen des Regierungs-Reformkonzepts auf die Steuerbelastung repräsentativer mittelständischer Modellunternehmen zeigen, dass die von der Bundesregierung ins Auge gefassten Maßnahmen zu einer steuerlichen Entlastung führen würden. Von den geplanten Maßnahmen profitieren vor allem Unternehmen, für die aufgrund ihrer Größe oder ihrer Finanzierungsstruktur die Tarifsenkungen voll durchschlagen und wesentliche Elemente der vorgesehenen Gegenfinanzierungsmaßnahmen nicht wirksam werden. Gewinner der geplanten Unternehmenssteuerreform sind vor allem mittelständische Unternehmen. Berechnungen, die für eine mittelständische Kapitalgesellschaft des Verarbeitenden Gewerbes mit Hilfe des European Tax Analyzers durchgeführt wurden, zeigen, dass sich die effektive Steuerbelastung auf Ebene des Unternehmens über einen Zeitraum von zehn Jahren gerechnet um 24,82 % auf 1.381.410 EUR spürbar verringern würde. Berechnungen unter Einbeziehung der Anteilseigner ergeben auf der für mittelständische Unternehmen relevanten Gesamtebene lediglich eine Verminderung der Belastung um 9,81 % auf 2.302.746 EUR.

# 1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

## 1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

### Realwachstum erstmals seit sechs Jahren wieder über der Potenzialrate

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich 2006 sehr deutlich verbessert (siehe Tabelle 1.1).<sup>1</sup> Mit einer jahresdurchschnittlichen Rate von 2,7 % – dies entspricht 2,9 % in kalenderbereinigter Rechnung – wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) erstmals seit sechs Jahren wieder eindeutig schneller als das Produktionspotenzial, dessen Zuwachs sich grob auf 1 ½ % schätzen lässt.

**Tabelle 1.1: Gesamtwirtschaftliche Rahmendaten**

	Einheit	2003	2004	2005	2006	Prognosespektrum 2007 <sup>f</sup> von bis	
Bruttoinlandsprodukt	[%] <sup>a</sup>	-0,2	1,2	0,9	2,7	1,2	2,1
Inländische Verwendung	[%] <sup>a</sup>	0,6	0,0	0,5	1,6	0,4	2,3
Bruttoanlageinvestitionen	[%] <sup>a</sup>	-0,8	-0,4	0,8	5,6	0,6	6,8
Ausrüstungen	[%] <sup>a</sup>	-0,1	4,2	6,1	7,3	4,7	10,0
Bauten	[%] <sup>a</sup>	-1,6	-3,8	-3,6	4,2	-3,3	3,9
Sonstige Anlagen	[%] <sup>a</sup>	2,5	1,2	4,7	5,9	3,5	11,5
Private Konsumausgaben	[%] <sup>a</sup>	-0,1	0,1	0,1	0,8	-0,3	0,9
Konsumausgaben des Staates	[%] <sup>a</sup>	0,4	-1,3	0,6	1,8	0,4	1,5
Exporte	[%] <sup>a</sup>	2,4	9,6	6,9	12,5	6,2	8,8
Importe	[%] <sup>a</sup>	5,4	6,9	6,5	11,1	5,2	8,2
Nettoexporte	[Prozentpunkte] <sup>b</sup>	-0,8	1,2	0,4	1,1	-0,1	1,2
Erwerbstätige (Inland)	[Mio.]	38,72	38,88	38,82	39,11	39,20	39,41
Registrierte Arbeitslose	[Mio.]	4,38	4,38	4,86	4,49	4,12	4,36
Arbeitslosenquote	[%] <sup>c</sup>	10,2	10,1	11,1	10,3	9,5	10,0
Verbraucherpreise	[%] <sup>d</sup>	1,1	1,6	2,0	1,7	1,9	2,5
Finanzierungssaldo des Staates	[%]	-4,0	-3,7	-3,2	-1,7	-1,5	-1,2

*a Preisbereinigter Kettenindex, Veränderung ggü. Vorjahr*

*b Wachstumsbeitrag zum preisbereinigten BIP*

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

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

*f EU Kommission, OECD, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Herbstgutachten der sechs Wirtschaftsforschungsinstitute ("Gemeinschaftsdiagnose"), DIW, ifo, IfW, RWI, HWWA, IWH, IMK, IW Köln*

Quelle 2003 bis 2006: Destatis

Sieht man einmal von dem absoluten Ausnahmejahr 2000 ab, in dem sämtliche Übersteigerungen der so genannten „New Economy“ kulminierten, war das makroökonomische Aktivitätsniveau 2006 damit das kräftigste seit der Wiedervereinigung. Selbst die optimistischsten Prognosen, welche die Wirtschaftsforschungsinstitute und internationalen Organisationen vor Jahresfrist für Deutschland abgegeben hatten, wurden um mindestens einen Prozentpunkt übertroffen.<sup>2</sup>

Die Unterauslastung der Produktionskapazitäten, die in der vorangegangenen langjährigen Phase zum Teil stark unterdurchschnittlichen Wachstums beträchtlich zugenommen hatte,

<sup>1</sup> In der vorliegenden Konjunkturanalyse wurden Daten und Publikationen berücksichtigt, die bis zum 22. Februar 2007 veröffentlicht wurden.

<sup>2</sup> Das Prognosespektrum für den realen BIP-Zuwachs 2006 in nicht kalenderbereinigter Rechnung reichte seinerzeit von +1,0 % bis +1,7 %. Siehe MittelstandsMonitor 2006, S. 1.

bildet sich folglich inzwischen wieder merklich zurück. Nach Angaben der OECD hat sich die Produktionslücke gegenüber 2005, als so viele Ressourcen brachlagen wie noch nie seit dem Beginn der Berechnungen im Jahr 1970, auf -1,1 % halbiert.<sup>3</sup> Sichtbarster Beleg hierfür ist nicht nur der nachhaltige Rückgang der Arbeitslosenzahlen und die spiegelbildliche Zunahme der Erwerbstätigkeit, sondern auch der erstmalige Aufbau sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse nach fünf Jahren des Schrumpfens.

### **Kräftiger Aufschwung 2006 dank ausgebliebener Schocks, ...**

Grundsätzlich begünstigt wurde der kräftige Aufschwung durch den Umstand, dass die Wirtschaft 2006 von negativen exogenen Schocks – in den Vorjahren zumeist verantwortlich für das schlechter als ursprünglich erwartet ausgefallene Wirtschaftswachstum – verschont geblieben ist: So ist der Wechselkurs des Euro im Jahresdurchschnittsvergleich nahezu konstant geblieben, die Rohstoffpreise einschließlich fossiler Energieträger haben sich nach Höchstständen zur Mitte des vergangenen Jahres sogar moderat zurückgebildet, und völlig unvorhersehbare Einmalereignisse mit globaler Wirkungskraft – wie der Terroranschlag auf das New Yorker Welthandelszentrum im September 2001 oder der später folgende Irakkrieg im Frühjahr 2003 – sind ausgeblieben.

Vor diesem Hintergrund konnten nicht nur die im Zuge des breiten weltweiten Konjunkturbooms kräftig wachsenden Exporte ihre bereits in den zurückliegenden Jahren stets unter Beweis gestellte Rolle als Wachstumsstütze wieder einmal bestätigen. Neu hinzugekommen ist erstmals auch die sichtbare Erholung der zuvor notorisch lahmenden Binnennachfrage, die im abgelaufenen Jahr 1,6 Prozentpunkte zum Wachstum beitrug.

### **... eines Booms bei den Investitionen ...**

Insbesondere die Bruttoanlageinvestitionen zogen 2006 mit einem Plus von 5,6 % so kräftig an wie noch nie seit der Wiedervereinigung und sind insofern der Schlüsselfaktor für die wieder gewonnene Konjunkturdynamik. Die Ausrüstungsinvestitionen wuchsen im Vergleich zum Vorjahr um 7,3 %. Die Bauinvestitionen verzeichneten eine bemerkenswerte Trendwende und leisteten mit einem Zuwachs von 4,2 % zum ersten Mal seit dem Jahr 1999 wieder einen positiven Beitrag zum Wachstum.

---

<sup>3</sup> Vgl. OECD (2006), S. 63. Die Produktionslücke ist definiert als Differenz von tatsächlichem BIP und Produktionspotenzial in Prozent des Produktionspotenzials. Das Produktionspotenzial ist diejenige Wirtschaftsleistung, die sich bei konjunktureller Normalauslastung der Produktionsfaktoren erzielen lässt.

Dieser Investitionsboom steht auf einem festen Fundament. Dazu zählt zum einen die anhaltend kräftige Exportkonjunktur<sup>4</sup>, die zu einer steigenden Kapazitätsauslastung führt, sodass die Firmen auch wieder vermehrt die für den Arbeitsmarkt wichtigen Erweiterungsinvestitionen tätigen. Darauf weist die Trendwende bei den Nettoanlageinvestitionen hin: 2006 wuchsen die über den Ersatzbedarf hinausgehenden Investitionen mit rekordhohen 46,5 %, nachdem sie in den fünf Jahren zuvor um kumuliert 60,7 % nachgegeben hatten. Zum anderen hat sich die Gewinnsituation der Unternehmen stark verbessert, was ebenfalls zu neuen Investitionen anreizen dürfte. Nun zahlt es sich für die Firmen aus, dass sie die vergangenen Jahre konsequent dazu nutzten, ihre Verschuldung abzubauen und durch Rationalisierungsprogramme sowie grenzüberschreitendes Outsourcing Löhne und weitere Kosten einzusparen. Profitiert hat deren Wettbewerbsfähigkeit schließlich auch von der unterdurchschnittlichen deutschen Inflationsrate, die wie eine reale Abwertung wirkt, sowie der seit zehn Jahren äußerst verhaltenen Lohnentwicklung, die zu rückläufigen Lohnstückkosten führte – eine Entwicklung, die international praktisch ohne Parallele ist.<sup>5</sup>

### **... sowie eines Verzichts auf aktive Budgetkonsolidierung**

Nicht zuletzt hat aber auch die Makropolitik ihren Teil zum Aufschwung beigetragen. Insbesondere die Fiskalpolitik stimulierte 2006 die Wirtschaft, indem sie im Unterschied zu den Vorjahren in einer anfangs noch labilen Konjunkturlage trotz angespannter Haushaltslage auf aktive Konsolidierungsmaßnahmen verzichtete und zugleich expansive Maßnahmen wie temporär erleichterte Abschreibungsmöglichkeiten beschloss. Diese Strategie erweist sich nun als zielführend, auch wenn dabei der erneute Bruch der Maastrichter Obergrenze für das Staatsdefizit in Höhe von 3 % des nominalen BIP anfangs bewusst in Kauf genommen worden war.

Dass die Defizitgrenze nun entgegen der ursprünglichen Befürchtungen bereits im abgelaufenen Jahr mit 1,7 % klar eingehalten wurde, zeigt nämlich, wie zentral ein günstiges konjunkturelles Umfeld für die erfolgreiche Konsolidierung der Staatskassen ist. Im logischen Umkehrschluss bestätigt dies zugleich die schmerzhaft Erfahrung der vergangenen Jahre, dass eine Konsolidierung nicht gelingen kann, wenn man den abschwungbedingten Mehrausgaben und Mindereinnahmen prozyklisch „hinterher spart“ und dadurch die rezessiven

---

<sup>4</sup> Der im vergangenen Jahr erzielte reale Ausfuhrzuwachs von 12,5 % ist nach 2000 der zweithöchste seit es gesamtdeutsche Daten gibt.

<sup>5</sup> So sind nach Berechnungen der OECD die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten in Deutschland von 1995 bis 2006 kumuliert um 2,0 % zurückgegangen (zum Vergleich: Eurozone insgesamt +16,1 %; USA +27,6 %), zwischen 2003 und 2006 betrug der Rückgang sogar 3,5 % (Eurozone insgesamt +3,1 %; USA +8,3 %).

Tendenzen einschließlich ihrer negativen Effekte auf die Staatsfinanzen immer weiter verschärft.

## 1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2006/07

### Stimmung der Mittelständler auf Rekordniveau

Vor dem Hintergrund des kräftigen, zunehmend auch vom Inland getragenen Aufschwungs hat sich auch die Stimmung der kleinen und mittleren Unternehmen<sup>6</sup> im Vorjahresvergleich sehr deutlich aufgehellt und alte Höchststände zum Teil weit hinter sich gelassen, wie die zentralen Konjunkturindikatoren der beteiligten Institute belegen.<sup>7</sup>

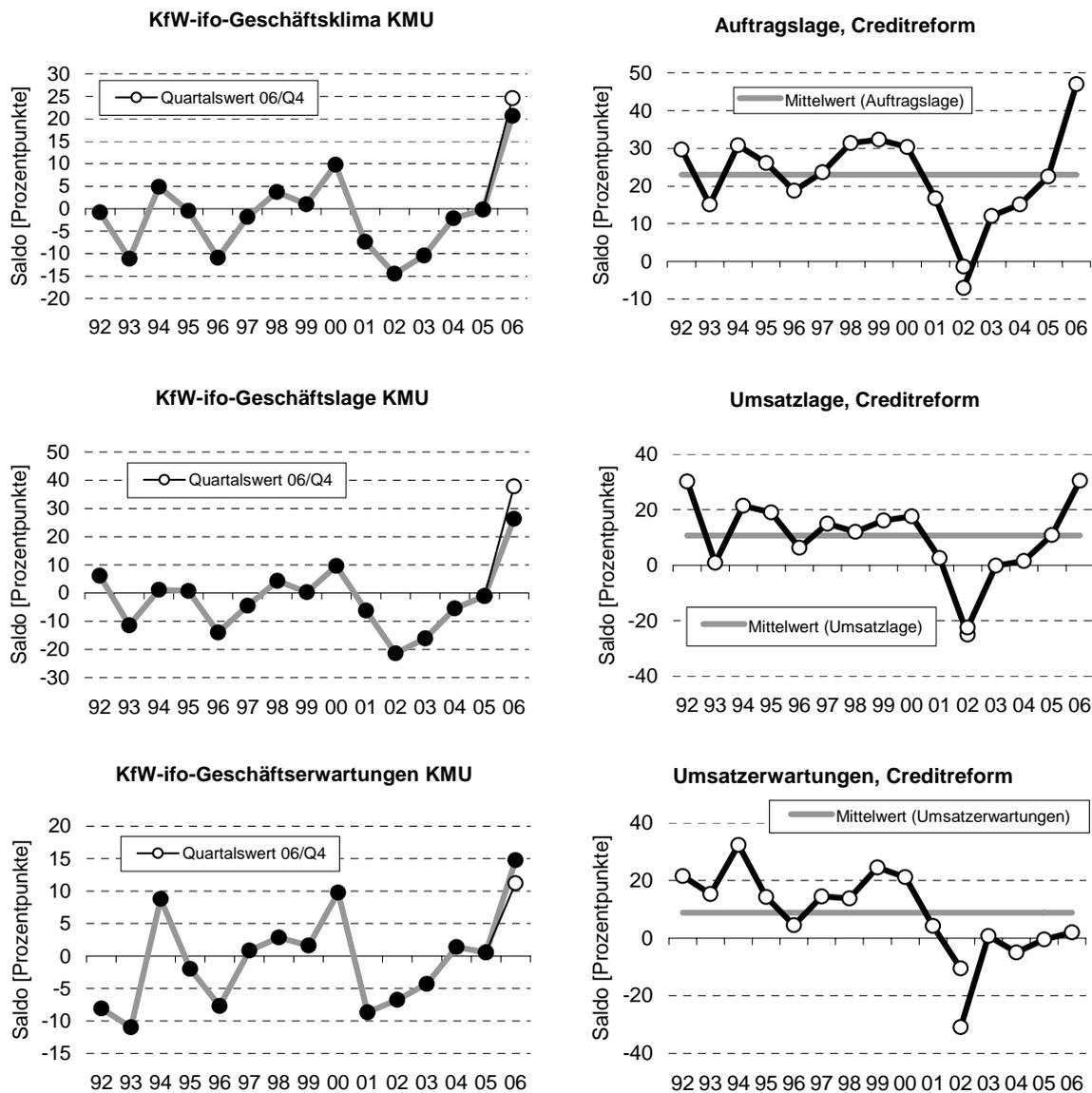
Das Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, der zentrale Indikator im Rahmen des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers, verbesserte sich im Durchschnitt des Jahres 2006 um 20,9 Zähler gegenüber dem Vorjahr und notierte damit 20,7 Saldenpunkte über der Nulllinie, welche konzeptionell dem langfristigen Durchschnitt entspricht. Beides ist in der Historie der Zeitreihe einmalig. Noch nie seit Beginn der gesamtdeutschen Berechnungen im Jahr 1991 gab es einen so starken Vorjahresanstieg – bisheriger Spitzenwert aus dem Jahr 1994: +16,0 Zähler – und noch nie zuvor lag das Stimmungsniveau im Durchschnitt eines Jahres so hoch. Lediglich im Wiedervereinigungsboom des Jahres 1991 war die Stimmung in Mittelstand ähnlich überschwänglich (19,9 Saldenpunkte); in dem von der „New-Economy“-Euphorie getragenen Ausnahmejahr 2000, das der Gesamtwirtschaft mit einem kalenderbereinigten BIP-Plus von 3,5 % gegenüber dem Vorjahr die bislang höchste gesamtdeutsche Realwachstumsrate gebracht hatte, war sie angesichts eines Klimasaldos von 9,8 Punkten dagegen deutlich moderater. Wenngleich vermutet werden muss, dass die befragten Firmen nach 5 Jahren unterdurchschnittlichen Wachstums ihr Anspruchsniveau für eine gute Ge-

---

<sup>6</sup> Aus Gründen der analytischen Trennschärfe wird in Anlehnung an die Mittelstandsdefinition des IfM Bonn 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 grundsätzlich nur Firmen mit höchstens 500 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von maximal 50 Mio. EUR zur Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Der Begriff „Mittelstand“ wird hierzu synonym verwendet.

<sup>7</sup> 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. Das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer basiert auf einer größenklassenbezogenen Auswertung der monatlichen Firmenbefragung des ifo Instituts für den bekannten ifo Geschäftsklimaindex, deren Resultate hier zu Quartals- und Jahresdurchschnitten verdichtet werden. Dies gestattet es, unterjährige Trends zu verfolgen und Stimmungsspitzen zu glätten. Demgegenüber geben die in einem relativ engen Zeitfenster gegen Ende des Jahres durchgeführten Befragungen von Creditreform momentane Einschätzungen und Stimmungen der Unternehmen besonders pointiert wieder. Für diejenigen Leser, die sich einen schnellen Zahlenüberblick verschaffen oder ihre eigenen Schlussfolgerungen mit dem empirischen Material konfrontieren möchten, werden die in Kapitel 1 kommentierten Indikatoren in *Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen* kompakt in tabellarischer Form dargestellt.

schäftslage etwas abgesenkt haben dürften, zeugen diese Zahlen doch von einer äußerst dynamischen Mittelstandskonjunktur im abgelaufenen Jahr (siehe Grafik 1.1).



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

**Grafik 1.1: Mittelstandsspezifische Konjunkturindikatoren**

Beide Komponenten des Geschäftsklimas trugen zu dem jahresdurchschnittlichen Rekordanstieg bei, die Lageeinschätzung, welche um 27,4 Zähler auf einen Saldenstand von 26,3 Punkten zulegte, allerdings wesentlich stärker als die Geschäftserwartungen, die sich im gleichen Zeitraum „nur“ um 14,3 Zähler auf 14,8 Saldenpunkte verbesserten – doch auch dieser Erwartungsanstieg ist nach 1994 (+19,8 Zähler) der zweithöchste, der seit der Wiedervereinigung registriert worden ist. Infolgedessen fielen die Erwartungen im abgelaufenen Jahr erstmals seit 2001 wieder hinter die Urteile zur aktuellen Geschäftslage zurück, wobei sich die Schere im Verlauf von 2006 von zunächst noch positiven 5,5 Zählern im ersten Vierteljahr bis auf -26,6 Zähler im Schlussquartal ausweitete (Jahresdurchschnitt: -11,5 Zähler).

**Kasten 1.1: Blitzumfrage im KfW-Branchenkreis Mittelstandskonjunktur**

Die KfW Bankengruppe führte Anfang Januar 2007 die vierte Blitzumfrage unter den Teilnehmern des von ihr im Oktober 2005 initiierten KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur durch. Hierzu wurden die Konjunkturexperten aus 20 Wirtschaftsverbänden, welche alle Bereiche der deutschen Wirtschaft vom Verarbeitenden Gewerbe über den Bau und den Handel bis hin zu den Dienstleistern abdecken, anhand eines standardisierten Fragebogens zu ihrer Einschätzung der Geschäftsentwicklung, zu Umsatz und Absatzpreisen sowie zu Investitions- und Beschäftigungsplänen ihrer jeweiligen mittelständischen Verbandsunternehmen befragt.

**Tabelle 1.2: Stimmungsbild des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur im Januar 2007**

Angaben in % der abgegebenen Antworten	Antwortanteile			Saldo
<b>Geschäftsentwicklung</b>				
Die Geschäftslage ist in den vergangenen 12 Monaten	besser geworden 88,9	in etwa gleich geblieben 11,1	schlechter geworden 0,0	88,9
Die Geschäftslage ist zurzeit	gut 88,9	durchschnittlich/saisonüblich 11,1	schlecht 0,0	88,9
In den kommenden 12 Monaten dürfte die Geschäftslage	sich verbessern 38,9	in etwa gleich bleiben 50,0	sich verschlechtern 11,1	27,8
<b>Umsatz und Absatzpreise</b>				
Die Exportumsätze dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 75,0	in etwa gleich bleiben 25,0	fallen 0,0	75,0
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer 16,7	in etwa gleich 16,7	kleiner 66,7	-50,0
Die Inlandsumsätze dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 72,2	in etwa gleich bleiben 22,2	fallen 5,6	66,7
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer 16,7	in etwa gleich 33,3	kleiner 50,0	-33,3
Die Absatzpreise dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 55,6	in etwa gleich bleiben 22,2	fallen 22,2	33,3
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer 29,4	in etwa gleich 41,2	kleiner 29,4	0,0
<b>Inländische Investitionen und Arbeitsplätze</b>				
Die Realkapitalinvestitionen dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 61,1	in etwa gleich bleiben 27,8	fallen 11,1	50,0
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer 11,8	in etwa gleich 58,8	kleiner 29,4	-17,6
Die Beschäftigtenzahl dürfte in den kommenden 12 Monaten	steigen 38,9	in etwa gleich bleiben 38,9	fallen 22,2	16,7
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer 25,0	in etwa gleich 56,3	kleiner 18,8	6,3

Quelle: KfW

Die Ergebnisse der Umfrage, welche in der oben stehenden Tabelle zusammengefasst sind, decken sich weitgehend mit der Konjunkturdiagnose der am MittelstandsMonitor beteiligten Institute. So waren die Experten beinahe schon einstimmig (88,9 %) der Meinung, dass sich die Geschäftslage in der zurückliegenden Jahresperiode verbessert habe; über eine Verschlechterung klagte keiner. Ebenso einhellig wird die aktuelle Lage als gut (88,9 %) charakterisiert, nur eine kleine Minderheit beschreibt sie als durchschnittlich bzw. saisonüblich (11,1 %), keiner als schlecht. Mit Blick auf 2007 rechnen die Experten zumeist mit einer Seitwärtsbewegung (50,0 %) oder sogar mit einer weiteren Verbesserung der Geschäftslage (38,9 %), dagegen nahmen vergleichsweise wenige Umfrageteilnehmer (11,1 %) eine Verschlechterung an. Vom Außenhandel werden wie in den vergangenen Jahren weit überwiegend anregende Impulse erwartet, doch dürfte sich das Tempo der Exportzuwächse nach mehrheitlicher Einschätzung gegenüber 2006 verringern. Zudem gehen die Befragten mit großer Mehrheit davon aus, dass 2007 auch das Inlandsgeschäft weiter zulegen wird: Nicht ganz drei Viertel prognostizieren höhere Umsätze auf dem heimischen Markt, nur 5,6 % sehen eine Schrumpfung voraus. Ähnlich wie bei der Einschätzung des Exportgeschäfts gilt aber auch hier, dass sich die Dynamik des Umsatzwachstums im Inland nach überwiegender Meinung abschwächen wird. Höhere Absatzpreise sieht per saldo zwar ein Drittel der Befragten, bei der Einschätzung der Dynamik sind die Antwortanteile zwischen „größer“ und „kleiner“ aber ausgeglichen – kein Indiz also für ernsthafte Inflationsgefahren, auf die die Zentralbank mit einer Verschärfung ihres Restriktionskurses reagieren müsste. Vor diesem Hintergrund dürften auch die Realkapitalinvestitionen in Deutschland erneut ausgeweitet werden, allerdings nicht mehr ganz so rasant wie 2006: So rechnen zwar wesentlich mehr Umfrageteilnehmer mit einem Anstieg (61,1 %) als mit einem Rückgang (11,1 %), sie gehen aber zumindest per saldo ebenfalls davon aus, dass die Wachstumsrate verglichen mit dem abgelaufenen Jahr dabei eher kleiner (29,4 %) als größer (11,8 %) sein wird. Im Saldo knapper als bei den anderen Fragen, aber gleichwohl mehrheitlich positiv fielen auch die Antworten auf die Frage nach den Beschäftigungsplänen aus, wo die positiven Angaben (38,9 %) die negativen (22,2 %) erstmals seit Bestehen der Umfrage überwogen. Insgesamt sind dies keine schlechten Perspektiven für den Arbeitsmarkt in diesem Jahr, zumal bei der Einschätzung der Beschäftigungsdynamik im Vergleich zu 2006 die Optimisten knapp die Oberhand haben.

### **Erwartung einer Dämpfung zeichnet sich ab**

Ein solch großer Abstand zwischen Lage- und Erwartungseinschätzung ist sehr ungewöhnlich und deutet – wenn er zuungunsten der Erwartungskomponente ausfällt – in aller Regel auf einen bevorstehenden Abschwung hin. Letztmalig ähnliche Dimensionen erreichte er 1992, als zunehmend klar wurde, dass der Einheitsboom nicht unbegrenzt anhalten konnte, und als schließlich 1993 das schwerste Rezessionsjahr seit der Ölkrise 1975 folgte. Gleichwohl sollte diese Parallele nicht überstrapaziert werden. Mit Blick auf das unterjährige Verlaufsprofil zeigt sich nämlich, dass sich die Urteile zur aktuellen Geschäftslage so stark und kontinuierlich verbesserten, dass sie im Schlussquartal mit 37,8 Saldenpunkten nicht nur um 11,5 Zähler über dem historisch hohen Jahresdurchschnitt lagen, sondern sogar den gesamten Klimaindikator trotz tendenziell rückläufiger Erwartungskomponente mit nach oben ziehen konnten.

Von einem solch exzellenten Niveau der Lagebeurteilung ausgehend ist es folglich sehr plausibel, dass im Verlauf von 2006 ein zunehmender Anteil der Unternehmen von einer bevorstehenden *relativen* Verschlechterung der Geschäftssituation ausgegangen ist, denn angesichts der früh angekündigten und am Jahresanfang schließlich in Kraft getretenen Erhöhung des Regelsatzes der Mehrwertsteuer um drei Prozentpunkte auf 19 % durfte eine konjunkturelle Delle zumindest im Startquartal von 2007 schon lange vorher praktisch als sicher gelten. Darüber hinaus gibt es weitere Gründe, die lediglich für eine konjunkturelle Dämpfung, nicht aber für einen bevorstehenden rezessiven Einbruch sprechen: So zeigten die Erwartungen im Schlussvierteljahr bereits wieder erste Stabilisierungsansätze (+0,4 Zähler ggü. Vorquartal) und übertrafen trotz der Verluste seit Jahresbeginn mit 11,2 Saldenpunkten nicht nur den langfristigen Durchschnitt weiterhin klar, sondern waren auch noch immer etwas höher als ein Jahr zuvor (+4,4 Zähler).

### **Indikatoren von Creditreform untermauern Aufschwungdiagnose**

Auch die Ergebnisse einer zu Jahresbeginn durchgeführten Blitzumfrage unter den Experten des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur, welche in Kasten 1.1 näher erläutert werden, sowie die Daten von Creditreform untermauern diese Diagnose. Ungeachtet der zum Teil erheblichen Unterschiede in der Konzeption lassen beide Umfragen einen sehr kräftigen Aufschwung im Jahresverlauf erkennen. So bezeichnete mit 52,7 % erstmals seit Beginn der Erhebungen im Jahr 1992<sup>8</sup> eine absolute Mehrheit der von Creditreform im Dezember be-

---

<sup>8</sup> Da die exklusiv für den MittelstandsMonitor von Creditreform organisierte Dezemberumfrage erstmals im Jahr 2002 durchgeführt wurde, wurden für die Jahre davor die Angaben aus der Septemberumfrage hilfsweise als Vergleichsmaßstab herangezogen. In den Grafiken wird dies durch eine Unterbrechung der Verlaufskurven deutlich gemacht.

fragten Unternehmen ihre Auftragslage<sup>9</sup> als gut oder sehr gut. Im Vorjahresabstand ist dies ein Zuwachs von 19,6 Prozentpunkten. Zählt man zu den positiven Urteilen diejenigen Firmen hinzu, die auf die Frage nach ihrer Auftragslage eine konjunkturell neutrale Antwort („befriedigend“ oder „ausreichend“) gaben, bewerteten zuletzt 93,0 % der Mittelständler ihre momentane Situation mindestens mit ausreichend, nach 88,7 % Ende 2005. Der Anteil derjenigen, die ihre Auftragslage mit mangelhaft oder ungenügend charakterisierten, schrumpfte um 4,9 Prozentpunkte auf 5,7 %.<sup>10</sup> Der zur Darstellung konjunktureller Bewegungen üblicherweise verwendete Saldo aus guten und schlechten Einschätzungen erhöhte sich infolgedessen um 24,5 Zähler auf 47,0 Saldenpunkte – weit über seinem langfristigen Durchschnitt von 22,9 Saldenpunkten, auf dessen Niveau sich der Auftragslageindikator genauso wie das KfW-ifo-Geschäftsklima noch im Jahr davor bewegt hatte. Von starken Parallelen zwischen den beiden Indikatoren zeugt darüber hinaus die Tatsache, dass die Stimmung im Mittelstand auch gemessen an der Auftragslageeinschätzung hinsichtlich Niveau und Vorjahresveränderung im Jahr 2006 neue Allzeithochs markieren konnte.

Die als Indikator für das Wirtschaftsvertrauen konstruierte „Auftragslage“ unterscheidet allerdings nicht danach, ob die Stimmungsveränderung primär erwartungsgetrieben ist oder ob sie stärker auf die tatsächliche Geschäftsentwicklung zurückgeführt werden kann. Eine derartige Differenzierung erlauben hingegen die von Creditreform ergänzend erhobenen Angaben zur Umsatzentwicklung während des zurückliegenden halben Jahres sowie zu den Umsatzerwartungen für die kommenden sechs Monate. Diese Indikatoren zeigen in der Saldendarstellung einen Anstieg der Umsatzlage um 19,5 Punkte binnen zwölf Monaten, bei gleichzeitiger wesentlich bescheidenerer Vorjahresverbesserung der Umsatzerwartungen um 2,5 Zähler. Damit deckt sich das Konjunkturbild, das die von Creditreform erhobenen Angaben zu Auftragslage, Umsatzlage sowie Umsatzerwartungen der mittelständischen Firmen zeichnen, praktisch vollständig mit der Diagnose anhand des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers: Vor dem Hintergrund des kräftigen gesamtwirtschaftlichen Aufschwungs verbesserte sich die Stimmung im Mittelstand 2006 auf ein neues gesamtdeutsches Rekordniveau, das in beiden Umfragen erkennbare ausgeprägte Hinterherhinken der Erwartungsindi-

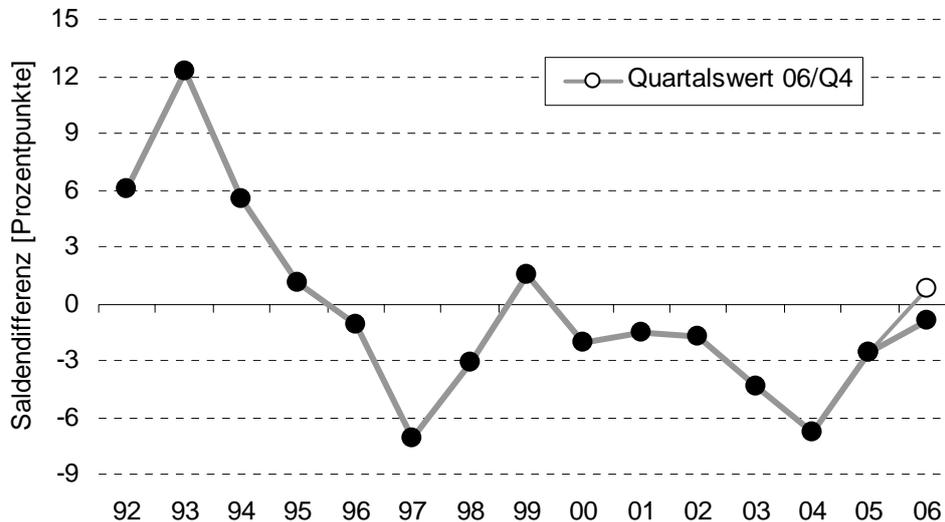
---

<sup>9</sup> Unter der Überschrift „Auftragslage“ 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. Insofern ähnelt dieser Indikator *qualitativ* stark dem KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen. *Quantitativ* sind die Saldenniveaus hingegen nicht direkt vergleichbar, da der Indikator von Creditreform auf einer an der Schulnotensystematik orientierten sechswertigen Antwortskala basiert und nicht mittelwertbereinigt ist. Hinzu kommt, dass er auch den heterogenen Bereich der Dienstleister umfasst, die im Geschäftsklimaindikator von KfW und ifo außen vor bleiben.

<sup>10</sup> Die Prozentangaben beziehen sich auf alle befragten Unternehmen. Da die Unternehmen einzelne Fragen unbeantwortet lassen können, summieren sich die Anteile nicht notwendigerweise zu 100 %.

katoren hinter den stark verbesserten Lageindikatoren deutet allerdings für 2007 auf eine Dämpfung der bislang äußerst dynamischen Mittelstandskonjunktur hin.

### Konjunktureller Rückstand zu den Großunternehmen eingeebnet



\*Differenz des Geschäftsklimas von KMU und Großunternehmen; Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW

**Grafik 1.2: Relativer KfW-ifo-Mittelstandsindikator\***

Nicht nur im Zeitablauf hat sich die konjunkturelle Lage der Mittelständler im abgelaufenen Jahr verbessert, sondern auch im Vergleich zu den Großunternehmen. Der konjunkturelle Rückstand zu den Großunternehmen hat sich 2006 praktisch eingeebnet, nachdem sich das mittelständische Geschäftsklima im Jahr davor schon deutlich demjenigen der Großunternehmen angenähert hatte. Abgelesen werden kann dieses Aufholen der Mittelständler im Größenklassenvergleich an dem relativen KfW-ifo-Mittelstandsindikator, der geglätteten Differenz des Geschäftsklimas von Mittelstand und Großunternehmen (siehe Grafik 1.2).

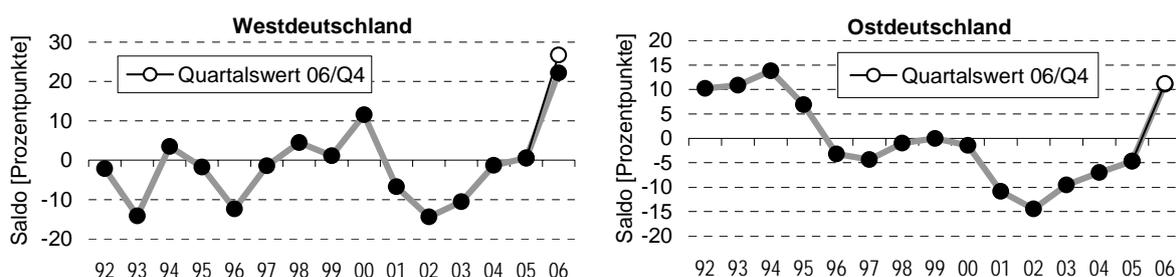
Im Jahresdurchschnitt positiv war dieser Indikator letztmalig im Jahr 1999, als die kleinen und mittleren Unternehmen ihre eigene Geschäftssituation im Durchschnitt um 1,6 Punkte besser bewerteten als die Großfirmen. Seitdem hinken die Mittelständler den großen Firmen mehr oder weniger stark hinterher, wobei der Indikator 2004 auf ein Siebenjahrestief sowie das zweitschlechteste Jahresergebnis überhaupt abgerutscht war (-6,8 Punkte), bevor er 2005 den mehrjährigen Abwärtstrend nicht nur stoppen, sondern sogar umkehren konnte. Diese Erholung aus Sicht der Mittelständler setzte sich 2006 fort, und im Schlussquartal schätzten die kleinen und mittleren Unternehmen das Klima spitz gerechnet sogar um 0,8 Punkte besser ein als die Großunternehmen.

Im Gesamtjahr 2006 notierte der relative Mittelstandsindikator bei annähernd ausgeglichenen -0,9 Punkten. Das sind 1,6 Zähler mehr als 2005, wobei sowohl die Erwartungskompo-

nente (+2,0 Zähler auf 1,1 Punkte) als auch die Lagekomponente (+1,4 Zähler auf -2,8 Punkte) zu dem Vorjahresanstieg beitragen. Maßgeblicher Treiber dieser Entwicklung dürfte die insbesondere von den Investitionen und der Arbeitsmarktentwicklung ausgehende Erholung der Binnennachfrage sein, die für die mehrheitlich auf das Inland ausgerichteten Mittelständler die zentrale Größe für den eigenen Geschäftserfolg ist, wohingegen die absehbare leichte Abkühlung der Exportdynamik vor allem die Großunternehmen überproportional treffen dürfte.

### Aufschwung in beiden Landesteilen, aber Westen weiterhin vor dem Osten

Bricht man das Geschäftsklima auf die Ebene der beiden deutschen Großraumregionen herunter, so zeigt sich zwar, dass sich die Stimmung der Mittelständler 2006 in beiden Landesteilen aufgehellt hat. Als anhaltend kräftig lässt sich die Klimaverbesserung allerdings nur bei den westdeutschen Mittelständlern (+21,7 Zähler ggü. Vorjahr auf 22,2 Saldenpunkte) charakterisieren, deren Teilindikator im Schlussquartal mit 26,7 Punkten noch einmal um 4,5 Zähler über dem rekordhohen Jahresdurchschnitt lag. Die Mittelständler in Ostdeutschland (+15,8 Zähler ggü. Vorjahr auf 11,1 Saldenpunkte) beurteilten ihr Geschäftsklima 2006 zwar ebenfalls viel besser als ein Jahr zuvor und schätzten es zudem überdurchschnittlich gut ein. Dessen ungeachtet bleibt das ostdeutsche Klimaniveau nicht nur sehr deutlich hinter dem Standard in Westdeutschland zurück – im Jahresdurchschnitt betrug es nur die Hälfte des westdeutschen Vergleichswertes –, sondern konnte zugleich das bereits im zweiten Quartal erklommene Elfjahreshoch (12,9 Saldenpunkte) nicht ganz halten und fiel im Schlussquartal praktisch auf den Jahresdurchschnitt zurück (siehe Grafik 1.3).

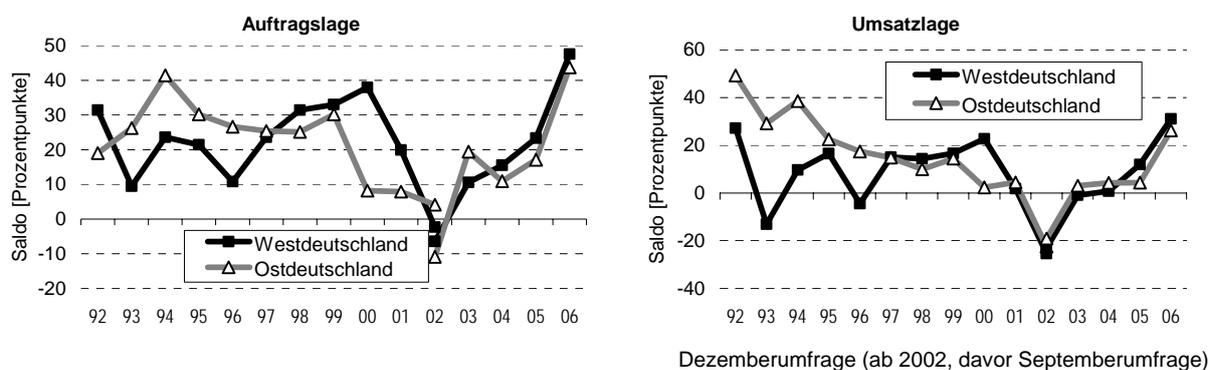


**Grafik 1.3: KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, Jahresdurchschnitte Regionen**

Die Daten von Creditreform führen tendenziell zu den gleichen Schlussfolgerungen wie die Indikatoren von KfW und ifo, wenngleich die West-Ost-Unterschiede, zumindest gemessen an dem Auftragslageindikator, weniger stark erscheinen (siehe Grafik 1.4). So legte der Saldo zwischen guten und schlechten Bewertungen zur Auftragslage im Westen der Bundesrepublik im Vorjahresvergleich um 24,2 Zähler auf 47,5 Prozentpunkte zu – das sind 25,3 Zähler mehr als der langfristige Durchschnitt, der als Maß für die konjunkturelle Normal-

lage gelten kann. Auch im Osten schätzten die Mittelständler ihre Auftragslage im Dezember 2006 deutlich günstiger ein als ein Jahr zuvor. Der ostdeutsche Saldo verbesserte sich um 26,6 Zähler auf 43,7 Prozentpunkte, sodass der Indikator für die neuen Länder zuletzt den eigenen langfristigen Durchschnitt um 22,3 Zähler übertraf – nur 3,0 Punkte weniger als im Westen.

Der Quervergleich mit den Creditreform-Indikatoren zu Umsatzlage und -erwartungen zeigt dagegen etwas ausgeprägtere Vorteile zugunsten der Mittelständler in den alten Ländern. Dort notierte die Umsatzlage Ende Dezember 2006 mit 31,1 Saldenpunkten um 24,8 Zähler über dem historischen Durchschnitt (Ostdeutschland: 26,2 Saldenpunkte; 13,7 Zähler über dem historischen Durchschnitt), und nur im Westen waren die Umsatzerwartungen mit 4,4 Punkten per saldo positiv und 3,6 Zähler besser als zwölf Monate zuvor (Ostdeutschland: -11,2 Saldenpunkte, -2,3 Zähler ggü. Vorjahr).



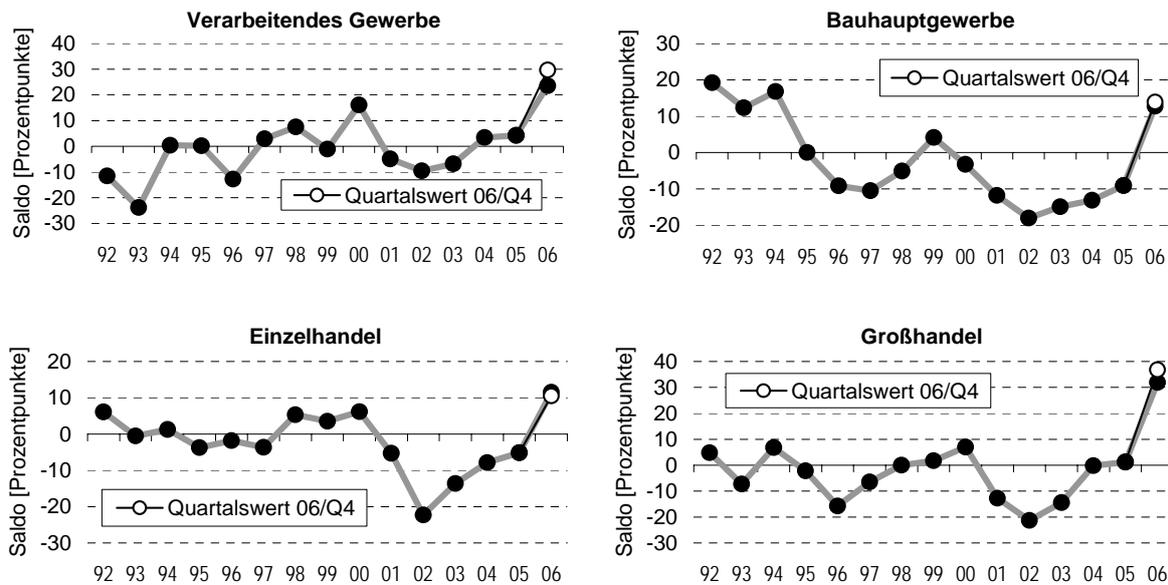
**Grafik 1.4: Creditreform-Indikatoren, Regionen**

Hinter dem tendenziellen Hinterherhinken der ostdeutschen Mittelständler dürfte stehen, dass der gegenwärtige Aufschwung trotz der Erholung der Binnennachfrage weiterhin zu einem erheblichen Teil auch von den Ausfuhren getragen wird und die westdeutschen Unternehmen trotz unbestreitbarer Erfolge der neuen Länder auf den Exportmärkten noch immer weit stärker in die internationale Arbeitsteilung integriert sind als die ostdeutschen. In dieses Bild passt auch, dass die ostdeutschen Mittelständler lediglich einmal seit 1996, dem Ende des Baubooms in den neuen Ländern, einen minimalen konjunkturellen Vorsprung gegenüber dem Westen verbuchen konnten – im Jahr 2003, als sie in einem Umfeld ausgeprägter außenwirtschaftlicher Schwäche vor und während des Irakkrieges von ihrer stärkeren binnenwirtschaftlichen Ausrichtung profitiert hatten.

### Stimmung in allen Hauptwirtschaftsbereichen auf langjährigen Spitzenniveaus

Analog zur Betrachtung der beiden Großraumregionen Deutschlands zeigt auch die Analyse der einzelnen Hauptwirtschaftsbereiche, dass die im Exportgeschäft überproportional engagierten Branchen – das Verarbeitende Gewerbe und der Großhandel – im Querschnittsver-

gleich weiterhin vorn liegen. Die Erholung der Binnenkonjunktur hat aber gleichzeitig dafür gesorgt, dass 2006 neben den bereits seit längerem soliden Dienstleistern<sup>11</sup>, endlich auch die Problembranchen der vergangenen Jahre, der Einzelhandel und der Bau, einen rasanten Stimmungsaufschwung erlebten, sodass im abgelaufenen Jahr das Geschäftsklima erstmals seit 1994 in allen Hauptwirtschaftsbereichen nicht nur wieder gleichzeitig positiv war, sondern zudem auf langjährige Spitzenniveaus geklettert ist (siehe Grafik 1.5).



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

### Industrie und Großhandel auf branchenspezifischen Allzeithochs

Nach dem getrennt für die vier Hauptwirtschaftsbereiche der Gewerblichen Wirtschaft berechneten KfW-ifo-Mittelstandsbarometer hat sich das Geschäftsklima im Verarbeitenden Gewerbe 2006 das vierte Jahr in Folge verbessert. Bereits seit drei Jahren ist es praktisch ununterbrochen positiv und erklomm mit 23,6 Saldenpunkten im Jahresdurchschnitt 2006 – das sind 19,3 Zähler mehr als 2005 – ein neues branchenspezifisches Allzeithoch. Die außerordentlich hohe Dynamik der mittelständischen Industriekonjunktur, die sich auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene in rasant steigenden Auftragseingangs- und Produktionsindizes zeigt, ließ bis zuletzt keine Schwächen erkennen, denn im Schlussquartal berichteten die mittelständischen Firmen des Verarbeitenden Gewerbes sogar noch von einem um 6,0 Zähler besseren Klima als im Durchschnitt des abgelaufenen Jahres. Treibend wirkt sicherlich der Boom bei den Unternehmensinvestitionen, denn viele kleine und mittlere Firmen des

<sup>11</sup> Aussagen zu der konjunkturellen Situation des Dienstleistungssektors basieren ausschließlich auf den Indikatoren von Creditreform, da dieser Hauptwirtschaftsbereich aus Gründen der Datenverfügbarkeit bislang nicht in das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer integriert worden ist.

Verarbeitenden Gewerbes stellen zum Teil hoch spezialisierte Investitionsgüter her, welche national wie international nachgefragt werden.

Genauso beeindruckend ist der Aufschwung im mittelständischen Großhandel, dessen Stimmungsindikator im Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe allerdings von größeren Ausschlägen gekennzeichnet ist. Auch das Großhandelsklima hellte sich 2006 bereits das vierte Jahr in Folge auf, liegt aber erst seit zwei Jahren über der Nulllinie. Angesichts eines Rekordanstiegs von 30,6 Zählern gegenüber dem Vorjahr auf 31,9 Saldenpunkte fiel der Stimmungsindikator des mittelständischen Großhandels sogar noch etwas positiver aus als im Verarbeitenden Gewerbe, er entwickelte sich im vierten Quartal mit einem Vorperiodenanstieg von 4,2 Zählern aber nicht mehr ganz so dynamisch wie in der Industrie (+6,7 Zähler ggü. Vorquartal). Mit dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Großhandel sind damit diejenigen Branchen im Querschnittsvergleich weiter vorn, welche weit mehr als die – in der überwiegenden Mehrzahl ausschließlich auf das Inland ausgerichteten – mittelständischen Einzelhändler und Bauunternehmen direkt oder über Liefer- und Leistungsverflechtungen mit den Großunternehmen von der robusten Export-, aber auch von der anziehenden Inlandskonjunktur profitieren.

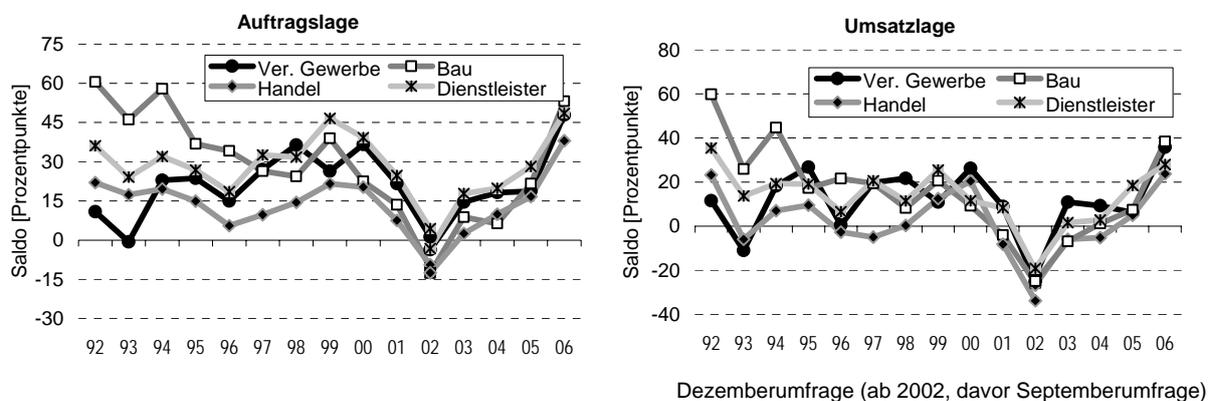
### **Einzelhandel und Bau auch dank Sondereffekten auf Erholungskurs**

Im Vergleich zum Großhandel nimmt sich die Erholung in dem anderen Zweig des Handelsgewerbes, dem Einzelhandel, geradezu bescheiden aus. Belegte der Großhandel bei Niveau und Vorjahresverbesserung des Geschäftsklimas 2006 den Spitzenplatz unter den Hauptwirtschaftsbereichen, so fiel der Einzelhandel wegen des im Branchenvergleich schwächsten Vorjahresanstiegs von 16,7 Zählern auf 11,5 Saldenpunkte knapp hinter den Bau (+21,9 Zähler auf 12,8 Saldenpunkte) auf den letzten Platz zurück. Dieser Befund ist allerdings wenig überraschend: Dank seiner Mittlerstellung zwischen den nationalen und den internationalen Märkten kann der Großhandel vor allem von den anhaltend kräftigen globalen Impulsen weit mehr profitieren als der Einzelhandel, der wie der Bau im Wesentlichen auf die erst im Verlauf von 2006 stärker in Gang gekommene Erholung der Inlandsnachfrage angewiesen ist. Dennoch sind die Einzelhandelszahlen wie auch die Bauzahlen alles andere als eine Enttäuschung. Das Einzelhandelsklima im abgelaufenen Jahr war das höchste seit 1991, und mehrheitlich positiv beantworteten die Einzelhändler die Fragen zum Geschäftsklima davor zuletzt im Jahr 2000. In der Baubranche, die in den vergangenen zehn Jahren eine sehr hartnäckige Kapazitätsanpassungskrise zu bewältigen hatte, muss man sogar bis 1999 zurückgehen, um letztmalig ein Jahr mit per saldo positiver Klimaeinschätzung zu finden. Höher als 2006 war das Bauklima bislang überhaupt nur in den vier Jahren des wiedervereinigungsbedingten Baubooms (1991 bis 1994).

Damit zeichnete sich im Jahr 2006 endlich auch eine Trendwende für die beiden zuvor besonders stark unter der kraftlosen Binnennachfrage leidenden Problembranchen ab, deren Klimaindikatoren in den Jahren davor zum Teil deutlich unter der Nulllinie lagen und die das gesamtwirtschaftliche Wachstum bis einschließlich 2005 nicht unerheblich belasteten. Nicht ganz intakt ist allerdings das unterjährige Verlaufprofil sowohl beim Einzelhandels- als auch beim Bauklima, denn beide Wirtschaftsbereiche konnten ihr zwischenzeitliches Hoch im zweiten Quartal (Bau: 15,4 Saldenpunkte; Einzelhandel: 15,4 Saldenpunkte) im weiteren Verlauf nicht ganz halten. Sondereffekte im Zusammenhang mit der Fußballweltmeisterschaft, mit der sehr früh angekündigten und dadurch Vorziehkäufe stimulierenden Mehrwertsteuererhöhung sowie – im Falle des Baus – mit der zum vergangenen Jahreswechsel endgültig abgeschafften Eigenheimzulage dürften die Erholung im Vorjahresvergleich nicht nur beschleunigt, sondern auch bei der Herausbildung der zwischenzeitlichen Höchststände eine Rolle gespielt haben. Wie nachhaltig die Entwicklung wirklich ist, muss sich deshalb im weiteren Verlauf von 2007 erst noch erweisen. Angesichts des verbesserten makroökonomischen Umfeldes – solide Beschäftigungszuwächse bei weiterhin vergleichsweise niedrigem Zinsniveau – stehen die Chancen für beide Branchen jedoch relativ gut.

### Auftragslage in allen Branchen hervorragend, auch Dienstleister auf Allzeithoch

Nach der an der Schulnotensystematik orientierten Umfrage von Creditreform beurteilten die Mittelständler aller Branchen im vergangenen Dezember ihre Auftragslage wesentlich häufiger als ein Jahr zuvor mit „gut“ oder „sehr gut“ (siehe Grafik 1.6). Betrachtet man das für Ende 2006 ausgewiesene Saldenniveau, so ist – auf den ersten Blick sicherlich überraschend – die Zufriedenheit mit der Auftragslage im Bau angesichts eines Übergewichts der guten Einschätzungen („sehr gut“ und „gut“) über die schlechten („mangelhaft“ und „ungenügend“) mit 53,1 Punkten am höchsten, gleichzeitig ist die Vorjahresverbesserung im mittelständischen Bau mit 31,5 Zählern am stärksten.



**Grafik 1.6: Creditreform-Indikatoren, Branchen**

Dabei mag eine Rolle gespielt haben, dass zum Umfragezeitpunkt quasi die letzte Gelegenheit bestand, Bauleistungen noch zum alten Mehrwertsteuersatz zu ordern, was der Nachfrage – und damit der Stimmung im Baugewerbe – einen Extraschub gegeben haben könnte. Bei der konjunkturellen Interpretation dieses Befundes ist aber vor allem zu bedenken, dass sich der Bau zusammen mit den Dienstleistern in den Umfragen von Creditreform traditionell als sehr „positiv“ gestimmte Branche zeigt: Im langjährigen Mittel, dem Näherungswert für die konjunkturelle Normallage, überwogen die Positivurteile die Negativurteile um 29,2 Zähler.<sup>12</sup> Bereinigt um den langjährigen Mittelwert fällt auch nach der Umfrage von Creditreform der Bau mit 23,9 Saldenpunkten hinter den Großhandel (32,4 Saldenpunkte) und das Verarbeitende Gewerbe (26,9 Saldenpunkte) zurück, reiht sich aber vor dem Einzelhandel (13,6 Saldenpunkte) ein – es ergibt sich also die gleiche Reihenfolge, wie sie auch anhand des Geschäftsklimaindikatoren aus dem KfW-ifo-Mittelstandsbarometer ermittelt wurde.<sup>13</sup> Hinzu kommt, dass der Bau trotz der sehr markanten Verbesserung als einziger Hauptwirtschaftsbereich nicht ganz an die Spitzenwerte der frühen neunziger Jahre (1992: 60,5 Saldenpunkte; 1994: 57,9 Saldenpunkte) anknüpfen konnte, wohingegen die Auftragslageindikatoren aller anderen Branchen im abgelaufenen Jahr auf dem höchsten Stand seit 1992, dem Beginn der Erhebungen dieser Reihe, notierten – ebenso eine markante Parallele zum KfW-ifo-Mittelstandsbarometer.

Auch der sehr heterogene Wirtschaftsbereich der mittelständischen Dienstleister<sup>14</sup>, dessen Konjunkturdiagnose aus Gründen der Datenverfügbarkeit ausschließlich auf den Indikatoren von Creditreform basiert, beurteilte seine Auftragslage Ende 2006 per saldo so gut wie noch nie seit Bestehen der Zeitreihe. Die Einschätzung verbesserte sich um 20,3 Zähler gegenüber dem gleichen Zeitpunkt des Jahres zuvor. Während die positiven Urteile zur Auftragslage um 16,5 Zähler auf 53,1 % zulegten, bildeten sich die negativen Bewertungen um 3,8 Zähler auf bescheidene 4,6 % zurück. Gemessen am mittelwertbereinigten Saldenniveau des Auftragslageindikators von 20,3 Punkten (unbereinigt: 48,5 Punkte) nehmen die Dienstleister im Branchenvergleich damit den Platz hinter dem Bau, aber deutlich vor dem Einzelhandel ein.

---

<sup>12</sup> Bei den Dienstleistern beträgt der historische Mittelwert (1992 bis 2006) des Saldos 28,2 Punkte, im Verarbeitenden Gewerbe 21,0 Punkte und im Handel 13,8 Punkte.

<sup>13</sup> Da die Daten für den Handel erst seit 2004 auch getrennt nach Groß- und Einzelhandel erhoben werden, ist der Zeitraum für die Berechnung getrennter langfristiger Durchschnitte mit nur drei Jahresbeobachtungen noch viel zu kurz. Aus diesem Grunde wurden die Indikatoren für die beiden Teilssegmente des Handels hier näherungsweise um den Mittelwert für den Handel insgesamt bereinigt, für den Angaben bereits seit 1992 vorliegen.

<sup>14</sup> Der Hauptwirtschaftsbereich der Dienstleistungen umfasst 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.

Alles in allem sollte die Reihenfolge der Branchen im Querschnittsvergleich allerdings nicht überbewertet werden, denn gemessen an den exzellenten Stimmungsniveaus sind die Abstände – vielleicht mit Ausnahme des Einzelhandels, der sowohl nach dem Auftragslageindikator von Creditreform als auch gemessen am KfW-ifo-Geschäftsklima etwas abfällt – eher von geringer Bedeutung. Wichtig ist das generelle Bild, das beide Indikatoren unisono zeichnen: Die Trendwende bei den bisherigen Problembranchen Bau und Einzelhandel sowie die durchgehend hervorragende Stimmung auf langjährigen Spitzenniveaus in allen betrachteten Wirtschaftsbereichen zeigen, dass der gegenwärtige Aufschwung nicht nur sehr kräftig ist, sondern auch auf einem breiten Fundament steht – eine gute Voraussetzung angesichts der 2007 anstehenden konjunkturellen Belastungen.

### 1.3 Beschäftigungslage und -pläne

Der deutsche Arbeitsmarkt hat im Jahr 2006 eine nachhaltige Trendwende zum Besseren vollzogen. Die Zahl der von der Bundesagentur für Arbeit registrierten Arbeitslosen sank im Jahresvergleich um 374.000 Personen oder 7,7 % auf 4,49 Mio. Betroffene<sup>15</sup> – absolut ist dies der stärkste Rückgang im Jahresdurchschnitt seit Beginn der Zeitreihe im Jahr 1950, relativ gesehen der höchste seit 1990. Die Arbeitslosenquote reduzierte sich dementsprechend um 0,8 Prozentpunkte auf 10,3 %.<sup>16</sup> Im Durchschnitt des vergangenen Jahres hatten 39,11 Mio. Erwerbstätige ihren Arbeitsort in Deutschland, das sind 283.000 Personen oder 0,7 % mehr als noch im Jahr zuvor. Im Jahresdurchschnitt 2005 war die Beschäftigung noch um 52.000 Personen oder 0,1 % zurückgegangen.

Der über fünf Jahre anhaltende Rückgang sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung um kumuliert 1,65 Mio. Personen wurde 2006 gestoppt – im Vergleich zum Vorjahr wurden sogar wieder 176.000 oder rund 0,7 % mehr solcher „Normalarbeitsplätze“ geschaffen; insgesamt zählte die Bundesagentur für Arbeit gut 26,35 Mio. sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse zur Mitte des abgelaufenen Jahres. Die Zahl der Arbeitnehmer erhöhte sich im Vergleich zu 2005 um 247.000 Personen oder 0,7 % auf 34,71 Mio. Personen. Zugenommen haben auch die so genannten „Minijobber“, wenngleich die Erhöhung der pauschalen Abgaben für Minijobs im Juli von 25 % auf 30 % den Beschäftigungsaufbau in diesem Segment tendenziell gebremst haben dürfte. Die Selbstständigenzahl legte um 0,8 % auf 4,39 Mio. zu. Der Anstieg fiel damit schwächer aus als in den Jahren zuvor, wobei auch das Auslaufen der beiden arbeitsmarktpolitischen Förderinstrumente Existenzgründungszu-

---

<sup>15</sup> Siehe Tabelle 1.1 in Abschnitt 1.1.

<sup>16</sup> In der im MittelstandsMonitor verwendeten Abgrenzung, d. h. definiert als Zahl der amtlich registrierten Arbeitslosen in Prozent der Summe aus Erwerbstätigen im Inland und registrierten Arbeitslosen.

schuss und Überbrückungsgeld eine Rolle gespielt haben dürfte. Beide Förderinstrumente wurden zum 1. August 2006 durch den Gründungszuschuss ersetzt.<sup>17</sup>

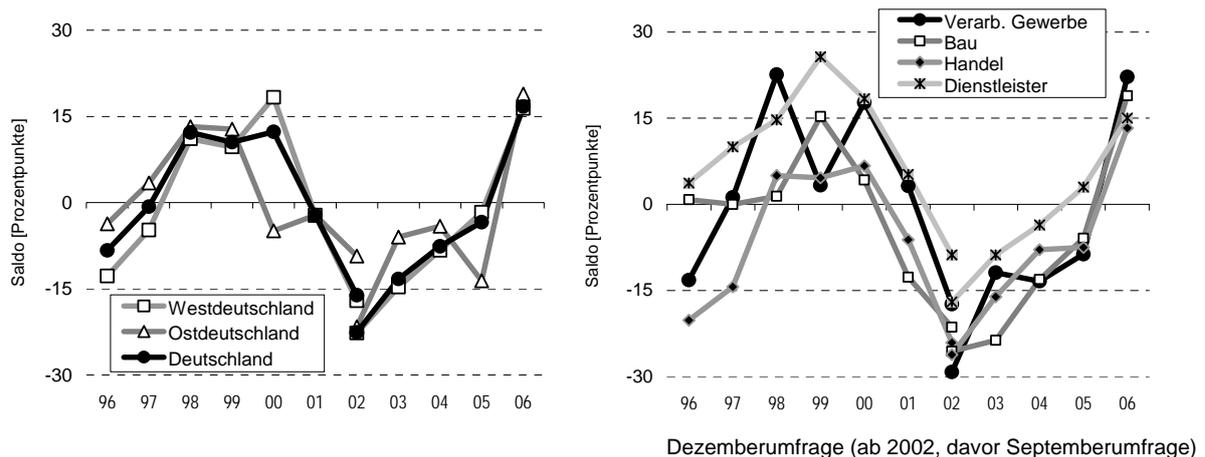
Der kräftige konjunkturelle Aufschwung sowie das Großereignis der Fußballweltmeisterschaft, aber auch die langjährige Lohnzurückhaltung sowie arbeitsmarktpolitische Reformprogramme, wie die so genannten „Ein-Euro-Jobs“ haben maßgeblich zu dem Rückgang der Arbeitslosigkeit beigetragen. Für 2007 ist nach den Prognosen von Wirtschaftsforschungsinstituten und internationalen Organisationen ein weiterer Abbau der Arbeitslosigkeit sowie ein erneuter Zuwachs bei der Erwerbstätigkeit zu erwarten, wenngleich das Grundproblem des deutschen Arbeitsmarktes – die hohe Langzeitarbeitslosigkeit – ohne weitere Reformen nur schwer in den Griff zu bekommen sein dürfte.

### **Beschäftigungslage: Zweistellige Zuwachsraten in allen Hauptwirtschaftsbereichen**

Der Mittelstand trug entscheidend zu der deutlichen Verbesserung der Beschäftigungslage bei. Im gesamtdeutschen Durchschnitt aller Hauptwirtschaftsbereiche stieg der von Creditreform im Dezember 2006 erhobene Saldo aus Personalneueinstellungen und -entlassungen von minus 3,4 Punkten im Jahr 2005 auf zuletzt 16,7 Saldenpunkte an (siehe Grafik 1.7). Sowohl der Vorjahresanstieg als auch das erreichte Saldenniveau markieren einen neuen gesamtdeutschen Positivrekord. 28,3 % der befragten Unternehmen konnten ihren Personalbestand innerhalb der vergangenen sechs Monate aufstocken – im letzten Jahr waren es noch zehn Prozentpunkte weniger (18,9 %). Demgegenüber mussten sich nur noch 11,6 % der Firmen von Mitarbeitern trennen, das entspricht einem Rückgang von 10,7 Prozentpunkten. Die Zahl der Unternehmen, die ihren Personalbestand unverändert hielten, legte leicht um 1,0 Prozentpunkte auf 59,2 % zu.

---

<sup>17</sup> Daneben besteht für Bezieher von Arbeitslosengeld II weiterhin die Möglichkeit, bei Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit oder einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung von mindestens 15 Stunden pro Woche zusätzlich zu dem Arbeitslosengeld II für maximal zwei Jahre das 2005 mit den Hartz-IV-Reformen eingeführte Einstiegsgeld zu beziehen. Erfahrungsgemäß rund drei Viertel der mit dem Einstiegsgeld Geförderten wählen die Selbstständigkeit.



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

In Ostdeutschland entwickelte sich die Beschäftigungslage sogar noch positiver als in Westdeutschland. Während der Indikator in den alten Bundesländern per saldo um 18,1 Zähler auf 16,4 Prozentpunkte stieg, legte er in den neuen Bundesländern von weit niedrigerer Ausgangsbasis um 32,5 Zähler auf 18,9 Punkte zu. Anders als im Jahr zuvor glichen sich die Bewertungen beider Landesteile damit einander stark an und schlossen die zuvor klaffende Lücke bis auf 2,5 Prozentpunkte.

In sämtlichen Hauptwirtschaftsbereichen liegen die Salden aktuell über der Nulllinie. Noch im Jahr 2005 konnten lediglich die Dienstleistungsunternehmen einen positiven Saldo von 3,0 Punkten vermelden; 2006 zog er um 12,0 Zähler auf 15,0 Saldenpunkte an. Den größten Sprung aber berichtete das Verarbeitende Gewerbe: Ende 2006 hatten 34,7 % der Unternehmen dieser Branche ihren Mitarbeiterstab während der vorangegangenen Halbjahresperiode vergrößert (2005: 18,3 %) und nur 12,5 % hatten ihn verkleinert (2005: 27,0 %), sodass der Saldo im Jahresverlauf um 30,9 Zähler auf 22,2 Punkte stieg. Im Baugewerbe, das 2006 noch einmal von dem Bauantragsboom in Reaktion auf die endgültige Abschaffung der Eigenheimzulage, aber auch von den Vorzieheffekten der Mehrwertsteuererhöhung und dem Abschmelzen der Personaldecke in den vergangenen Jahren profitierte, kletterte die Saldenkennziffer von -5,9 Punkten auf 18,9 Punkte. 31,3 % (2005: 16,6 %) der befragten Bauunternehmen vergrößerten ihren Mitarbeiterstamm und 12,4 % (2005: 22,5 %) sahen sich zum Personalabbau gezwungen. Als einzige Branche schaffte es der Einzelhandel aktuell nicht in den zweistellig positiven Saldenbereich, wenngleich auch hier ein solider Anstieg um 16,6 Zähler zu verzeichnen ist (2005: -9,8 Saldenpunkte; 2006: 6,8 Saldenpunkte). Im Großhandel sahen sich 27,8 % der Unternehmen zu mehr Personaleinstellungen imstande (2005: 14,4 %) und nur noch 9,7 % reduzierten ihre Mitarbeiterzahl (2005: 20,0 %), sodass sich der Saldo von ehemals -5,6 Punkten auf 18,1 Prozentpunkte verbesserte.

### **Beschäftigungspläne: Verhaltener Optimismus**

Wenn es um die Personalplanung für die kommenden sechs Monate geht, sind die Aussagen der im Dezember 2006 befragten Unternehmen zwar deutlich positiver als vor einem Jahr, aber verhaltener als bei der Beurteilung der aktuellen Personalsituation. Der Saldo der Beschäftigungsplanung insgesamt stieg von -8,4 Punkten Ende 2005 auf 4,6 Prozentpunkte im Dezember 2006. 16,3 % der Unternehmen wollten ihren Personalbestand innerhalb des nächsten halben Jahres vergrößern (2005: 9,9 %), allerdings rechnete gut jedes zehnte Unternehmen (11,7 %; 2005: 18,3 %) damit, Mitarbeiter entlassen zu müssen. Die ganz überwiegende Mehrheit, nämlich 70,9 % (2005: 70,9 %) wollte wie in den Jahren zuvor ihren Personalbestand unverändert lassen.

Entgegen der Entwicklung bei der Beschäftigungslage – wo sich die Bewertungen in Ost- und Westdeutschland einander annäherten – laufen die Indikatoren der Personalplanung zwischen den beiden Großraumregionen auseinander: Während in Westdeutschland der Saldo der Beschäftigungsplanung um 14,2 Zähler auf einen positiven Wert von immerhin 6,3 Prozentpunkten kletterte, hinkt Ostdeutschland bei den Beschäftigungserwartungen hinterher: Der Saldo stieg lediglich um 5,8 Zähler und bleibt nach wie vor mit einem negativen Vorzeichen versehen (2006: -4,8 Prozentpunkte; 2005: -10,6 Prozentpunkte).

Auch der Blick auf die Teilindikatoren der Hauptwirtschaftsbereiche offenbart größere Abweichungen in den Beschäftigungsabsichten der einzelnen Branchen, wenngleich sämtliche Bereiche im Vorjahresvergleich Verbesserungen vorweisen können. Wie schon bei den Angaben zur Beschäftigungslage liegen auch bei den Beschäftigungsaussichten die Firmen des Verarbeitenden Gewerbes vorn: In diesem Wirtschaftszweig stieg der Saldo der Personalplanung um 18,8 Zähler auf 9,5 Prozentpunkte an. Schlusslicht ist der Einzelhandel, der lediglich auf eine Steigerung um 4,0 Zähler auf -10,8 Punkte kam. Nach wie vor von einem negativen Saldo gekennzeichnet bleiben auch die Beschäftigungsperspektiven des Baus. Zwar ist hier ein Anstieg von 9,7 Zählern festzuhalten – dennoch sehen sich aktuell nur 6,9 % (2005: 5,0 %) der befragten Betriebe in der Lage, ihren Personalbestand aufzustocken, und immer noch 20,5 % (2005: 28,3 %) wollen Personaleinsparungen vornehmen, sodass der Saldo mit -13,6 Prozentpunkten noch deutlich von der Nulllinie entfernt ist. Sowohl die Dienstleister als auch die Großhändler meldeten dagegen Saldensteigerungen im zweistelligen Bereich: Während im Großhandel die Saldenkennziffer zuletzt mit 15,6 Prozentpunkten den Vorjahreswert um 18,9 Zähler übertraf, konnten die Dienstleistungsunternehmen um 10,7 Zähler auf 8,6 Prozentpunkte zulegen.

## 1.4 Investitionsbereitschaft und Beschäftigungsabsichten der Investoren

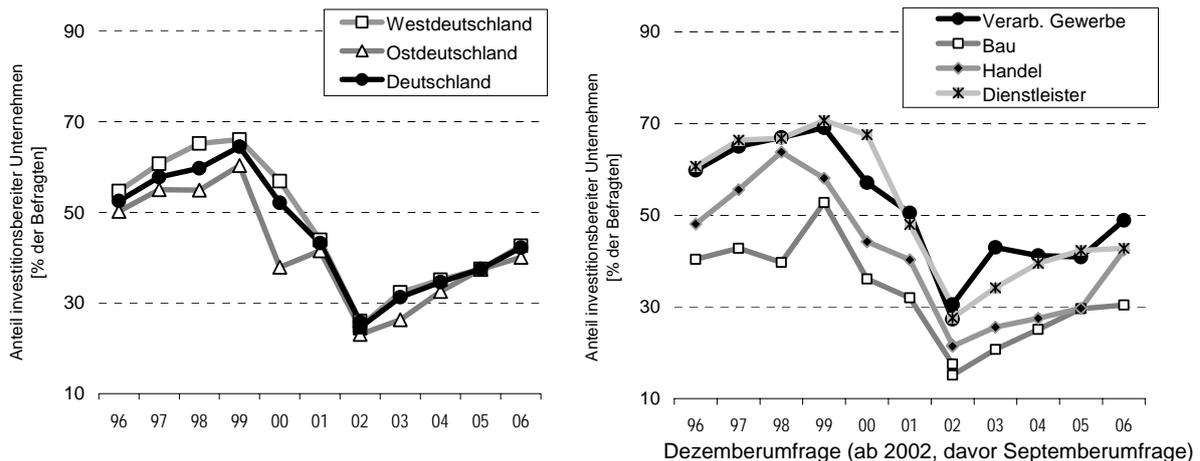
Die Unternehmensinvestitionen<sup>18</sup> zogen 2006 mit einem realen Plus von 6,7 % so kräftig an wie seit dem gesamtdeutschen Rekordjahr 2000 nicht mehr. Neben den anhaltend kräftigen Impulsen aus dem Ausland, der graduellen Erholung der Binnennachfrage und vorübergehend verbesserten steuerlichen Abschreibungsbedingungen dürften dabei zusätzlich die Bilanzbereinigungen in den vergangenen Jahren eine Rolle gespielt haben. Viele Firmen konnten so ihre Gewinne steigern und die zur Erneuerung oder Erweiterung der Produktionskapazitäten notwendigen Investitionen aus eigenen Mitteln finanzieren oder aufgrund einer verbesserten Bonität günstig Fremdkapital erwerben. Für 2007 ist laut aktueller Prognose des KfW-Investbarometers allerdings mit einer Abschwächung des Wachstums der Unternehmensinvestitionen auf 3,9 % zu rechnen, was auf die erwartete leichte Abkühlung der Weltkonjunktur sowie die – die Endnachfrage dämpfenden – höheren Steuer- und Abgabenbelastungen im Inland zurückzuführen ist.

### Zutrauen für eine starke Ausweitung der Investitionen fehlt noch

Zum Jahresende 2006 signalisierten 42,2 % der Mittelständler ihre Bereitschaft, innerhalb der nächsten sechs Monate Investitionen zu tätigen, 4,7 Prozentpunkte mehr als im Dezember 2005 (siehe Grafik 1.8). Seit dem Tief im Jahr 2002 stieg die Investitionsbereitschaft mittelständischer Unternehmen kontinuierlich an – damals hatte sich lediglich knapp jedes vierte Unternehmen (24,6 %) zu Investitionen imstande gesehen. Trotz des mehrjährigen Anstiegs blieb der Indikator aber bis zuletzt nicht nur hinter den Spitzenwerten der Jahre 1999 (64,5 %) und 2000 (52,1 %) zurück, sondern verfehlte auch den langfristigen Durchschnitt von 45,5 % noch immer knapp. Über die Gründe der – gemessen an der sehr deutlichen konjunkturellen Belebung – vergleichsweise zurückhaltenden Investitionsbereitschaft der Unternehmen kann nur spekuliert werden: Möglicherweise unterzeichnen die in der Umfrage offenbarten Pläne die späteren tatsächlichen Investitionen, so wie dies auch 2005 der Fall gewesen ist. Denkbar ist ebenso, dass die Kapazitäten nach dem Investitionsschub im abgelaufenen Jahr vielfach bereits wieder als ausreichend angesehen werden, um die steigende Nachfrage bedienen zu können. Vielleicht wollen die Mittelständler aber auch noch mehr Sicherheit über den mittelfristigen Fortgang der Konjunktur haben, bevor sie noch stärker als bisher in eine Ausweitung der Produktionsanlagen investieren.

---

<sup>18</sup> Als „Unternehmensinvestitionen“ sollen hier die Investitionen in Ausrüstungen, Wirtschaftsbauten und sonstige Anlagen (vor allem Computersoftware und Urheberrechte) bezeichnet werden, welche von den privaten Sektoren getätigt werden. Die KfW Bankengruppe berechnet, kommentiert und prognostiziert dieses aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen abgeleitete, jedoch nicht von der amtlichen Statistik bereit gestellte Aggregat vierteljährlich. Die Ergebnisse werden seit November 2005 als KfW-Investbarometer regelmäßig exklusiv in der *Financial Times Deutschland* erstveröffentlicht und sind danach auch auf der Internetseite der KfW ([www.kfw.de](http://www.kfw.de)) verfügbar.

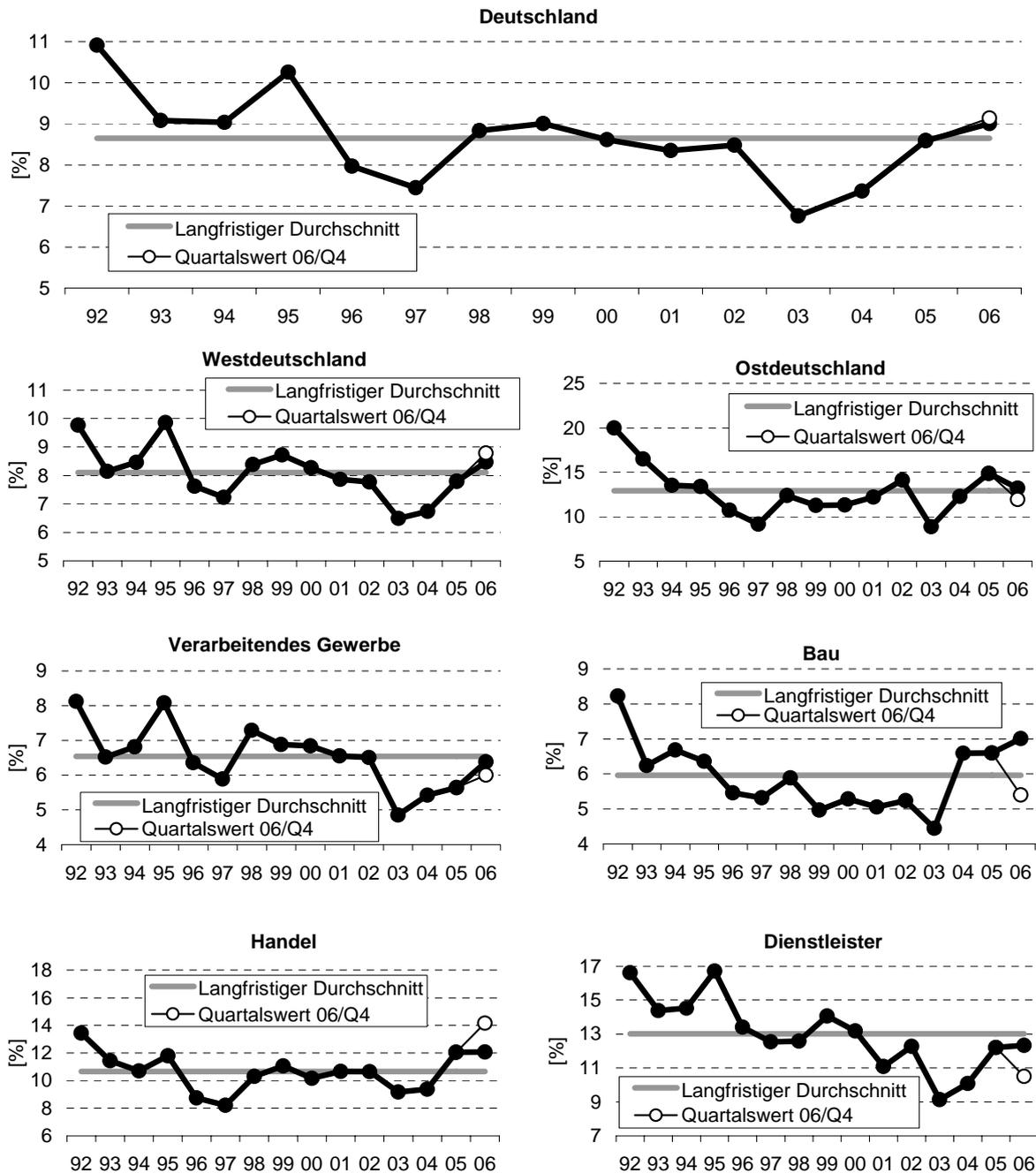


**Grafik 1.8: Creditreform-Indikator Investitionsbereitschaft**

Während der Anteil investitionsbereiter Firmen in Westdeutschland im Jahresverlauf um 5,1 Prozentpunkte auf 42,6 % zulegen (Vorjahr: 37,5 %), wollen in Ostdeutschland mit 40,1 % (Vorjahr: 37,4 %) etwas weniger Mittelständler in absehbarer Zeit investieren. In der Unterteilung nach Branchen liegt – wie schon bei den Angaben zur Beschäftigung – auch bei der Investitionstätigkeit das Verarbeitende Gewerbe vorn: 48,9 % (Vorjahr: 40,9 %) der Firmen dieses Wirtschaftsbereiches wollen investieren. Den größten Zuwachs in puncto Investitionsbereitschaft verzeichnete allerdings der Handel, und hier insbesondere der Großhandel. Um 12,7 Prozentpunkte auf 42,4 % stieg die Investitionsbereitschaft im Handel insgesamt, und im Großhandel um ganze 15,0 Prozentpunkte auf 47,8 %. Dienstleister und Bauunternehmen gaben sich dagegen noch vergleichsweise zögerlich, wenn es um die Frage nach der Anschaffung neuer oder die Erweiterung bestehender Anlagen und Maschinen geht: Um nur 0,8 Prozentpunkte auf 30,4 % im Baugewerbe, beziehungsweise 0,5 Prozentpunkte auf 42,8 % im Dienstleistungsbereich nahm der Anteil der investitionsbereiten Unternehmen in diesen Sektoren zu.

### Beschäftigungspläne investitionsbereiter Unternehmen weiter steigend

Die von der KfW Bankengruppe im Zuge der Investitionsförderung erhobenen Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren belegen, dass die investierenden mittelständischen Firmen eine verlässliche Quelle neuer Arbeitsplätze sind. Im Gesamtjahr 2006 planten die Investoren im Durchschnitt aller Branchen, die Zahl ihrer Arbeitsplätze um 9,0 % auszuweiten – das sind 0,4 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr und auch 0,4 Prozentpunkte über dem langfristigen Durchschnittswert von 8,6 %, der damit erstmals seit 1999 wieder übertroffen wurde (siehe Grafik 1.9).



Quelle: KfW

**Grafik 1.9: Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren, Jahresdurchschnitte**

Wie schon in den Angaben von Creditreform zu den Beschäftigungsabsichten der Mittelständler insgesamt belegt, sind es vor allem die Investoren des Verarbeitenden Gewerbes, von denen im zurückliegenden Jahr die größte Beschäftigungsdynamik ausging: Sie erhöhten ihre Beschäftigungsabsichten gegenüber dem Vorjahr um 0,8 Prozentpunkte auf 6,4 %, verfehlten damit aber den branchenspezifischen langfristigen Durchschnitt noch knapp – ein Hinweis darauf, dass das Verarbeitende Gewerbe unter einem besonders starken internationalen Wettbewerbsdruck steht, der zu permanenter Kostendisziplin zwingt. Relativ kräftig zugenommen haben auch die Beschäftigungsabsichten der investierenden Bauunterneh-

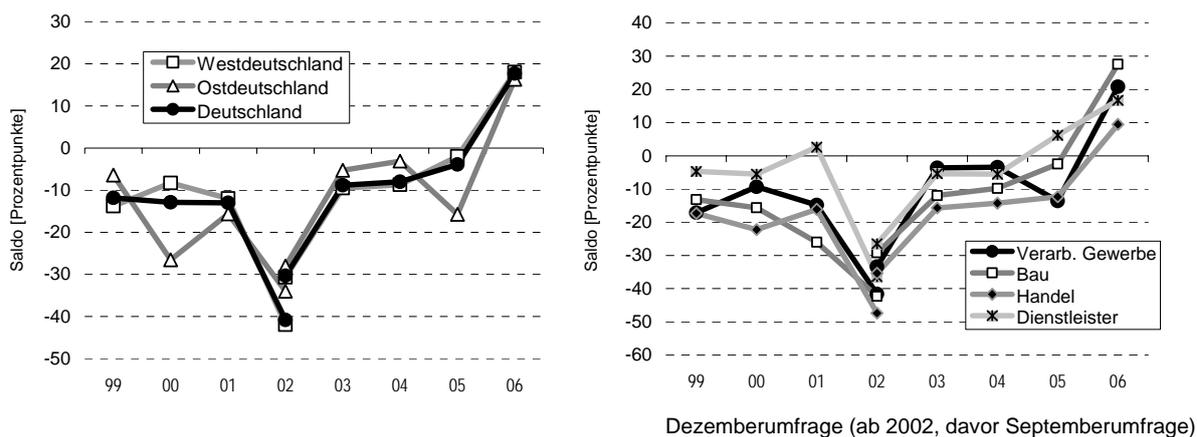
men, die ihre Pläne im Jahresdurchschnittsvergleich um 0,4 Prozentpunkte auf 7,0 % nach oben korrigierten – ein voller Prozentpunkt mehr als im langfristigen Durchschnitt dieser Branche. Wenig mehr als Stagnation beim geplanten Arbeitsplatzaufbau meldeten dagegen die Dienstleistungsunternehmen (+0,1 Prozentpunkte ggü. Vorjahr auf 12,3 %) und der Handel (+0,1 Prozentpunkte ggü. Vorjahr auf 12,1 %). Doch während sich die Investoren des Handels mit diesem geringfügigen Zuwachs auf einem klar überdurchschnittlichen Niveau stabilisierten – 1,4 Prozentpunkte über dem historischen Mittelwert –, unterschritten die Dienstleister ihren branchenspezifischen langfristigen Durchschnitt noch um 0,7 Prozentpunkte.

### **1.5 Ertragslage und -erwartungen**

Die Ertragslage der Unternehmen hat sich im Jahr 2006 nochmals verbessert, insbesondere die – im Vergleich zum Mittelstand insgesamt überproportional auf den internationalen Märkten agierenden – Industrieunternehmen steigerten infolge starker Exportimpulse und rückläufiger Lohnstückkosten ihre Erträge deutlich. Die Konsolidierungsbemühungen der Unternehmen sind mittlerweile so weit vorangeschritten, dass diejenigen Gewinnanteile, die in der Vergangenheit vorrangig zur Schuldentilgung verwendet wurden, vermehrt zur Finanzierung der Investitionen zur Verfügung stehen.

#### **Ertragslage: Klare Aufhellung auf breiter Front**

Die von der starken konjunkturellen Erholung begünstigte Verbesserung der Ertragslage erfasste in ihrer Breite auch die mittelständischen Unternehmen: Lag der Saldo aus gestiegenen und gesunkenen Erträgen Ende 2005 noch bei -3,9 Prozentpunkten, so stieg er im Jahresverlauf um mehr als zwanzig Zähler auf 17,7 Prozentpunkte an (siehe Grafik 1.10). Dies ist mit sehr weitem Abstand der höchste Wert dieser allerdings erst seit 1999 erhobenen und damit noch vergleichsweise jungen Zeitreihe; in allen Vorjahren hatte der Indikator per saldo stets klar im negativen Bereich notiert. Im Dezember 2006 berichteten 34,6 % der befragten Firmen von gestiegenen Gewinnen (Vorjahr: 26,0 %), und nur noch 16,9 % mussten gesunkene Gewinne hinnehmen, was einem Rückgang von 13,0 Prozentpunkten binnen Jahresfrist entspricht.



**Grafik 1.10: Creditreform-Indikator Ertragslage, Saldo gestiegen/gesunken**

Auch die Kluft, die sich 2005 noch zwischen Ost- und Westdeutschland auftat, hat sich fast geschlossen. Während sich die Ertragslage in Westdeutschland per saldo um 20,0 Zähler auf 18,0 Prozentpunkte verbesserte, legte der Indikator in Ostdeutschland um ganze 32,0 Zähler zu und kam zuletzt auf einen Wert von 16,3 Saldenpunkten.

Maßgeblich getragen wird die exzellente Ertragsentwicklung von den Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes: Hier stieg die Saldenkennziffer binnen Jahresfrist um 34,4 Zähler auf 20,8 Prozentpunkte. Aber auch die Baubranche meldete einen äußerst kräftigen Anstieg des Saldos um 30,1 Zähler auf 27,6 Punkte, ebenso wie der Großhandel (+26,8 Zähler auf 10,9 Saldenpunkte). Der Einzelhandel verbuchte immerhin ein Saldenplus von 15,7 Zählern auf 7,6 Punkte, das vor allem auf die wieder etwas größere Ausgabenbereitschaft der Verbraucher zurückzuführen sein dürfte. Der Konsum der privaten Haushalte profitierte 2006 von einigen Sonderfaktoren wie der Fußballweltmeisterschaft und Vorzieheffekten bei langlebigen Konsumgütern in Reaktion auf die frühzeitig angekündigte Mehrwertsteuererhöhung, aber auch von der deutlichen Belebung am Arbeitsmarkt, nachdem er zuvor seit 2002 per saldo rückläufig gewesen war. Trotz des Anstiegs von 0,6 % im abgelaufenen Jahr wurde das reale Konsumniveau des Jahres 2001 aber weiterhin verfehlt, wenn auch zuletzt nur noch sehr knapp. Den geringsten Zuwachs bei der Ertragslagekennziffer verzeichneten die Dienstleister, wenngleich er mit 10,5 Zählern immer noch klar ausfiel. Zudem waren die Dienstleister die einzige Branche, die bereits im Vorjahr per saldo von steigenden Erträgen berichten konnte (2005: 6,2 Saldenpunkte; 2006: 16,7 Saldenpunkte).

### **Ertragserwartungen verhaltener als Ertragslage – Rückgänge im Einzelhandel**

Die im Dezember vergangenen Jahres von den Mittelständlern geäußerten Ertragserwartungen blieben deutlich hinter den Rekordergebnissen zur aktuellen Ertragslage zurück. Trotz eines Anstiegs um 6,1 Zähler verharrte der Erwartungsindikator mit -1,8 Saldenpunkten noch knapp im negativen Bereich. In Westdeutschland stieg die Saldenkennziffer schwächer

an als im Osten. Während in den alten Bundesländern eine Steigerung um 5,7 Zähler auf -0,4 Prozentpunkte zu verzeichnen war, legten die neuen Bundesländer um 9,2 Zähler auf allerdings deutlich niedrigere -9,7 Prozentpunkte zu.

Am optimistischsten schauten – wie auch schon Ende 2005 – die Dienstleistungsunternehmen in die Zukunft: 23,3 % der befragten Dienstleister rechneten für die kommenden sechs Monate mit Ertragssteigerungen (2005: 23,8 %), und nur 16,7 % gingen von Gewinneinbußen aus (2005: 20,4 %). Der größte Saldensprung aber vollzog sich einmal mehr im Verarbeitenden Gewerbe: Der Indikator zu den Ertragserwartungen stieg hier um 15,9 Zähler auf 3,7 Prozentpunkte. Neben den Dienstleistern sind die mittelständischen Industrieunternehmen damit die einzige Branche, die mehrheitlich positiv auf die Ertragsentwicklung in der näheren Zukunft schaut. Im Großhandel verbesserten sich die Ertragserwartungen marginal um 0,6 Zähler auf -6,1 Saldenpunkte. Schlechter als Ende 2005 fielen die Ergebnisse dagegen im Einzelhandel aus: Rechneten dort 2005 noch 16,4 % der Unternehmen mit steigenden Erträgen, so waren es 2006 mit 15,7 % wieder etwas weniger. Dagegen fürchtete zuletzt knapp jeder dritte Einzelhändler (30,8 %) Gewinneinbrüche, was einer Zunahme von 4,5 Prozentpunkten binnen Jahresfrist entspricht. Per saldo fielen die Ertragserwartungen des Einzelhandels dementsprechend um 5,3 Zähler auf -19,2 Prozentpunkte.

## **1.6 Fazit und Ausblick auf 2007**

### **Mittelstand hat vollen Anteil am dynamischen Aufschwung**

Die sehr kräftige und von einem breiten Regionen- und Branchenfundament getragene Verbesserung des mittelständischen Geschäftsklimas stieg binnen Jahresfrist auf einen neuen gesamtdeutschen Rekordwert, der seit dem Wiedervereinigungsboom 1991 ohne Parallele ist. Auch die praktisch ausgeglichene wirtschaftliche Stimmung über alle Unternehmensgrößenklassen hinweg zeigt, dass der Mittelstand vollen Anteil an dem dynamischen Aufschwung hat, den Deutschland 2006 erlebte. Als vergleichsweise stark auf die heimischen Märkte ausgerichtete Segment kommt ihm besonders zugute, dass neben den in den zurückliegenden Jahren stets verlässlichen Exporten nun erstmals auch wieder die Binnen nachfrage – und hier vor allem die Anlageinvestitionen – positiv zum Wachstum beiträgt und die Trendwende am Arbeitsmarkt den von der langjährigen Reallohnschwäche stark in Mitleidenschaft gezogenen privaten Konsum zunehmend stützt.

Die Auswertung der Indikatoren nach den beiden Großraumregionen Deutschlands und den fünf Hauptwirtschaftsbereichen belegt, dass sich die dynamische Mittelstandskonjunktur im abgelaufenen Jahr auf die breitestmögliche Basis stützen konnte. So verbesserten sich Auftragslage und Geschäftsklima in beiden Teilen Deutschlands, im Westen allerdings noch

nachhaltiger und stärker als im Osten. Auch in sämtlichen Hauptwirtschaftsbereichen zog die Stimmung im Vorjahresvergleich rasant an und war nicht nur erstmals seit 1994 wieder in allen Sektoren gleichzeitig überdurchschnittlich gut, sondern kletterte zudem auf langjährige Spitzenwerte. Mit dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Großhandel liegen die im Exportgeschäft überproportional engagierten Branchen im Querschnittsvergleich zwar weiterhin vorn. Die Erholung der Binnenkonjunktur hat aber gleichzeitig dafür gesorgt, dass 2006 neben den bereits seit längerem soliden Dienstleistern auch die Problembereiche der vergangenen Jahre, der Einzelhandel und der Bau, die konjunkturelle Trendwende erlebten.

Angetrieben von der aufwärts gerichteten Umsatz- und der exzellenten Ertragsentwicklung nahm auch die Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen das vierte Jahr in Folge zu: Zuletzt waren gut 42 % der Mittelständler zu neuen Projekten in den kommenden sechs Monaten bereit; gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies ein Plus von rund 5 Prozentpunkten. Das ist zwar der höchste Wert seit 2001, aber noch immer etwas weniger als im langjährigen Durchschnitt (knapp 46 %). Dieser – gemessen an der breiten und rekordhohen Stimmungsverbesserung – vergleichsweise bescheidene Anstieg der Investitionsneigung lässt vermuten, dass die Mittelständler zunächst mehr Sicherheit über den mittelfristigen Fortgang der Konjunktur haben wollen, bevor sie noch stärker als bisher in eine Ausweitung der Produktionsanlagen investieren.

Deutlich niedergeschlagen hat sich das stark verbesserte Geschäftsklima dagegen in dem Beschäftigungsbeitrag aus dem Mittelstand. Erstmals seit sechs Jahren überwog der Anteil der Unternehmen mit wachsender Beschäftigung den Anteil der schrumpfenden Firmen – zuletzt um 16,7 Saldenpunkte. Das ist ein neuer gesamtdeutscher Höchststand und ein Rekordplus von 20,1 Zählern gegenüber dem Vorjahr. Für 2007 ist eine Fortsetzung des Beschäftigungsaufbaus zu erwarten. 16,3 % der Mittelständler waren sich bereits im Dezember sicher, dass sie im ersten Halbjahr 2007 ihr Personal weiter aufstocken wollen, lediglich 11,7 % strebten eine Reduzierung an – im Vorjahresvergleich haben sich die Beschäftigungspläne damit um 13,0 Zähler aufgehellt und sind zum ersten Mal seit Beginn der Zeitreihe per saldo positiv.<sup>19</sup>

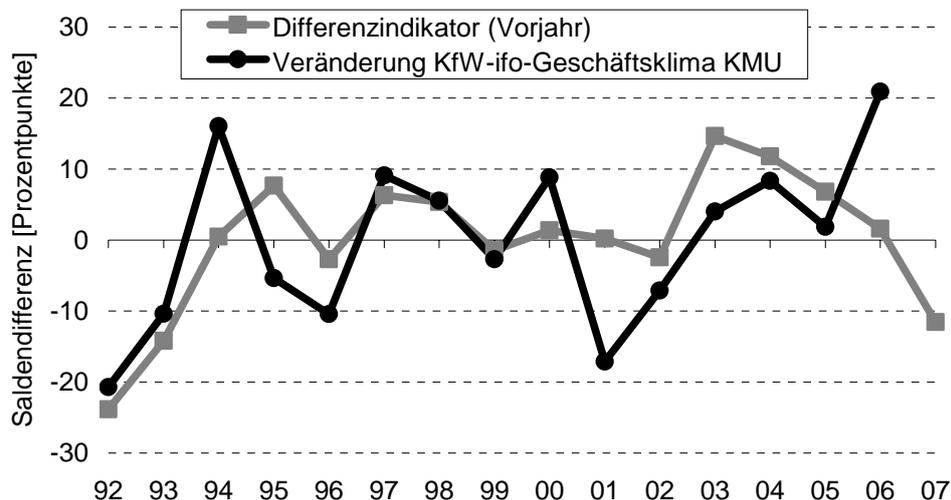
### **Konjunkturdynamik flacht 2007 auf hohem Niveau ab**

2007 wird der Aufschwung allerdings einigen Belastungen ausgesetzt. Die Fiskalpolitik ist auf einen dezidiert restriktiven Kurs umgeschwenkt, um das strukturelle Staatsdefizit im Einklang mit europäischen Vereinbarungen deutlich, d. h. mindestens um einen Prozentpunkt,

---

<sup>19</sup> Bei der ökonomischen Würdigung dieser Planzahlen ist zu bedenken, dass die Mittelständler ihre Belegschaftsstärke in vielen Fällen nicht langfristig planen, sondern über Einstellungen oftmals rasch und situationsbedingt entscheiden. Aus diesem Grunde können die Planzahlen negativ verzerrt sein und die spätere tatsächliche Entwicklung unterzeichnen.

zu reduzieren. Neben der Einschränkung von Steuervergünstigungen (Sparerfreibetrag, Pendlerpauschale) gehen insbesondere von der zum Jahresanfang umgesetzten Mehrwertsteuererhöhung kontraktive Impulse aus. Dies dürfte vor allem den privaten Konsum treffen, der 2006 zwar vorübergehend von einigen Sonderfaktoren wie der Fußballweltmeisterschaft und Vorzieheffekten bei langlebigen Konsumgütern in Reaktion auf die frühzeitig angekündigte Mehrwertsteuererhöhung profitieren konnte, fundamental aber seit 2001 stagniert.<sup>20</sup> Hinzu kommen weitere Faktoren, die das Wachstumstempo im laufenden Jahr bremsen werden. In erster Linie ist dies die Verlangsamung der auf die gesamte Weltwirtschaft ausstrahlenden US-Ökonomie, wo höhere Leitzinsen und eine deutliche Korrektur im Immobiliensektor über einen negativen Vermögenseffekt perspektivisch den Konsum belasten werden. Aber auch die europäische Geldpolitik trägt mit ihrem früh – für Deutschland wohl zu früh – im Zyklus eingeschlagenen Straffungskurs zur Abkühlung hierzulande und im Rest der Eurozone bei.



Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW

**Grafik 1.11: Mittelstandskonjunktur, Prognoseszenario 2006**

Die Mittelständler selbst rechnen deshalb, ausgehend von dem sehr hohen Klimaniveau des vergangenen Jahres, für 2007 konsequenterweise mit einer Abkühlung, wie sich aus den zuletzt sehr deutlich hinter die Lageurteile zurückgefallenen Geschäftserwartungen ablesen lässt. Dass der aus der Differenz von Lage- und Erwartungseinschätzung gebildete Indikator zur Vorhersage von Wendepunkten der Mittelstandskonjunktur tatsächlich gut geeignet ist,

<sup>20</sup> Diese ausgedehnte Konsumflaute ist gewissermaßen die Kehrseite der hinter den Weltmarkterfolgen stehenden Rationalisierungen im Unternehmenssektor, aber auch der Konsolidierungsanstrengungen der öffentlichen Haushalte. Denn den Verbrauchern fehlen angesichts stagnierender Reallöhne sowie zusätzlicher Belastungen im Gefolge der notwendigen Reform des Sozialstaates schlicht das Geld und – angesichts der Unsicherheit über den Fortgang des Reformprozesses sowie des weiter unbefriedigend hohen Niveaus der Arbeitslosigkeit – oftmals auch der Mut für eine deutliche Ausweitung des Konsums.

zeigt Grafik 1.11. Dort ist der Differenzindikator des Vorjahres der ein Jahr später realisierten Änderung des mittelständischen Geschäftsklimas gegenüber gestellt. Nur zweimal in den vergangenen fünfzehn Jahren – 1995 und sehr knapp 2001 – notierten die beiden Zeitreihen auf unterschiedlichen Seiten der Nulllinie.

Grafik 1.11 zeigt allerdings auch, dass der Differenzindikator nur für Richtungsaussagen, aber kaum zur Abschätzung des Ausmaßes künftiger Lageveränderungen taugt. Aus diesem Grunde sollte der 2006 registrierte Absturz des Indikators in einen Bereich, der letztmalig vor der starken Rezession 1993 beobachtet worden war, nicht überbewertet werden. Ein rezessiver Einbruch im laufenden Jahr ist nicht nur nach der Konsensmeinung der Experten des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur unwahrscheinlich – lediglich 11,1 % der im Rahmen einer Blitzumfrage Anfang Januar befragten Verbandsvolkswirte rechneten auf Sicht von zwölf Monaten mit einer Verschlechterung der Geschäftslage bei ihren mittelständischen Verbandsunternehmen, 38,9 % sogar mit einer Verbesserung.<sup>21</sup>

Auch die fundamentalen Faktoren sprechen dafür, dass der Aufschwung in Deutschland die Belastungen 2007, wenn auch mit einigen Blessuren, aber ohne dauerhaften Schaden überstehen kann. Das langsamere Wachstum in den USA dürfte nämlich zu einem beträchtlichen Teil von der gestiegenen Eigendynamik in anderen Teilen der Welt, u. a. in Asien, kompensiert werden, sodass lediglich eine mehr oder weniger deutliche Moderation, nicht jedoch ein Abbruch der globalen Konjunktur zu erwarten ist. Vor diesem Hintergrund dürften auch die deutschen Exporte weiter solide wachsen, zumal die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Firmen hoch bleiben wird. In Anbetracht zunehmend ausgelasteter Kapazitäten und der für 2008 angekündigten Einschränkung der Abschreibungsmöglichkeiten bedeutet dies, dass sich auch die Investitionsdynamik auf überdurchschnittlich hohem Niveau halten kann und nur etwas an Tempo verliert. Dadurch dürfte sich zugleich der Beschäftigungsaufbau mit gebremstem Schwung fortsetzen, was die kontraktiven Impulse der Mehrwertsteuererhöhung auf den Konsum zumindest abmildern kann. Dies wird nicht reichen, um die sehr hohe Dynamik des abgelaufenen Jahres zu halten. Ein Realwachstum um 2 %<sup>22</sup> – und damit oberhalb des langfristigen Durchschnitts seit der Wiedervereinigung (1,5 %) – ist 2007 aus

---

<sup>21</sup> Siehe Kasten 1.1.

<sup>22</sup> Zum Prognosespektrum der Wirtschaftsforschungsinstitute, des Sachverständigenrates und der internationalen Organisationen für das BIP-Realwachstum und weitere makroökonomische Schlüsselgrößen siehe Tabelle 1.1 in Abschnitt 1.1. Ein allerdings kaum mit Wahrscheinlichkeiten zu quantifizierender Risikofaktor, der eine schlechtere als die hier beschriebene Konjunktorentwicklung auslösen könnte, wäre eine durch die Mutation des Vogelgrippevirus ausgelöste weltweite Grippepandemie, bei der die Krankheit von Mensch zu Mensch weitergegeben würde. Aber auch die latenten Risiken der vergangenen Jahre – wie ein erneut stark anziehender Ölpreis oder eine markante Abwertung des US-Dollars als Reaktion auf die anhaltenden globalen Leistungsbilanzungleichgewichte – sind weiterhin zu beachten.

Sicht der beteiligten Institute aber möglich und sollte sich in einer noch immer guten Klima-  
einschätzung der Mittelständler niederschlagen.

**Literatur zu Kapitel 1**

BMWI (2006), Herbstprojektion der Bundesregierung – Konjunktureller Aufschwung in Deutschland, Pressemitteilung (20. Oktober), Berlin.

Bundesagentur für Arbeit (2007), Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland, Monatsbericht Dezember und Jahr 2006, Nürnberg.

Consensus Economics (laufende Ausgaben), Consensus Forecasts, London.

DIHK (2006), Wirtschaftslage und Erwartungen, Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2006 (Oktober), Berlin.

DIHK (2006a), Dienstleistungsreport, Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2006 (November), Berlin.

DIHK (2007), Wirtschaftslage und Erwartungen, Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Februar 2007, Berlin.

DIW (2006), Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2006 („Gemeinschaftsdiagnose“), Wochenbericht 43/2006 (23. Oktober), Berlin.

DIW (2007), Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung 2007/2008, Wochenbericht 1-2/2007 (3. Januar), Berlin.

DZ Bank (2006), Mittelstand im Mittelpunkt, Herbst/Winter 2006, Frankfurt/Main.

European Commission (2006), Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Economic Forecasts, Autumn 2006, European Economy No. 5/2006 (November), Brussels.

HWWA (2006), HWWA-Konjunkturprognose Dezember 2006, Eckdatentabelle.

ifo Institut (2004), Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung, ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung Nr. 15, München.

ifo Institut (2006), ifo Konjunkturprognose 2007: Konjunkturelle Auftriebskräfte bleiben stark, ifo Schnelldienst 24/2006 (22. Dezember).

IMK (2006), Deutsche Konjunktur zur Jahreswende 2006/2007: Verhaltende Konjunkturaussicht für 2007, IMK-Report Nr. 16 (Dezember).

IfW (2006), Deutsche Konjunktur im Winter 2006 („Gute Chancen auf einen langanhaltenden Aufschwung in Deutschland“), Kieler Diskussionsbeitrag 436/437 (11. Dezember).

IW (2006), IW-Konjunkturprognose 2007 („Aufschwung entwickelt Eigendynamik“), IWD Nr. 41 (12. Oktober), S. 4-5.

IW (2006a), IW-Konjunkturumfrage („Ungebrochener Aufwärtstrend“), IWD Nr. 48 (30. November), S. 2.

IW (2006b), Konjunktur („Nachfrage und Produktion: Mehr Eigendynamik“), IWD Nr. 50 (14. Dezember), S. 2.

IWH (2006), Deutsche Wirtschaft 2007: Aufschwung mit Januskopf – das andere Gesicht, IWH-Pressemitteilung 43/2006 (21. Dezember), Halle/Saale.

MittelstandsMonitor (2006), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Konjunkturaufschwung bei anhaltendem Problemdruck.

OECD Statistics Portal, <http://www.oecd.org/statsportal/>.

OECD (2006), Economic Outlook No. 80, Preliminary Edition (November), Paris.

RWI (2006), Konjunkturprognose 2007: Finanzpolitik dämpft Aufschwung nur vorübergehend, Pressemitteilung des RWI (14. Dezember), Essen.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2006), Widerstreitende Interessen – ungenutzte Chancen, Jahresgutachten 2006/07 (8. November), Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2007), Jahr 2006: 0,7 % mehr Erwerbstätige als ein Jahr zuvor, Pressemitteilung (2. Januar), Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2007a), Deutsche Wirtschaft im Jahr 2006 kräftig gewachsen, Pressemitteilung (11. Januar), Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2007b), Verbraucherpreise 2006: +1,7 % gegenüber 2005, Pressemitteilung (17. Januar), Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2007c), Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 4. Quartal 2006, Pressemitteilung (22. Februar), Wiesbaden.

ZDH (2006), Handwerkskonjunktur im Aufwind, Konjunkturbericht 2/2006 (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-ifo-Mittelstandsbarometer**

- Die Indikatorenfamilie „KfW-ifo-Mittelstandsbarometer“ basiert auf einer größenklassenbezogenen Auswertung des bekannten ifo Geschäftsklimaindex, bei dem monatlich rund 7.000 Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Großhandel, Einzelhandel) aus West- und Ostdeutschland zu ihrer wirtschaftlichen Situation befragt werden, darunter rund 5.600 Mittelständler. Dabei zählen grundsätzlich diejenigen Unternehmen zu den Mittelständlern, welche nicht mehr als 500 Beschäftigte haben und maximal 50 Mio. EUR Jahresumsatz erzielen. Zur Erhöhung der analytischen Trennschärfe mussten diese Grenzen allerdings beim Einzelhandel (maximal 12,5 Mio. EUR Jahresumsatz) und beim Bauhauptgewerbe (bis zu 200 Beschäftigte) enger gezogen werden.

- Innerhalb der sechzehn Einzelsegmente (d. h. Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Einzelhandel und Großhandel jeweils in den beiden Größenklassen „Mittelstand“ und „Großunternehmen“ sowie in West- und Ostdeutschland) werden die individuellen Angaben mit Faktoren gewichtet, die sich an der ökonomischen Bedeutung des antwortenden Unternehmens (Jahresumsatz bzw. Beschäftigtenzahl) orientieren. Die dabei verwendeten Gewichtungspunkte steigen unterproportional zur Unternehmensgröße an, um den Einfluss der Überrepräsentation der größeren Firmen im ifo Konjunkturtest auf die Ergebnisse zu kompensieren. Die Gesamtindikatoren wiederum sind ein gewichteter Durchschnitt der jeweiligen Segmentergebnisse, wobei die gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfungsanteile des Jahres 2002 als Gewichtungsschema herangezogen werden. Dieses Gewichtungsschema bleibt bis auf weiteres fix, damit konjunkturelle Effekte nicht durch Strukturveränderungen verzerrt werden.
- Die ausgewiesenen Indikatorwerte sind Saldengrößen auf der Basis einer dreiwertigen Skala mit jeweils einer positiven, einer neutralen und einer negativen Antwortmöglichkeit. Berichtet werden der Saldo der Beurteilung der aktuellen Geschäftslage (Prozentanteil der Gutmeldungen abzüglich des Prozentanteils der Schlechtmeldungen), der analog ermittelte Saldo der Geschäftserwartungen für das kommende halbe Jahr (Prozentanteil der Bessermeldungen abzüglich des Prozentanteils der Schlechtermeldungen), sowie das hieraus als Mittelwert errechnete Geschäftsklima.
- Um nicht nur eine Aussage zur Entwicklung der Mittelstandskonjunktur im Zeitverlauf, sondern auch im Vergleich zu den Großunternehmen treffen zu können, wurde zudem der *relative* KfW-ifo-Mittelstandsindikator konstruiert: Er ist definiert als Saldo des Geschäftsklimas (der Lageeinschätzungen, der Erwartungen) der Mittelständler abzüglich des Geschäftsklimasaldos (des Lageeinschätzungssaldos, des Erwartungssaldos) der Großunternehmen und kann unbereinigt zwischen -200 (100 % Negativmeldungen bei den Mittelständlern, 100 % Positivmeldungen bei den Großunternehmen) und +200 (100 % Positivmeldungen bei den Mittelständlern, 100 % Negativmeldungen bei den Großunternehmen) schwanken. Um das kurzfristige „Datenrauschen“ herauszufiltern, wurden die Originalzeitreihen des relativen Mittelstandsindikators mit einem gleitenden Sechsmonatsdurchschnitt geglättet. Ein Anstieg deutet, unabhängig von der absoluten Konjunktursituation, auf eine relative Verbesserung der Mittelständler im Vergleich zu Großunternehmen hin, und umgekehrt.
- Sämtliche Zeitreihen sind saison- und mittelwertbereinigt. Die Nulllinie markiert somit den „konjunkturneutralen“ langfristigen Durchschnitt. Indikatorwerte größer (kleiner) Null weisen auf eine überdurchschnittliche bzw. positive (unterdurchschnittliche bzw. negative)

Konjunktursituation hin. Seit Dezember 2004 werden die *Monatsergebnisse* des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers regelmäßig exklusiv in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung erstveröffentlicht.

### **Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren**

- Der Beschäftigungsindikator basiert auf den Angaben der in dem Bezugsquartal im Rahmen der gewerblichen Breitenprogramme der KfW Bankengruppe geförderten Firmen mit bis zu 500 Beschäftigten und höchstens 50 Mio. EUR Jahresumsatz 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, das für drei regionale Segmente (Deutschland, West, Ost einschließlich Berlin) und vier Branchensegmente (Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel, Dienstleister) berechnet wird. 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 1.3: KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

Saldo [Prozentpunkte]*	Stabw.	Jahr						Jahr/Quartal							
		2002	2003	2004	2005	2006	Vj.	05/4	06/1	06/2	06/3	06/4	Vj.	Vq.	Jd.
<b>Geschäftsklima</b>															
Ver. Gewerbe	11,8	-9,5	-6,8	3,4	4,3	23,6	19,3	10,1	18,3	23,4	22,9	29,6	19,5	6,7	6,0
Bauhauptgewerbe	14,3	-18,0	-15,0	-13,1	-9,1	12,8	21,9	-3,2	9,0	15,4	12,7	13,9	17,1	1,2	1,1
Einzelhandel	11,5	-22,3	-13,6	-7,9	-5,2	11,5	16,7	1,0	10,4	15,4	9,8	10,5	9,5	0,7	-1,0
Großhandel	14,3	-21,4	-14,5	-0,2	1,3	31,9	30,6	10,9	24,5	33,6	32,6	36,8	25,9	4,2	4,9
<b>Insgesamt</b>	<b>10,3</b>	<b>-14,5</b>	<b>-10,4</b>	<b>-2,1</b>	<b>-0,2</b>	<b>20,7</b>	<b>20,9</b>	<b>6,1</b>	<b>16,0</b>	<b>21,9</b>	<b>20,1</b>	<b>24,6</b>	<b>18,5</b>	<b>4,5</b>	<b>3,9</b>
Erwartungen	7,6	-6,8	-4,3	1,4	0,5	14,8	14,3	6,8	18,8	18,3	10,8	11,2	4,4	0,4	-3,6
Lage	14,1	-21,4	-16,1	-5,4	-1,1	26,3	27,4	5,3	13,3	25,1	29,1	37,8	32,5	8,7	11,5
Differenz Erwartungen/Lage	9,8	14,6	11,8	6,8	1,6	-11,5	-13,1	1,5	5,5	-6,8	-18,3	-26,6	-28,1	-8,3	-15,1
West	11,1	-14,4	-10,6	-1,3	0,5	22,2	21,7	7,4	17,0	23,3	21,7	26,7	19,3	5,0	4,5
Ost	8,6	-14,5	-9,5	-7,0	-4,7	11,1	15,8	-2,0	9,9	12,9	10,2	11,2	13,2	1,0	0,1
Differenz West/Ost	10,9	0,1	-1,1	5,7	5,2	11,1	5,9	9,4	7,1	10,4	11,5	15,5	6,1	4,0	4,4
<b>Relativer Mittelstandsindikator**</b>															
<b>Insgesamt</b>	<b>5,4</b>	<b>-1,7</b>	<b>-4,4</b>	<b>-6,8</b>	<b>-2,5</b>	<b>-0,9</b>	<b>1,6</b>	<b>-1,7</b>	<b>-2,2</b>	<b>-1,9</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,8</b>	<b>2,5</b>	<b>0,9</b>	<b>1,7</b>
Erwartungen	4,7	-2,5	-5,8	-7,1	-0,9	1,1	2,0	-1,4	-0,7	0,8	1,6	2,5	3,9	0,9	1,4
Lage	7,7	-0,9	-3,0	-6,5	-4,2	-2,8	1,4	-1,9	-3,8	-4,6	-1,8	-1,0	0,9	0,8	1,8

Erläuterungen und Abkürzungen:

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

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

Abkürzungen:

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

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

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

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

Quelle: KfW-ifo

Tabelle 1.4: Auftragslage\*

	sehr gut/gut			befriedigend/ausreichend			mangelhaft/ungenügend			Saldo gut/schlecht		
	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz
Verarb. Gewerbe	30,4	52,8	22,4	55,9	40,1	-15,8	11,7	4,9	-6,8	18,7	47,9	29,2
Bau	33,5	58,1	24,6	53,5	36,2	-17,3	11,9	5,0	-6,9	21,6	53,1	31,5
Handel	29,4	47,4	18,0	57,9	42,4	-15,5	12,8	9,4	-3,4	16,6	38,0	21,4
Einzelhandel	23,6	39,5	15,9	59,9	47,3	-12,6	16,5	12,1	-4,4	7,1	27,4	20,3
Großhandel	34,5	53,5	19,0	56,1	38,5	-17,6	9,5	7,3	-2,2	25,0	46,2	21,2
Dienstleister	36,6	53,1	16,5	54,9	40,8	-14,1	8,4	4,6	-3,8	28,2	48,5	20,3
<b>Insgesamt</b>	<b>33,1</b>	<b>52,7</b>	<b>19,6</b>	<b>55,6</b>	<b>40,3</b>	<b>-15,3</b>	<b>10,6</b>	<b>5,7</b>	<b>-4,9</b>	<b>22,5</b>	<b>47,0</b>	<b>24,5</b>
Westdeutschland	33,0	52,7	19,7	56,4	40,9	-15,5	9,7	5,2	-4,5	23,3	47,5	24,2
Ostdeutschland	33,4	52,2	18,8	50,3	37,0	-13,3	16,3	8,5	-7,8	17,1	43,7	26,6
Differenz W./O.	-0,4	0,5	0,9	6,1	3,9	-2,2	-6,6	-3,3	3,3	6,2	3,8	-2,4

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.5: Umsatzlage\*

	gestiegen			stabil			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz
Verarb. Gewerbe	32,6	50,6	18,0	39,6	33,8	-5,8	26,5	14,8	-11,7	6,1	35,8	29,7
Bau	31,9	52,9	21,0	42,7	32,0	-10,7	24,5	14,5	-10,0	7,4	38,4	31,0
Handel	33,1	41,3	8,2	37,5	40,6	3,1	28,2	17,6	-10,6	4,9	23,7	18,8
Einzelhandel	29,4	37,9	8,5	37,2	42,6	5,4	30,8	18,4	-12,4	-1,4	19,5	20,9
Großhandel	36,4	44,0	7,6	37,7	39,1	1,4	25,9	16,9	-9,0	10,5	27,1	16,6
Dienstleister	38,2	42,5	4,3	41,2	42,1	0,9	19,8	14,6	-5,2	18,4	27,9	9,5
<b>Insgesamt</b>	<b>34,8</b>	<b>45,6</b>	<b>10,8</b>	<b>40,3</b>	<b>38,5</b>	<b>-1,8</b>	<b>23,9</b>	<b>15,2</b>	<b>-8,7</b>	<b>10,9</b>	<b>30,4</b>	<b>19,5</b>
Westdeutschland	35,2	46,3	11,1	40,2	38,0	-2,2	23,3	15,2	-8,1	11,9	31,1	19,2
Ostdeutschland	32,0	41,4	9,4	40,5	41,1	0,6	27,6	15,2	-12,4	4,4	26,2	21,8
Differenz W./O.	3,2	4,9	1,7	-0,3	-3,1	-2,8	-4,3	0,0	4,3	7,5	4,9	-2,6

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.6: Umsatzerwartungen\*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz
Verarb. Gewerbe	17,9	25,5	7,6	60,9	54,3	-6,6	19,0	18,6	-0,4	-1,1	6,9	8,0
Bau	9,0	7,9	-1,1	53,5	54,3	0,8	36,1	37,2	1,1	-27,1	-29,3	-2,2
Handel	19,5	22,0	2,5	62,9	52,4	-10,5	17,3	25,1	7,8	2,2	-3,1	-5,3
Einzelhandel	17,4	16,6	-0,8	62,5	50,8	-11,7	19,3	31,6	12,3	-1,9	-15,0	-13,1
Großhandel	21,3	26,2	4,9	63,1	53,6	-9,5	15,5	20,2	4,7	5,8	6,0	0,2
Dienstleister	26,3	27,9	1,6	55,1	55,7	0,6	18,2	15,1	-3,1	8,1	12,8	4,7
<b>Insgesamt</b>	<b>20,3</b>	<b>23,2</b>	<b>2,9</b>	<b>57,9</b>	<b>54,5</b>	<b>-3,4</b>	<b>20,8</b>	<b>21,2</b>	<b>0,4</b>	<b>-0,5</b>	<b>2,0</b>	<b>2,5</b>
Westdeutschland	20,7	24,8	4,1	58,3	54,0	-4,3	19,9	20,4	0,5	0,8	4,4	3,6
Ostdeutschland	17,5	14,3	-3,2	56,1	57,4	1,3	26,4	25,5	-0,9	-8,9	-11,2	-2,3
Differenz W./O.	3,2	10,5	7,3	2,2	-3,4	-5,6	-6,5	-5,1	1,4	9,7	15,6	5,9

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.7: Beschäftigungslage\*

	aufgestockt			unverändert			verkleinert			Saldo aufgest./verkleinert		
	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz
Verarb. Gewerbe	18,3	34,7	16,4	53,3	51,6	-1,7	27,0	12,5	-14,5	-8,7	22,2	30,9
Bau	16,6	31,3	14,7	60,4	55,6	-4,8	22,5	12,4	-10,1	-5,9	18,9	24,8
Handel	13,3	23,2	9,9	65,6	66,4	0,8	20,8	9,9	-10,9	-7,5	13,3	20,8
Einzelhandel	11,9	17,1	5,2	66,3	71,6	5,3	21,7	10,3	-11,4	-9,8	6,8	16,6
Großhandel	14,4	27,8	13,4	64,9	62,5	-2,4	20,0	9,7	-10,3	-5,6	18,1	23,7
Dienstleister	23,0	26,5	3,5	56,8	60,9	4,1	20,0	11,5	-8,5	3,0	15,0	12,0
<b>Insgesamt</b>	<b>18,9</b>	<b>28,3</b>	<b>9,4</b>	<b>58,2</b>	<b>59,2</b>	<b>1,0</b>	<b>22,3</b>	<b>11,6</b>	<b>-10,7</b>	<b>-3,4</b>	<b>16,7</b>	<b>20,1</b>
Westdeutschland	19,6	28,1	8,5	58,5	59,7	1,2	21,3	11,7	-9,6	-1,7	16,4	18,1
Ostdeutschland	14,8	29,7	14,9	56,8	56,6	-0,2	28,4	10,8	-17,6	-13,6	18,9	32,5
Differenz W./O.	4,8	-1,6	-6,4	1,7	3,1	1,4	-7,1	0,9	8,0	11,9	-2,5	-14,4

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.8: Beschäftigungsplanung\*

	aufstocken			unverändert			verkleinern			Saldo aufst./verkleinern		
	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz
Verarb. Gewerbe	9,0	20,2	11,2	71,3	67,4	-3,9	18,3	10,7	-7,6	-9,3	9,5	18,8
Bau	5,0	6,9	1,9	66,2	72,0	5,8	28,3	20,5	-7,8	-23,3	-13,6	9,7
Handel	7,0	14,3	7,3	75,8	75,1	-0,7	15,7	10,2	-5,5	-8,7	4,1	12,8
Einzelhandel	3,3	5,3	2,0	76,1	77,6	1,5	18,1	16,1	-2,0	-14,8	-10,8	4,0
Großhandel	10,3	21,2	10,9	75,4	73,2	-2,2	13,6	5,6	-8,0	-3,3	15,6	18,9
Dienstleister	13,8	18,5	4,7	69,9	70,3	0,4	15,9	9,9	-6,0	-2,1	8,6	10,7
<b>Insgesamt</b>	<b>9,9</b>	<b>16,3</b>	<b>6,4</b>	<b>70,9</b>	<b>70,9</b>	<b>0,0</b>	<b>18,3</b>	<b>11,7</b>	<b>-6,6</b>	<b>-8,4</b>	<b>4,6</b>	<b>13,0</b>
Westdeutschland	9,8	17,2	7,4	71,6	71,2	-0,4	17,7	10,9	-6,8	-7,9	6,3	14,2
Ostdeutschland	10,9	11,4	0,5	67,0	69,5	2,5	21,5	16,2	-5,3	-10,6	-4,8	5,8
Differenz W./O.	-1,1	5,8	6,9	4,6	1,7	-2,9	-3,8	-5,3	-1,5	2,7	11,1	8,4

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.9: Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren\*

	langfr.	Jahr						Jahr/Quartal								
		Durchs.	2002	2003	2004	2005	2006	Vj.	Ifr. D.	05/4	06/1	06/2	06/3	06/4	Vj.	Vq.
Verarb. Gewerbe	6,5	6,5	4,9	5,4	5,6	6,4	0,8	-0,1	5,8	5,1	6,7	7,7	6,0	0,2	-1,7	-0,4
Bau	6,0	5,2	4,4	6,6	6,6	7,0	0,4	1,0	5,7	5,9	8,8	8,0	5,4	-0,3	-2,6	-1,6
Handel	10,7	10,6	9,2	9,4	12,0	12,1	0,1	1,4	12,4	12,1	10,2	11,9	14,2	1,8	2,3	2,1
Dienstleister	13,0	12,3	9,1	10,1	12,2	12,3	0,1	-0,7	11,1	13,4	13,0	12,4	10,5	-0,6	-1,9	-1,8
<b>Insgesamt</b>	<b>8,6</b>	<b>8,5</b>	<b>6,8</b>	<b>7,4</b>	<b>8,6</b>	<b>9,0</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>8,6</b>	<b>8,5</b>	<b>8,8</b>	<b>9,6</b>	<b>9,1</b>	<b>0,5</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,1</b>
Westdeutschland	8,1	7,8	6,5	6,7	7,8	8,5	0,7	0,4	7,8	7,8	8,1	9,3	8,8	1,0	-0,5	0,3
Ostdeutschland	12,9	14,1	8,9	12,3	14,9	13,2	-1,7	0,3	14,7	14,0	14,2	12,8	11,9	-2,8	-0,9	-1,3

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.	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Anteil	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.
Verarb. Gewerbe	52,1	57,1	-12,0	50,5	-6,6	30,5	-20,0	43,0	12,5	41,2	-1,8	40,9	-0,3	48,9	8,0
Bau	33,2	36,1	-16,7	32,0	-4,1	15,1	-16,9	20,7	5,6	25,1	4,4	29,6	4,5	30,4	0,8
Handel	41,5	44,2	-13,9	40,3	-3,9	21,4	-18,9	25,6	4,2	27,5	1,9	29,7	2,2	42,4	12,7
Einzelhandel	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	25,1	n.v.	26,3	1,2	35,3	9,0
Großhandel	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	29,4	n.v.	32,8	3,4	47,8	15,0
Dienstleister	51,5	67,6	-3,1	48,0	-19,6	27,6	-20,4	34,2	6,6	39,5	5,3	42,3	2,8	42,8	0,5
<b>Insgesamt</b>	<b>45,5</b>	<b>52,1</b>	<b>-12,4</b>	<b>43,2</b>	<b>-8,9</b>	<b>24,6</b>	<b>-18,6</b>	<b>31,3</b>	<b>6,7</b>	<b>34,6</b>	<b>3,3</b>	<b>37,5</b>	<b>2,9</b>	<b>42,2</b>	<b>4,7</b>
Westdeutschland	47,3	56,9	-9,2	43,9	-13,0	24,8	-19,1	32,3	7,5	35,1	2,8	37,5	2,4	42,6	5,1
Ostdeutschland	41,7	37,9	-22,4	41,5	3,6	23,1	-18,4	26,3	3,2	32,5	6,2	37,4	4,9	40,1	2,7
Differenz W./O.	5,6	19,0	13,2	2,4	-16,6	1,7	-0,7	6,0	4,3	2,6	-3,4	0,1	-2,5	2,5	2,4

Abkürzungen:

langfr(istiger) Durchs(chnitt seit 1996)

n(icht) v(erfügbar)

\* In % der Befragten, Differenzen in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage, Septemberumfrage bis 2001)

Tabelle 1.11: Ertragslage\*

	Erträge gestiegen			gleichgeblieben			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz
Verarb. Gewerbe	20,7	38,2	17,5	43,6	43,1	-0,5	34,3	17,4	-16,9	-13,6	20,8	34,4
Bau	25,8	41,9	16,1	44,9	43,1	-1,8	28,3	14,3	-14,0	-2,5	27,6	30,1
Handel	22,5	30,7	8,2	42,4	47,6	5,2	34,8	21,2	-13,6	-12,3	9,5	21,8
Einzelhandel	23,4	29,2	5,8	44,4	48,2	3,8	31,5	21,6	-9,9	-8,1	7,6	15,7
Großhandel	21,8	31,9	10,1	40,5	47,2	6,7	37,7	21,0	-16,7	-15,9	10,9	26,8
Dienstleister	31,3	32,2	0,9	43,4	51,5	8,1	25,1	15,5	-9,6	6,2	16,7	10,5
<b>Insgesamt</b>	<b>26,0</b>	<b>34,6</b>	<b>8,6</b>	<b>43,4</b>	<b>47,6</b>	<b>4,2</b>	<b>29,9</b>	<b>16,9</b>	<b>-13,0</b>	<b>-3,9</b>	<b>17,7</b>	<b>21,6</b>
Westdeutschland	27,1	35,1	8,0	43,1	47,2	4,1	29,1	17,1	-12,0	-2,0	18,0	20,0
Ostdeutschland	19,2	31,9	12,7	45,8	50,2	4,4	34,9	15,6	-19,3	-15,7	16,3	32,0
Differenz W./O.	7,9	3,2	-4,7	-2,7	-3,0	-0,3	-5,8	1,5	7,3	13,7	1,7	-12,0

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.12: Ertragsersparungen\*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz	2005	2006	Differenz
Verarb. Gewerbe	10,9	19,4	8,5	64,2	64,1	-0,1	23,1	15,7	-7,4	-12,2	3,7	15,9
Bau	5,0	7,9	2,9	61,0	63,5	2,5	33,5	28,0	-5,5	-28,5	-20,1	8,4
Handel	14,5	13,9	-0,6	60,1	59,5	-0,6	24,6	25,7	1,1	-10,1	-11,8	-1,7
Einzelhandel	12,4	11,6	-0,8	59,7	55,5	-4,2	26,3	30,8	4,5	-13,9	-19,2	-5,3
Großhandel	16,4	15,7	-0,7	60,6	62,5	1,9	23,1	21,8	-1,3	-6,7	-6,1	0,6
Dienstleister	23,8	23,3	-0,5	55,3	58,3	3,0	20,4	16,7	-3,7	3,4	6,6	3,2
<b>Insgesamt</b>	<b>15,9</b>	<b>18,2</b>	<b>2,3</b>	<b>59,4</b>	<b>60,5</b>	<b>1,1</b>	<b>23,8</b>	<b>20,0</b>	<b>-3,8</b>	<b>-7,9</b>	<b>-1,8</b>	<b>6,1</b>
Westdeutschland	16,7	19,0	2,3	59,5	60,8	1,3	22,8	19,4	-3,4	-6,1	-0,4	5,7
Ostdeutschland	11,1	13,8	2,7	58,9	59,2	0,3	30,0	23,5	-6,5	-18,9	-9,7	9,2
Differenz W./O.	5,6	5,2	-0,4	0,6	1,6	1,0	-7,2	-4,1	3,1	12,8	9,3	-3,5

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

## **2 Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten**

Dem Markteintritt neuer Unternehmen kommt eine wichtige Funktion im Wachstums- und Erneuerungsprozess einer Ökonomie zu. Aufgabe der Wirtschaftspolitik ist es, günstige Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen zu schaffen. Diese Rahmenbedingungen werden auch als Gründungsklima bezeichnet. Ein engeres Verständnis von Gründungsklima meint aber nur allgemein geteilte Werte und Grundhaltungen, in diesem Fall gegenüber gründungsrelevanten Sachverhalten. Welche Bedeutung das Gründungsklima im engeren Sinne für das individuelle Gründungsverhalten und das regionale Gründungsgeschehen hat, steht neuerdings im Fokus des Interesses, konnte allerdings empirisch wegen fehlender Daten nicht geklärt werden. Nicht nur für die Wirtschaftspolitik, sondern auch für alle anderen in das Gründungsgeschehen involvierten Akteure ist die Beantwortung dieser Frage von großer Bedeutung.

Das vorliegende Kapitel befasst sich traditionell mit dem Fluktuationsgeschehen im deutschen Unternehmenssektor. Im ersten Abschnitt wird die aktuelle Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen unter besonderer Berücksichtigung der Sektorstruktur dargestellt. Der zweite Abschnitt befasst sich mit dem so genannten Gründungsklima, wobei zunächst eine Annäherung an den Begriff erfolgt. An diese eher konzeptionellen Überlegungen schließt sich die auf dem KfW-Gründungsmonitor basierende empirische Analyse verschiedener Klimafaktoren auf das individuelle Gründungsverhalten einerseits und das regionale Gründungsgeschehen andererseits an. Abschließend richtet sich der Fokus auf einen besonderen Aspekt des Gründungsklimas, die so genannte Kultur des Scheiterns. In dieser Kultur des Scheiterns spiegeln sich einerseits der gesetzlich vorgegebene Umgang mit gescheiterten Unternehmen und Unternehmern sowie andererseits die in der Gesellschaft verbreitete Einstellung gegenüber gescheiterten Unternehmern wider. Der diesjährige Mittelstandsmonitor wendet sich damit erstmals einer Gründergruppe zu, die bis in die jüngste Vergangenheit hinein nahezu keine Beachtung gefunden hat, die so genannten Restarter, also Gründer, die zuvor bereits mit einem Unternehmen gescheitert sind.

### **2.1 Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen in Deutschland**

Die Entwicklung der Gründungs- und Liquidationszahlen in Deutschland wird im Folgenden auf Grundlage der Aussagen dreier unterschiedlicher Informationsquellen dargestellt, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden. Nach Angaben aus dem ZEW-Gründungspanel gab es im Jahr 2005 252.000 Unternehmensgrün-

dungen. Diese Quelle weist im Vergleich zu anderen den niedrigsten Wert aus, weil sie sich vornehmlich auf wirtschaftsaktive und im Handelsregister eingetragene Unternehmen bezieht. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn (und analog die Liquidationsstatistik) basiert auf der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik und berücksichtigt sämtliche angemeldeten Gewerbe, die zu einer Existenzgründung führen, also Unternehmensgründungen in Form von Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen und die meisten Gründungen von Kleingewerbetreibenden sowie die Übernahme eines Unternehmens durch Erbfolge, Kauf oder Pacht. Das IfM Bonn ermittelte für das Jahr 2005 in Deutschland 495.500 Existenzgründungen. Die in der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik für das Jahr 2005 ausgewiesenen 218.500 Nebenerwerbsgründungen zählen nach Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt. Laut vorläufigen Schätzungen des IfM Bonn sank im Jahr 2006 die Zahl der Existenzgründungen auf 470.000. Der KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Gewerbe im Voll- oder Nebenerwerb mit ein und ermittelte für 2005 620.000 Existenzgründer im Vollerwerb und 770.000 Existenzgründer im Nebenerwerb. Nach vorläufigen Berechnungen lag die Zahl der Vollerwerbsgründer im Jahr 2006 bei 460.000 und ist damit deutlich niedriger als im Vorjahr. Die Zahl der Nebenerwerbsgründer sank im Jahr 2006 auf 730.000.<sup>1</sup> Diese drei unterschiedlichen Indikatoren ermöglichen eine umfassende Einschätzung der gründungstypabhängigen Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Entwicklung des Gründungsgeschehens.

### ***Deutlicher Rückgang der Gründungszahlen im Jahr 2005***

Nach dem starken Anstieg der Gründungszahlen im Jahr 2004 sind die Zahlen im Jahr 2005 nach Angaben des IfM Bonn wieder deutlich zurückgegangen (vgl. Grafik 2.1). Die Gründungsintensität (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren) hat sowohl in West- als auch in Ostdeutschland abgenommen und wieder annähernd das Niveau von 2003 erreicht. Ein Vergleich der IfM-Zahlen vor und nach 2003 ist allerdings nur eingeschränkt möglich, da das IfM Bonn im Jahr 2003 seine Berechnungsmethode der verbesserten Gewerbeanzeigenstatistik<sup>2</sup> angepasst hat, was zu Niveauverschiebungen führte. Der Rückgang der Gründungszahlen dürfte u. a. in der Verschärfung des Zu-

---

<sup>1</sup> Vgl. Anhang für detaillierte Informationen zur Beschreibung der Datenquellen.

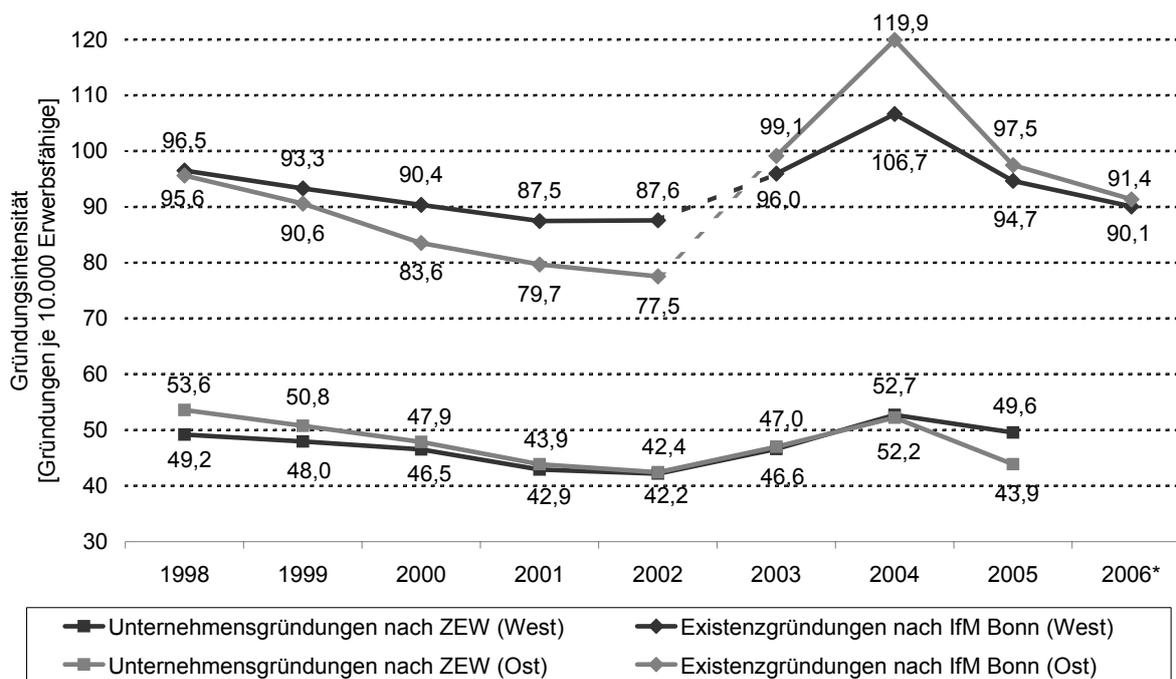
<sup>2</sup> Aufgrund neuer Gewerbeldebögen können seit dem 1.1.2003 einige Merkmale wie z. B. die Anzahl der Nebenerwerbsan- und -abmeldungen unter den Kleingewerbean- und -abmeldungen erstmals und Übernahme- bzw. Übergabegründe differenziert erfasst werden.

gangs zum Existenzgründungszuschuss („Ich-AG“) begründet liegen.<sup>3</sup> So ging die Gründungsintensität nach den Zahlen des IfM Bonn in Ostdeutschland, wo der Existenzgründungszuschuss deutlich stärker in Anspruch genommen wurde als in Westdeutschland, nach einem überproportionalen Anstieg auch wieder überproportional stark zurück. Gemäß den vorläufigen Berechnungen des IfM Bonn ist die Gründungsintensität im Jahr 2006 weiter zurückgegangen, in Ostdeutschland stärker als in Westdeutschland. Der erneute Rückgang der Gründungszahlen dürfte u. a. wiederum im Zusammenhang mit Änderungen in der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit stehen. So wurden das Überbrückungsgeld und der Existenzgründungszuschuss zum 1. August 2006 zum neuen Förderinstrument Gründungszuschuss zusammengeführt. Dieses neue Programm wird bisher in deutlich geringerem Maße in Anspruch genommen als die alten.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Seit Februar 2005 sind nur noch Bezieher von Arbeitslosengeld I - aber nicht mehr wie zuvor auch Bezieher der in das Arbeitslosengeld II überführten Arbeitslosenhilfe - förderberechtigt. Zudem wurden Antragsteller für den Existenzgründungszuschuss ab November 2004 zur Vorlage einer Tragfähigkeitsbescheinigung verpflichtet. Im Vorfeld der Verschärfung der Förderbedingungen kam es im Jahr 2004 zu einem starken Anstieg der Zugangszahlen in die Programme Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss, auf den ein starker Rückgang im Jahr 2005 folgte [Zugangszahlen Gründungsförderung: 253.894 (2003), 351.355 (2004), 247.908 (2005), 213.735 (2006, vorläufige Zahl)]. Für gründungswillige ALG II-Bezieher besteht zwar seit dem 1.1.2005 die Möglichkeit, eine Existenzgründungshilfe in Form eines Zuschusses zum ALG II - das sog. Einstiegsgeld nach § 29 SGB II - zu beantragen. Anders als beim Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld gibt es auf diese Leistung jedoch keinen Rechtsanspruch und die Zahl der Gründungen mit dem Einstiegsgeld ist gering (2005: 17.149).

<sup>4</sup> Bis Ende Juli 2006 wurden 89.157 Gründungen mit dem Überbrückungsgeld und 42.812 mit dem Existenzgründungszuschuss gefördert. Dem stehen nach vorläufigen Schätzungen 30.006 mit dem Gründungszuschuss geförderte Gründungen in den Monaten August bis Dezember 2006 gegenüber.



\* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2006.

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

Quelle: ZEW-Gründungspanel und IfM Bonn

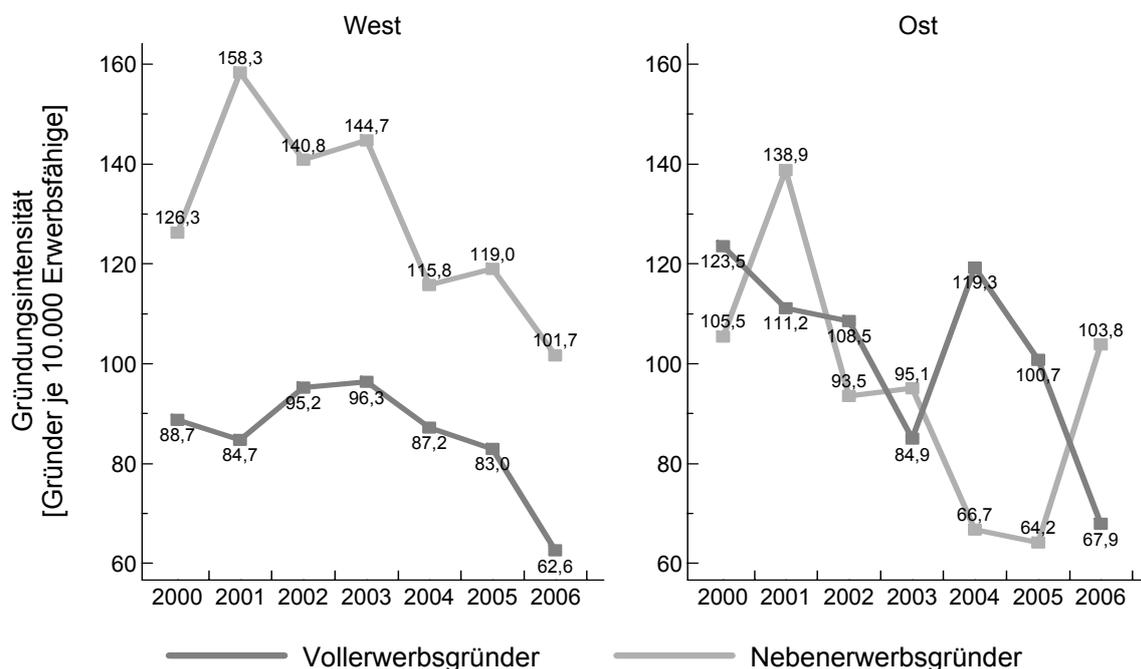
### Grafik 2.1: Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2006

Eine deutliche Abnahme der Gründungsintensitäten im Jahre 2005 ist auch aus den Daten des ZEW-Gründungspanels abzulesen. Der Rückgang in Ostdeutschland fällt ebenfalls stärker aus als in Westdeutschland. Nach Jahren nahezu identischer Entwicklung klaffen die Gründungsintensitäten in Ost- und Westdeutschland im Jahr 2005 erstmals wieder deutlich auseinander.

Mit Hilfe des KfW-Gründungsmonitors lässt sich die Entwicklung des Gründungsgeschehens weiter in Voll- und Nebenerwerb differenzieren. Im Gegensatz zu den Gründungszahlen von IfM Bonn und ZEW wird der KfW-Gründungsmonitor nicht auf Unternehmens-, sondern auf Personenebene erhoben. Die Zahl der Gründungen im Vollerwerb hat sich auch gemäß der Daten des KfW-Gründungsmonitors im Jahr 2005 verringert und ist nach vorläufigen Berechnungen im Jahr 2006 noch deutlicher zurückgegangen und zwar in West- und Ostdeutschland gleichermaßen (vgl. Grafik 2.2). Das Gründungsgeschehen hat damit den im Beobachtungszeitraum bislang niedrigsten Stand erreicht. Neben den bereits angesprochenen Veränderungen in der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sollte die deutliche Entspannung am Arbeitsmarkt für diese Entwicklungen ursächlich sein.<sup>5</sup> Die größere Zahl von abhängigen Beschäftigungsmöglichkeiten trägt bei einer Reihe von Menschen dazu bei, sich anstelle einer Selbstständigkeit für ein Angestelltenverhältnis zu entscheiden.

<sup>5</sup> Die Erwerbslosenquote nach ILO-Standard sank von 9,1 % im Jahr 2005 auf 8,1 % im Jahr 2006.

Die Gründungsintensitäten im Nebenerwerb weisen im Jahr 2006 in West- und Ostdeutschland eine gegenläufige Entwicklung auf. Während sich die Zahl der Nebenerwerbsgründer im Westen parallel zum Vollerwerb entwickelte und ebenfalls den im Beobachtungszeitraum niedrigsten Stand erreichte, ist die Nebenerwerbsgründungsintensität im Osten stark angestiegen. Diese regionalen Unterschiede könnten möglicherweise in unterschiedlichen Auswirkungen des Wirtschaftswachstums in Ost- und Westdeutschland begründet liegen. So ist denkbar, dass sich durch die wirtschaftliche Belebung im Jahr 2006 im Osten viele Zusatzverdienstmöglichkeiten von abhängig Beschäftigten in Form einer Selbstständigkeit im Nebenerwerb überhaupt erst ergeben haben. Auch könnte eine Rolle spielen, dass in Ostdeutschland wegen der deutlich höheren Arbeitslosigkeit ein geringeres Vertrauen in die Nachhaltigkeit von Arbeitsplätzen besteht als im Westen, so dass zur finanziellen Absicherung – wenn sich wie im Jahr 2006 die Möglichkeit auftut – auch verstärkt der Weg in die Nebenerwerbsselbstständigkeit gesucht wird. Im Westen dürfte sich die gute Konjunktur dagegen eher darin niedergeschlagen haben, dass persönliche Verdienstvorstellungen häufiger als in den Vorjahren alleine durch abhängige Beschäftigungsverhältnisse realisiert werden konnten.



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

Quelle: KfW-Gründungsmonitor

**Grafik 2.2: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2006**

Um weitere Hintergründe der Entwicklung des Gründungsaufkommens zu erkennen, ist eine dezidierte Betrachtung von Einzelbranchen unumgänglich. Die in Tabelle 2.1 abgebildeten Gründungsintensitäten wurden auf Basis des ZEW-Gründungspanels ermittelt und sind für vier Hauptbranchen sowie zwei technologieintensive Sektoren ausgewiesen.<sup>6</sup> Vom allgemein rückläufigen Trend sind mit Ausnahme der Industrie in Westdeutschland alle Hauptbranchen erfasst, besonders stark betroffen sind der Dienstleistungssektor und das Baugewerbe in Ostdeutschland. In Westdeutschland hat das Baugewerbe zwar auch eine Abnahme der Gründungsintensität hinnehmen müssen, gleichwohl bewegt sich dort das Gründungsgeschehen wie schon im Vorjahr auf einem vergleichsweise hohen Niveau. Die Novellierung der Handwerksordnung zu Beginn des Jahres 2004 dürfte demnach zu einer anhaltenden Erhöhung der Gründungsaktivitäten in diesem Bereich geführt haben, wenngleich sich diese nach einem ersten Nachholeffekt auf mittlere Sicht wieder abschwächen könnte.<sup>7</sup>

**Tabelle 2.1: Gründungsintensitäten (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) ausgewählter Branchenaggregate 2000-2005**

Branchenaggregat	Westdeutschland						Ostdeutschland					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Industrie	2,6	2,4	2,2	2,3	2,6	2,6	2,5	2,3	2,1	2,3	2,5	2,2
Baugewerbe	4,5	4,2	4,0	4,5	6,0	5,5	9,0	7,9	7,4	8,4	10,3	7,8
Handel	11,9	11,1	11,3	13,0	14,3	12,8	10,2	9,2	9,2	10,5	11,3	9,5
Dienstleistungen	27,2	25,1	24,6	26,7	29,9	29,0	25,9	24,2	23,4	25,5	27,7	23,5
Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes*	0,55	0,52	0,43	0,45	0,45	0,44	0,46	0,45	0,37	0,38	0,42	0,40
Technologieorientierte Dienstleister**	3,9	3,2	2,8	3,0	3,3	3,1	3,1	2,6	2,3	2,5	2,7	2,3

\* Aggregat aus den Sektoren Spitzentechnologie und hochwertige Technologie, welche bereits als Subgruppen in „Industrie“ enthalten sind. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.8 im Anhang.

\*\* Bereits als Subgruppe in „Dienstleistungen“ enthalten. Abgrenzung vgl. Tabelle 2.7 im Anhang.

Quelle: ZEW-Gründungspanel

In den technologieintensiven Bereichen der Industrie zeichnet sich eine gewisse Stabilisierung der Gründungsintensitäten ab, während in den technologieintensiven Bereichen des Dienstleistungsgewerbes kein eindeutiger Trend erkennbar ist. In beiden technologieintensiven Branchen haben die Gründungsintensitäten 2005 abgenommen.

#### Kasten 2.1: Erstellung der ZEW-Gründungsindikatoren

Das ZEW-Gründungspanel basiert auf Daten der Kreditauskunftei Creditreform. Viele Unternehmen können von Creditreform nicht unmittelbar zum Gründungszeitpunkt erfasst werden. Daraus ergibt sich am aktuellen Rand eine Untererfassung des Gründungsaufkommens. Um dies zu korrigieren, wird ein Hochrechnungsverfahren verwendet. Dabei wird abgeschätzt, wie viele der im Berichtszeitraum bereits existierenden aber noch nicht im Datenbestand enthaltenen Unternehmensgründungen Creditreform in den nächsten Jahren erfassen wird.

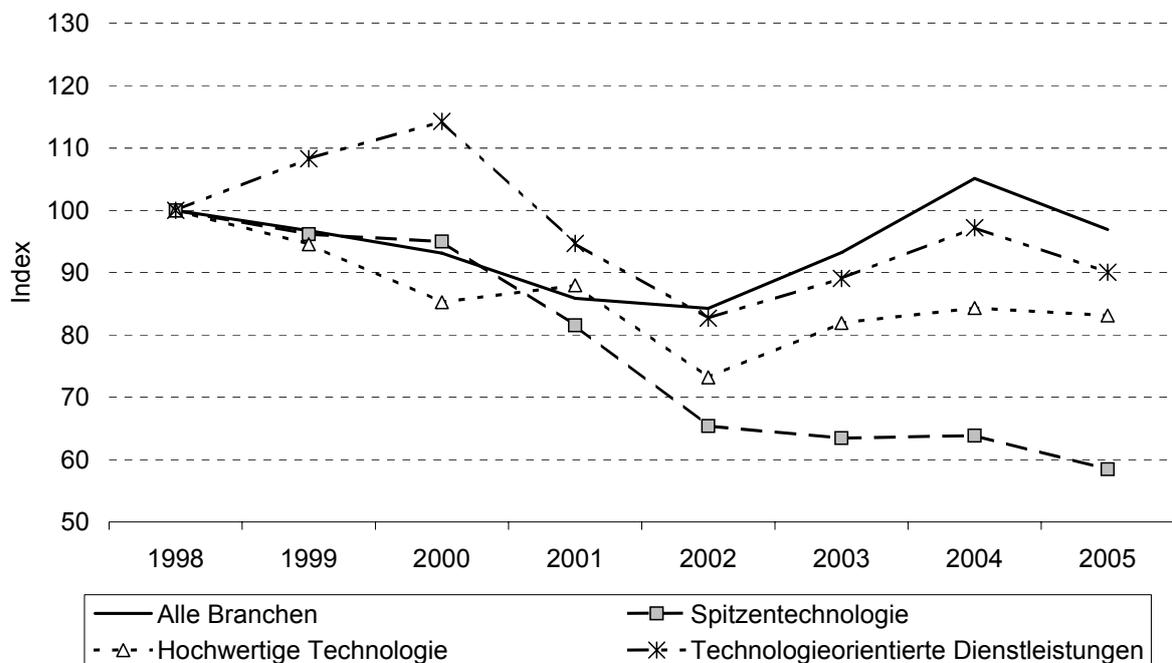
<sup>6</sup> Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabellen 2.7 und 2.8 im Anhang.

<sup>7</sup> Vgl. auch Müller (2006).

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

Die Verwendung von Durchschnittswerten für die Hochrechnung, aber auch die Zugrundelegung der jeweils aktuellsten Daten, führt zu einer ständigen Aktualisierung der Zeitreihe. Damit können sich Datenwerte für spezifische Gründungsjahre im Zeitablauf geringfügig ändern. Weil die Erfassung eines Unternehmens durch Creditreform in manchen Fällen auch länger als fünf Jahre in Anspruch nehmen kann, bezieht der Aktualisierungsprozess auch ältere Jahrgänge ein, die nicht im Hochrechnungszeitraum liegen.

Grafik 2.3 stellt den Verlauf der Gründungsintensitäten laut ZEW-Gründungspanel bezogen auf das Basisjahr 1998 dar und ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der Gründungsdynamik in einzelnen technologieintensiven Sektoren. Die Gründungsintensität im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen hat sich wie in den beiden Vorjahren parallel zum allgemeinen Gründungsgeschehen entwickelt und war damit im Jahr 2005 rückläufig. Vom allgemeinen Entwicklungstrend abgekoppelt hatte sich in den beiden Vorjahren die Spitzentechnologie, 2005 musste sie erneut einen Rückgang hinnehmen. Der Abwärtstrend setzt sich in diesem Bereich also weiter fort. Im Bereich der hochwertigen Technologie zeichnet sich eine Stabilisierung der Gründungsintensitäten auf mittlerem Niveau ab, wenngleich auch hier im Jahr 2005 ein leichter Rückgang zu verzeichnen ist.

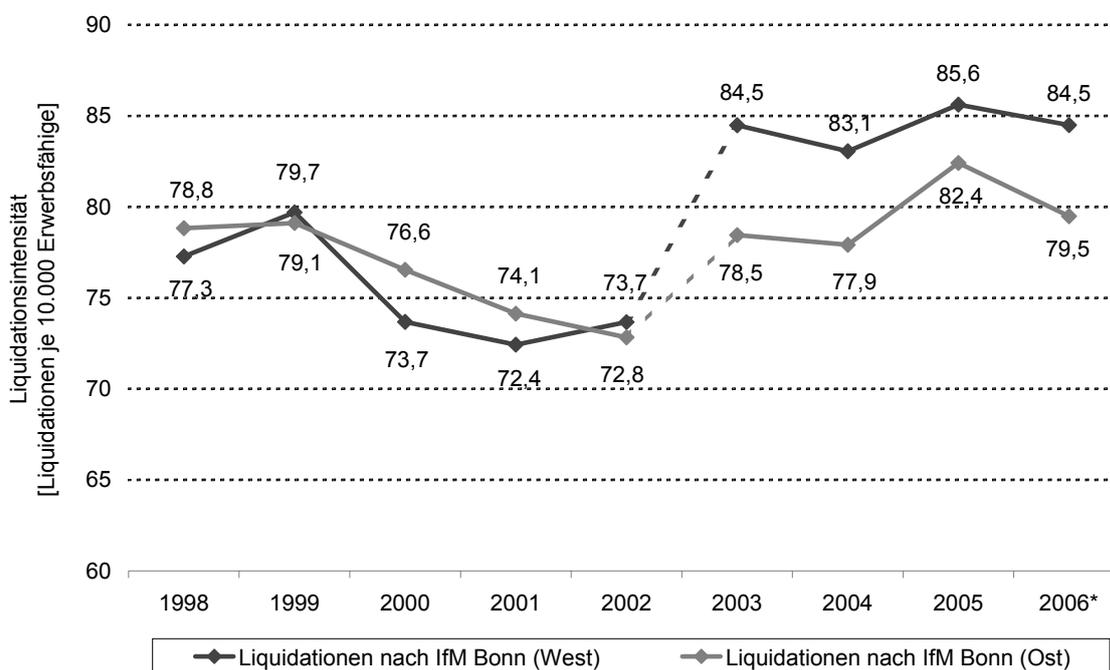


Quelle: ZEW-Gründungspanel

**Grafik 2.3: Indexierte Entwicklung der Gründungsintensitäten in technologieintensiven Branchen**

### Anstieg der Liquidationszahlen im Jahr 2005

Als Gegenstück zu den Existenzgründungen berechnet das IfM Bonn die Anzahl der Aufgaben von Unternehmen (Liquidationen) auf Basis der Gewerbeabmeldungen. Im Jahr 2005 gab es in Deutschland 441.800 Liquidationen, wobei die 87.400 Liquidationen im Nebenerwerb, die die amtliche Gewerbeanzeigenstatistik ausweist, nicht berücksichtigt sind. Analog zu den Gründungsintensitäten werden die Liquidationen in Beziehung zur erwerbsfähigen Bevölkerung, d. h. in Form von Liquidationsintensitäten, dargestellt (vgl. Grafik 2.4). Ein Rückgang der Liquidationszahlen wie von 1999 bis 2002 und auf einem höheren Niveau im Jahr 2004 bezogen auf 2003 konnte im Jahr 2005 nicht beobachtet werden. Im Jahr 2005 stiegen die Liquidationen sowohl in West- als auch in Ostdeutschland an. Der Niveausprung im Jahr 2003 ist auf die erwähnte Anpassung der Berechnungsmethode des IfM Bonn an die geänderte Gewerbeanzeigenstatistik zurückzuführen. Dadurch sind die Liquidationszahlen seit 2003 nur eingeschränkt mit denen der Vorjahre zu vergleichen.<sup>8</sup> Die Liquidationszahlen sind in Ostdeutschland im Jahr 2005 stärker gestiegen als im Westen. Die Liquidationsintensitäten in Westdeutschland liegen jedoch weiterhin über denen in Ostdeutschland, während das Verhältnis bei den Gründungsintensitäten genau umgekehrt ist.



\* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2006.

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

Quelle: IfM Bonn

**Grafik 2.4: Entwicklung der Liquidationsintensitäten 1998-2006**

<sup>8</sup> Vgl. Fußnote 2.

Von den 441.800 Liquidationen des Jahres 2005 in Deutschland entfielen die meisten (30,4 %) auf den Handel, darunter allein 20,0 % auf den Einzelhandel; es folgen die unternehmensnahen Dienstleistungen (21,2 %), das Gastgewerbe (11,8 %) und das Baugewerbe (10,2 %).

#### **Kasten 2.2: Definition von Liquidation und Insolvenz**

##### Liquidation

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

##### Insolvenz

Eine Insolvenz bezeichnet eine dauerhafte Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens. Mit der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gehen die Verwaltungs- und Verfügungsrechte des bisherigen Unternehmers auf den Insolvenzverwalter über. Die Insolvenz ist ein formalrechtlicher Vorgang mit z. T. unterschiedlichen Regelungen für einzelne Rechtsformen.

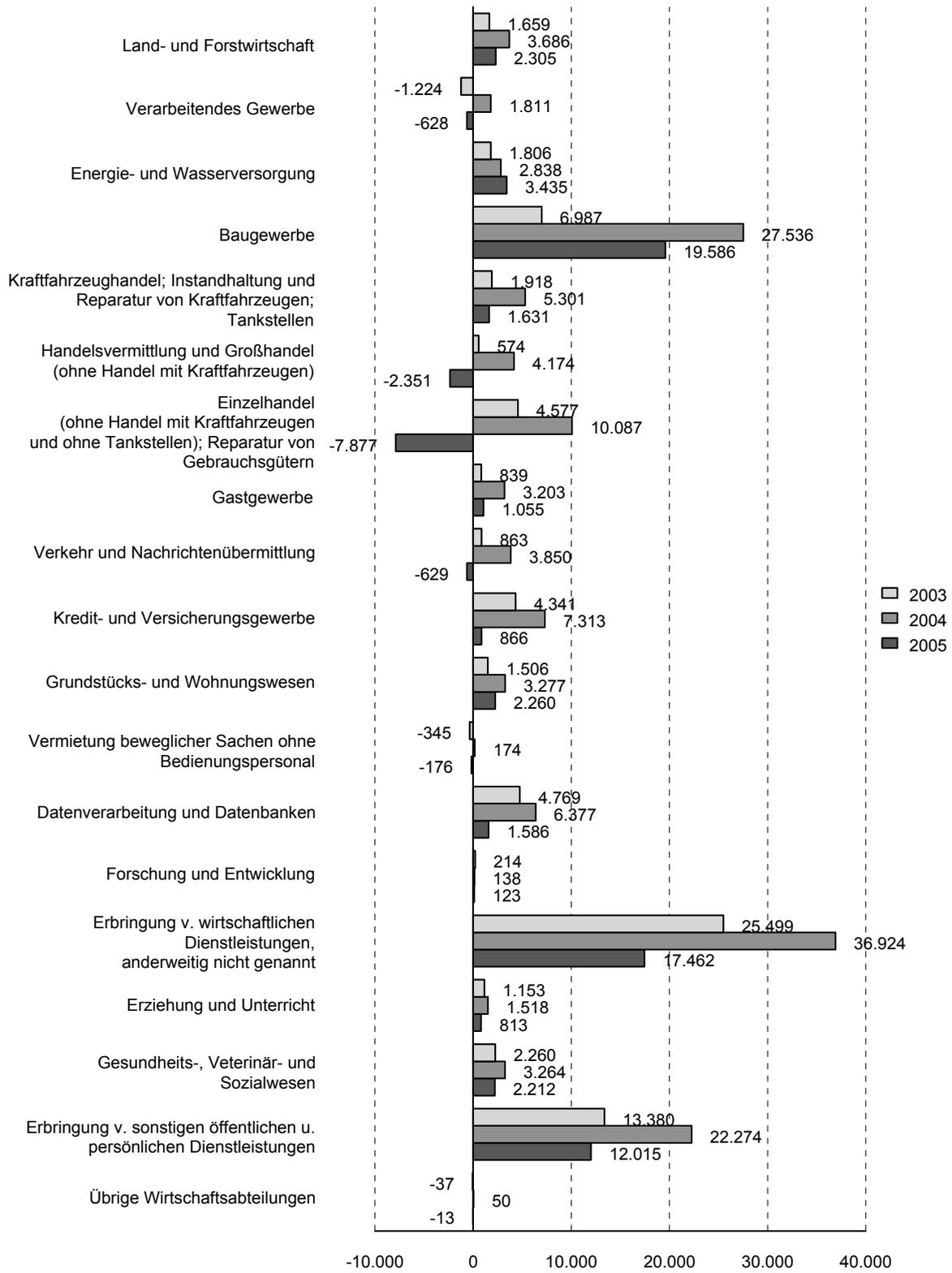
Ein Vergleich der Gründungs- und Liquidationszahlen führt auch im Jahr 2005 in Deutschland zu einem deutlichen Gründungsüberschuss von rd. 53.700 Unternehmen, der allerdings niedriger ausfällt als im Jahr 2003 und deutlich niedriger als 2004 (2003: 70.700 und 2004: 143.800). Grafik 2.5 zeigt die Branchenverteilung beim Gründungsüberschuss in den Jahren 2003 bis 2005 in Deutschland. War in den Jahren 2003 und 2004 der Wirtschaftszweig Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen derjenige mit den größten Gründungsüberschüssen, weist im Jahr 2005 das Baugewerbe den größten Überschuss auf. Hinter dieser Entwicklung verbirgt sich allerdings kein Boom, vielmehr ist zu beobachten, dass vom Beschäftigungsabbau betroffene Mitarbeiter von Bauunternehmen sich in Form von Klein Gründungen selbstständig machen. Den größten negativen Saldo findet man im Einzelhandel, der in den Jahren 2003 und 2004 noch positive Salden verzeichnen konnte. Auch in der Handelsvermittlung, im Verarbeitenden Gewerbe, in den Wirtschaftszweigen Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal übersteigen im Jahr 2005 die Liquidationen die Gründungen.

#### ***Insolvenzen weiter rückläufig***

Seit 2004 ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen (inklusive der Freien Berufe) rückläufig. Insgesamt nahm die Zahl der Unternehmensinsolvenzen gegenüber dem Vorjahr um 6,0 % auf 36.843 Unternehmensinsolvenzen ab. Für 2006 rechnet die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung mit einem weiteren Absinken auf 31.300 Unternehmensinsolvenzen, dies entspricht einem Rückgang um 15,1 %.

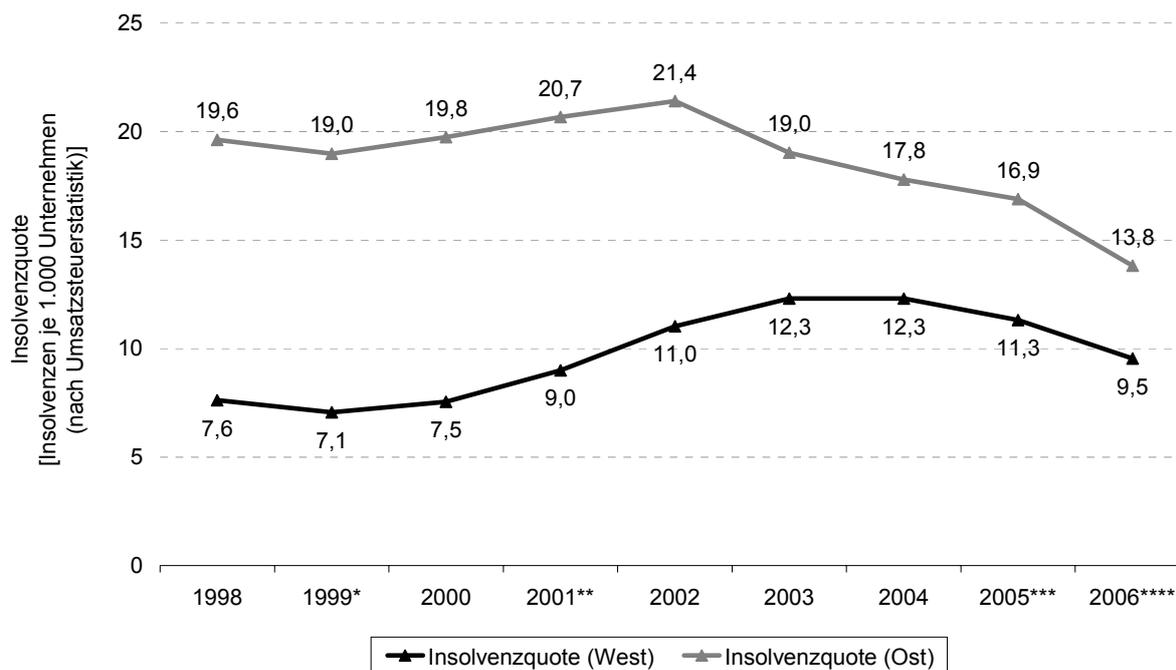
Grafik 2.6 zeigt die Entwicklung der Insolvenzquote (Insolvenzen je 1.000 Unternehmen) für die Jahre 1998 bis 2006. In Westdeutschland erhöhte sich die relative Insolvenzbetroffenheit

zwischen 1999 und 2003 stetig. Im Jahr 2004 stagnierte sie, im Jahr 2005 liegt sie erstmals unter dem Niveau des Vorjahres (11,3; Vorjahr: 12,3), 2006 schätzungsweise bei 9,5. In Ostdeutschland nimmt die Insolvenzquote bereits seit dem Jahr 2002 ab und liegt im Jahr 2005 bei 16,9 und 2006 bei geschätzten 13,8.



Quelle: IfM Bonn

**Grafik 2.5: Gründungsüberschuss 2003-2005 nach Wirtschaftszweigen**



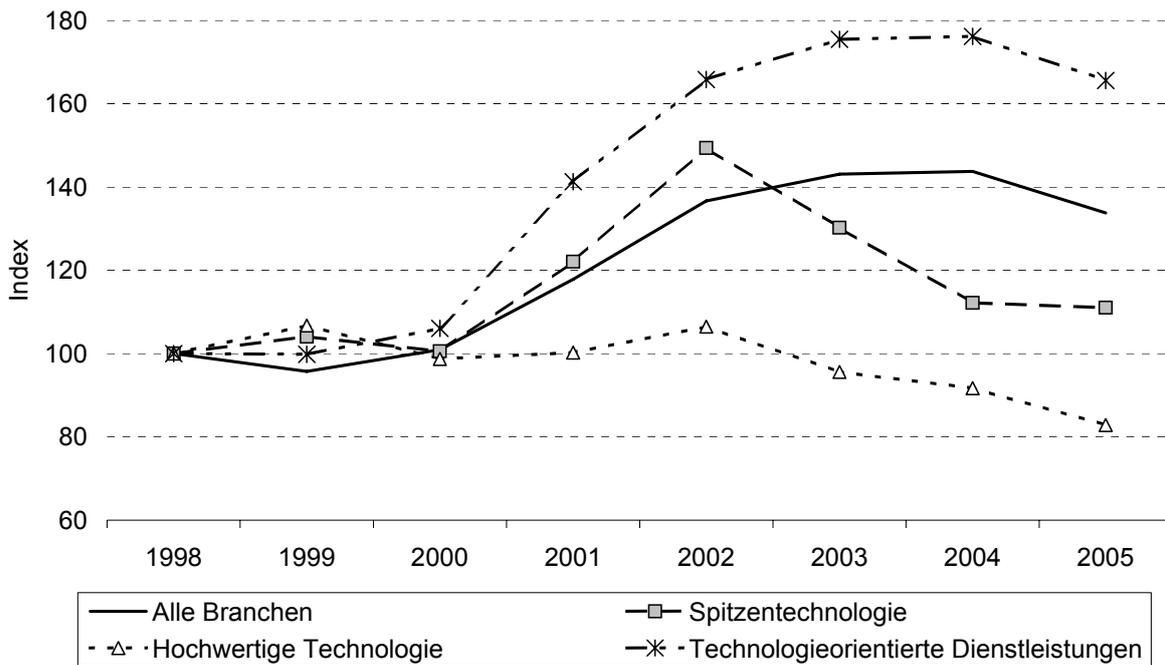
\* 1999 neue Insolvenzordnung, \*\* Novellierung des Insolvenzrechts zum 1. Dezember 2001, \*\*\* 2005 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen, \*\*\*\* 2006 geschätzt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, IfM Bonn, Creditreform

### Grafik 2.6: Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998-2006

Einen Rückgang der Insolvenzquote verzeichnen auch die technologieintensiven Branchen (vgl. Grafik 2.7). In der Spitzentechnologie ist er allerdings minimal, im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen tritt er erstmalig auf. Während die Insolvenzquote im Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen zwischen 1998 und 2005 stärker angestiegen ist als im Durchschnitt aller Branchen, fällt der Anstieg in der Spitzentechnologie in dem betrachteten Zeitraum unterdurchschnittlich aus, in der hochwertigen Technologie ist er negativ.

Der Rückgang der Insolvenzquoten seit 2003 bzw. 2004 wird in der hochwertigen Technologie von steigenden Gründungsintensitäten begleitet. In der Spitzentechnologie hat sich der Abwärtstrend bei den Gründungen in den letzten drei Jahren deutlich abgeschwächt, während die Insolvenzquote in diesem Zeitraum stark zurückgegangen ist. Die Gründungsintensitäten liegen allerdings immer noch unterhalb und die Insolvenzquoten (mit Ausnahme der hochwertigen Technologie) immer noch oberhalb des Niveaus von 1998.



Quelle: ZEW-Gründungspanel

**Grafik 2.7: Entwicklung der Insolvenzquoten in technologieintensiven Branchen 1998-2005 (1998=100)**

## 2.2 Gründungsklima

Die im vorangegangenen Abschnitt beschriebenen Entwicklungen im Gründungsgeschehen sind eingebettet in das regionale Gründungsklima. Von diesem ist in der öffentlichen Debatte immer wieder die Rede. Was allerdings dieses Gründungsklima genau ausmacht, bleibt offen. Auch in der wissenschaftlichen Literatur erfreut sich dieser Begriff seit geraumer Zeit einiger Beliebtheit, wobei das Begriffsverständnis, sofern überhaupt eine Klärung vorgenommen wird, zumeist variiert. Wenn Klima als Synonym für die an einem Ort oder in einer Region herrschenden Bedingungen verstanden wird, dann steht der Begriff Gründungsklima für die Bedingungen, unter denen Gründungen in einer Region erfolgen. Dies ist eine sehr weite Definition, die sowohl strukturelle (also ökonomische und sozioökonomische) als auch kulturelle Faktoren, die die Gründungsaktivitäten in der betrachteten Region beeinflussen, umfasst. Eine derart weite Definition machen sich beispielsweise Klandt/Brüning zu eigen.<sup>9</sup> Eine enge Definition von Gründungsklima lässt die strukturellen Faktoren außer Betracht und fokussiert sich alleine auf die so genannten kulturellen Faktoren. Hiermit sind Werte und Grundeinstellungen gemeint, die nicht nur von einzelnen Personen vertreten, sondern von der überwiegenden Mehrheit der Bewohner einer Region geteilt werden.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Vgl. Klandt/Brüning (2002).

<sup>10</sup> Vgl. Davidsson/Wiklund (1995).

Der engen Definition lassen sich beispielsweise folgende Autoren zuordnen: Pinkwart, der darunter das nicht ökonomisch fassbare, eher psychologische makrosoziale Umfeld der Unternehmensgründung fasst<sup>11</sup>, Sternberg, der darunter die zumeist außerökonomischen Faktoren gründungsbezogener Rahmenbedingungen versteht<sup>12</sup> oder Jackson/Rodkey, die darunter die "attitudes that, taken collectively within a region, may foster a climate which is conducive to and supportive of the creation, survival, and growth of new firms" verstehen.<sup>13</sup> In Grafik 2.8 sind beispielhaft eine Reihe von so genannten strukturellen und kulturellen Faktoren aufgeführt.

Gründungsklima	
<i>im weiten Sinne</i>	<i>im engen Sinne</i>
Strukturelle Faktoren - Konjunkturelle Lage - Administrative Zugangshemmnisse - Förderung von Gründungen und jungen Unternehmen - Humankapitalangebot - Finanzierungsmöglichkeiten - Bedingungen für Forschung und Entwicklung - Arbeitskosten - Steuerliche und sonstige Regelungen - usw.	Kulturelle Faktoren - Unternehmerbild - Allgemeine Einstellungen gegenüber Unternehmertum, Eigeninitiative und Wirtschaftsleben - Allgemeine Neigung zum Unternehmertum - Vorbehalte gegenüber erfolgreichen und gescheiterten Gründern - usw.

**Grafik 2.8: Definition des Gründungsklimas**

Während die Bedeutung eines Teils der oben genannten strukturellen Faktoren bereits für Deutschland empirisch untersucht wurde (siehe z.B. Brixy/Niese 2004, Fritsch/Flack 2004, Köllinger/Minniti/Schade 2005) und sich weitgehend erwartete Effekte einstellten, wurde die Bedeutung der kulturellen Faktoren und damit des Gründungsklimas im engeren Sinne für das Gründungsgeschehen noch nicht gezielt untersucht. Da Individuen in einem sozialen Kontext eingebunden sind, werden sie in ihren Handlungen auch von den Werten und Normen dieser sozialen Umgebung beeinflusst. Individuelle Gründungsentscheidungen werden demnach nicht nur auf der Basis individueller Werte und Grundeinstellungen, sondern indirekt auch von relevanten Werten und Grundeinstellungen der sozialen Umgebung beeinflusst getroffen. So spielt beispielsweise die individuelle Einstellung gegenüber Risiko eine bedeutende Rolle in der Gründungsentscheidung. Diese individuelle Einstellung wiederum ist eingebettet in die gesellschaftliche Haltung gegenüber Risikoübernahme und wird durch die-

<sup>11</sup> Vgl. Pinkwart (2002).

<sup>12</sup> Vgl. Sternberg (2000).

<sup>13</sup> Vgl. Jackson/Rodkey (1994).

se Haltung mit beeinflusst. Eine negative gesellschaftliche Haltung gegenüber Risiko wirkt sich demnach tendenziell negativ auf die individuelle Risikobereitschaft aus, eine positive Haltung tendenziell positiv. So müssen potenzielle Gründer bei einer negativen gesellschaftlichen Haltung nicht nur den ökonomischen Schaden des Scheiterns eines Gründungsvorhabens einkalkulieren, sondern beispielsweise auch mögliche Anfeindungen oder gesellschaftliche Ausgrenzung. Welche Bedeutung den kulturellen Klimafaktoren im Vergleich zu den strukturellen Faktoren im Hinblick auf die individuelle Gründungsentscheidung zukommt, kann allerdings nur empirisch überprüft werden.

Im Folgenden wird erstmals im Rahmen einer multivariaten empirischen Untersuchung auf der Grundlage von Daten des KfW-Gründungsmonitors und der amtlichen Statistik eine umfassende Abschätzung des Einflusses des Gründungsklimas auf das Gründungsgeschehen für die Bundesrepublik Deutschland vorgenommen (Abschnitt 2.2.1). Dabei wird unabhängig von der verwendeten Abgrenzung erwartet, dass (Personen in) Regionen mit gutem Gründungsklima unter sonst gleichen Bedingungen stärkere Gründungsaktivitäten aufweisen als (Personen in) Regionen mit schlechtem Gründungsklima. In Abschnitt 2.2.2 schließt sich eine ausführliche deskriptive Analyse der Häufigkeit, Merkmale und Schwierigkeiten von Gründern und Gründungsplanern an, die bereits schon einmal zu einem früheren Zeitpunkt ein Unternehmen gegründet haben, mit diesem Vorhaben jedoch gescheitert sind. Indem diese so genannten Restarter auf Basis der Daten des Gründerpanels des IfM Bonn und des ZEW-Gründungspanels mit Erstgründern und vormals erfolgreichen Wiederholungsgründern verglichen werden, können weitere Einsichten in die Bedeutung des Gründungsklimas gewonnen werden. So könnte es Ausdruck eines guten Gründungsklimas sein, wenn Restarter aufgrund ihrer Vorgeschichte nicht stigmatisiert werden, sondern unter sonst gleichen Bedingungen ähnliche Gründungsvoraussetzungen vorfinden wie Erstgründer und zuvor erfolgreiche Wiederholungsgründer.

### **2.2.1 Der Einfluss des Gründungsklimas auf die Gründungsintensität**

Der Einfluss des Gründungsklimas auf die Gründungsintensität wird auf zwei Ebenen analysiert, auf der Individual- und der Regionalebene. Auf der Individual- bzw. Mikroebene steht die persönliche Gründungsentscheidung im Fokus, auf der Regional- bzw. Makroebene das regionale Gründungsgeschehen. Die regionale Analyse wird auf der Ebene von Stadt- und Landkreis durchgeführt. Dabei muss in Kauf genommen werden, dass für diese Gebietskörperschaften – anders als für Staaten oder vielleicht auch Bundesländer – keine intuitive Begründung für die Existenz eines raumspezifischen kulturellen Gründungsklimas angeführt werden kann. Vielmehr orientiert sich die Wahl von Kreisen als räumliche Analyseeinheit vorrangig an statistischen Anforderungen – insbesondere an der Notwendigkeit einer ausrei-

chend hohen Beobachtungszahl (in Deutschland gibt es 439 Kreise aber nur 16 Bundesländer).

Von zentraler Bedeutung für die Bestimmung des Einflusses des Gründungsklimas auf das Gründungsgeschehen ist die Verfügbarkeit und geeignete Auswahl von Gründungsklimaindikatoren. Entsprechend der theoretischen Vorüberlegung bietet sich hier eine Differenzierung in strukturelle und kulturelle Indikatoren an. Das strukturelle Gründungsklima wird im Folgenden durch den Gewerbesteuerhebesatz<sup>14</sup>, der die (steuerliche) Attraktivität eines Stadt- oder Landkreises beschreibt, und das BIP pro Kopf, das die wirtschaftliche Prosperität und damit auch das Nachfragepotenzial der Region abbildet, approximiert. Als weiterer struktureller Indikator wird die regionale Arbeitslosenquote herangezogen. Hohe Arbeitslosigkeit deutet auf wirtschaftliche Schwierigkeiten einer Region und damit auch auf fehlende Möglichkeiten zur Etablierung junger Unternehmen hin. Andererseits bedeutet hohe Arbeitslosigkeit aber auch schlechtere Chancen, einen Arbeitsplatz in abhängiger Beschäftigung zu finden, was wiederum das Aufnehmen einer selbstständigen Erwerbstätigkeit begünstigt und damit zu einer Belebung des Gründungsgeschehens beitragen könnte. Die ausgewählten Indikatoren des strukturellen Gründungsklimas werden sowohl für die Erklärung der persönlichen Gründungsentscheidung als auch der regionalen Gründungsquote herangezogen. Die deskriptiven Statistiken der Indikatoren (siehe Tabelle 2.2) zeigen, dass sich die deutschen Kreise hinsichtlich ihres strukturellen Gründungsklimas substantiell unterscheiden. Der Gewerbesteuerhebesatz liegt zwischen 222 und 490 %, das Bruttoinlandsprodukt zwischen 11.300 und 78.100 EUR und die Arbeitslosenquote zwischen 4 und 29,3 %.

---

<sup>14</sup> Der Gewerbesteuerhebesatz wird von den Gemeinden festgelegt und fungiert als Multiplikator des vom Finanzamt festgesetzten Messbetrags und ist damit eine entscheidende Größe für die Höhe der letztlich von Gewerbebetrieben zu entrichtenden Gewerbesteuer. Für das Gros der Unternehmensgründungen, das in der Regel sehr klein ist (vgl. Spengler/Tilleßen 2006), stellt die Gewerbesteuer u. a. wegen entsprechender Freibeträge zunächst keine Belastung dar. Dennoch dürfte der Gewerbesteuerhebesatz ein relevantes Standortkriterium darstellen, an dem sich neben größeren Gründungen auch innovative wachstumsorientierte Klein Gründungen orientieren. Hierfür spricht überdies, dass der Gewerbesteuerhebesatz über die bloße steuerliche Attraktivität eines Standortes hinaus auch Rückschlüsse auf die allgemeine Attraktivität der politischen Rahmenbedingungen für Gründungen an einem Standort zulässt. So könnten Gemeinden mit niedrigem Hebesatz im Zuge einer aktiven Gewerbeansiedlungspolitik z. B. auch günstigere Gewerbeflächen anbieten oder bemüht sein, den bürokratischen Aufwand für Gründer zu minimieren.

**Tabelle 2.2: Deskriptive Statistik der strukturellen und kulturellen Klimavariablen auf Kreisebene (439 deutsche Stadt- und Landkreise)**

Indikator	Mittelwert	Standardabweichung	Median	Min	Max
Strukturelles Gründungsklima					
Gewerbesteuerhebesatz (2004)	362,6	47,4	351	222	490
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (2003)	23.705	9.930	21.322	11.315	78.128
Arbeitslosenquote (2004)	11,1	5,5	9,2	4,0	29,3
Kulturelles Gründungsklima					
Kultureller Gesamtklimaindex (siehe Fußnote 18)	39,7	3,8	40,1	25,7	51,3

Anmerkungen: Ungewichtete Ergebnisse auf Kreisebene, für die strukturellen Klimaindikatoren beziehen sich die Angaben auf die jeweils aktuellsten Erhebungsjahre.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2000-2005, Statistik Regional, eigene Berechnungen

Für die Operationalisierung des kulturellen Gründungsklimas kann anders als bei den strukturellen Faktoren nicht auf Daten der amtlichen Statistik zurückgegriffen werden. Ein Ansatzpunkt für die Konstruktmessung besteht jedoch in der Nutzung von Informationen der Befragungen zum KfW-Gründungsmonitor. Dort werden die Probanden (Gründer und Nichtgründer) gebeten, auf einer Skala von 1 („trifft gar nicht zu“) bis 5 („trifft voll zu“) zu beurteilen, in welchem Umfang die folgenden Aussagen auf sie zutreffen:

- „Sich selbstständig zu machen ist für mich persönlich eine attraktive Karrieremöglichkeit.“
- „Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen bieten mir gute Chancen, ein eigenes Unternehmen zu gründen.“
- „Ein selbstständiger Unternehmer genießt hohes gesellschaftliches Ansehen.“
- „Ich sehe für mich gute Möglichkeiten, die Finanzierung einer eigenen Unternehmensgründung zu bewerkstelligen.“
- „Meine momentane Lebenssituation eignet sich gut, um ein eigenes Unternehmen zu gründen.“
- „Ich habe die persönlichen und fachlichen Qualifikationen, die zur erfolgreichen Gründung eines eigenen Unternehmens erforderlich sind.“

In den Antworten kommen die persönlich empfundene Attraktivität von Unternehmertum und die persönliche Affinität zu unternehmerischem Handeln zum Ausdruck. Es kann davon ausgegangen werden, dass sich in diesen Einschätzungen auch das kulturelle Gründungsklima der Region, in der die Person ansässig ist, niederschlägt. Allerdings ist zu erwarten, dass der Einfluss des kulturellen Klimas auf die persönlichen Einschätzungen von Einflüssen überlagert und vermutlich dominiert wird, die alleine in der Person (und nicht in der Region) begründet sind. Das kulturelle Gründungsklima einer Region wird deshalb besser durch den Mittelwert der subjektiven Wahrnehmungen aller Personen einer Region abgebildet. Durch die Mittelwertbildung lassen sich zudem extreme persönliche Einstellungen, die möglicherweise in engem Zusammenhang mit der tatsächlichen Gründungsentscheidung stehen, ausgleichen. Und schließlich wird hierdurch das Problem abgemildert, dass die subjektiven Ein-

stellungen zu obigen Aussagen bei Gründern erst nach erfolgter Gründung erhoben werden.<sup>15</sup> So ist durchaus denkbar, dass Personen kurz nach erfolgter Gründung eine positivere Einstellung zur Selbstständigkeit und zu ihrer Eignung als Unternehmer aufweisen als noch vor ihrer Gründung.<sup>16</sup> Die Existenz eines solchen Zusammenhangs führt in ökonometrischen Analysen, die den kausalen Einfluss subjektiver Wahrnehmungen auf die Gründungsentcheidung messen wollen, zu Verzerrungen. Erklärt man die persönliche Gründungsentcheidung hingegen durch den regionalen Mittelwert der subjektiven Wahrnehmungen, dann fallen potenzielle Übertreibungen von Gründern weniger stark ins Gewicht, weil in die Mittelwertbildung auch die Einschätzungen von Nichtgründern einfließen und letztere im KfW-Gründungsmonitor weitaus zahlreicher vertreten sind als Gründer. Im Folgenden wird unterstellt, dass die regionalen Mittelwerte der oben dargestellten subjektiven Wahrnehmungsindikatoren geeignete Approximationen des kulturellen Gründungsklimas darstellen.

---

<sup>15</sup> Relativ zum Befragungszeitpunkt wird ein Gründer als eine Person definiert, die innerhalb der letzten 12 Monate eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit begonnen hat. Die subjektiven Wahrnehmungen werden nicht rückwirkend in Bezug auf die Vorgründungszeit erfasst (was aufgrund des Erinnerungsvermögens auch nur schlecht möglich wäre), sondern es wird das Empfinden zum Befragungszeitpunkt erhoben.

<sup>16</sup> Derartige Effekte sind in der Psychologie als „hindsight bias“ bekannt (vgl. z. B. Thaler 2000). Demnach neigen Personen dazu, sich nach einmal getroffenen Entscheidungen nicht mehr vorstellen zu können, je anders gedacht zu haben. Andere Autoren führen dagegen an, dass wahrnehmungsbezogene Faktoren pfadabhängig seien und sich daher im Zeitablauf kaum oder nur sehr langsam ändern (vgl. z. B. Arenius/Minniti 2005). Sofern jedoch der „hindsight bias“ für die subjektiven Wahrnehmungen (von Unternehmertum) der Gründer nach erfolgter Gründung von praktischer Relevanz ist, kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Qualität von Schätzungen auf Basis des KfW-Gründungsmonitors oder des GEM negativ beeinflusst wird.

Anstelle einer getrennten Berücksichtigung der sechs teils eng verwandten Klimaindikatoren werden diese zu einem Gesamtindex zusammengefasst.<sup>17</sup> Hierzu wird der durchschnittliche regionale Zustimmungswert zu einer Aussage zunächst so umskaliert, dass er theoretisch einen Wert von 0 bis 100 annehmen kann. Anschließend wird ein Mittelwert der transformierten durchschnittlichen Zustimmungswerte zu allen sechs Aussagen gebildet.<sup>18</sup> Der Gesamtindex erreicht den Wert 100 (0), wenn alle Befragten eines Stadt- oder Landkreises allen Aussagen voll (überhaupt nicht) zustimmen. Tatsächlich liegt das Minimum des kulturellen Klimaindikatoren aller 439 Kreise bei 26 und das Maximum bei 51; der Mittelwert beläuft sich auf 40 (siehe auch Tabelle 2.2).

Persönliche Gründungsentscheidungen wie auch das regionale Gründungsgeschehen werden nicht nur vom Gründungsklima beeinflusst. Auf individueller Ebene sind es insbesondere Merkmale wie Alter, Geschlecht, Bildungsabschluss und Arbeitsmarktstatus, für die ein signifikanter Einfluss auf die Gründungsneigung erwartet wird und auch schon vielfach nachge-

---

<sup>17</sup> Wie Faktorenanalysen auf der Ebene der Individualdaten zeigen, ist dieses Vorgehen insbesondere im Falle der Indikatoren zu Aussagen 1, 4, 5 und 6 angebracht, da diese jeweils hoch auf den ersten Faktor (und niedrig auf den zweiten Faktor) von zwei extrahierten Faktoren laden. Auch Aussage 2 lädt deutlich höher auf Faktor 1 als auf Faktor 2. Faktor 1 kann deshalb als „Neigung zum Unternehmertum“ bezeichnet werden. Eine hohe Ladung auf Faktor 2 besitzt nur die Aussage 3 zum gesellschaftlichen Ansehen des Unternehmertums. Demnach kann Faktor 2 mit „Unternehmerbild“ betitelt werden. Aufgrund dieser Ergebnisse wurden außer den Regressionen mit dem kulturellen Gesamtklimaindex (arithmetisches Mittel der räumlichen Mittelwerte der Aussagen 1-6, siehe hierzu auch Fußnote 18) als einziger kultureller Klimavariablen auch alternative Schätzungen durchgeführt, in die zwei verschiedene kulturelle Klimavariablen in Anlehnung an die in der Faktorenanalyse extrahierten Faktoren einfließen („allgemeine Neigung zum Unternehmertum“ als arithmetisches Mittel der räumlichen Indikatoren zu den Aussagen 1, 4, 5 und 6 sowie „allgemeines „Unternehmerbild“ als räumlicher Indikator zu Aussage 3). In den alternativen Schätzungen auf Individualebene erwies sich letztgenannte Variable als insignifikant und erstgenannte als hoch signifikant mit Effektstärken, die nahezu mit jenen des Gesamtklimaindexes der Basisschätzungen (siehe Tabelle 2.9 im Anhang) übereinstimmten. Im Falle der Schätzungen auf aggregierter Ebene waren in den Alternativschätzungen beide kulturellen Klimavariablen signifikant, wobei die Effektstärken ungefähr gleich hoch waren, aber ein unterschiedliches Vorzeichen aufwiesen (negatives Vorzeichen des „allgemeinen Unternehmerbildes“, positives Vorzeichen der „allgemeinen Neigung zum Unternehmertum“). Im Weiteren werden nur die Schätzergebnisse für den kulturellen Gesamtklimaindex ausgewiesen.

<sup>18</sup> Die Berechnung des kulturellen Gesamtklimaindexes für Region/Kreis j erfolgt nach folgender Formel:

$$\text{Kultureller Gesamtklimaindex in Region } j = \frac{1}{6} \left( \sum_{n=1}^6 (\bar{A}_{nj} - 1) * 25 \right)$$

wobei  $\bar{A}_{nj}$  die durchschnittliche Bewertung von Aussage n in Region/Kreis j beschreibt. Um die Berechnung von  $\bar{A}_{nj}$  auf eine möglichst breite statistische Basis zu stellen, wurden die individuellen Angaben aus allen sechs Befragungsjahren (2000-2005) des KfW-Gründungsmonitors zusammengeführt. Damit stehen der Untersuchung Angaben zur subjektiven Wahrnehmung von Unternehmertum von 37.892 Personen im gründungsrelevanten Alter von 18 bis 64 Jahren zur Verfügung, die sich in 4.617 (12,2 %) Gründer und 33.275 (87,7 %) Nichtgründer aufteilen. Die Überrepräsentation der Gründer kommt dadurch zustande, dass die Fragen zur subjektiven Wahrnehmung zwar an alle Gründer, nicht jedoch an alle Nichtgründer der jeweiligen KfW-Gründungsmonitore gestellt wurden.

wiesen werden konnte.<sup>19</sup> Auf der regionalen Ebene werden entsprechende Erklärungsfaktoren wie z. B. die Anteile bestimmter Bildungsgruppen an der Bevölkerung in die Analyse einbezogen. Da davon ausgegangen werden muss, dass diese sonstigen gründungsrelevanten Faktoren nicht unabhängig vom Gründungsklima sind, können die kausal (d. h. tatsächlich) auf Gründungsklimaindikatoren zurückführbaren Gründungseffekte nur mittels multivariater Analyseverfahren ermittelt werden.

### **Untersuchungen auf der Individualebene**

In die Untersuchungen auf der Individualebene gehen insgesamt 20.597 Personen im gründungsrelevanten Alter von 18 bis 64 Jahren aus den KfW-Gründungsmonitor-Befragungen der Jahre 2003 bis 2005 ein.<sup>20</sup> Davon sind 2.802 (bzw. 13,6 %) Gründer und 17.795 (bzw. 86,4 %) Nichtgründer. Damit sind Gründer im Schätzdatensatz im Vergleich zur Gesamtstichprobe des KfW-Gründungsmonitors, die Gründungsquote liegt hier bei rund 2,5 %, erheblich überrepräsentiert.<sup>21</sup>

Als erklärende Variablen fließen das Alter, das Geschlecht, die regionale und nationale Herkunft, der Bildungsabschluss, die Stellung im Beruf, die Haushaltsgröße, die Kinderzahl und die Wohnortgröße des Befragten ebenso in die Schätzung ein wie die (kulturellen und strukturellen) Klimavariablen des Stadt- oder Landkreises, in dem der Befragte ansässig ist. Da zum Zeitpunkt der Durchführung der empirischen Analyse für das Jahr 2005 noch keine Kreisdaten zu Gewerbesteuerhebesatz, Arbeitslosenquote und BIP pro Kopf - im Falle des letzteren auch noch nicht für das Jahr 2004 - vorlagen, wurde auf Angaben aus dem Jahr 2004 (bzw. 2003) zurückgegriffen.

Zur Bestimmung des Effekts der Klimavariablen und sonstigen Faktoren auf die persönliche Gründungsneigung wurden Probit-Schätzungen durchgeführt.<sup>22</sup> In Grafik 2.9 sind ausgewählte signifikante Effekte dieser Analysen dargestellt, die sich aus den in Tabelle 2.9 (Spalte 1) im Anhang dargestellten Schätzkoeffizienten ableiten lassen. An den oberen, dunkelgrauen Balken der Grafik kann jeweils die Zu- bzw. Abnahme der persönlichen Gründungswahr-

---

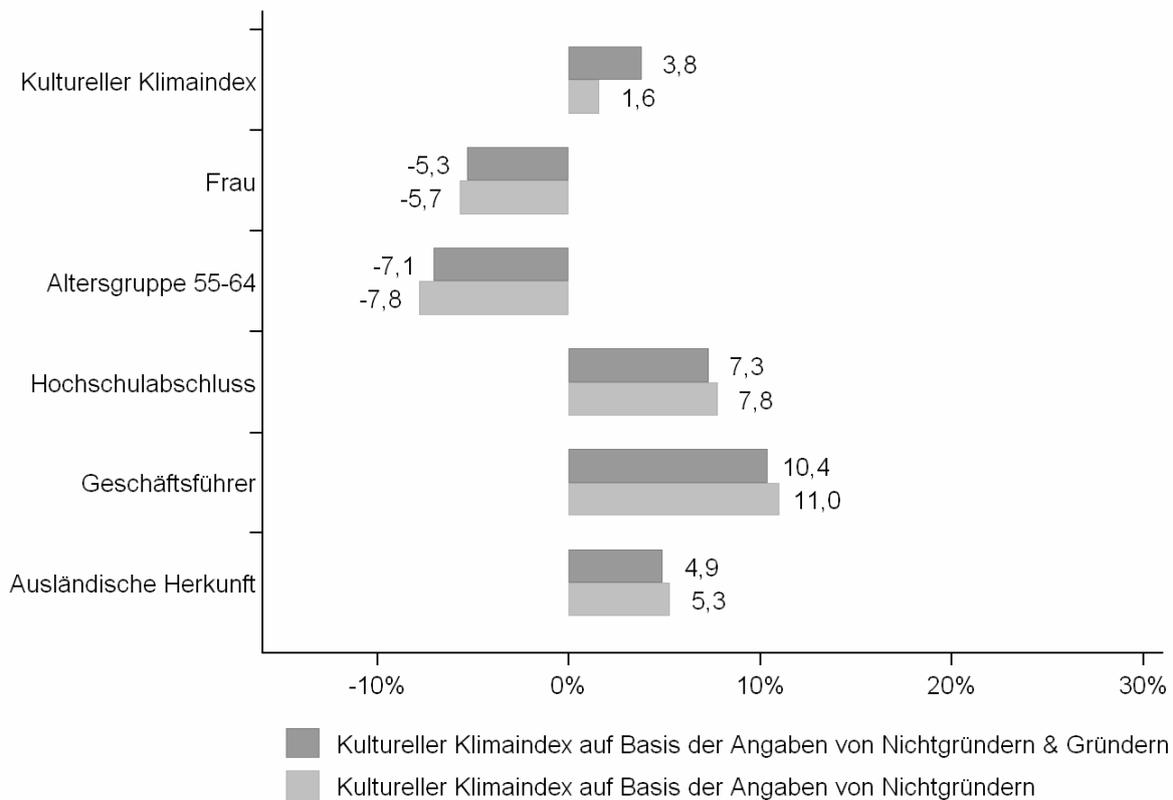
<sup>19</sup> Vgl. u. a. Köllinger/Minniti/Schade (2005), Wagner (2005), Spengler/Tilleßen (2006), Werner/Kay (2006), Miller (1984), Evans/Leighton (1989), Parker (2004) und Sternberg/Lückgen (2005).

<sup>20</sup> Die frühen Wellen der KfW-Gründungsmonitor-Befragung konnten nicht in die Untersuchungen einbezogen werden, da sie keine Informationen zum Arbeitsmarktstatus der Probanden (vor Selbstständigkeit) enthalten.

<sup>21</sup> Der Grund hierfür ist, dass bestimmte Variablen im KfW-Gründungsmonitor, die in die multivariate Analyse einfließen, zwar für alle Gründer, jedoch nur für eine Unterstichprobe der Nichtgründer erhoben werden (siehe auch Fußnote 18).

<sup>22</sup> Die abhängige Variable der Probit-Schätzungen ist gleich eins, wenn es sich bei der Person um einen Gründer (im Voll- oder Nebenerwerb) handelt und ansonsten gleich null.

scheinlichkeit bei einer Änderung der entsprechenden Variablen im Vergleich zur Referenzperson abgelesen werden.<sup>23</sup>



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Schätzergebnisse in Tabelle 2.9

**Grafik 2.9: Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit in Prozentpunkten bei Veränderung einzelner Variablen bzw. Verbesserung des Gründungsklimas um 10 % im Vergleich zur Referenzperson (siehe Fußnote 23)**

Das kulturelle Gründungsklima erweist sich als hochsignifikanter Einflussfaktor auf die persönliche Gründungswahrscheinlichkeit. Verbessert sich das kulturelle Klima um 10 %, so nimmt die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung um (absolut) 3,8 Prozentpunkte bzw. (anteilig) 22 % im Vergleich zur Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson (von 17,4 %) zu. Betrachtet man dagegen eine innerhalb der Spannweite des kulturellen Klimain-

<sup>23</sup> Bei der Referenzperson unserer Analysen handelt es sich um einen 35-44-jährigen Mann mit abgeschlossener weiterbildender Schule aber ohne Abitur, der den Arbeitsmarktstatus eines sonstigen Angestellten (vor der Selbstständigkeit) besitzt und in einem Zwei-Personenhaushalt ohne Kinder unter 14 Jahren in einem Ort über 500.000 Einwohner ansässig ist. Der Kreis, in dem er lebt, hat ein kulturelles Gründungsklima von 40,1 Punkten, einen Gewerbesteuerhebesatz von 351 %, eine Arbeitslosenquote von 9,2 % und ein nominales BIP von 21.322 EUR. Bei den Referenzwerten der Klimaindikatoren handelt es sich um die Medianwerte in den 439 Kreisen (vgl. Tabelle 2.2). Für die übrigen Variablen wurde die jeweils am häufigsten besetzte Kategorie als Referenzkategorie gewählt. Eine Ausnahme stellt das Geschlecht dar, da eine männliche Referenzperson gewählt wurde, obwohl Frauen im Schätzdatensatz leicht in der Überzahl sind. (Die Wahl männlicher Referenzpersonen stellt das übliche Vorgehen in ökonomischen Analysen dar.) Die Gründungswahrscheinlichkeit der Referenzperson beträgt 17,4 % (bzw. 19,2 % im alternativen Schätzmodell bei Berechnung des kulturellen Klimaindexes nur auf der Grundlage von Nichtgründern).

diktors (vgl. Tabelle 2.2) große Verbesserung des Gründungsklimas beispielsweise von 33 auf 45 Punkte<sup>24</sup>, würde dies - geht man im Übrigen von den Merkmalen der Referenzperson aus - zu einer Erhöhung der Gründungswahrscheinlichkeit um 10,4 Prozentpunkte bzw. 87 % führen. Im Gegensatz zum kulturellen Klima hat keiner der strukturellen Klimaindikatoren einen statistisch signifikanten Einfluss auf die persönliche Gründungsneigung.<sup>25</sup>

Die bedeutendsten Effekte der übrigen erklärenden Variablen sind die Folgenden: Ist die Referenzperson nicht männlich, sondern weiblich, sinkt die Gründungswahrscheinlichkeit um 5,3 Prozentpunkte. Gehört sie nicht der Gruppe der 35-44-Jährigen sondern der Gruppe der 55-64-Jährigen an, sinkt ihre Gründungswahrscheinlichkeit um 7,1 Prozentpunkte. Ist sie in Besitz eines Hochschulabschlusses, so erhöht sich ihre Gründungswahrscheinlichkeit um 7,3 Prozentpunkte. Ist sie Geschäftsführer oder Unternehmensleiter und nicht sonstiger Angestellter, nimmt die Gründungswahrscheinlichkeit um 10,4 Prozentpunkte zu. Stammt sie schließlich aus dem Ausland, besitzt sie eine um 4,9 Prozentpunkte höhere Gründungswahrscheinlichkeit. Die ermittelten Wirkungsrichtungen und Effektstärken dieser sonstigen Variablen sind nicht unerwartet und mit der ökonomischen Theorie der Gründungsentscheidung vereinbar.

Auf die mit dem Erhebungszeitpunkt der subjektiven Wahrnehmungen der Gründer verbundenen Probleme wurde bereits eingegangen. Da trotz der Verwendung eines über die Individuen einer Region gemittelten Indikators eine Verzerrung des geschätzten Koeffizienten nicht ausgeschlossen werden kann<sup>26</sup>, wurde zur Überprüfung der Stabilität der Ergebnisse eine zweite Schätzung durchgeführt. In diese fließt das kulturelle Gründungsklima in modifizierter Form ein, und zwar wurde es allein auf Basis der Angaben von Nichtgründern be-

---

<sup>24</sup> Diese Werte entsprechen dem 5 Prozent-Perzentil (33) und dem 95 Prozent-Perzentil (45) des kulturellen Klimaindiktors über die 439 deutschen Kreise.

<sup>25</sup> Dieses Ergebnis könnte darauf zurückzuführen sein, dass die strukturellen Klimavariablen definitionsgemäß für alle im Datensatz beobachteten - mitunter sehr heterogenen - Personen einer Region gleich sind. Schätztechnisch bedeutet dies, dass durch die starke Variation der Gründungsneigung von Personen der gleichen Region die Identifikation des Effekts einer innerhalb der Region invariablen Makrovariablen in einer Individualdatenanalyse erschwert wird. Diese Begründung steht nicht zwingend im Widerspruch zur Signifikanz des ebenfalls für alle Personen eines Kreises als gleich unterstellten kulturellen Gründungsklimas, da letzteres ein direktes und ausschließliches Resultat der Einstellungen und Wahrnehmungen der *im Schätzdatensatz erfassten* Kreisbevölkerung ist.

<sup>26</sup> So ist vorstellbar, dass im KfW-Gründungsmonitor aufgrund zu geringer Fallzahlen für manche Kreise überproportional viele Gründer beobachtet werden und daraus im Vergleich zum wahren kulturellen Gründungsklima deutlich nach oben verzerrte Mittelwerte resultieren. Analog hierzu kann es auch Kreise mit einer unterproportionalen Gründerzahl und deshalb zu niedrigen Werten des kulturellen Gründungsklimas geben. Durch die Existenz von Kreisen mit zu hoch bewertetem Klima aufgrund einer (zufällig) relativ hohen Gründerzahl und Kreisen mit zu niedrig bewertetem Klima aufgrund einer (zufällig) relativ niedrigen Anzahl von Gründern kann es auch bei Verwendung räumlich aggregierter Wahrnehmungen zu einer Überschätzung des Effektes auf die persönliche Gründungsneigung kommen.

rechnet. Die sonstigen erklärenden Variablen bleiben unverändert. Die ausführlichen Ergebnisse dieser alternativen Schätzung sind ebenfalls in Tabelle 2.9 (Spalten 3 und 4) im Anhang und die wichtigsten Effekte in Grafik 2.9 (hellgraue Balken) dargestellt.

Während sich die Effektstärken der sonstigen Variablen kaum verändern, reduziert sich der Einfluss des kulturellen Klimas deutlich (Abnahme um über 50 %), bleibt aber statistisch signifikant. Eine Verbesserung des kulturellen Gründungsklimas um 10 % führt in diesem alternativen Modell zu einer Zunahme der individuellen Gründungswahrscheinlichkeit um 1,6 Prozentpunkte bzw. 8 %. Eine große Verbesserung des kulturellen Klimas von 33 auf 45 Punkte hätte hingegen eine Zunahme der persönlichen Gründungswahrscheinlichkeit um 4,7 Prozentpunkte bzw. 24 % zur Folge. Der mittels des alternativen Modells geschätzte Effekt des kulturellen Gründungsklimas kann als Untergrenze des tatsächlichen Effektes angesehen werden, weil durch den Ausschluss der Angaben der Gründer nicht nur potenzielle Aufwärtsverzerrungen vermieden, sondern auch potentielle Abwärtsverzerrungen, die sich durch den systematischen Ausschluss dieser wahrscheinlich auch ex ante positiver zu Gründungen eingestellten Gruppe ergeben, in Kauf genommen werden. Der Effekt des Klimaindiktors, der unter Einbeziehung der Angaben von Gründern ermittelt wurde, sollte hingegen aufgrund der potenziellen, durch den hindsight bias bedingten, Überschätzung eine Obergrenze des tatsächlichen Effektes darstellen. Angenommen, der wahre Effekt liegt in der Mitte zwischen Unter- und Obergrenze, dann beträgt der Effekt des kulturellen Gründungsklimas auf die persönliche Gründungswahrscheinlichkeit 2,7 Prozentpunkte bzw. 15 % bei einer Zunahme des Klimaindiktors um 10 % oder 7,6 Prozentpunkte bzw. 56 % bei einer Zunahme des Indiktors von 33 auf 45 Punkte.

### **Untersuchungen auf regionaler Ebene**

Im Fall des Gründungsklimas handelt es sich per Definition um ein räumliches Konzept. Deshalb liegt es nahe, auch eine explizite räumliche Analyse durchzuführen, bei der nicht die individuelle Gründungsneigung, sondern das Gründungsgeschehen in einer Region erklärt wird. Hiervon sind nicht nur weitere Einsichten in die Bedeutung des kulturellen Gründungsklimas, sondern auch hinsichtlich der strukturellen Klimaindikatoren zu erwarten.

Als zu erklärende Variable einer solchen Analyse wurde anhand von Daten der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes die gewerbliche Gründungsquote auf Kreisebene (als Anteil der Gewerbeanmeldungen ohne Gewerbezüge an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren) berechnet.<sup>27</sup> Im Gegensatz zu den Gründungsdaten des KfW-

---

<sup>27</sup> Deskriptive Statistik der gewerblichen Gründungsquote auf Kreisebene: Mittelwert: 1,53, Standardabweichung: 0,26, Median: 1,51 und Spannweite: 0,81-2,89.

Gründungsmonitors erfasst die Gewerbeanzeigenstatistik zwar nicht die Gründungen von Freiberuflern, dafür handelt es sich aber um eine Vollerhebung. Innerhalb des Erfassungsspektrums der gewerblichen Wirtschaft können deshalb präzisere räumliche Gründungsquoten ermittelt werden als durch eine räumliche Aggregation der Individualinformationen aus stichprobenbasierten Befragungsdatensätzen wie dem KfW-Gründungsmonitor, dem Mikrozensus oder dem Sozioökonomischen Panel. Die Qualität der Gewerbeanzeigenstatistik (als Gründungsdatensatz) wird jedoch durch solche Gewerbeanmeldungen gemindert, denen keine tatsächliche unternehmerische Aktivität zugrunde liegt, sondern die nur zur Erlangung von Vorteilen erfolgen, die mit einem Gewerbeschein verbunden sind.<sup>28</sup>

Die regionalen Schätzungen wurden mittels eines linearen Regressionsmodells durchgeführt, in dem die gewerbliche Gründungsquote des Jahres 2005 durch das kulturelle Gründungsklima, die strukturellen Klimafaktoren sowie die Bevölkerungsdichte, den Anteil der Bevölkerung mit Hochschulabschluss und einen Regionalindikator, der nach der Lage des Kreises in West- oder Ostdeutschland differenziert, erklärt wird. Die wichtigsten Schätzergebnisse werden in Grafik 2.10 veranschaulicht.<sup>29</sup> Bei einer Verbesserung des kulturellen Gründungsklimas um 10 % erhöht sich demnach die gewerbliche Gründungsquote um rund 0,06 Prozentpunkte, also z. B. von 1,53 % auf 1,59 %. Wie in der Individualanalyse verringert sich der Effekt des kulturellen Gründungsklimas bei Berechnung des Indikators ausschließlich auf der Grundlage von Nichtgründern (auf ca. 0,04 Prozentpunkte), weist aber auch hier weiterhin statistische Signifikanz auf.

Im Gegensatz zur Individualschätzung zeigen sich in der Analyse auf Kreisebene signifikante Effekte von zwei der drei Indikatoren des strukturellen Gründungsklimas. Eine Verringerung des Gewerbesteuerhebesatzes um 10 % führt zu einer Zunahme der Gründungsquote um 0,03 Prozentpunkte in beiden Schätzmodellen<sup>30</sup>, und eine Erhöhung des BIP pro Kopf um 10 % schlägt sich in einem Anstieg der Gründungsquote um 0,016 bzw. 0,017 Prozentpunkte nieder. Der Einfluss der Arbeitslosenquote auf das Gründungsgeschehen ist in keiner der beiden Modellvarianten statistisch signifikant. Der Gesamteffekt des strukturellen Grün-

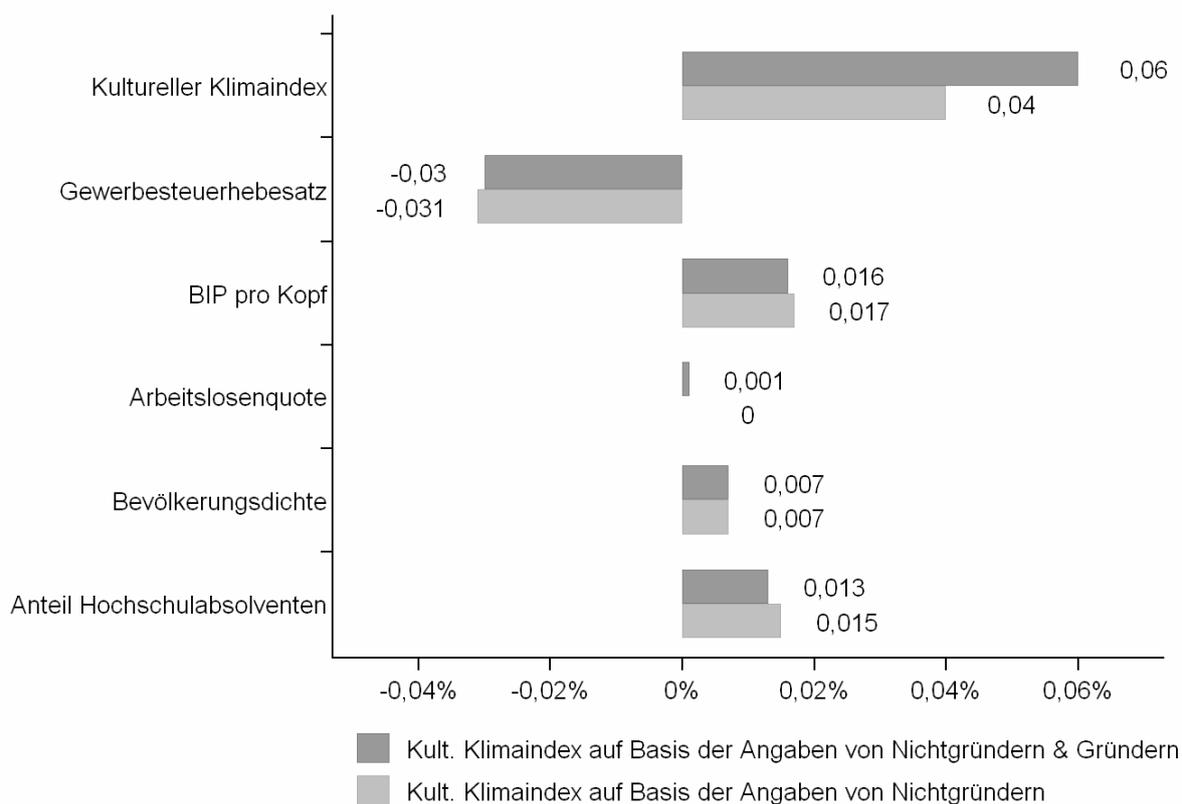
---

<sup>28</sup> Diese so genannten „Metroscheingründungen“ wirken sich auf die Qualität der Schätzergebnisse der multivariaten Analyse nur dann negativ aus, wenn sie über die Stadt- und Landkreise hinweg (stark) unterschiedliche Anteile am Gründungsgeschehen ausmachen (und diese nicht durch ebenfalls regional unterschiedliche Anteile von nicht gemeldeten echten Gewerbebetrieben ausgeglichen werden). In anderen Gründungsdatensätzen dürfte das Problem der Metroscheingründungen dagegen nur untergeordnete Bedeutung besitzen. So besteht Grund zu der Vermutung, dass das Gros der Metroscheingründer im Rahmen einer nicht-amtlichen Befragung wie der zum KfW-Gründungsmonitor davon absieht, sich als Gründer zu bezeichnen.

<sup>29</sup> Siehe Tabelle 2.10 im Anhang für eine ausführliche Darstellung.

<sup>30</sup> Da die Steuerlast von Unternehmen bei einer Erhöhung des Gewerbesteuerhebesatzes steigt, geht eine Senkung desselben mit einer Verbesserung des Gründungsklimas einher.

Gründungsklimas beträgt demnach 0,046 Prozentpunkte in Modellvariante 1 und 0,047 Prozentpunkte in Modellvariante 2. Führt man die Effekte des kulturellen und des strukturellen Klimas zu einem Gesamtklimaeffekt zusammen und bildet das arithmetische Mittel über die Modellvarianten, dann ergibt sich eine Zunahme der Gründungsquote infolge einer Verbesserung des Gründungsklimas um 10 % von 0,097 Prozentpunkten bzw. 7,2 % (bezogen auf die mittlere Gründungsquote von 1,53 %). Betrachtet man auch hier wie in der Individualanalyse eine große Veränderung des Gründungsklimas z. B. von 36 %<sup>31</sup>, dann beträgt der mittlere Effekt der beiden Modellvarianten 0,36 Prozentpunkte bzw. 26 %.



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Schätzergebnisse in Tabelle 2.10

**Grafik 2.10: Einfluss auf die gewerbliche Gründungsquote eines Kreises in Prozentpunkten bei einer Erhöhung der erklärenden Variable um 10 %**

Die Effekte des kulturellen Gründungsklimas in der Analyse auf regionaler Ebene müssen unter Vorbehalt betrachtet werden, da sich in einer hier nicht ausgewiesenen Spezifikation, in die das kulturelle Gründungsklima in Form zweier verschiedener Indikatoren („allgemeine Neigung zum Unternehmertum“ und „allgemeines Unternehmerbild“) einfluss, unerwartete, signifikant negative Effekte für das „allgemeine Unternehmerbild“ ergaben, die die positiv signifikanten Effekte der „allgemeinen Neigung zum Unternehmertum“ betragsmäßig über-

<sup>31</sup> Dies entspricht der prozentualen Differenz zwischen dem 5- und dem 95 Prozent-Perzentil des kulturellen Klimaindikatoren (vgl. Abschnitt „Untersuchungen auf der Individualebene“).

stiegen.<sup>32</sup> Da es schwierig ist, eine intuitive Begründung für den gründungsreduzierenden Einfluss eines positiven Unternehmerbildes in einer Region zu finden, liegt die Vermutung nahe, dass diese Variable auf Makroebene (auch) andere im Schätzmodell unbeobachtete Größen abbildet, die einen negativen Effekt auf die lokale gewerbliche Gründungsquote haben. Für die Robustheit des Einflusses der strukturellen Klimavariablen spricht indessen, dass diese durch die Aufspaltung des kulturellen Gründungsklimas in zwei Indikatoren weitgehend unbeeinflusst blieben.

Die Ergebnisse dieser erstmals für Deutschland durchgeführten empirischen Untersuchung des Gründungsklimas zeigen, dass durch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen von Gründungen eine Erhöhung der Gründungszahlen zu erreichen sein sollte. Besonders deutlich zeigt sich der positive Zusammenhang in den multivariaten Untersuchungen auf der Individualebene, wonach durch eine Verbesserung des kulturellen Gründungsklimas um 10 % (36 %) eine durchschnittliche Erhöhung der persönlichen Gründungswahrscheinlichkeit um 2,7 (7,6) Prozentpunkte bzw. um 15 % (56 %) erzielt wird. Während sich die strukturellen Gründungsklimaindikatoren auf der Individualebene als insignifikant erweisen, erklären sie in der regionalen Analyse mindestens die Hälfte des Gesamtklimaeffekts. Diese Diskrepanz könnte darin begründet sein, dass Effekte von Makrovariablen (wie die strukturellen Klimaindikatoren „Gewerbesteuerhebesatz“ und „Bruttoinlandsprodukt pro Kopf“), die im Schätzdatensatz definitionsgemäß für alle Individuen der selben Region den gleichen Wert annehmen, in Individualanalysen generell schwer zu identifizieren sind. Andererseits besitzen persönliche Merkmale und Einstellungen häufig keine unmittelbare Entsprechung auf der Makroebene oder übernehmen sogar den signifikanten Effekt korrelierter unbeobachteter Variablen.<sup>33</sup> Trotz dieser Einschränkungen erscheint es angemessen, im Sinne einer modernen empirischen Gründungsforschung sowohl die Mikro- als auch die Makroebene in den Blick zu nehmen.

Abschließend sei betont, dass die Messung des Konstruktes „kulturelles Gründungsklima“ auf Basis regionaler Mittelwerte der subjektiven Wahrnehmung und persönlichen Neigungen von Unternehmertum von Gründern und Nichtgründern einen experimentellen Ansatz darstellt, der zweifelsohne noch ausbaufähig ist. Die Nutzung dieser persönlichen Einschätzungen orientiert sich jedoch an der derzeit gegebenen Datensituation. Verbesserte Messkonzepte sind auf eine entsprechende Gestaltung zukünftiger Gründerbefragungen angewiesen.

---

<sup>32</sup> Vgl. Fußnote 17.

<sup>33</sup> Dieses Phänomen ist in der empirischen Sozialwissenschaft als „ökologischer Fehlschluss“ bekannt.

Auch das verwendete Set der Indikatoren des strukturellen Gründungsklimas ist zu diskutieren und in zukünftigen Arbeiten ggf. zu ergänzen.

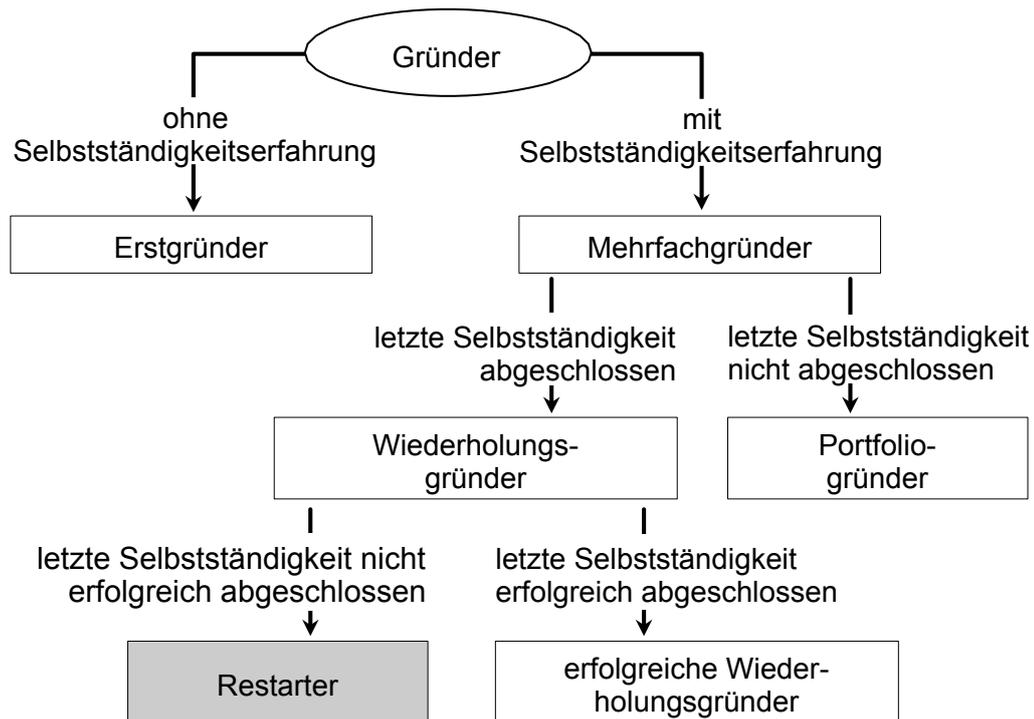
### **2.2.2 Kultur der zweiten Chance: Restarts**

Zweifellos ist die "Kultur des Scheiterns", also die Frage, mit welcher Haltung gescheiterten Unternehmern in einem Land begegnet wird und welche institutionellen Regelungen aus dieser Haltung resultieren, eine bedeutsame Rahmenbedingung für Gründungen und somit Teil des Gründungsklimas im engeren und im weiteren Sinne. Deutschland haftet im Gegensatz zu den angelsächsischen Ländern der Ruf an, gescheiterten Unternehmern keine zweite Chance zu bieten und ihnen damit den Neustart zu erschweren. Vor diesem Hintergrund gilt es zu klären, welche Rolle vormals gescheiterte Unternehmer im Gründungsgeschehen spielen, inwieweit sich diese so genannten Restarter und ihre neu gegründeten Unternehmen von Erstgründern und so genannten habituellen bzw. erfolgreichen Wiederholungsgründern unterscheiden, ob sie anderen Gründungshemmnissen und -problemen ausgesetzt sind und schließlich ob sie aufgrund ihrer vielfältigeren Erfahrungen vielleicht sogar erfolgreichere Unternehmen gründen als Erst- oder erfolgreiche Wiederholungsgründer.

Bevor diesen Fragen im Einzelnen nachgegangen wird, erscheint eine Klärung dessen, was unter einem Restarter verstanden wird und in welcher Weise er von anderen Gründertypen zu unterscheiden ist, als hilfreich. Grafik 2.11 gibt einen entsprechenden Überblick. Zunächst lassen sich Gründer danach unterscheiden, ob sie bereits einmal selbstständig waren. Ist dies nicht der Fall, werden sie der Gruppe der Erstgründer zugerechnet. Verfügen sie bereits über Selbstständigkeitserfahrung, gelten die Gründer als Mehrfachgründer. Die Gruppe der Mehrfachgründer wiederum kann anhand des Kriteriums "Beendigung der früheren Selbstständigkeit" nochmals unterschieden werden. Ist die frühere Selbstständigkeit beendet, handelt es sich um Wiederholungsgründer, ist sie es nicht, spricht man von Portfoliogründern. Der Restarter stellt insofern eine Untergruppe des Wiederholungsgründers dar, als die frühere Selbstständigkeit definitionsgemäß unfreiwillig nach einem Scheitern aufgegeben wurde.

#### **Empirische Relevanz**

Restarter sind erst vor wenigen Jahren in den Blickpunkt des öffentlichen Interesses gerückt. Dies erklärt, warum nur wenige Datenquellen vorliegen, die Auskunft über die Anzahl der Gründer oder Selbstständigen, die zuvor bereits einmal mit einem Unternehmen gescheitert sind, geben können. Eine amtliche Statistik zählt nicht hierzu. Die verfügbaren Datenquellen weisen hinsichtlich ihrer Validität Einschränkungen auf, können aber zumindest Anhaltspunkte zur Verbreitung des Phänomens Restart liefern.



Quelle: In Anlehnung an Kay u. a. 2004, S. 36

### Grafik 2.11: Typen von Einfach- und Mehrfachgründern

Grafik 2.12 gibt sowohl Befunde zur Verbreitung des verwandten Sachverhalts „Selbstständigkeitserfahrung“ als auch von Restartern in Deutschland wieder. Der Anteil der Gründer, die zuvor bereits einmal selbstständig waren, liegt zwischen 13,4 % (ZEW-Gründungspanel) als unterem Wert und 30 % (Münchener Gründerstudie) als oberem Wert. Alle anderen ermittelten Anteilswerte bewegen sich innerhalb dieser Spanne. Das ZEW-Gründungspanel dürfte den Anteilswert der Gründer mit Selbstständigkeitserfahrung unterschätzen, weil sehr kleine Gründungen im Panel unterrepräsentiert sind und ein nicht unerheblicher Teil der zuvor gescheiterten Gründer im Wiederholungsfall eher klein gründen. Auch beim Gründerpanel des IfM Bonn ist von einer Unterschätzung des Anteilswertes auszugehen. Bei den Befragten handelt es sich um gründungsinteressierte Personen, die mit dem Besuch einer Gründungsmesse ihren Bedarf an gründungsrelevantem Wissen zu decken versuchen. Da Personen mit Gründungserfahrungen tendenziell einen geringeren Bedarf an gründungsrelevantem Wissen haben dürften, ist es plausibel anzunehmen, dass sie seltener als potenzielle Erstgründer Gründungsmessen besuchen.<sup>34</sup> Vor diesem Hintergrund und trotz aller Unterschiede zwischen den einzelnen Studien lassen die Belege in der Summe den Schluss zu, dass etwa zwischen 15 und 30 % aller Gründer zuvor bereits einmal selbstständig waren.

<sup>34</sup> Zur Anlage des Gründerpanels des IfM Bonn und seiner Repräsentativität siehe Kranzusch (2005) und Kasten 2.3.

Datenbasis	
<b>Selbstständigkeitserfahrung</b>	
13,5 % der Gründungsplaner	Gründerpanel des IfM Bonn 2003 bis 2006 (Kranzusch/Kay 2007)
13,4 % der Unternehmen	ZEW-Gründungspanel 1990 bis 2004 (Metzger/Niefert 2006a)
23 % der Gründer in Westdeutschland und 16 % der Gründer in Ostdeutschland	KfW-Gründungsmonitor 2003 (Tchouvakhina 2005)
22 % der Gründer	DtA-Gründungsmonitor 2002
28,1 % der Gründer in Nordrhein-Westfalen	Gründerbefragung NRW 1999 (Kay u. a. 2004)
24,9 % der Gründer aus dem Kölner Raum	Gründungen aus Köln (GrünCol) 1992-1997 (Kay u. a. 2004)
29 % der Selbstständigen	Sozio-oekonomisches Panel 1994 (Kay u. a. 2004)
30 % der Gründer in der Region Oberbayern in den Jahren 1985/86	Münchener Gründerstudie (Brüderl u. a. 1996)
<b>Restarter</b>	
5,7 % der Gründungsplaner	Gründerpanel des IfM Bonn 2003 bis 2006 (Kranzusch/Kay 2007)
1,8 % (Restarter i. e. S.) / 12,2 % (Restarter i. w. S.) der Gründer	KfW-Gründungsmonitor 2003
0,6 % der Unternehmen	ZEW-Gründungspanel 1990 bis 2004 (Metzger/Niefert 2006a)
10,7 % der Gründer aus dem Kölner Raum	Gründungen aus Köln (GrünCol) 1992-1997 (Kay u. a. 2004)
18 % aller Selbstständigen und 23 % aller im Gründungsprozess stehenden Unternehmer	Regional Entrepreneurship Monitor REM-Deutschland (Wagner 2003)

**Grafik 2.12: Anteile von Gründern, die bereits einmal selbstständig waren bzw. die eine frühere unternehmerische Tätigkeit beenden mussten, in %**

Die Anteilswerte der Restarter gehen in den fünf vorliegenden Quellen noch weiter auseinander, was vor allem auf die jeweils angewandte Restarter-Definition zurückzuführen ist. Anhand der verfügbaren Informationen im ZEW-Gründungspanel kann ein Unternehmen nur dann eindeutig als gescheitert betrachtet werden, wenn es Insolvenz angemeldet hat. Sonstige Schließungen aus wirtschaftlichen Gründen lassen sich nicht zweifelsfrei identifizieren. Die Anmeldung der Insolvenz ist eine sehr enge Definition des Scheiterns. Angesichts eines Anteils der Insolvenzen an den Unternehmensschließungen von rund 8 % dürfte diese Bedingung zu einer deutlichen Unterschätzung des Anteils von Restartern führen.<sup>35</sup> Im KfW-Gründungsmonitor gilt ein Gründer - ähnlich wie im ZEW-Gründungspanel - als Restarter i. e. S., wenn sein vorheriges Unternehmen in Insolvenz gegangen ist. Restarter i. w. S. sind dagegen Gründer, deren früheres Unternehmen liquidiert wurde. In den übrigen Datenquellen erfolgte die Zuordnung gemäß Selbsteinschätzung der Befragten. Lässt man zudem die Daten auf Basis des Gründerpanels des IfM Bonn aus den bereits genannten Gründen außer

<sup>35</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt: Gewerbeanzeigenstatistik, sowie Statistisches Bundesamt: Insolvenzverfahren, verschiedene Jahrgänge, Berechnungen des IfM Bonn.

Acht und legt ausschließlich die Angaben der Befragungen von Gründern zu Grunde, dann ist davon auszugehen, dass etwa zwischen 11 % (GrünCol) und 18 % (REM) der Gründer als Restarter zu verstehen sind. Restarter stellen also kein randständiges Phänomen dar, sondern haben einen beachtlichen Anteil am Gründungsgeschehen.

### **Charakteristika von (potenziellen) Restartern und ihren neuen Unternehmen**

In welcher Weise - wenn überhaupt - unterscheiden sich Restarter von Erstgründern oder erfolgreichen Wiederholungsgründern und lassen sich Unterschiede in ihren Gründungsvorhaben beobachten? Die Beantwortung dieser Fragen liefert Hinweise darauf, ob das bereits vielfältige Förderangebot für Gründer noch weiter ausdifferenziert werden muss, um den Bedürfnissen von vormals gescheiterten Unternehmern (insbesondere hinsichtlich spezifischer Informations- und Beratungsangebote) besser begegnen zu können. Im Folgenden werden (potenzielle) Gründer in unterschiedlichen Phasen des Gründungsprozesses in den Blick genommen, zunächst in der (Vor)gründungsphase und anschließend in der Frühentwicklungsphase. Diese Vorgehensweise ermöglicht es erstmals, Besonderheiten von Restartern nicht nur bei der Umsetzung eines Gründungsvorhabens, sondern bereits bei der Annäherung an ein Gründungsvorhaben zu identifizieren. Die sich auf die (Vor)gründungsphase beziehenden deskriptiven Analysen beruhen auf dem Gründerpanel des IfM Bonn (siehe Kasten 2.3), die sich auf die Frühentwicklungsphase beziehenden Auswertungen basieren auf dem ZEW-Gründungspanel.

#### **Kasten 2.3: Das Gründerpanel des IfM Bonn**

Das Gründerpanel des IfM Bonn zeichnet sich dadurch aus, dass es Gründer nicht erst erfasst, nachdem sie den Schritt in die Selbstständigkeit vollzogen haben, sondern bereits in der Informations- und Beratungsphase im Vorfeld des Markteintritts. Um die Entscheidungsphase von solchen im weitesten Sinne gründungsinteressierten Personen nachvollziehen zu können, hat das IfM Bonn Besucher von Gründungsmessen interviewt. Solche Messen werden an verschiedenen Orten Deutschlands abgehalten. In die Datenbasis für die vorliegende Untersuchung sind neun Veranstaltungen eingegangen: die "StartMesse" Essen 2003, 2004 und 2005, die Messe "KarriereChance" in Dresden 2004, die "Deutschen Gründer- und Unternehmertage - deGUT" 2004, 2005 und 2006 in Berlin, die NewCome 2004 in Stuttgart sowie die "StartMesse" Bremen 2005. Auf diesen Messen wurden per Zufall ausgewählte Besucher mittels eines standardisierten Fragebogens befragt. Unter diesen befanden sich 4.693 Personen (Stand September 2006), die zum Zeitpunkt der Messe weder im Neben- noch im Haupterwerb selbstständig tätig waren. Sie werden hier als potenzielle Gründer bezeichnet. Sie wurden rund zehn Monate nach Besuch der Messe erneut zum Stand ihres Gründungsvorhabens befragt.

## **Potenzielle Restarter**

### *Soziodemografie*

Tabelle 2.11 im Anhang gibt einen Überblick über die soziodemografischen Merkmale der potenziellen Gründer, differenziert nach ihrer bisherigen Selbstständigkeitserfahrung. Frauen sind demnach in der Gruppe der potenziellen Restarter deutlich unterrepräsentiert. Gründungsplaner, die zuvor bereits einmal - erfolgreich oder nicht - unternehmerisch tätig waren, sind im Durchschnitt rund fünf Jahre älter als potenzielle Erstgründer.<sup>36</sup> Dies hat Auswirkungen auf andere soziodemografische Merkmale und begründet im Wesentlichen die Unterschiede in der Soziodemografie der betrachteten potenziellen Gründergruppen. So sind Erstgründer beispielsweise häufiger als selbstständigkeitserfahrene Gründungsplaner ledig. Gründungsplaner mit Selbstständigkeitserfahrung weisen zudem überdurchschnittlich häufig einen so genannten „Migrationshintergrund“ auf. Mit Ausnahme des Frauenanteils sind die Unterschiede zwischen der Gruppe der potenziellen Erstgründer und der potenziellen Wiederholungsgründer größer als jene zwischen den beiden Untergruppen der potenziellen Wiederholungsgründer.

### *Humankapital*

Die drei betrachteten Gruppen potenzieller Gründer weisen eine vergleichbare Schulbildung auf (siehe Tabelle 2.12 im Anhang). Demgegenüber haben die potenziellen Restarter häufiger als die beiden anderen Gruppen eine Berufsausbildung abgeschlossen, während sie zugleich seltener über einen (Fach)Hochschulabschluss verfügen. Potenzielle Erstgründer und Restarter sind seltener in einem Unternehmerhaushalt aufgewachsen als vormals erfolgreiche Gründungsplaner. Die drei potenziellen Gründergruppen können zu gleichen Anteilen auf das Erfahrungswissen ihrer selbstständig erwerbstätigen Lebenspartner zurückgreifen. Potenzielle Wiederholungsgründer verfügen häufiger als potenzielle Erstgründer über Erfahrungen in der Branche, in der das geplante Gründungsvorhaben angesiedelt ist. Dies gilt in noch stärkerem Maße für vormals erfolgreiche Gründungsplaner als für potenzielle Restarter. Alles in allem verfügt die Gruppe der vormals erfolgreichen potenziellen Wiederholungsgründer tendenziell über die beste Humankapitalausstattung. Je nachdem, ob die Branchenerfahrung oder Schul- und Berufsausbildung stärker gewichtet wird, folgt die Gruppe der potenziellen Restarter oder die Gruppe der potenziellen Erstgründer.

---

<sup>36</sup> In Kapitel „Charakteristika von (potenziellen) Restartern und ihren neuen Unternehmen“ und „Gründungshemmnisse und –probleme von (potenziellen) Restartern“ werden ausschließlich statistisch signifikante Unterschiede zwischen den betrachteten Gründergruppen beschrieben.

Etwa die Hälfte der potenziellen Erstgründer ist zum Befragungszeitpunkt - in Voll- oder Teilzeit - erwerbstätig. Damit unterscheiden sich diese erwartungsgemäß von den potenziellen Wiederholungsgründern, die wiederum häufiger als potenzielle Erstgründer nicht erwerbstätig sind. Zwischen den beiden Gruppen Selbstständigkeitserfahrener bestehen bemerkenswerterweise keine nennenswerten Unterschiede hinsichtlich ihres Erwerbsstatus. Offenbar hat die Art, wie ein Unternehmen beendet wird, keinen entscheidenden Einfluss auf die anschließenden Erwerbschancen oder -interessen der betreffenden Unternehmer.

#### *Das geplante Gründungsvorhaben*

Rund drei Viertel der potenziellen Gründer haben zum Zeitpunkt des Messebesuchs bereits eine Gründungsidee (siehe Tabelle 2.3). Zwei von drei Befragten planen eine Neugründung, etwa jeder Fünfte hat sich hierüber noch keine Meinung gebildet. Rund 72 % der potenziellen Gründer streben die Gründung eines Vollerwerbsunternehmens an. Die teils erkennbaren Unterschiede zwischen den drei betrachteten Gruppen sind statistisch nicht signifikant.

**Tabelle 2.3: Geplantes Gründungsvorhaben nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %**

Merkmal	Erfolgreiche Wiederholungsgründer			Gesamt
	Restarter	Wiederholungsgründer	Erstgründer	
Geschäftsidee bereits vorhanden	80,2	76,0	73,6	74,2
Art der Gründung				
Neugründung	75,8	67,5	68,5	68,9
Übernahme	6,4	9,1	7,5	7,5
Sonstiges	5,0	4,5	4,8	4,7
Weiß noch nicht	12,7	18,8	19,2	18,8
Umfang der geplanten Geschäftstätigkeit				
Vollzeit	77,2	73,0	71,4	71,8
Teilzeit	14,5	14,7	15,4	15,3
Weiß noch nicht	8,3	12,3	13,2	12,9
n =	236	308	3.157	3.701

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Auch im Hinblick auf die Branche, in der das angestrebte Gründungsvorhaben angesiedelt ist, unterscheiden sich die drei betrachteten potenziellen Gründergruppen nur wenig (vgl. Tabelle 2.13 im Anhang). Auffällig sind allerdings die Bereiche Beratungs- und Finanzdienstleistungen, Training, Bildung und Personaldienstleistungen sowie technisch-innovative Dienstleistungen. In den beiden erstgenannten Bereichen sind die potenziellen Restarter tendenziell unter- und die potenziellen erfolgreichen Wiederholungsgründer tendenziell überrepräsentiert. Demgegenüber sind potenzielle Restarter im Bereich technisch-innovative Dienstleistungen überrepräsentiert. Dass sich potenzielle Restarter verstärkt auf solche

Branchen ausrichten, die ein geringeres Startkapital erfordern, lässt sich aus den präsentierten Daten nicht ableiten.

### *Finanzierung des Gründungsvorhabens*

Potenzielle Restarter haben häufiger als potenzielle erfolgreiche Wiederholungsgründer oder gar als potenzielle Erstgründer bereits eine Vorstellung über den voraussichtlich erforderlichen Kapitalbedarf für ihr Gründungsvorhaben (siehe Tabelle 2.4). Potenzielle Restarter zeichnen sich darüber hinaus durch einen durchschnittlich geringeren Startkapitalbedarf im Vergleich sowohl zu potenziellen erfolgreichen Wiederholungsgründern als auch zu potenziellen Erstgründern aus. Bemerkenswerterweise sind sie aber genau so stark in der höchsten Startkapitalklasse (45.000 EUR und mehr) vertreten. Insgesamt aber spiegeln sich in diesen Ergebnissen die eingeschränkten Finanzierungsmöglichkeiten potenzieller Restarter, möglicherweise aber auch ihre vergleichsweise geringere Bereitschaft zum Eingehen finanzieller Risiken wider (vgl. auch Kay u. a. 2004).

**Tabelle 2.4: Voraussichtlich benötigtes Startkapital für das geplante Gründungsvorhaben, in %**

Startkapital in EUR	Restarter	Erfolgreiche Wiederholungsgründer	Erstgründer	Gesamt
unter 5.000	29,2	18,8	16,8	17,8
5.000 - 15.000	24,7	17,3	17,3	17,8
15.000 - 25.000	11,0	11,5	10,0	10,2
25.000 - 35.000	9,1	11,1	10,2	10,2
35.000 - 45.000	3,2	6,3	4,3	4,4
45.000 und mehr	15,6	17,8	14,7	15,0
Weiß noch nicht	7,1	17,3	26,7	24,6
n =	154	208	1.947	2.309

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

Rund zwei Drittel der Gründungsplaner beabsichtigen zur Finanzierung ihres Gründungsvorhabens die Aufnahme eines Kredites, signifikante Unterschiede bestehen zwischen den drei betrachteten Gruppen nicht. Allerdings haben potenzielle Restarter in stärkerem Maße Probleme, Startkapital zu beschaffen als potenzielle Erstgründer oder gar potenzielle erfolgreiche Wiederholungsgründer. Dies dürfte u. a. darauf zurückzuführen sein, dass potenzielle Restarter häufiger durch Schulden aus der vorherigen Selbstständigkeit belastet sind als potenzielle erfolgreiche Wiederholungsgründer, mit entsprechend negativen Auswirkungen auf ihre Kreditwürdigkeit (vgl. auch Metzger 2006).

### ***Tatsächliche Restarter***

Das ZEW-Gründungspanel gibt Auskunft sowohl über einige soziodemografische Merkmale verschiedener Gründergruppen als auch über die Charakteristika der von ihnen gegründeten

Unternehmen (vgl. Tabelle 2.5). Wie bei den potenziellen Gründern ist auch bei den tatsächlichen Gründern der Frauenanteil unter den Erstgründern am größten, während er bei den Restartern am niedrigsten ist.<sup>37</sup> Erstgründer sind durchschnittlich jünger als Wiederholungsgründer. Erstgründer starten mit einer höheren Beschäftigtenzahl als Wiederholungsgründer, sie wählen seltener die Rechtsform der GmbH und sie gründen seltener im Team als Restarter oder erfolgreiche Wiederholungsgründer.<sup>38</sup> Sie gründen seltener ein Tochterunternehmen und nehmen auch seltener zusätzliche Gesellschafter ins Unternehmen auf als Wiederholungsgründer.

**Tabelle 2.5: Soziodemografie von Gründern und Charakteristika ihrer Unternehmen nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung**

Merkmal	Restarter	Erfolgreiche Wiederholungsgründer	Erstgründer
Frauenanteil (in %)	7,9	11,1	19,6
Alter zum Gründungszeitpunkt (in Jahren)	41,3	41,4	38,6
Gründungsgröße (Anzahl der Beschäftigten)	4,8	4,9	5,3
Unternehmensalter (in Jahren)	4,2	4,0	3,3
Rechtsform (GmbH) (in %)	67,0	73,4	58,6
Beteiligung an Tochtergesellschaft (in %)	1,5	3,5	0,8
Teamgründung (in %)	38,6	48,3	30,6
Aufnahme zusätzlicher Gesellschafter			
Natürliche Personen (in %)	3,8	5,0	2,8
Juristische Personen (in %)	5,6	14,7	8,0
Unternehmerische Branchenerfahrung (in %)	42,4	32,4	
Dauer der vorangegangenen Selbstständigkeit (in Jahren)	3,0	3,3	
Zeit seit Beendigung der unternehmerischen Selbstständigkeit (in Jahren)	1,2	0,1	
Größe des vorangegangenen Unternehmens			
Klein (5 bis unter 20 Beschäftigte) (in %)	40,3	28,8	
Mittel (20 bis unter 500 Beschäftigte) (in %)	21,0	14,8	
n =	267	6.288	43.440

Quelle: Metzger/Niefert 2006b, S. 175

Restarter haben häufiger als erfolgreiche Wiederholungsgründer unternehmerische Erfahrung in der Branche gesammelt, in der ihr neues Unternehmen angesiedelt ist. Ihre vorange-

<sup>37</sup> Dass die Anteilswerte insgesamt deutlich niedriger sind als unter den potenziellen Gründern dürfte im Wesentlichen darin begründet liegen, dass das ZEW Gründungspanel so genannte Kleingründungen, in denen Frauen überdurchschnittlich stark vertreten sind, untererfasst. Jedenfalls sind die Abweichungen nicht darauf zurückzuführen, dass gründungsinteressierte Frauen mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit den Schritt in die Selbstständigkeit vollziehen als gründungsinteressierte Männer (vgl. Werner u. a. 2005).

<sup>38</sup> Anders als im IfM Gründungspanel umfasst die Kategorie "erfolgreiche Wiederholungsgründer" im ZEW-Gründungsmonitor auch Portfoliogründer.

gangene Selbstständigkeit hat weniger lange angedauert als die erfolgreicher Wiederholungsgründer, während eine größere Zeitspanne verstreicht, bis Restarter mit einem neuen Unternehmen starten. Letzteres ist nicht verwunderlich, denn zum einen dürften finanzielle und gesetzliche Einschränkungen Restartern die Wiederaufnahme einer unternehmerischen Tätigkeit erschweren, zum anderen beeinflussen systematische Gründe dieses Ergebnis.<sup>39</sup>

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass es mehr Gemeinsamkeiten als Unterschiede zwischen den drei betrachteten Gruppen potenzieller Gründer gibt. Wenn Unterschiede beobachtbar sind, resultieren sie zumeist aus dem Umstand der Selbstständigkeits- oder der Scheiternserfahrung. Die drei betrachteten Gruppen tatsächlicher Gründer unterscheiden sich dagegen in stärkerem Maße. Ob dies auf spezifische Selektionsmechanismen zurückzuführen ist, die bestimmte potenzielle Gründer davon abhalten, tatsächlich den Schritt in die Selbstständigkeit zu tun, oder aber ob dies auf den Unterschieden in den Datenbasen beruht, kann gegenwärtig nicht geklärt werden.

### **Gründungshemmnisse und -probleme von (potenziellen) Restartern**

Aufschluss darüber, ob die Gründungsvoraussetzungen in Deutschland für (potenzielle) Restarter schlechter sind als für andere Gründergruppen, kann eine Gegenüberstellung der Hemmnisse und Probleme geben, mit denen die drei Gründergruppen konfrontiert sind. Im Folgenden wird dabei danach unterschieden, ob bestimmte Sachverhalte zur Verzögerung oder zum Abbruch einer geplanten Gründung geführt haben oder ob sie eine vollzogene Gründung erschwert haben. Die folgenden deskriptiven Analysen beruhen wiederum auf dem Gründerpanel des IfM Bonn.

### ***Gründe für die (noch) nicht vollzogene Gründung***

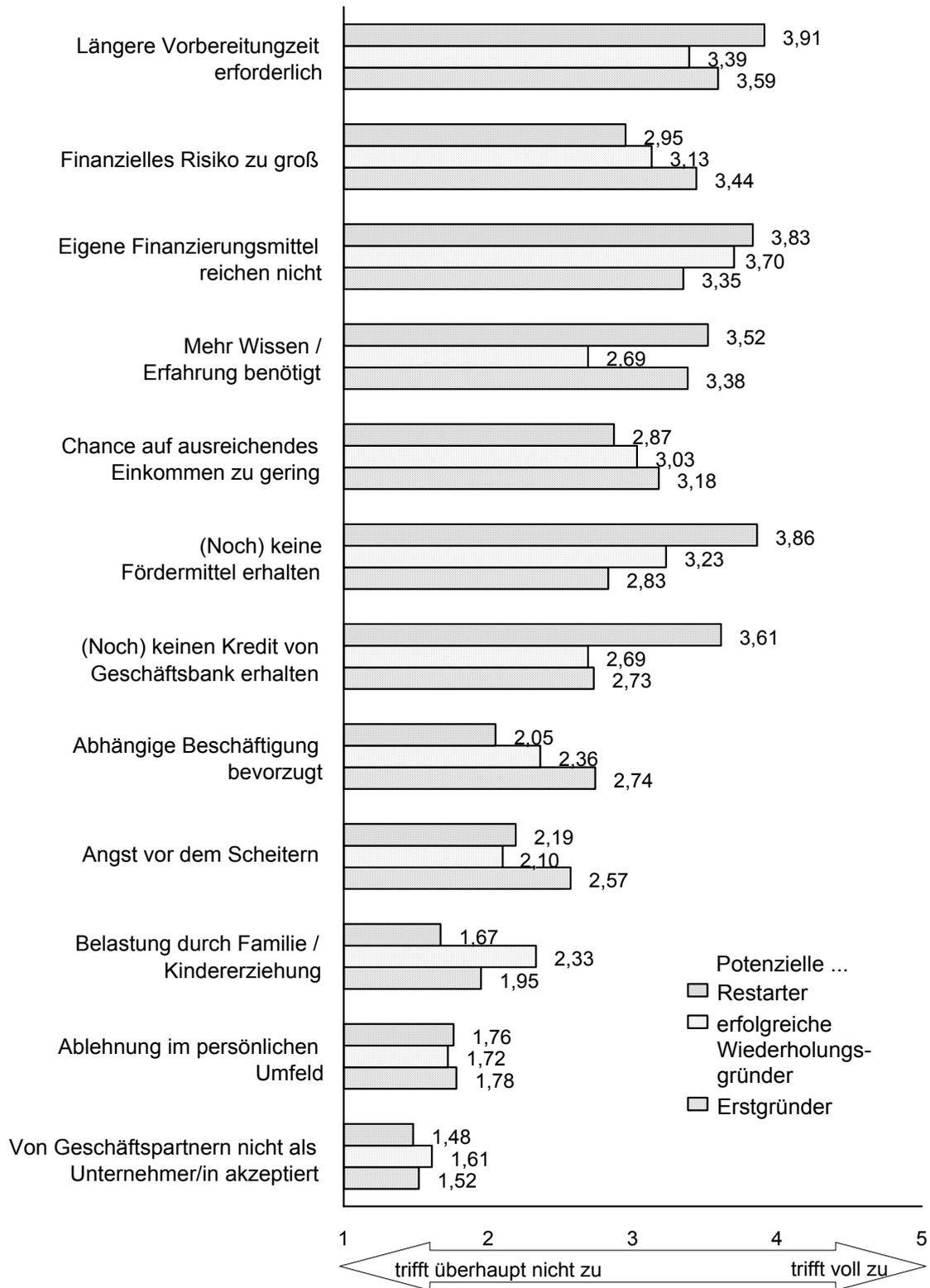
Potenzielle Gründer, die ihre Pläne bei der Befragung zehn Monate nach Besuch der Gründungsmesse noch nicht umgesetzt hatten, wurden nach ihren Gründen für den Verzug oder den Abbruch der Gründung befragt. Sie wurden gebeten, für eine Reihe vorgegebener Gründe auf einer Skala von 1 = "trifft überhaupt nicht zu" bis 5 = "trifft voll zu" anzugeben, inwieweit die genannten Gründe verantwortlich für die bisherige Nichtrealisation der Gründungspläne waren. Wie Grafik 2.13 zu entnehmen ist, sind vor allem drei Ursachenkomplexe bestimmend für den fehlenden Vollzug der Gründung. Das in der Summe am stärksten wirkende Ursachenbündel betrifft Defizite in der Vorbereitung der Gründung ("Ich benötige noch mehr Vorbereitungszeit" sowie "Zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötige ich noch

---

<sup>39</sup> Unter den erfolgreichen Wiederholungsgründern befinden sich viele, deren Vorgängerunternehmen zum Zeitpunkt der Wiederholungsgründung noch existiert und die somit eine Karenzzeit von null Jahren aufweisen; dies senkt den Durchschnittswert erheblich.

mehr Wissen bzw. Erfahrung"), die einen Durchschnittswert von 3,59 bzw. 3,34 erhalten. Sie werden von jeweils rund der Hälfte der Befragten als Ursache für das Aufschieben ihrer Absichten genannt. Ein zweiter Komplex betrifft Finanzierungsprobleme ("Meine eigenen Finanzierungsmittel reichen nicht aus", "Ich habe (noch) keine Fördermittel erhalten" sowie "Ich habe (noch) keinen Kredit von Geschäftsbanken erhalten"), die mit Durchschnittswerten von 3,40, 2,91 bzw. 2,78 noch eine erhebliche Bedeutung für die Nichtrealisation der Gründung haben. Ein dritter Ursachenkomplex betrifft die Risikoneigung der Befragten. Die Antworten auf die Aussagen "Das finanzielle Risiko für meinen Haushalt " bzw. "Die Angst, als Unternehmer/in zu scheitern, war zu groß" erreichten Durchschnittswerte von 3,40 und 2,52 und sind damit ebenfalls für einen größeren Teil der Befragten ursächlich dafür, den Schritt in die Selbstständigkeit (noch) nicht vollzogen zu haben. Abgesehen von dem Grund "Die Chance auf ein ausreichendes Einkommen war zu gering" spielen alle weiteren Gründe eine eher untergeordnete Rolle.

Statistisch signifikante Bedeutungsunterschiede bestehen hinsichtlich der Gründe "Zur Umsetzung des Gründungsvorhabens benötige ich noch mehr Wissen bzw. Erfahrung", "Ich habe (noch) keine Fördermittel erhalten" und "Mein Ziel ist doch eher eine Anstellung als Arbeitnehmer". Fehlendes Wissen hat vormals erfolgreiche Unternehmer eher selten, potenzielle Restarter hingegen am häufigsten von den drei betrachteten Gruppen (bisher) von einer zügigen Realisation ihres Gründungsvorhabens abgehalten. Dies dürfte vor allem in den komplizierten rechtlichen Rahmenbedingungen für Restarts begründet liegen (vgl. auch Kay u. a. 2004). Dem Fehlen von Fördermitteln kommt bei den potenziellen Restartern eine höhere Bedeutung für die (noch) nicht erfolgte Umsetzung des Gründungsplanes zu als bei vormals erfolgreichen Unternehmern oder potenziellen Erstgründern. Die Bevorzugung eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses gegenüber einer selbstständigen Tätigkeit hat für potenzielle Erstgründer eine höhere Bedeutung als Nicht-Realisierungsgrund als für erfolgreiche Selbstständigkeitserfahrene oder potenzielle Restarter. Wer also bereits einmal selbstständig tätig war, verspürt demnach weniger stark den Wunsch nach einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis als potenzielle Erstgründer. Darin spiegeln sich möglicherweise aber auch vergleichsweise größere Schwierigkeiten beim Zugang zu einem solchen Beschäftigungsverhältnis wider.



n = 500

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

**Grafik 2.13: Gründe für die noch nicht vollzogene Gründung nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung der Gründungsinteressierten, Mittelwerte**

Abgesehen vom fehlenden Zugang zu Fördermitteln haben Finanzierungsprobleme für potenzielle Restarter keine größere Bedeutung als Gründungshemmnis als für die anderen beiden Gründergruppen. Programme öffentlicher Gründungsförderung stehen im Allgemeinen auch vormals gescheiterten Unternehmern offen, deren - sachlich durchaus gerechtfertigten - Bedingungen führen de facto aber zum Ausschluss eines Großteils dieser Gründergruppe. Dies spiegelt sich in den berichteten Befragungsergebnissen wider.

Der Angst vor dem Scheitern kommt dem Global Entrepreneurship Monitor zufolge in Deutschland große Bedeutung als Gründungshemmnis zu.<sup>40</sup> Diese hält Menschen offenbar davon ab, überhaupt ein Gründungsinteresse zu entwickeln. Liegt ein solches allerdings vor - darauf deuten die in Grafik 2.13 wiedergegebenen Befunde hin - führt die Angst vor dem Scheitern eher selten zum Abbruch oder zur Verzögerung eines Gründungsvorhabens. Am bedeutsamsten ist das Angstmotiv noch für die Gruppe der potenziellen Erstgründer.

### ***Probleme in der Gründungsphase***

Diejenigen, die innerhalb der zehn Monate nach dem Messebesuch ein Unternehmen gegründet haben, wurden nach ihren Problemen während der Gründungsvorbereitung und beim Vollzug der Gründung befragt. Grafik 2.14 gibt die Hauptprobleme in der Reihenfolge der Häufigkeit der Nennung wieder. Die Markt- bzw. Auftragslage, die allgemeine Finanzlage sowie allgemeine bürokratische Hürden stellen die Gründer am häufigsten vor Schwierigkeiten.

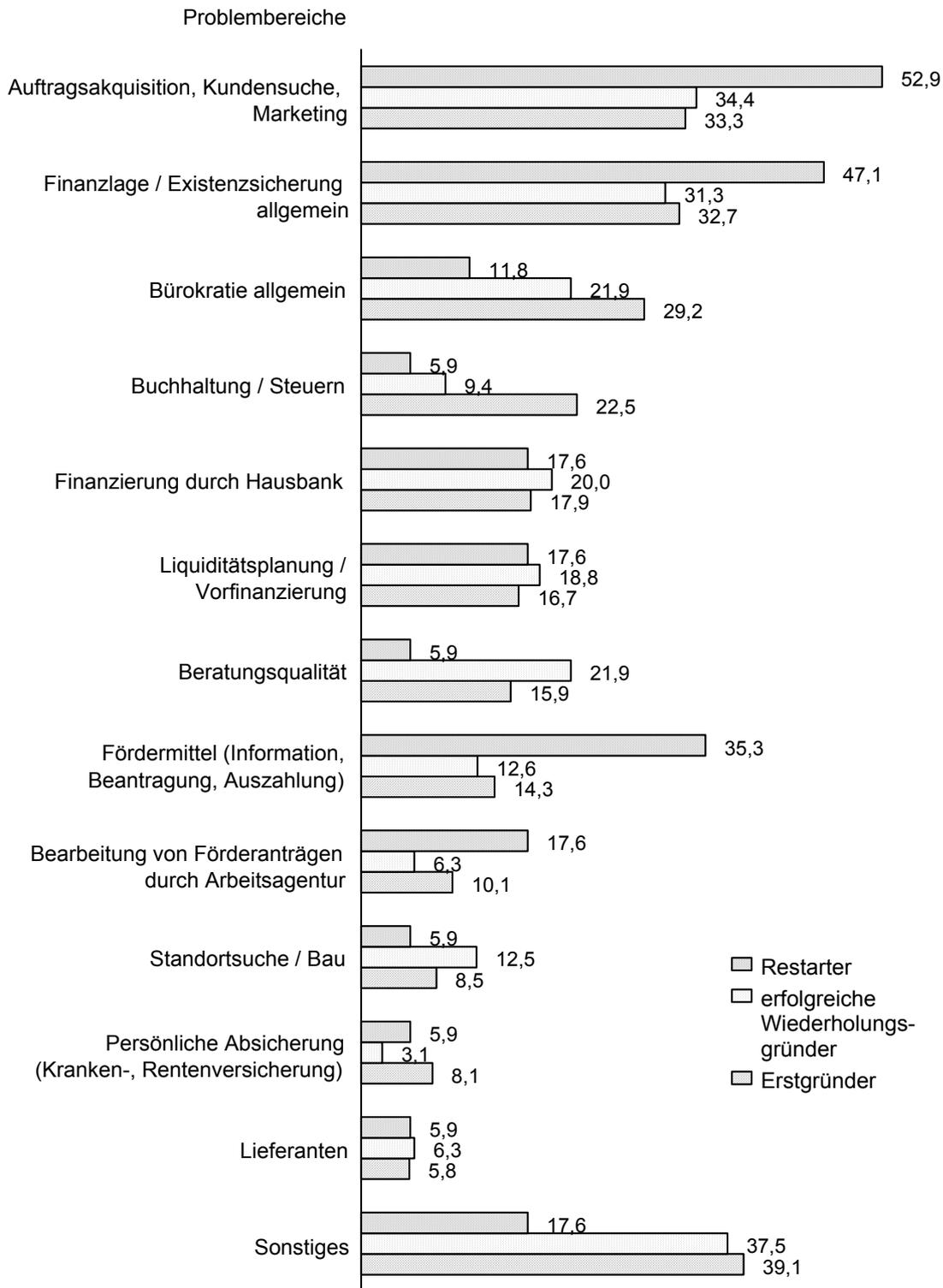
Vier Problembereiche sind für Restarter (deutlich) häufiger von Bedeutung als für Erstgründer oder erfolgreiche Wiederholungsgründer. Neben der Auftragsakquisition handelt es sich durchweg um Finanzierungsaspekte: die Liquidität des Unternehmens, fehlende Fördermittel und damit zusammenhängend schließlich die Bearbeitung von Förderungsanträgen durch die Arbeitsagentur. Andere Bereiche wie Buchhaltungs- und Steuerfragen haben dagegen eine geringere Bedeutung als bei Erstgründern oder erfolgreichen Wiederholungsgründern. Hier zahlt sich das Erfahrungswissen der Restarter aus.

Zwar sind sowohl bei einer Reihe von Gründen, die zur Verzögerung oder zum Abbruch eines geplanten Gründungsvorhabens führen, als auch bei den Problemen, die während der Gründung/svorbereitung) auftreten, keine Unterschiede zwischen den betrachteten (potenziellen) Gründergruppen zu beobachten. Gleichwohl ist nicht zu übersehen, dass in einigen, durchaus erwarteten Zusammenhängen eine stärkere Problembetroffenheit bei den (potenziellen) Restartern vorliegt. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf den besonderen Informati-

---

<sup>40</sup> Vgl. z. B. Sternberg u. a. (2004).

onsbedarf von gescheiterten Unternehmern, ihrem erschwerten Zugang zu öffentlichen Fördermitteln und die Schwierigkeiten, die Liquidität des Unternehmens sicherzustellen. Die Rahmenbedingungen für Gründungen, d. h. das Gründungsklima, scheinen für Restarter demnach weniger günstig zu sein als für die anderen betrachteten Gründergruppen.



Grafik 2.14: Probleme während der Gründung/vorbereitung, Mehrfachnennungen, in % Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

## Erfolg

Sowohl aus Sicht der Betroffenen als auch aus wirtschaftspolitischer Sicht ist eine Frage von besonderer Relevanz, nämlich die nach den Erfolgsaussichten der von vormals gescheiterten Unternehmern gegründeten Unternehmen. Wegen der bereits angesprochenen schlechten Datenlage wurde der Frage nach dem Erfolg von Restartern bisher nur in wenigen Studien nachgegangen.<sup>41</sup> Eine Pionierarbeit stellt die Untersuchung der Boston Consulting Group (2002) dar, in der die Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung der besonders schnell wachsenden Unternehmen der "Europe's-500"-Liste des Jahres 1999 aus 18 europäischen Ländern einer deskriptiven Analyse unterzogen wurde. 19 der 68 untersuchten Unternehmen wurden von Restartern geführt. Sie haben im Zeitraum 1993 bis 1998 ein höheres Umsatzwachstum p.a. (47 % vs. 41 %) sowie Beschäftigtenwachstum p.a. (37 % vs. 23 %) erzielt als die Unternehmen, die nicht von Restartern geführt wurden. Diese bemerkenswerten Befunde waren Anlass, der Frage nach den Erfolgsaussichten von Restartern auf breiterer Datenbasis und mit besseren statistischen Verfahren noch einmal genauer nachzugehen. Hierfür stehen zwei Datenquellen zur Verfügung, zum einen der Datensatz "GrünCol"<sup>42</sup>, der Unternehmen aus dem Kölner Raum umfasst, die zwischen 1992 und 1997 gegründet wurden, zum anderen das ZEW-Gründungspanel. Beide Datenquellen ermöglichen Analysen auf der Unternehmensebene.

Der GrünCol-Datensatz ermöglicht eine Differenzierung in Erstgründer auf der einen Seite sowie vormals erfolgreiche und erfolglose Wiederholungsgründer auf der anderen Seite. Letztere bilden die Gruppe der Restarter. Der Gründungserfolg wird am Beschäftigtenwachstum, operationalisiert als Birch-Index<sup>43</sup>, gemessen. Kay u. a. analysieren in zwei Modellen einerseits den Einfluss von Selbstständigkeitserfahrung und andererseits von Scheiternserfahrung auf das Beschäftigungswachstum. Es zeigt sich, dass weder die Selbstständigkeits- noch die Scheiternserfahrung einen Einfluss auf das Beschäftigungswachstum hat. Weder vormals erfolgreiche noch erfolglose Wiederholungsgründer schneiden besser oder schlechter ab als Erstgründer.<sup>44</sup>

---

<sup>41</sup> Vgl. Boston Consulting Group (2002), Kay u. a. (2004), Metzger/Niefert (2006a und b), und Metzger (2006).

<sup>42</sup> Zur GrünCol-Erhebung siehe Backes-Gellner u. a. (2000).

<sup>43</sup> Der Birch-Index kombiniert absolutes und relatives Beschäftigungswachstum durch multiplikative Verknüpfung. Der Birch-Index entschärft die Probleme, die mit der Verwendung von absoluten bzw. relativen Wachstumsgrößen einhergehen.

<sup>44</sup> Vgl. Kay u. a. (2004).

Das ZEW-Gründungspanel ermöglicht ebenfalls eine Unterscheidung in Erstgründer sowie erfolgreiche und erfolglose Wiederholungsgründer. Während im GrünCol-Datensatz ein erfolgloser Wiederholungsgründer dadurch definiert ist, dass das frühere Unternehmen nicht mehr existiert, wird im ZEW-Gründungspanel ein Unternehmen dann dieser Gruppe zugeordnet, wenn wenigstens einer der geschäftsführenden Gründer mit einem früheren Unternehmen eine Insolvenz durchlaufen hat. Auch Metzger/Niefert messen den Gründungserfolg am Birch-Index. In einem ersten Modell, in dem Wiederholungsgründer Erstgründern gegenüber gestellt werden, können sie zeigen, dass die Selbstständigkeitserfahrung von mindestens einem geschäftsführenden Gesellschafter einen positiven Effekt auf das Beschäftigungswachstum hat. Eine entsprechende Scheiternserfahrung hat hingegen keinen zusätzlichen Effekt. In einem zweiten Modell stellen sie vormals erfolgreichen Wiederholungsgründern erfolglose gegenüber. Auch hier ergibt sich kein Einfluss der Scheiternserfahrung. Restartunternehmen erzielen also ein gleich hohes Beschäftigungswachstum wie Wiederholungsgründer ohne Scheiternserfahrung.<sup>45</sup>

Sowohl Kay u. a. als auch Metzger/Niefert haben in ihre Analyse nur solche Unternehmen einbezogen, die in dem untersuchten Zeitraum den Markt nicht verlassen haben. Allerdings werden in den ersten fünf (bzw. zehn) Jahren nach Markteintritt mehr von Restartern als von Erst- oder erfolgreichen Wiederholungsgründern gegründete Unternehmen wieder geschlossen.<sup>46</sup> Diesen Umstand berücksichtigend kann Metzger in zwei weiteren Modellen zeigen, dass Selbstständigkeitserfahrung einen positiven Einfluss auf das Beschäftigungswachstum hat, während die Scheiternserfahrung das Beschäftigungswachstum negativ beeinflusst.<sup>47</sup> Von mindestens einem Restarter gegründete Unternehmen haben demnach nicht nur eine geringere Überlebenswahrscheinlichkeit als Unternehmen erfolgreicher Wiederholungsgründer, sie weisen auch ein geringeres Beschäftigungswachstum auf als von Erstgründern geführte Unternehmen.

Es lässt sich somit festhalten: Werden lediglich Unternehmen in die Analyse einbezogen, die für einen bestimmten Zeitraum am Markt aktiv waren, dann sind von Restartern gegründete Unternehmen ebenso erfolgreich wie die von Erstgründern oder anderen Wiederholungsgründern. Werden allerdings sowohl am Markt verbliebene als auch vom Markt bereits wieder ausgeschiedene Unternehmen zugleich in die Analyse einbezogen, dann erweisen sich von Restartern gegründete Unternehmen als weniger erfolgreich.

---

<sup>45</sup> Vgl. Metzger/Niefert (2006a und b).

<sup>46</sup> Vgl. Metzger (2006).

<sup>47</sup> Vgl. Metzger (2006).

### 2.3 Fazit

Nach dem Anstieg der Gründungszahlen in den Jahren 2003 und 2004 war im Jahr 2005 wieder ein Rückgang zu verzeichnen, der sich im Jahre 2006 fortgesetzt hat. Während die Zuwächse der Jahre 2003 und 2004 durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit getrieben wurden, ist die nachfolgende Abnahme im Wesentlichen auf deren Rückgang durch die Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Förderung der Bundesagentur für Arbeit bzw. die Einstellung der Förderinstrumente „Existenzgründungszuschuss“ und „Überbrückungsgeld“ zur Jahresmitte 2006 zurückzuführen. Das sie ersetzende Förderinstrument „Gründungszuschuss“ wird bisher nicht im gleichen Umfang in Anspruch genommen wie die alten Förderprogramme. Zugleich geht mit der anspringenden Konjunktur ein Anstieg der abhängigen Beschäftigung einher. Diese sich nun wieder vermehrt auftuenden abhängigen Beschäftigungsmöglichkeiten tragen bei einem Teil der potenziellen Gründer dazu bei, sich nicht für eine selbstständige Erwerbstätigkeit, sondern für ein Angestelltenverhältnis zu entscheiden.

Die Zahl der Liquidationen ist im Jahr 2005 nach einem leichten Rückgang im Jahr 2004 wieder angestiegen. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist hingegen im Jahr 2005 weiter zurückgegangen. Dieser Trend wird sich im Jahr 2006 voraussichtlich fortsetzen. Trotz der teilweise gegenläufigen Entwicklungen bei den Gründungen und Liquidationen ist im Jahr 2005 wie auch in den beiden Vorjahren ein Gründungsüberschuss zu verzeichnen; dies schlägt sich in einem Anwachsen des Unternehmensbestands nieder. Zwar ist die Liquidationsintensität niedriger als die Gründungsintensität, sie bewegt sich aber in der gleichen Größenordnung. Hierin kommt zum Ausdruck, dass ein Großteil der neu auf den Markt tretenden Unternehmen bestehende Unternehmen verdrängt.

Das Gründungsgeschehen in Deutschland wird von den Rahmenbedingungen - hier auch als Gründungsklima bezeichnet - geprägt. In einem engeren Begriffsverständnis wird das Gründungsklima - ökonomische und sozioökonomische Faktoren außer Acht lassend - lediglich durch kulturelle Faktoren, also Werte und Grundeinstellungen, die nicht von Individuen alleine vertreten, sondern von den Bewohnern einer Region geteilt werden, bestimmt. Anhand von Daten des KfW-Gründungsmonitors konnte gezeigt werden, dass das kulturelle Gründungsklima sowohl auf Gründungsentscheidungen von Individuen als auch auf den Umfang der Gründungsaktivitäten in einer Region, hier eines Kreises, positiven Einfluss hat. Die Befunde legen nahe, dass eine allgemeine Änderung von Grundeinstellungen gegenüber Gründungen und dem Unternehmertum in der Bevölkerung Änderungen der Gründungsneigung von Individuen nach sich zieht. Werte und Grundeinstellungen weiter Bevölkerungskreise sind allerdings nicht kurzfristig zu verändern. Ungeklärt ist bisher, welche Mittel und Wege geeignet sind, beispielsweise das Unternehmerbild oder die Haltung gegenüber dem

Unternehmertum gezielt zu modifizieren. Ansätze hierzu finden sich seit wenigen Jahren z. B. in Schulen und Hochschulen mit modifizierten Curricula und Lehrkonzepten oder Gründerwettbewerben.<sup>48</sup>

Eine weitere Facette des Gründungsklimas bildet die sogenannte „Kultur der zweiten Chance“, worunter hier die Haltung gegenüber gescheiterten Unternehmern und die daraus resultierenden institutionellen Regelungen verstanden werden. Die Kultur der zweiten Chance bestimmt darüber, in welchem Ausmaß vormals gescheiterte Unternehmer eine zweite Chance erhalten und diese wahrnehmen möchten und damit auch über das Ausmaß der Gründungsaktivitäten im Allgemeinen.

Der Anteil der Restarter an allen Gründern bewegt sich in Deutschland zwischen 11 % und 18 %. Restarter stellen damit kein randständiges Phänomen dar. Ein internationaler Vergleich der Kultur der zweiten Chance bzw. ihrer Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen ist wegen der auch in anderen Ländern schlechten Datenlage kaum möglich. So liegen auch keine Belege dafür vor, dass Restartern in Deutschland in geringerem Maße eine zweite Chance eingeräumt würde als andernorts.<sup>49</sup>

Die Analysen haben gezeigt, dass die Gründungsvoraussetzungen für gescheiterte Unternehmer in Deutschland im Vergleich zu anderen Gründergruppen in zwei Teilbereichen ungünstiger sind. Restarter sind einem erschwerten Zugang zur Finanzierung und komplizierten rechtlichen Rahmenbedingungen ausgesetzt. Mit Ausnahme dieser beiden Teilbereiche konnten jedoch keine signifikanten Unterschiede in den Beweggründen, aus denen gründungsinteressierte gescheiterte Unternehmer, erfolgreiche Unternehmer oder Erstgründer geplante Gründungsvorhaben abgebrochen oder noch nicht vollzogen haben, nachgewiesen werden. Allerdings konnte auch gezeigt werden, dass Restarter in der Gründungsphase häufiger mit Schwierigkeiten bei der Auftragsakquisition konfrontiert sind.

Die etwas schwierigeren Gründungsvoraussetzungen für vormals gescheiterte Unternehmer können einen Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben. Unternehmen von Restratern scheiden schneller wieder aus dem Markt aus und weisen ein geringeres Beschäftigungswachstum auf als Unternehmen von Erstgründern oder erfolgreichen Wiederholungsgrün-

---

<sup>48</sup> Siehe hierzu z. B. Werner u. a. (2005).

<sup>49</sup> Zu den Anteilswerten von Gründern mit Selbstständigkeits- bzw. Scheiternserfahrung in anderen Ländern siehe Kay u. a. (2004).

dem.<sup>50</sup> Für den geringeren Erfolg von Restartern könnten neben externen Hemmnissen aber auch geringere unternehmerische Fähigkeiten verantwortlich sein.

Die Insolvenzrechtsreformen der zurückliegenden Jahre hatten u. a. das Ziel, einen Beitrag zur Erleichterung der Situation von potenziellen Restartern zu leisten. Inwieweit sie dieses Ziel erreichen, kann gegenwärtig noch nicht abschließend beurteilt werden. Im Jahr 2006 konnten erstmals Personen die Wohlverhaltensperiode von sechs Jahren absolvieren und sich damit in die Lage eines schuldenfreien Neustarts versetzen. Das Insolvenzplanverfahren, ein wesentliches Element der Insolvenzrechtsreform von 1999, wird bisher allerdings kaum als Instrument zur Sanierung von vor der Insolvenz stehenden Unternehmen genutzt.<sup>51</sup> Informationsdefizite und damit häufig einhergehende Vorurteile stellen bei vielen involvierten Akteuren sicherlich weiterhin ein zentrales Hemmnis für potenzielle Restarter dar. Spezifische Informations- und Beratungsangebote für potenzielle Restarter sowie Qualifizierungsangebote für Gründungsberater sind mögliche Ansätze zur Milderung dieses Problems.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup> Diese Befunde beruhen allerdings auf einer sehr engen Restarter-Definition (nur Gründer mit früherer Insolvenz) und können bei einer weiteren Definition (Gründer mit früherer Insolvenz oder sonstigem Liquidationsgrund) nicht nachgewiesen werden.

<sup>51</sup> Vgl. hierzu u. a. Mittelstandsmonitor 2004 und Paffenholz/Kranzusch (2007).

<sup>52</sup> Detaillierte Empfehlungen zur Förderung von Restarts siehe z. B. Kay u. a. (2004).

**Literatur zu Kapitel 2**

- Arenius, P. und M. Minniti (2005), Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship, in: Small Business Economics, Vol. 24, S. 233-247.
- Backes-Gellner, U., G. Demirer und P. Moog (2000), Hochschulinduzierte Gründungen im Kontext der Gründungsforschung: Grenzen und Möglichkeiten einer empirischen Analyse, in: Bögenhold, D. (Hrsg.), Kleine und mittlere Unternehmen im Strukturwandel: Arbeitsmarkt und Strukturpolitik, Frankfurt, S. 123-143.
- Boston Consulting Group (BCG) (2002), Setting the Phoenix Free, A Report on Entrepreneurial Restarters, München.
- Brixy, U. und M. Niese (2004), Analyse von Standorteinflüssen auf das Gründungsgeschehen, in: Fritsch, M. und R. Grotz (Hrsg.), Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Physica-Verlag, Heidelberg, S. 111-122.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (1996), Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Berlin.
- Creditreform, IfM Bonn, ZEW, RWI Essen und KfW Bankengruppe (2004), Mittelstandsmonitor 2004. Chancen zum Aufschwung nutzen, Frankfurt/M.
- Davidsson, P. und J. Wiklund (1995), Cultural Values and Regional Variations in the New Firm Formation, in: Frontiers of Entrepreneurship Research, Wellesley, S. 352-366.
- Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung, Nr. 139, Stuttgart.
- Evans, D. S. und L. S. Leighton (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, in: American Economic Review, Vol. 79, S. 519-535.
- Fritsch, M. und O. Falck (2004), Mehr-Ebenen-Analysen der Determinanten des Gründungsgeschehens in Westdeutschland, in: Fritsch, M. und R. Grotz (Hrsg.), Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Physica-Verlag, Heidelberg, S.123-140.
- 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.

- Jackson, J. E., G. R. Rodkey (1994), The Attitudinal Climate for Entrepreneurial Activity, in: Public Opinion Quarterly, Vol. 58, S. 358-380.
- Kay, R., P. Kranzusch, O. Suprinovič und A. Werner (2004), Restart: Eine zweite Chance für gescheiterte Unternehmer?, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 103 NF, Wiesbaden.
- Klandt, H. und E. Brüning (2002), Das Internationale Gründungsklima. Neun Länder im Vergleich ihrer Rahmenbedingungen für Existenz- und Unternehmensgründungen, Berlin.
- Köllinger, P., Minniti M. und C. Schade (2005), "I think I can, I think I can": Overconfidence and Entrepreneurial Behavior, DIW Discussion Paper 501.
- Kranzusch, P. (2005), Die Besucher von Gründungsmessen - Ergebnisse aus Besucherbefragungen der Gründungsmessen in Berlin, Dresden und Essen, in: IfM Bonn (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2005, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 108 NF, S. 1-46, Wiesbaden.
- Kranzusch, P. und R. Kay (2007), 2. Chance? Hürden und Hemmnisse bei der Umsetzung von Restarts, in: IfM Bonn (Hg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2006, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 114 NF, Wiesbaden.
- Lehnert, N. (2003), Existenzgründungen durch Migranten in Deutschland. In: Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten, DtA-Studie, Bonn.
- Metzger, G. (2006), Once Bitten, Twice Shy? The Performance of Entrepreneurial Restarts. ZEW-Discussion Paper No. 06-083, Mannheim.
- Metzger, G. und M. Niefert (2006a), Restart-Performance and the Returns of Previous Self-Employment. Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy No. 1806, Jena.
- Metzger, G. und M. Niefert (2006b), Unternehmererfahrung und Unternehmensperformance - Sind Restarter erfolgreicher?, in: Bellmann, L. und J. Wagner (Hg.), Betriebsdemographie. BeitrAB 305, Nürnberg.
- Miller, R. A. (1984), Job Matching and Occupational Choice, in: Journal of Political Economy, Vol. 92, S. 1086-1120.
- Müller, K. (2006), Erste Auswirkungen der Novellierung der Handwerksordnung von 2004, Duderstadt.

- Nerlinger, E. (1998), Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, Schriftenreihe des ZEW, 27, Baden-Baden.
- Nerlinger, E. und G. Berger (1995), Technologieorientierte Industrien und Unternehmen: Alternative Definitionen, ZEW-Discussion Paper, 95-20, Mannheim.
- Paffenholz, G. und P. Kranzusch (2007), Insolvenzplanverfahren - Sanierungsoption für mittelständische Unternehmen. Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 113 NF, Wiesbaden.
- Parker, S. C. (2004), The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship, Cambridge.
- Pinkwart, A. (2002), Die Einbindung von Hochschulen in regionale Netzwerke, in: Heinze, R. G. und F. Schulte (Hrsg.), Unternehmensgründungen: zwischen Inszenierungen, Anspruch und Realität, Wiesbaden, S. 184-202.
- Spengler, H. und P. Tilleßen (2006), KfW-Gründungsmonitor 2006. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit rückläufig – Trends zu Dienstleistungs- und Mikrogründungen halten an. KfW Studie. Frankfurt/M.
- Sternberg, R. (2000), Gründungsforschung - Relevanz des Raumes und Aufgaben der Wirtschaftsgeographie, in: Geographische Zeitschrift, Bd. 88, Heft 3/4, S. 199-219.
- Sternberg, R., Bergmann H. und I. Lückgen (2004), Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2003, Köln.
- Sternberg, R. und I. Lückgen (2005), Global Entrepreneurship Monitor. Länderbericht Deutschland 2004, Köln 2005.
- Tchouvakhina, M. (2005), Gründungen nach dem Scheitern - das empirische Bild. Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors. Vortrag gehalten auf dem KfW-Forum "Zweite Chance. Eine Perspektive für gescheiterte Unternehmer?", Berlin, 9.3.2005.
- Thaler, R. H. (2000), From Homo Economicus to Homo Sapiens, in: Journal of Economic Perspectives 14 (1), S. 133-141.
- Wagner, J. (2005), Nascent and Infant Entrepreneurs in Germany. Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM), University of Lüneburg Working Paper No 1.

- Wagner, J. (2003), Taking a Second Chance. Entrepreneurial Re-starters in Germany, in: Applied Economics Quarterly, Vol. 49, No. 3, S. 255-272.
- Welter, F., Kolb, S., Ettl, K. und L. Achtenhagen (2006), "Süßes Leben mit bitteren Noten". Unternehmerinnen und Gründerinnen in der deutschen Presse - eine diskursanalytische Betrachtung. Hrsg. vom Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf.
- Werner, A. und R. Kay (2006), Entrepreneurial Image, Gender, and the Formation of New Ventures, in: DBW, 66. Jg., Heft 5, S. 497-520
- Werner, A., Kranzusch, P. und R. Kay (2005), Unternehmerbild und Gründungsentscheidung. Genderspezifische Analyse. Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 109 NF, Wiesbaden.

## Anhang 2

### 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 2.6).<sup>53</sup> 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 selbstständiger und freiberuflicher Tätigkeit inklusive Nebenerwerb und nicht meldepflichtige Gewerbe.<sup>54</sup> Sie beruhen auf einer jährlichen repräsentativen Personenumfrage und einer Hochrechnung der Befragungsergebnisse auf Basis von Bevölkerungszahlen 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 verlaufen nicht notwendigerweise parallel, sondern weisen bei ungleicher Entwicklung in den Segmenten entsprechende Abweichungen auf. Ein Vergleich der Indikatoren zeigt, ob das Gründungsgeschehen einem allgemeinen Trend folgt. Dabei legt der KfW-Gründungsmonitor den umfassendsten Gründungsbegriff zugrunde und bildet eine Art Obergrenze für die Erfassung selbstständiger Tätigkeit.

---

<sup>53</sup> Für eine ausführliche Darstellung der drei Datensätze wird auf den Mittelstandsmonitor 2003 verwiesen.

<sup>54</sup> Vgl. Lehnert (2003).

**Tabelle 2.6: 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 Auskunftreform, Rohdatenaufbereitung durch ZEW	Gewerbeanzeigenstatistik des Stat. Bundesamtes, Berechnung der Existenzgründungen und Liquidationen durch IfM Bonn	jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung
(nicht) erfasste Gründungen	Untererfassung von sehr kleinen Unternehmen, Nebenerwerbsgründungen	Erfassung von Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen und von Kleingewerbetreibenden, Nichterfassung von Nebenerwerb und nicht anmeldepflichtiger Gewerbe, wie z. B. Freie Berufe	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- und 2-Steller WZ 2003)	Branche (bis 2004: NACE-Abschnitte, modifiziert, ab 2005: 3-Steller WZ 2003) und Region (Gemeinde)
Gründungen im Jahr 2005	252.000	495.500	2006: 460.000 im Vollerwerb, 730.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/Insolvenzen im Jahr 2005	36.843 Insolvenzen	441.800 Liquidationen inkl. Insolvenzen	nicht erfasst

Quelle: eigene Darstellung

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 Bonn aus den Gewerbeabmeldungen ermittelt. Eine Verknüpfung mit den Gewerbeabmeldungen und damit die Gewinnung von Informationen über Entwicklung und Erfolg von Unternehmensgründungen sind 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 2.7: 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 2.8: Technologieintensive Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes**

<i>Spitzentechnik</i>	
Nummer	Branchenbezeichnung
2330	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
2420	Herstellung von Schädlingsbekämpfungs- 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 Kitt
2442	Herstellung von pharmazeutische Spezialitäten und sonst. pharmazeutische Erzeugnissen
2462	Herstellung von Klebstoffen u. Gelatine
2463	Herstellung von ätherischen Ölen
2464	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen
2466	Herstellung von chemischen Erzeugnissen a.n.g.
2912	Herstellung von Pumpen und Kompressoren
2913	Herstellung von Armaturen
2914	Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen
2931	Herstellung von Ackerschleppern
2932	Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
2940	Herstellung von Werkzeugmaschinen
2952	Herstellung von Bergwerks- und 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 für Kraftwagen u. Kraftwagenmotoren
3520	Schienenfahrzeugbau

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

Abkürzung: **a**(nderweitig) **n**(icht) **g**(enannt)

Quelle: Grupp/Legler (2000)

**Tabelle 2.9: Probit-Analyse der Einflussfaktoren der persönlichen Gründungsentscheidung**

Gründer	Klimaindex inkl. Gründer		Klimaindex exkl. Gründer	
	Koeffizient (1)	t-Wert (2)	Koeffizient (3)	t-Wert (4)
Kulturelles Gründungsklima	0,0349	*** (7,25)	0,0144	*** (2,96)
Gewerbesteuerhebesatz	-0,0002	(-0,62)	-0,0002	(-0,80)
BIP pro Kopf in Tsd. EUR	-0,0015	(-1,16)	-0,0001	(-0,10)
Arbeitslosenquote	0,0049	(1,19)	0,0001	(0,03)
Region (Ostdeutschland)	-0,0177	(-0,36)	-0,0425	(-0,88)
Ausländische Herkunft	0,1780	*** (4,16)	0,1796	*** (4,20)
Geschlecht (weiblich)	-0,2329	*** (-9,67)	-0,2324	*** (-9,66)
Alter 35-44 (Referenzkategorie)				
Alter 18-24	-0,0031	(-0,07)	-0,0025	(-0,06)
Alter 25-34	0,0685	** (2,15)	0,0691	** (2,17)
Alter 45-54	-0,1037	*** (-3,12)	-0,1056	*** (-3,18)
Alter 55-64	-0,3291	*** (-7,9)	-0,3322	*** (-7,99)
Weiterbildende Schule ohne Abitur (Refer.)				
Hauptschule ohne Lehre	-0,2175	*** (-3,1)	-0,2167	*** (-3,09)
Hauptschule mit Lehre	-0,0435	(-1,28)	-0,0438	(-1,29)
Abitur	0,1302	*** (4,04)	0,1346	*** (4,19)
Studium	0,2540	*** (7,38)	0,2571	*** (7,48)
Sonstiger Angestellter (Referenzkategorie)				
Nicht-Erwerbsperson	-0,2103	*** (-6,08)	-0,2088	*** (-6,05)
Arbeitslos	0,1445	*** (3,42)	0,1431	*** (3,39)
Selbstständig	-0,3585	*** (-6,49)	-0,3527	*** (-6,39)
Geschäftsführer / Unternehmensleiter	0,3485	*** (5,1)	0,3521	*** (5,16)
Leitender Angestellter	0,2097	*** (5,66)	0,2114	*** (5,71)
Leitender Beamter	-0,3399	*** (-3,59)	-0,3423	*** (-3,62)
Sonstiger Beamter	-0,3401	*** (-4,96)	-0,3387	*** (-4,95)
Facharbeiter	-0,0375	(-0,77)	-0,0382	(-0,79)
Sonstiger Arbeiter	-0,0996	(-1,53)	-0,1010	(-1,55)
Azubi	-0,3721	*** (-3,62)	-0,3727	*** (-3,63)
Haushaltsgröße 2 (Referenzkategorie)				
Haushaltsgröße 1	-0,0010	(-0,03)	0,0012	(0,04)
Haushaltsgröße 3	-0,0599	* (-1,73)	-0,0610	* (-1,77)
Haushaltsgröße 4	-0,0592	(-1,58)	-0,0598	(-1,60)
Haushaltsgröße 5+	-0,0635	(-1,35)	-0,0644	(-1,37)
Kinder unter 14 im Haushalt	0,0523	* (1,66)	0,0511	(1,63)
Ort über 500.000 Einw. (Referenzkategorie)				
Ort unter 5.000 Einwohnern	0,0101	(0,23)	-0,0199	(-0,46)
Ort zwischen 5.000 und 20.000 Einw.	-0,0227	(-0,57)	-0,0517	(-1,31)
Ort zwischen 20.000 und 100.000 Einw.	-0,0698	* (-1,81)	-0,0996	*** (-2,61)
Ort zwischen 100.000 und 500.000 Einw.	-0,0020	(-0,06)	-0,0138	(-0,42)
Befragung 2003 (Referenzkategorie)				
Befragung 2004	-0,0319	(-1,16)	-0,0322	(-1,17)
Befragung 2005	-0,0333	(-1,19)	-0,0277	(-0,99)
Konstante	-2,2877	*** (-9,71)	-1,3610	*** (-6,06)
Anzahl Beobachtungen	20.597		20.597	
Pseudo-R <sup>2</sup>	0,0523		0,0496	

\*\*\*, \*\*, \* signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, robuste t-Werte in Klammern

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2000-2005, Statistik Regional, eigene Berechnungen

**Tabelle 2.10: Lineare Regressionsanalyse der Gründungsdeterminanten auf Kreisebene**

Gründungsquote	Klimaindex inkl. Gründer		Klimaindex ohne Gründer	
	Koeffizient (1)	t-Wert (2)	Koeffizient (3)	t-Wert (4)
Klimaindex (ln)	0,5972	*** (3,60)	0,3989	** (2,5)
Gewerbesteuerhebesatz 2004 (ln)	-0,2975	** (-2,49)	-0,3128	*** (-2,6)
BIP pro Kopf 2003 (ln)	0,1635	*** (3,87)	0,1662	*** (3,9)
Arbeitslosenquote 2004 (ln)	0,0111	(0,26)	0,0004	(0,01)
Bevölkerungsdichte (ln)	0,0672	*** (3,58)	0,0697	*** (3,69)
Region Ost	-0,0601	(-1,15)	-0,0739	(-1,41)
Quote der Hochschulabsolventen (ln)	0,1335	*** (2,67)	0,1523	*** (3,05)
Konstante	-0,6921	(-0,70)	0,1760	(0,19)
Anzahl der Beobachtungen	437		437	
korrigiertes R <sup>2</sup>	0,3689		0,3592	

\*\*\*, \*\*, \* signifikant auf dem 1 %, 5 %, 10 %-Niveau, t-Werte in Klammern, gewichtete OLS-Schätzung

Anmerkungen: Aus darstellungsrelevanten und interpretatorischen Gründen wurden in der Analyse auf Kreisebene die nicht-binären erklärenden Variablen logarithmiert. Der durch 100 geteilte Koeffizient der logarithmierten erklärenden Variablen lässt sich als die absolute Veränderung der (nicht logarithmierten) abhängigen Variablen bei einer Erhöhung der jeweiligen erklärenden Variable um 1 % interpretieren.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2000-2005, Statistik Regional, eigene Berechnungen

**Tabelle 2.11: Soziodemografie von Gründungsplanern nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung**

Merkmal	Erfolgreiche Wiederholungsgründer			Gesamt
	Restarter	Wiederholungsgründer	Erstgründer	
Frauenanteil (in %)	24,0	38,0	43,4	41,8
Alter	39,6	40,5	35,0	35,7
Familienstand (in %)				
Ledig	45,9	43,6	55,5	54,0
Verheiratet/Feste Partnerschaft	41,0	42,4	37,8	38,4
Getrennt lebend/Geschieden/ Verwitwet	13,2	14,1	6,6	7,6
Elternschaft (in %)	55,6	57,3	42,3	44,3
Kinderzahl	1,94	1,96	1,78	1,81
Migrationshintergrund (in %)	18,9	20,0	12,0	13,2
n =	259	358	3.747	4.364

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

**Tabelle 2.12: Humankapital der Gründungsplaner nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %**

Merkmal	Erfolgreiche Wiederholungsgründer			Gesamt
	Restarter	Wiederholungsgründer	Erstgründer	
Schulbildung				
Kein Schulabschluss	0,4	0,8	0,4	0,4
Hauptschule	9,7	6,1	7,7	7,7
Mittlere Reife, POS	29,3	22,7	25,5	25,5
(Fach)Abitur	60,6	70,1	66,5	66,4
(Fach)Hochschulabschluss	37,9	44,7	41,0	41,1
Berufsausbildung	61,7	51,0	56,6	56,5
Eltern selbstständig	25,6	34,8	26,5	27,1
Ehe-/Lebenspartner selbstständig	8,1	12,7	9,5	9,8
Branchenerfahrung	71,1	87,2	61,9	64,6
Erwerbsstatus				
Vollzeitbeschäftigt	35,0	34,5	40,4	39,6
Teilzeitbeschäftigt	11,5	9,6	8,8	9,0
In Ausbildung / Lehre / Umschulung	12,0	14,7	18,2	17,5
Nicht erwerbstätig	41,5	41,1	32,6	33,9
n =	234	333	3.397	3.964

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

**Tabelle 2.13: Branche, in der das geplante Gründungsvorhaben angesiedelt ist, nach bisheriger Selbstständigkeitserfahrung, in %**

Merkmal	Erfolgreiche Wiederholungsgründer			Gesamt
	Restarter	Wiederholungsgründer	Erstgründer	
Verarbeitendes Gewerbe, Reparatur	6,0	7,6	7,4	7,3
Bau	5,3	6,5	4,7	4,9
Handel	14,3	14,7	14,1	14,2
Gastronomie	6,8	5,3	7,6	7,4
Beratungs- und Finanzdienstleistungen	6,0	10,0	8,5	8,4
Technisch-innovative Dienstleistungen, z. B. EDV, Internet, Ingenieure	18,0	11,8	13,3	13,5
Kommunikation, Werbung, Medien	7,5	8,2	8,9	8,7
Training, Bildung, Personaldienstleistungen	3,8	7,6	4,4	4,7
Wellness, Gesundheit, Senioren	12,0	10,0	10,7	10,7
Sonstiges	20,4	18,2	20,5	20,3
n =	133	170	1.687	1.990

Quelle: Gründerpanel des IfM Bonn

## 3 Internationalisierung des Mittelstandes

### 3.1 Einleitung

Die Globalisierung in Form zunehmender Verflechtung internationaler Märkte, grenzüberschreitender Produktion und – damit verbunden – steigendem Wettbewerbsdruck birgt für die Wirtschaftsakteure sowohl Risiken als auch Chancen, in jedem Fall stellt sie aber eine Herausforderung dar. Durch technischen Fortschritt in den Bereichen Verkehr und Kommunikation sowie die Liberalisierung der Märkte und Abbau von Handelshemmnissen ist die grenzüberschreitende wirtschaftliche Verflechtung in den letzten Jahrzehnten immer enger geworden.<sup>1</sup> Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen ergeben sich aus Globalisierung und beschleunigtem Strukturwandel aufgrund ihrer größenbedingt begrenzten Kapazitäten besondere Herausforderungen.<sup>2</sup> In welchem Maße die internationale Verflechtung sich bereits auf die Struktur und Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Mittelstandes ausgewirkt hat, steht daher im Mittelpunkt des folgenden Kapitels.

#### 3.1.1 Der „Globalisierungsmotor“ in Deutschland

Als „Exportweltmeister“ wird Deutschland in der Regel zu den Gewinnern der Globalisierung gezählt. Die starke Position im Außenhandel stellt einen wesentlichen Faktor für das wirtschaftliche Wohlergehen in Deutschland dar. Kaum eine andere große Industrienation weist einen ähnlich hohen Offenheitsgrad auf: im Jahr 2006 betrug die Exporte und Importe zusammen fast 85 % des deutschen Bruttoinlandsprodukts.<sup>3</sup> Dabei konnten die Ausfuhren gegenüber 2005 um 13 % auf 1.034 Mrd. EUR ausgeweitet werden (davon 904 Mrd. EUR in Waren).<sup>4</sup> Mit diesem stärksten Exportzuwachs seit der Jahrtausendwende wird Deutschland vermutlich zum vierten Jahr in Folge die internationale Rangliste der Warenexportnationen anführen.<sup>5</sup> Ebenso beachtlich wie die Ausfuhren haben sich die Einfuhren nach Deutschland

---

<sup>1</sup> Die Globalisierung ist kein gänzlich neues Phänomen. Auch in vergangenen Jahrhunderten hat es einen intensiven weltweiten wirtschaftlichen Austausch gegeben. Die hier vorgenommene Betrachtung bezieht sich auf die Verflechtungszunahme, die nach einer Periode geringen internationalen Austauschs in Folge der Weltwirtschaftskrise und des zweiten Weltkriegs etwa Mitte des 20. Jahrhunderts eingesetzt hat und seit den 90er Jahren aufgrund technologischer (u. a. Internet) und politischer Entwicklungen (u. a. Fall des eisernen Vorhangs) eine besondere Dynamik entwickelt hat.

<sup>2</sup> Vgl. Enquete-Kommission (2002).

<sup>3</sup> Deutschland weist einen deutlich höheren Offenheitsgrad auf als vergleichbar große EU-Länder (2005: Deutschland 81 %; Vereinigtes Königreich 63 %; Frankreich 60 %; Italien 52 %). Insgesamt liegen die EU-Länder aufgrund des gemeinsamen Binnenmarktes auf einem deutlich höheren Level als z. B. die USA (27 %) oder Japan (25 %) (Prognos 2007).

<sup>4</sup> Statistisches Bundesamt (2007).

<sup>5</sup> Im Dienstleistungsexport lag Deutschland im Jahr 2005 nach Daten der WTO auf dem dritten Platz. Vgl. auch Schrooten und König (2006).

entwickelt, allerdings mit etwas schwächerer Dynamik: zwischen 1996 und 2006 stiegen sie um 104 % auf 920 Mrd. EUR, während der Export um mehr als 120 % wuchs.<sup>6</sup> Ein wesentliches Element der Internationalisierung der deutschen Wirtschaft ist zudem die Entwicklung der Direktinvestitionen: So hat sich das Volumen der ausländischen Direktinvestitionen nach Deutschland von 1994 bis 2004 mehr als verdreifacht (2004: 345 Mrd. EUR), die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland haben sich sogar auf fast 677 Mrd. EUR im Jahr 2004 vervierfacht.<sup>7</sup>

Das im Vergleich zu Deutschland (2005: 1,0 %, 2006: 2,5 %) wesentlich höhere Weltwirtschaftswachstum (2005: 3,3 %, 2006: 3,9 %) unterstreicht die Bedeutung dieser starken internationalen Ausrichtung für die Entwicklung der deutschen Wirtschaft.<sup>8</sup> In den durch schwache inländische Nachfrage geprägten Jahren 2004 und 2005 betrug der Anteil des Außenbeitrags Deutschlands, d. h. des Saldos von Exporten minus Importen, etwa zwei Drittel des realen Wirtschaftswachstums (2004: 1,1 Prozentpunkte von 1,6 %; 2005: 0,6 Prozentpunkte von 1,0 %). Für 2006 wird der Anteil des Außenbeitrags auf 0,7 Prozentpunkte von 2,5 % BIP-Wachstum geschätzt.<sup>9</sup> Das Wachstum der deutschen Ausfuhren ist mit einer entsprechend zunehmenden Bedeutung für die Beschäftigung gekoppelt: Waren 1995 rechnerisch 5,9 Mio. Arbeitsplätze in Deutschland vom Export abhängig, so steigerte sich diese Zahl bis 2005 auf 8,3 Mio. Damit arbeitet inzwischen jeder fünfte in Deutschland für den Außenhandel.<sup>10</sup> Der Anstieg des deutschen Exports wird vor allem durch die stetige Zunahme des gesamten Welthandelsvolumens ermöglicht oder anders ausgedrückt durch die wachsende internationale Arbeitsteilung.

### **3.1.2 Internationalisierungstrends des deutschen Mittelstandes**

Das Phänomen der Globalisierung wird in der öffentlichen Wahrnehmung vor allem mit den Aktivitäten von Großunternehmen verbunden. Vernachlässigt werden darüber häufig die Auswirkungen auf die breite Masse der mittelständischen Unternehmen. Der Mittelstand sieht sich durch die zunehmende Verflechtung der nationalen Märkte mit neuen Möglichkeiten, aber auch mit neuen Konkurrenzsituationen konfrontiert. Eine Vielzahl unterschiedlicher Entwicklungen der letzten Jahre und Jahrzehnte haben zu dieser Situation beigetragen:

---

<sup>6</sup> Statistisches Bundesamt (2007).

<sup>7</sup> Deutsche Bundesbank (v. J.).

<sup>8</sup> WTO (2006), Sachverständigenrat (2006), Statistisches Bundesamt (2007). Angaben für 2006 vorläufige Schätzungen.

<sup>9</sup> Statistisches Bundesamt (2007).

<sup>10</sup> Statistisches Bundesamt (2006a).

- Die Öffnung der Märkte Mittel- und Osteuropas bietet auch für den breiten Mittelstand *Chancen für kostengünstige Standorte und neue Absatzmärkte* in räumlicher Nähe. Die wachsenden Märkte in Asien werden vor allem von größeren Mittelständlern und Großunternehmen genutzt.
- Gleichzeitig erhöht die Öffnung der Märkte den *Wettbewerbsdruck* auf den Mittelstand, denn auch ihre Kunden beziehen Waren und Dienstleistungen zunehmend aus dem kostengünstigen Ausland. Damit dringt internationale Konkurrenz verstärkt auf inländische Märkte.
- Die mittelständische *Zulieferindustrie* wurde durch den *Wegzug von Großkunden* geprägt, denen die kleinen und mittleren Unternehmen häufig ins Ausland folgen müssen.
- Das *Aufbrechen der Wertschöpfungskette* in eine Vielzahl kleiner Produktionsschritte erreicht auch den Mittelstand und trägt zum steigenden internationalen Engagement bei, da es den Mittelständlern die Spezialisierung auf ihre Kernkompetenzen und die Auslagerung kostenintensiver Arbeitsprozesse ermöglicht.
- Die in den letzten Jahren im Vergleich zum Ausland *schwache Binnenkonjunktur* hat die Attraktivität des Auslandsengagements für die durchschnittlich stark auf inländische Märkte orientierten KMU erhöht.<sup>11</sup>

Trotz der erheblichen Auswirkungen, die diese Entwicklungen auf die Struktur und Ausrichtung der mittelständischen Wirtschaft in Deutschland bereits haben und auch zukünftig haben werden, fehlt es bisher nach wie vor an vertiefenden Untersuchungen. Dies lässt sich zum einen auf den Mangel an statistischen Daten zum Auslandsengagement der kleinen und mittleren Unternehmen zurückführen, zum anderen erschwert auch die Heterogenität des Mittelstandes übergreifende Aussagen.<sup>12</sup> Während ein großer Teil des Mittelstandes traditionell auf den deutschen Markt ausgerichtet ist, gibt es mit den so genannten „hidden champions“<sup>13</sup> (mittelständische Weltmarktführer) oder „born globals“ (international ausgerichtete

---

<sup>11</sup> Brenken (2006).

<sup>12</sup> Vgl. Kokalj und Wolff (2001), Kranzusch und Wallau (2001). Unter anderem aufgrund der Heterogenität des Mittelstandes konnte sich in der wissenschaftlichen Forschung bisher keine einheitliche Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen von Großunternehmen durchsetzen. Je nach Erkenntnisziel oder Datenlage werden unterschiedliche Abgrenzungen vorgenommen. In der vorliegenden Studie werden daher z. T. Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 50 Mio. EUR oder auch bis zu 500 Mio. EUR in die Untersuchung einbezogen. Laut Umsatzsteuerstatistik, gab es im Jahr 2004 in Deutschland 2.948.829 Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 17.500 und 50 Mio. EUR. Erweitert man diese Gruppe bis zu einem Jahresumsatz von 500 Mio. EUR, so vergrößert sich die Zahl um 7.579 Unternehmen. Welche Abgrenzung jeweils verwendet wird, ist entsprechend kenntlich gemacht.

<sup>13</sup> Vgl. z. B. KfW Bankengruppe (2006b).

Unternehmensgründungen) auch einen nicht zu unterschätzenden Anteil an hoch international ausgerichteten kleinen und mittleren Unternehmen. Zusätzlich gibt es erhebliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen.

Von 1997 bis 2004 konnten die mittelständischen Exporteure in Deutschland ihre Auslandsumsätze um knapp 34 % auf 165 Mrd. EUR steigern.<sup>14</sup> Diese Zahlen belegen, dass die Internationalisierung des deutschen Mittelstandes kontinuierlich voranschreitet. Im Vergleich hierzu ging der Inlandsumsatz im Betrachtungszeitraum um 1 % zurück. Ausschließlich auf den inländischen Markt orientierte KMU sahen sich demzufolge ungünstigeren Rahmenbedingungen gegenüber als auslandsaktive Mittelständler. Diese Entwicklung könnte mittelfristig zu einer tief greifenden Veränderung in der Struktur des deutschen Mittelstandes führen: Während auslandsaktive KMU von den Chancen verstärkter Exporte bzw. Direktinvestitionen profitieren, Umsatz sowie Investitionen in FuE nachhaltig steigern und sich somit langfristig Wettbewerbsvorteile sichern bzw. weiter ausbauen können, besteht die Gefahr, dass rein auf den deutschen Markt fokussierte KMU aufgrund der Intensivierung des internationalen Wettbewerbsdrucks von ihren angestammten Märkten verdrängt werden. Die Schere zwischen Gewinnern der Internationalisierung, also erfolgreich auslandsaktiven KMU, und im internationalen Wettbewerb unterliegenden Verlierern droht damit weiter auseinander zu gehen. Im vorliegenden Kapitel soll daher analysiert werden, ob sich eine solche Zweiteilung im deutschen Mittelstand im Rahmen der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung im Trend beobachten lässt. Dabei stellen sich vier Fragen:

- Wie hat sich die Internationalisierung der KMU in den letzten Jahren entwickelt? Unterscheiden sich auslandsaktive KMU signifikant von rein auf inländische Märkte orientierten KMU?
- Wie hat sich die Konkurrenzsituation für KMU in Deutschland aufgrund der zunehmenden Internationalisierung verändert?
- Wie wirkt sich die Internationalisierung auf Struktur, Beschäftigung und Wettbewerbsfähigkeit sowie Erfolg der KMU aus? Ist eine divergierende Entwicklung zwischen auslandsaktiven und rein inländisch orientierten KMU festzustellen?
- Wie wird die Konzeption der deutschen Außenwirtschaftsförderung von den Unternehmen – insbesondere den KMU – beurteilt?

---

<sup>14</sup> Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1997 und 2004 beim Statistischen Bundesamt.

Diesen Fragen wird im vorliegenden Kapitel nachgegangen. Ziel ist die Analyse der mit Internationalisierungsaktivitäten der deutschen KMU und dem zunehmenden internationalen Wettbewerb einhergehenden Strukturveränderungen im deutschen Mittelstand. Dabei stehen vier Formen der Internationalisierung und ihre Wirkungen auf den deutschen Mittelstand im Vordergrund: Exporte und aktive Direktinvestitionen<sup>15</sup> der KMU ins Ausland sowie Importe und passive Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen nach Deutschland. Ein besonderes Augenmerk wird in der Untersuchung auf Branchenunterschiede gelegt, da sich in vorangegangenen Untersuchungen gezeigt hat, dass die Internationalisierungsgrade und -auswirkungen der Branchen sich erheblich unterscheiden.<sup>16</sup> Dementsprechend werden die Analysen auf Mikroebene (einzelnes Unternehmen), Mesoebene (Branche) und Makroebene (Gesamtwirtschaft Deutschland) durchgeführt.

Das Kapitel ist wie folgt strukturiert: In Abschnitt 3.2 werden zunächst die Auslandsaktivitäten der KMU in Deutschland untersucht. Im Vordergrund dieses Abschnitts steht damit die Internationalisierung der KMU selbst in Form von Exporten und aktiven Direktinvestitionen. Die indirekten Auswirkungen der Internationalisierung, das heißt die Entwicklung der ausländischen Konkurrenz auf den deutschen Märkten (sowohl durch Importe als auch ausländische Direktinvestitionen) wird in einem nächsten Schritt in Abschnitt 3.3 untersucht. Abschnitt 3.4 setzt sich mit den Wirkungen dieser Internationalisierungstrends auf die Struktur des deutschen Mittelstandes (Abschnitt 3.4.1), auf die Beschäftigung (Abschnitt 3.4.2), auf Produktivität und Innovationsfähigkeit (3.4.3) sowie auf den Unternehmenserfolg (3.4.4) auseinander. Dabei wird nicht nur der auslandsaktive Teil des Mittelstandes berücksichtigt, sondern auch das Gros der KMU, das bisher kein eigenes Auslandsengagement aufgenommen hat. Im Anschluss daran wird die Außenwirtschaftsförderung in Deutschland in Abschnitt 3.5 diskutiert.

Für die deskriptiven Analysen wurde soweit möglich auf Daten der offiziellen Statistik (Statistisches Bundesamt, Deutsche Bundesbank) zurückgegriffen. Ergänzend wurden Ergebnisse von drei aktuellen KMU-Befragungen in Deutschland (KfW-Mittelstandspanel, Unternehmensumfrage Vereine Creditreform/KfW Bankengruppe, Unternehmensumfrage IfM Bonn) sowie einer Befragung in Polen und Tschechien (Vereine Creditreform) berücksichtigt.<sup>17</sup> Die Untersuchung wurde vertieft durch ökonometrische Schätzungen auf der Basis der KfW-

---

<sup>15</sup> Im Folgenden wird zwischen aktiven Direktinvestitionen (Direktinvestitionen inländischer Unternehmen im Ausland) und passiven Direktinvestitionen (ausländische Direktinvestitionen im Inland) unterschieden.

<sup>16</sup> Vgl. z. B. Brenken (2006); Brenken et al. (2005); Pelzer (2006).

<sup>17</sup> Eine Beschreibung der Datenquellen findet sich im Anhang.

Bilanzdatenbank und einer Verbindung des KfW-Mittelstandspanels mit der Amadeus Datenbank (Bureau van Dijk/Vereine Creditreform).<sup>18</sup>

### 3.2 Auslandsengagement deutscher KMU

Für die Untersuchung der Auswirkungen der Internationalisierung auf die Struktur des Mittelstandes stellt sich zunächst die Frage nach Entwicklung und Ausprägung ihres Auslandsengagements. Es zeigt sich, dass die Auslandsaktivitäten der KMU sowohl im Export als auch in Form von Direktinvestitionen in den letzten Jahren erheblich zugenommen haben. Dies gilt über alle Branchen hinweg, allerdings in besonderem Maße für die Branchen Chemie, Metall/Fahrzeug sowie Elektronik/Feinmechanik. Diese sind sowohl bei den Exporten als auch bei den Direktinvestitionen Spitzenreiter in der Internationalisierung. Auslandsaktive KMU unterscheiden sich signifikant von nicht im Ausland präsenten KMU. Sie sind durchschnittlich größer und gehören tendenziell zum Verarbeitenden Gewerbe. Gleichzeitig gibt es aber auch einen nicht zu vernachlässigenden Teil sehr kleiner auslandsaktiver Unternehmen. Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass es gerade im Einzelhandel und Dienstleistungsbereich eine große Zahl kleiner Unternehmen gibt, die aufgrund ihrer geringen Auslandsumsätze in der amtlichen Statistik nicht als Exporteure erfasst werden.

#### 3.2.1 Exporttätigkeit

Auch wenn der deutsche Mittelstand im internationalen Vergleich eine relativ hohe Exportquote aufweist, ist er im Vergleich zu großen Unternehmen nach wie vor deutlich stärker auf den deutschen Markt ausgerichtet. Nach der Umsatzsteuerstatistik<sup>19</sup> trugen kleine und mittlere Unternehmen (unter 50 Mio. EUR Jahresumsatz) im Jahr 2004 fast 40 % zum gesamten Umsatz deutscher Unternehmen bei, allerdings nur knapp über 20 % zum deutschen Gesamtexport. Laut Statistik exportieren 11 % der KMU, während es bei den Großunternehmen 81 % sind.<sup>20</sup> Die Ergebnisse des KfW-Mittelstandspanels weisen allerdings darauf hin, dass

---

<sup>18</sup> Verfügbar am RWI Essen.

<sup>19</sup> Die Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes ist die wichtigste amtliche Datenquelle zur Analyse der Exportaktivitäten von Unternehmen in Deutschland nach Größenklassen und Branchen (vgl. z. B. Deutsche Bundesbank 2006b). In den ausgewiesenen steuerfreien Lieferungen und Leistungen sind neben den Auslandsumsätzen zwar auch weitere Umsätze wie z. B. der See- und Luftfahrt oder Goldlieferungen an Zentralbanken enthalten, diese fallen jedoch im Vergleich zu den Auslandsumsätzen kaum ins Gewicht.

<sup>20</sup> Trotz dieser unterschiedlichen Exportbeteiligung stellen die knapp 336.000 im Außenhandel aktiven KMU 98 % aller in der Umsatzsteuerstatistik erfassten deutschen Exporteure.

der Anteil der KMU, die Umsätze im Ausland erzielen, bei etwa 20 % liegt.<sup>21</sup> Unternehmen, die im Ausland nur geringe Umsätze bzw. nur Umsätze mit Privatpersonen im europäischen Ausland erzielen, werden in der Umsatzsteuerstatistik nicht als Exporteure erfasst.<sup>22</sup> Damit ist davon auszugehen, dass es eine deutlich größere Zahl an Unternehmen gibt, die bereits im Ausland tätig sind, als aufgrund der amtlichen Statistik zu vermuten wäre. Diese Gruppe zeichnet sich allerdings dadurch aus, dass sie nur ein geringes Umsatzvolumen im Ausland erzielt.

Betrachtet man die Entwicklung der letzten Jahre, so zeigt sich, dass die Auslandsaktivitäten der KMU deutlich zugenommen haben.<sup>23</sup> Der Anteil exportierender KMU ist in den letzten Jahren zwar nur leicht gewachsen (1997: 10,5 %; 2004: 11,4 %), dafür hat die durchschnittliche Exportquote der KMU-Exporteure um über 20 % zugenommen (1997: 17 %; 2004: 20 %). Der überwiegende Teil des KMU-Exportumsatzes wird von den größeren KMU (5–50 Mio. EUR) erzielt.<sup>24</sup> Während diese größeren KMU weniger als die Hälfte zum Umsatz aller KMU (48 %) beitragen, erwirtschaften sie drei Viertel des mittelständischen Exportumsatzes (75 %). Die Unternehmensgröße spielt dementsprechend zweifelsohne eine wichtige Rolle für die Aufnahme und Intensität von Auslandsaktivitäten. Für die Erschließung fremder Märkte sind zusätzliche Personalkapazitäten notwendig für Informationsbeschaffung, strategische Planung, Kontaktaufnahme etc. sowie finanzielle Ressourcen, über die viele kleinere Unternehmen nicht verfügen.<sup>25</sup> Grafik 1 zeigt die Anteile der Umsatzklassen am gesamten Exportumsatz, Umsatz und Zahl der Exporteure.

---

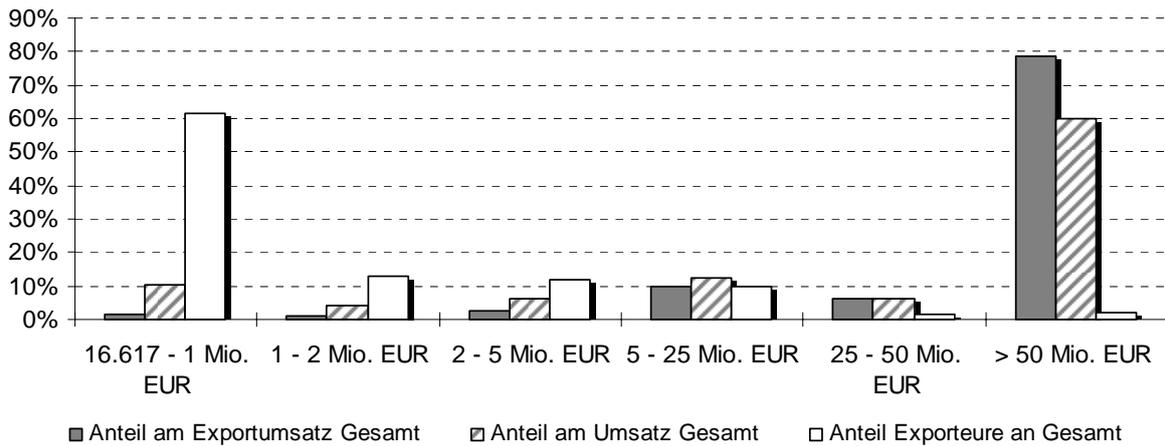
<sup>21</sup> Bei den im KfW-Mittelstandspanel zusätzlich erfassten Unternehmen mit Umsätzen im Ausland handelt es sich vor allem um Unternehmen aus dem Einzelhandel und dem Dienstleistungsbereich. Der Anteil an KMU mit Auslandsumsätzen beträgt im KfW-Mittelstandspanel daher 22 %. Vgl. auch Brenken (2006).

<sup>22</sup> In der Umsatzsteuerstatistik werden Lieferungen an Privatpersonen innerhalb der EU, die unter der Lieferschwelle des Empfängerlandes liegen, nicht als Auslandsumsätze erfasst. Diese Lieferschwelle liegt in den einzelnen EU-Staaten zwischen 27.889 und 100.000 EUR. Auch Erwerbe unter 12.500 EUR innerhalb der EU sowie Warenbewegungen im privaten Reiseverkehr werden in Deutschland nicht zu den Auslandsumsätzen gerechnet (vgl. Ministerium der Finanzen Rheinland-Pfalz 2003).

<sup>23</sup> Da das KfW-Mittelstandspanel erstmalig 2003 aufgelegt wurde, wird im Folgenden auf die Daten der Umsatzsteuerstatistik zurückgegriffen, um die Entwicklung der Internationalisierung des deutschen Mittelstandes seit 1997 nachzuzeichnen.

<sup>24</sup> KMU-Exportumsatz ist der Exportumsatz der Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 50 Mio. EUR. Vgl. auch OECD (2004); UNCTAD (1998).

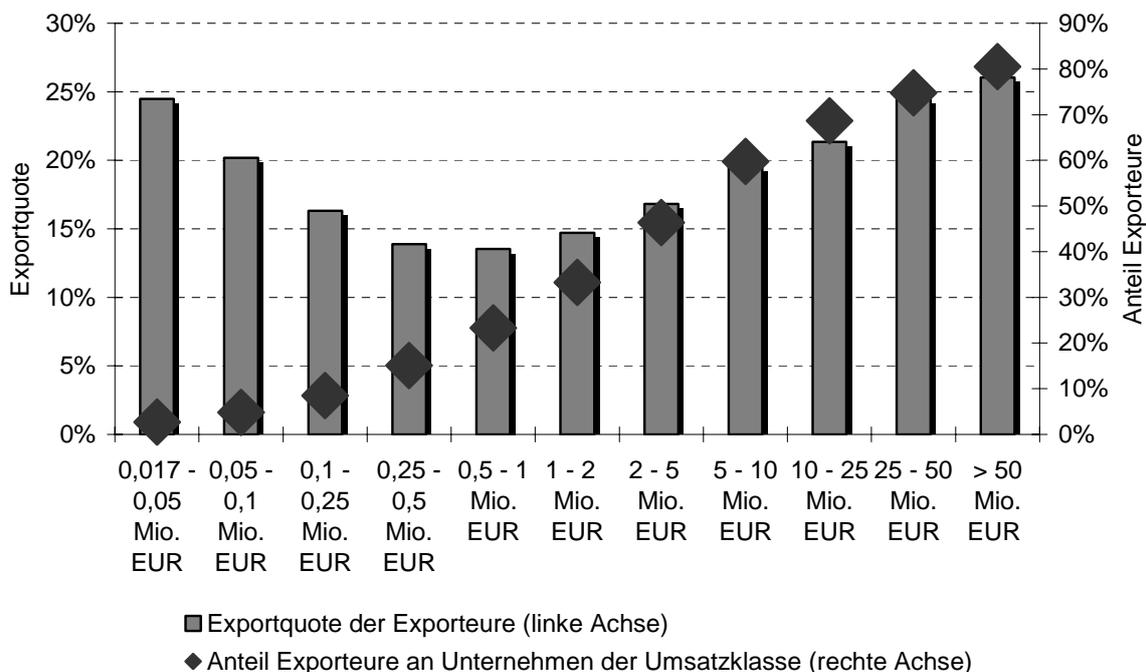
<sup>25</sup> Vgl. Kranzusch und Kay (2004) zu den Herausforderungen, vor die der Mittelstand aufgrund der zusätzlich erforderlichen Personalkapazitäten gestellt wird.



Quelle: Statistisches Bundesamt (Sonderauswertung für das IfM Bonn)

**Grafik 1: Anteil der Umsatzklassen am Exportumsatz, Gesamtumsatz und Zahl der Exporteure (2004)**

Je kleiner die Unternehmen, desto deutlicher liegt ihr Anteil am Exportumsatz unter ihrem Anteil am Gesamtumsatz. Dies ist jedoch weniger auf die geringere Exportquote als vielmehr auf den abnehmenden Anteil der Exporteure an den Unternehmen der Größenklasse zurückzuführen (Grafik 2). Die Exportquote der Exporteure steigt hingegen bei den sehr kleinen Unternehmen wieder an und liegt bei den kleinsten (< 0,05 Mio. EUR) mit 24 % sogar auf dem Niveau der großen Mittelständler (25–50 Mio. EUR: 24 %). Dieser u-förmige Verlauf der Exportquoten zeigt, dass selbst sehr kleine Unternehmen eine starke Internationalisierung aufweisen können.



Quelle: Statistisches Bundesamt (Sonderauswertung für das IfM Bonn)

**Grafik 2: Exportquoten und Anteil der Exporteure in den Umsatzklassen (2004)**

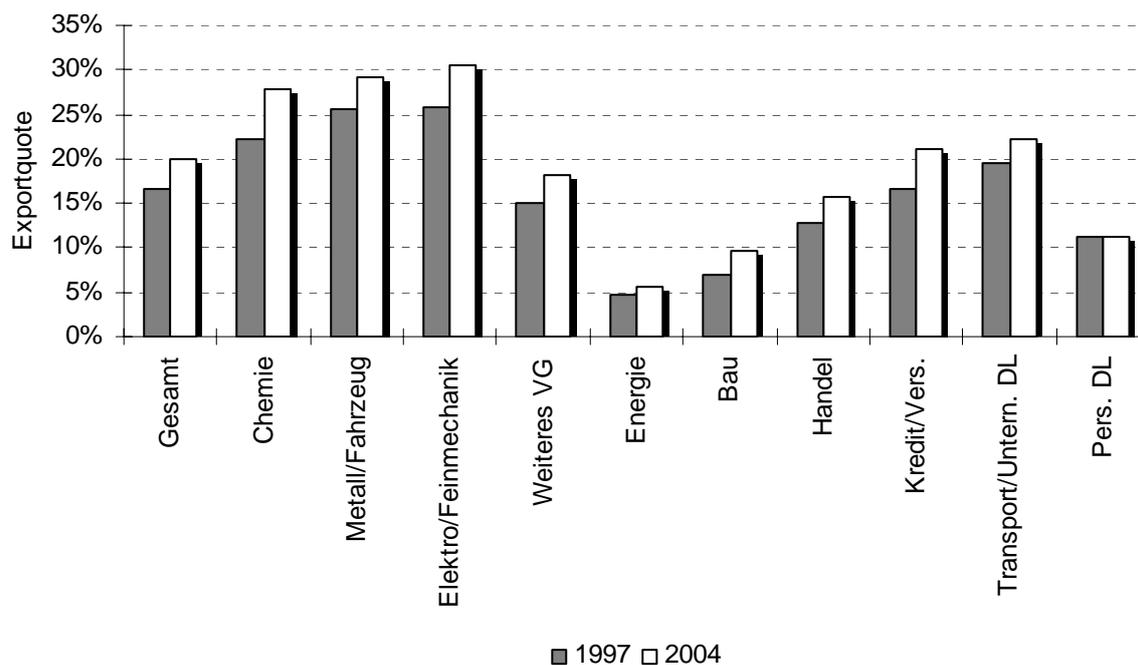
Die deskriptive Analyse des Anteils der Exporteure der Umsatzsteuerstatistik in den Größenklassen legt allerdings nahe, dass die Wahrscheinlichkeit Export zu betreiben mit abnehmender Unternehmensgröße deutlich sinkt. Dies gilt auch für die Ergebnisse des Mittelstandspanels, wenngleich das Absinken der Exportbeteiligung aufgrund der Berücksichtigung auch kleinerer Auslandsumsätze nicht so deutlich ist. In einer differenzierteren Betrachtung, in der für Brancheneffekte kontrolliert wird<sup>26</sup>, zeigt sich, dass es eine kritische Schwelle bei einem Umsatz von 2 Mio. EUR gibt. Für KMU mit einem Jahresumsatz von weniger als 2 Mio. EUR verändert sich die Wahrscheinlichkeit, Export zu betreiben hingegen nicht mehr signifikant. Für Unternehmen über dieser Schwelle steigt die Wahrscheinlichkeit zu exportieren mit der Unternehmensgröße an. Andere Studien zeigen, dass die Unternehmensgröße sich zudem wesentlich auf die Zahl der Märkte, die bedient werden, und die Zahl der Länder, in denen ein Unternehmen aktiv ist, auswirkt.<sup>27</sup>

Neben der Unternehmensgröße spielt die Branche eine wesentliche Rolle für die Wahrscheinlichkeit eines KMU, Außenhandel zu betreiben (Grafik 3). Besonders exportfreudig sind die forschungs- und entwicklungsintensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes wie Elektro/Feinmechanik (Exportquote in 2004: 31 %), Metallverarbeitung/Maschinen-/Fahrzeugbau (29 %) und der Chemie-Bereich (28 %). Seit 1997 ist auch in fast allen Branchen der Anteil im Ausland erzielter Umsätze im Durchschnitt um ein Fünftel gewachsen. Eine Ausnahme bilden hierbei lediglich die persönlichen Dienstleistungen.

---

<sup>26</sup> Hierzu wurde eine multivariate Logit-Schätzung im Datensatz des Mittelstandspanels durchgeführt, in der für Branche, Rechtsform und Region (neue Bundesländer/alte Bundesländer) kontrolliert wurde.

<sup>27</sup> Vgl. z. B. Masurel (2001).



Quelle: Statistisches Bundesamt (Sonderauswertung für das IfM Bonn und die KfW)

**Grafik 3: Exportquoten der KMU Exporteure 1997/2004 nach Branchen<sup>28</sup>**

Ergänzend zur deskriptiven Analyse konnte auch in einer multivariaten Schätzung in den Daten des KfW-Mittelstandspanels ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen Branche und Exportorientierung eines KMU bestätigt werden. Die Branchenunterschiede sind am deutlichsten ausgeprägt zwischen den FuE-intensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes und den anderen Branchen.<sup>29</sup> Innerhalb der Gruppe der FuE-intensiven Branchen (Chemie, Metall/Fahrzeug, Elektro/Feinmechanik) lassen sich hingegen keine signifikanten Differenzen in der Exportorientierung feststellen.

### 3.2.2 Direktinvestitionen

Aussagen zu den Direktinvestitionen von KMU sind erheblich schwieriger zu treffen als zu der Exporttätigkeit. Die amtliche Statistik unterzeichnet aufgrund der bestehenden Meldefreigrenze von 3 Mio. EUR die Investitionstätigkeit der Mittelständler erheblich. So zeigen Aus-

<sup>28</sup> Detaillierte Angaben zur Brancheneinteilung sind in Tabelle 4 im Anhang zusammengefasst. Die Auswertung basiert auf Daten der Umsatzsteuerstatistik und bezieht sich daher ausschließlich auf die umsatzsteuerpflichtige Geschäftsaktivität der Unternehmen. Damit sind die Angaben zum Kredit- und Versicherungsgewerbe nur bedingt aussagefähig, da wesentliche Teile der Geschäftsaktivitäten nicht der Umsatzsteuerpflicht unterliegen wie z. B. das Kredit- und Einlagengeschäft sowie Leistungen zur Schaffung eines Versicherungsverhältnisses und Leistungen aufgrund eines Versicherungsverhältnisses. Umsatzsteuerpflichtig sind hingegen Beratungsleistungen und Vermietungen von Banken, Versicherungen oder ihren Töchtern. Diese Einschränkung gilt auch für alle folgenden Grafiken, die auf Daten der Umsatzsteuerstatistik beruhen.

<sup>29</sup> Zum Zusammenhang zwischen FuE-Intensität und Exportneigung siehe auch Legler und Krawczyk (2006).

wertungen der Bundesbank<sup>30</sup>, dass im Zuge der Anhebung der Meldefreigrenze von 0,5 Mio. EUR auf 3 Mio. EUR im Jahr 2002 die Meldepflicht für insgesamt 11.800 Unternehmen mit Sitz im Ausland und Kapitalbeteiligung deutscher Unternehmen entfiel. Zudem wird bisher nicht zwischen den Investitionen von Unternehmen verschiedener Größenklassen unterschieden. Für den Anteil der KMU, die Direktinvestitionen durchführen, werden hier daher die eigenen Unternehmensbefragungen herangezogen: Der Anteil liegt bei der Befragung von Creditreform und KfW bei 3,2 %, bei der Befragung von IfM bei 3,5 %. Im Vergleich zum geringen Anteil der KMU, die bereits Direktinvestitionen durchgeführt haben, mutet der Anteil der Unternehmen, die in den nächsten zwei Jahren eine solche planen, mit fast 6 % relativ hoch an (Befragung Creditreform/KfW). Jedoch wird erfahrungsgemäß nur ein geringer Anteil solcher Planungen auch tatsächlich verwirklicht. Weitere knapp 13 % der KMU haben sich mit einer Direktinvestition beschäftigt, diesen Plan jedoch verworfen. Wichtigster Grund war hierbei das zu hohe Risiko. Als weitere Gründe wurden zudem fehlende Kooperationspartner und bürokratische Hürden genannt. Jedes fünfte Vorhaben scheiterte an fehlender Finanzierung.

Ebenso wie bei den Exportaktivitäten zeigt sich auch bei den Direktinvestitionen eine steigende Verflechtung deutscher KMU mit dem Ausland, wobei deutliche Branchenunterschiede im Grad der Internationalisierung festzustellen sind (Grafik 4). Die hierbei herangezogene Amadeus-Datenbank weist mit 0,7 % einen niedrigeren Anteil an KMU mit aktiven Direktinvestitionen aus als die oben genannten Unternehmensbefragungen, obwohl bei der Amadeus-Auswertung ein weiterer KMU-Begriff verwendet wurde.<sup>31</sup> Diese Diskrepanz kann verschiedene Gründe haben. Für eine Unterschätzung durch die Amadeus-Datenbank spricht, dass die oben erwähnten kleinvolumigen Direktinvestitionen in Amadeus nicht vollständig erfasst sind (vgl. hierzu Anhang).<sup>32</sup> Auf der anderen Seite unterliegen Befragungen immer der Herausforderung der Repräsentativität. So ist nicht auszuschließen, dass auslandsaktive Unternehmen innerhalb der Gruppe der antwortenden Unternehmen überproportional vertreten sind.<sup>33</sup> Auch ein unscharfes Antwortverhalten kann zu einer Überschätzung des Anteils

---

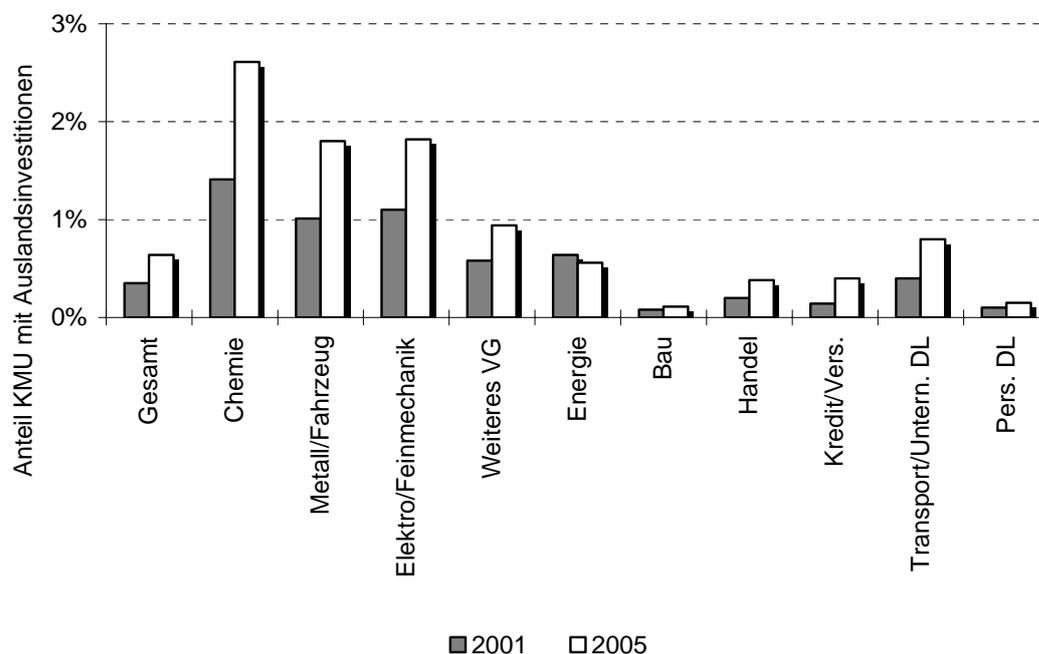
<sup>30</sup> Deutsche Bundesbank (2006a).

<sup>31</sup> In die Auswertung der Amadeus-Datenbank wurden Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 500 Mio. EUR einbezogen, in den Befragungen jedoch nur Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 50 Mio. EUR bzw. einer Beschäftigtenanzahl unter 500.

<sup>32</sup> Ergänzt man die Angaben in Amadeus um die Zahl von Unternehmen, die in der Bundesbankstatistik nach Erhöhung der Meldegrenze entfielen, so ergibt sich ein Anteil von etwa 1 % an KMU mit Direktinvestitionen an allen KMU. Nicht enthalten sind dabei Investitionen an Unternehmen mit einer Bilanzsumme unter 0,5 Mio. EUR.

<sup>33</sup> Dies kann nur durch eine entsprechend aufwändige Prozedur bereinigt werden, welche die Selektionsprozesse hinreichend berücksichtigt (vgl. u. a. Groves et al. 2001).

an KMU mit Direktinvestitionen an allen Unternehmen geführt haben. Die oben erwähnten Anteile um 3 % stellen demnach eher eine Obergrenze dar.



Quelle: Amadeus-Datenbank (v. J.) Vereine Creditreform, Berechnungen des RWI Essen

#### Grafik 4: Anteile deutscher KMU mit aktiven Direktinvestitionen 2001/2005 nach Branchen

In den meisten Branchen hat sich der Anteil an KMU, die im Ausland Tochtergesellschaften unterhalten, zwischen 2001 und 2005 in etwa verdoppelt. Die deutlichste Steigerung weist der Finanzsektor auf, hier hat der Anteil an KMU mit ausländischen Töchtern von 2001 bis 2005 um 186 % zugelegt. Danach folgt der Bereich Transport/ Unternehmensdienstleistungen mit 100 %. Aufgrund der Schwierigkeiten, Dienstleistungen grenzüberschreitend zu erbringen, liegt der Anteil an Direktinvestitionen im tertiären Sektor tendenziell höher als der Anteil an den Exporten. Dennoch ist der Anteil an KMU mit ausländischen Töchtern im exportorientierten Verarbeitenden Gewerbe erheblich größer als im Dienstleistungsbereich. KMU in Chemie, Metall/Fahrzeug und Elektro/Feinmechanik weisen auch bei den Auslandsinvestitionen eine wesentlich höhere Tendenz zu Auslandsaktivitäten auf als KMU aus anderen Branchen. Hier zeigt sich vermutlich die branchenspezifisch höhere Notwendigkeit, große Kunden ins Ausland zu begleiten, und die Bedeutung produktbegleitender Dienstleistungen vor Ort.

Eine zentrale Frage im Zusammenhang mit Direktinvestitionen ist, welche Funktionen im Ausland wahrgenommen werden, da sich daraus auf die Art der internationalen Arbeitsteilung und deren weitere Entwicklung schließen lässt. Nach der Befragung von Creditreform und KfW spielen für Direktinvestitionen im Ausland Vertrieb (29 %) und produktbegleitender Service (22 %) eine wesentliche Rolle. Diese Funktionen weisen darauf hin, dass in den Ziel-

ländern nicht nur Kostenstrukturen genutzt, sondern vor allem Märkte erschlossen werden. In knapp über einem Viertel der Fälle (28 %) werden Produktionsaktivitäten im Ausland durchgeführt. Dieser Anteil ist erwartungsgemäß höher, wenn man nur das Verarbeitende Gewerbe betrachtet (56 %). Nur in Ausnahmen wird Forschung und Entwicklung im Ausland betrieben (2 %). Damit dominiert für Forschung und Entwicklung mittelständischer Unternehmen nach wie vor der Standort Deutschland.

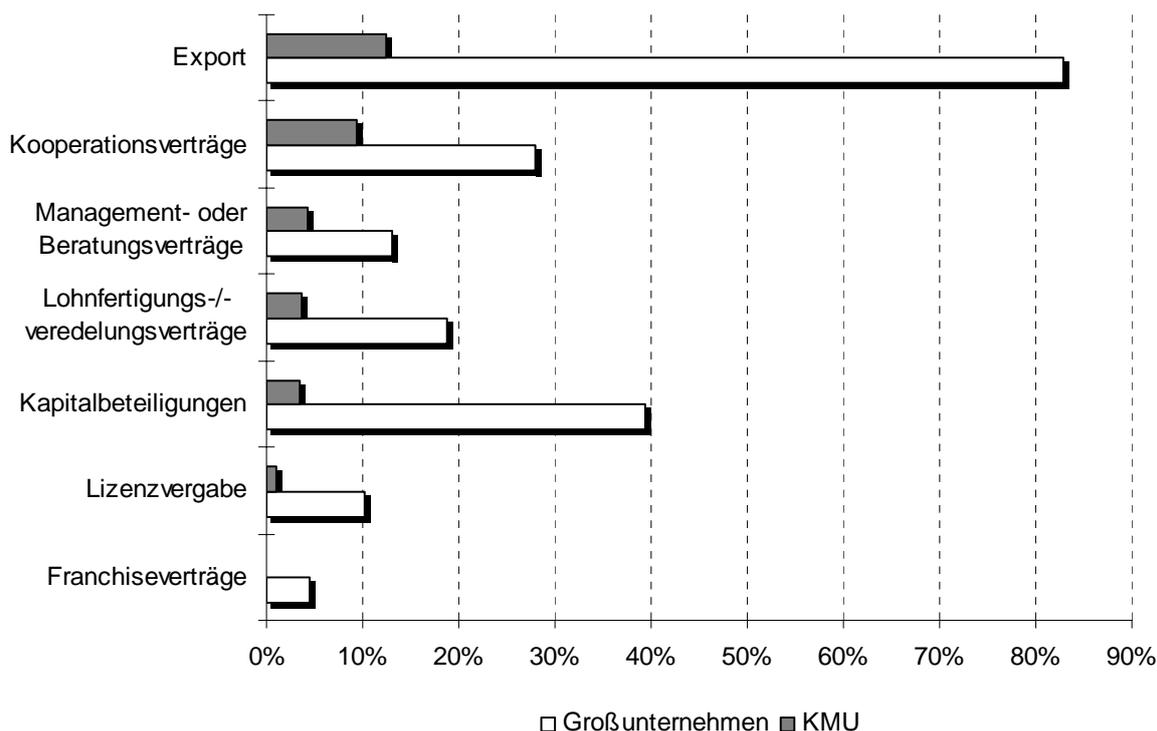
### 3.2.3 Weitere Internationalisierungsformen

Bei mittelständischen Unternehmen, die über geringe Kapazitäten für langfristige strategische Planungen verfügen, ist der Internationalisierungsprozess häufig sehr individuell ausgeprägt. Zufällige Entwicklungen („windows of opportunity“), informelle Netzwerke und Kooperationen sowie die Persönlichkeit des Unternehmers spielen vermutlich eine erheblich größere Rolle als bei Großunternehmen, bei denen die Internationalisierung stärker nach expliziten strategischen Überlegungen ausgerichtet wird. Grafik 5 zeigt die Inanspruchnahme verschiedener Internationalisierungsformen von KMU und Großunternehmen auf der Basis der Unternehmensbefragung des IfM Bonn. Die wichtigsten Internationalisierungsformen für KMU (Jahresumsatz < 50 Mio. EUR) sind neben der Exporttätigkeit<sup>34</sup> Kooperations- und Management-/Beratungsverträge.<sup>35</sup> Dies gilt sowohl absolut als auch in Relation zum Nutzeranteil bei den Großunternehmen. Insbesondere Franchiseverträge und Kapitalbeteiligungen, d. h. Direktinvestitionen, werden in deutlich geringerem Maße von KMU eingesetzt als von Großunternehmen.

---

<sup>34</sup> Da das IfM Bonn in seiner Befragung den Anteil der exportierenden Unternehmen in den jeweiligen wirtschaftsbereichsspezifischen Größenklassen anhand der Umsatzsteuerstatistik gewichtet hat, entsprechen die Anteile exportierender KMU und Großunternehmen hier im Wesentlichen den in Abschnitt 3.2.1 genannten Angaben der Umsatzsteuerstatistik.

<sup>35</sup> Vgl. vertiefend zu den internationalen Kooperationen des Mittelstands Maaß und Wallau (2003) sowie Maaß und Kranzusch (2003).



Quelle: IfM Bonn

**Grafik 5: Unterschiedliche Formen der Internationalisierung von KMU und Großunternehmen (Mehrfachnennungen)**

Dass Kooperationspartner bei den KMU für den Einstieg in Auslandsaktivitäten eine so wichtige Rolle spielen, ist vermutlich auf die größenbedingt begrenzten Ressourcen zurückzuführen.<sup>36</sup> In der gemeinsamen Befragung von Creditreform und KfW zeigt sich, dass hierbei vor allem den Kunden (63 %) sowie Zulieferern (48 %) und Vertriebspartnern (45 %) eine zentrale Bedeutung für die Internationalisierung zukommt. Eine wesentlich geringere Rolle spielen hingegen Wettbewerber (4 %) und Kapitalgeber (2 %). Forschungspartnern kommt für den Zugang zu ausländischen Märkten keine Bedeutung zu.

### 3.3 Entwicklung des Konkurrenzdrucks durch ausländische Unternehmen

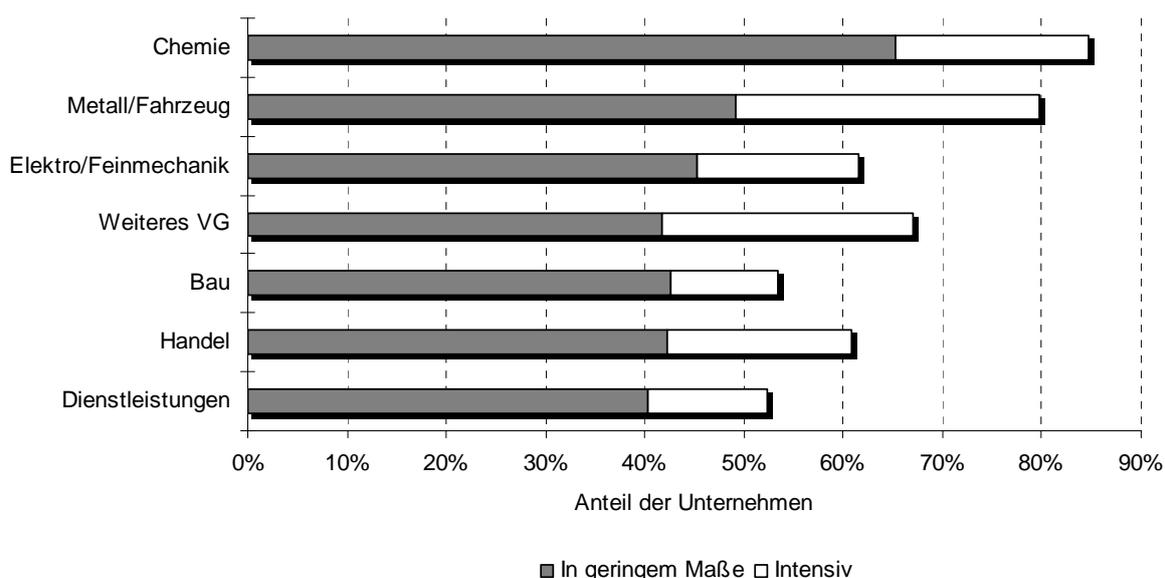
Im Zuge der zunehmenden Verflechtung der Märkte und Produktionsstandorte weltweit ist davon auszugehen, dass sich nicht nur der deutsche Mittelstand stärker im Ausland engagiert, sondern auch ausländische Wettbewerber vermehrt auf den deutschen Markt drängen. Tatsächlich weisen die Daten der letzten Jahre auf einen wachsenden Konkurrenzdruck in Form steigender Importquoten sowie zunehmender Volumina ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland.<sup>37</sup> Zwischen den Branchen lassen sich erhebliche Unterschiede im Kon-

<sup>36</sup> Vgl. auch Becchetti und Santoro (2000).

<sup>37</sup> Diese Beobachtung geht konform mit Studien, die eine Komplementarität zwischen Direktinvestitionen und Außenhandel feststellen konnten. Vgl. z. B. Brenton, Di Mauro und Lücke (1998); Aizenmann und Noy (2005); Becker et al. (2004).

kurrenzdruck durch ausländische Unternehmen feststellen. So sind die persönlichen Dienstleistungen und der Bau- sowie Energiesektor bisher aufgrund von Branchenspezifika noch einem vergleichsweise geringen Wettbewerbsdruck ausgesetzt. In den Dienstleistungsbranchen lässt sich anhand der Entwicklung der Direktinvestitionen jedoch ein deutlich zunehmender Konkurrenzdruck feststellen. Die Befragung in Polen und Tschechien zeigt, dass in Zukunft mit verstärkter Konkurrenz aus diesen Ländern in den Bereichen höherwertiger Güter zu rechnen sein wird.

Internationalisierung bedeutet nicht nur zunehmendes Auslandsengagement der inländischen Wirtschaft, sondern auch verstärkte Aktivitäten ausländischer Unternehmen auf den deutschen Märkten. KMU sehen sich auch auf dem Heimatmarkt zunehmender Konkurrenz aus dem Ausland ausgesetzt. In der von Creditreform und KfW durchgeführten Befragung geben drei von fünf der befragten KMU an, unter ausländischem Wettbewerbsdruck auf ihrem Heimatmarkt zu stehen, davon über ein Viertel unter intensivem Druck. Zwischen den Branchen lässt sich wiederum ein deutlicher Unterschied feststellen (Grafik 6).



Quelle: Vereine Creditreform

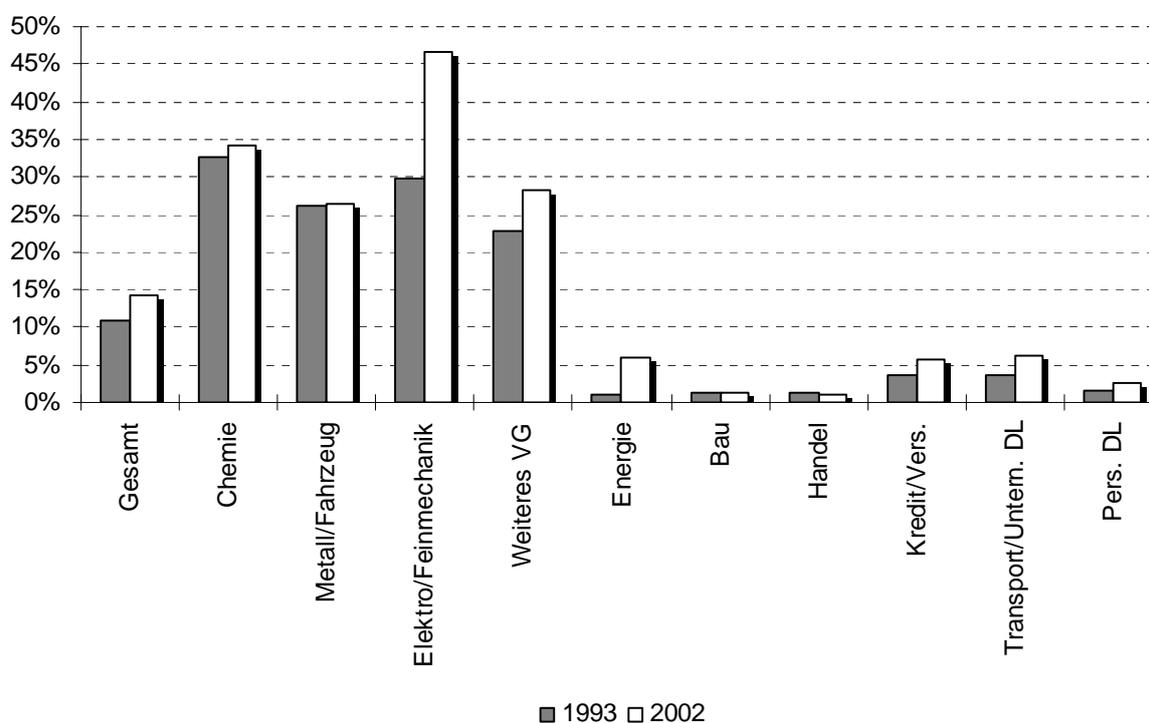
**Grafik 6: Konkurrenzdruck durch ausländische Wettbewerber auf dem Heimatmarkt nach Branchen**

Hierbei handelt es sich vor allem um eine Entwicklung der letzten Jahre. Bei zwei Drittel der KMU (67 %) hat der Wettbewerb aus dem Ausland auf dem inländischen Markt in den letzten fünf Jahren zugenommen, bei jedem fünften Unternehmen (20 %) sogar intensiv. Erwartungsgemäß hat der Wettbewerb am stärksten im Verarbeitenden Gewerbe zugenommen. Über 80 % der Unternehmen verzeichneten in den letzten fünf Jahren einen zunehmenden Konkurrenzdruck auf dem Heimatmarkt durch ausländische Wettbewerber. Für 29 % hat der Wettbewerb auf dem inländischen Markt sogar intensiv zugenommen. Da die Ergebnisse der Befragung lediglich die subjektive Wahrnehmung der Unternehmen widerspiegeln, ist es

fraglich, ob sich diese „gefühlte“ Intensivierung des Wettbewerbsdrucks im Absatz importierter Konkurrenzprodukte bzw. einer erhöhten Präsenz ausländischer Unternehmen in Deutschland niederschlägt. Im Folgenden wird dieser Wettbewerbsdruck anhand der Importquote und der Veränderung ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland untersucht.

### 3.3.1 Importkonkurrenz und ausländische Direktinvestitionen in Deutschland

Die Entwicklung der Importquoten seit Anfang der 90er Jahre bestätigt den zunehmenden Wettbewerbsdruck, dem KMU aus dem Verarbeitenden Gewerbe durch ausländische Importe auf dem Heimatmarkt ausgesetzt sind (Grafik 7).



Anmerkung: Ab 2000 Änderung im Verfahren der Input-Output-Rechnung.

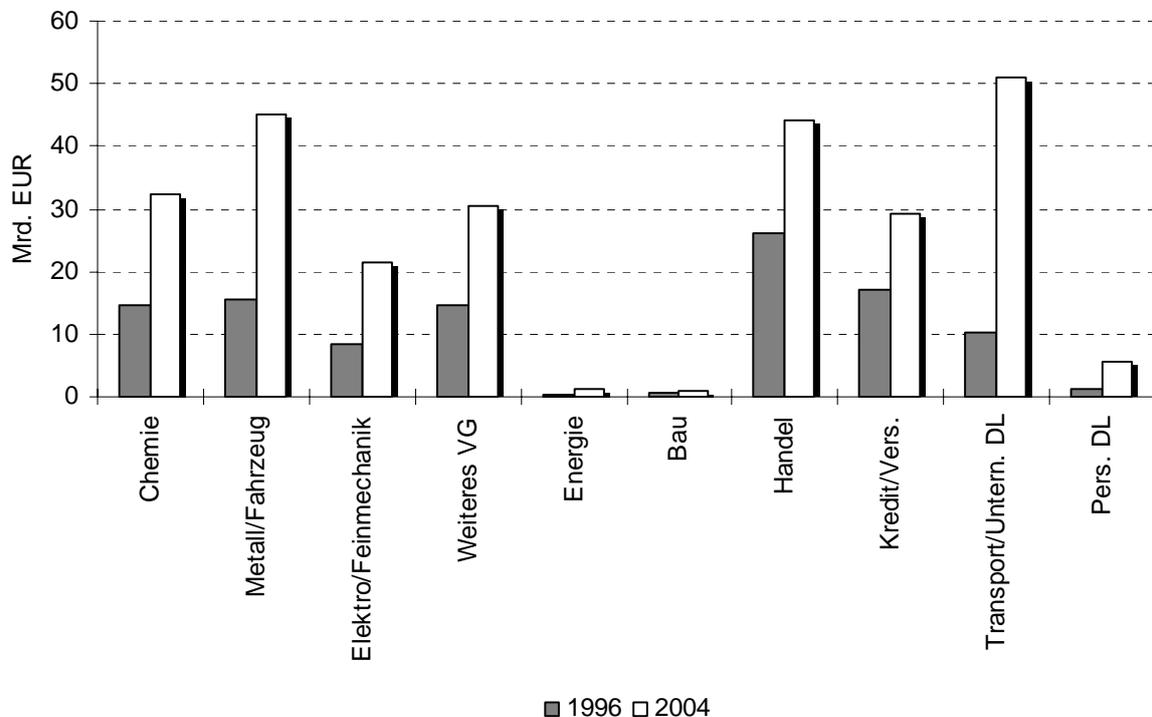
Quelle: Statistisches Bundesamt (2006b, 2006e), Berechnungen der KfW<sup>38</sup>

#### Grafik 7: Importquoten 1993/2002 nach Branchen

Die Importquoten der Branchen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (Chemie, Metall/Fahrzeug, Elektro/Feinmechanik, Weiteres VG) weisen ein auffallend höheres Niveau als die übrigen Branchen auf. Dies ist vor allem auf die bessere grenzüberschreitende Handelbarkeit von physischen Produkten im Unterschied zu Dienstleistungen zurückzuführen. Es bedeutet jedoch nicht, dass Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich keinen ausländischen Konkurrenzdruck spüren. Da Dienstleistungen in der Regel nur in direkter Zusam-

<sup>38</sup> Die Importquoten wurden auf der Basis der Input-Output-Rechnung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes als Anteil der Importe am inländischen Absatz berechnet (Statistisches Bundesamt 2006b, 2006c, 2006d, 2006e). Aufgrund der aufwändigen Berechnungsverfahren der Input-Output-Rechnung liegen Daten bisher nur bis zum Jahr 2002 vor.

menarbeit von Dienstleistern und Kunden erstellt werden können, erfolgt eine Internationalisierung häufig nicht durch Export, sondern durch die Etablierung einer ausländischen Filiale. Dementsprechend verändert sich das oben gezeichnete Bild, wenn statt der Importe die ausländischen Direktinvestitionen herangezogen werden (Grafik 8).



Anmerkung: Veränderte Meldefreigrenzen ab 2002, vorläufige Zahlen für 2004.

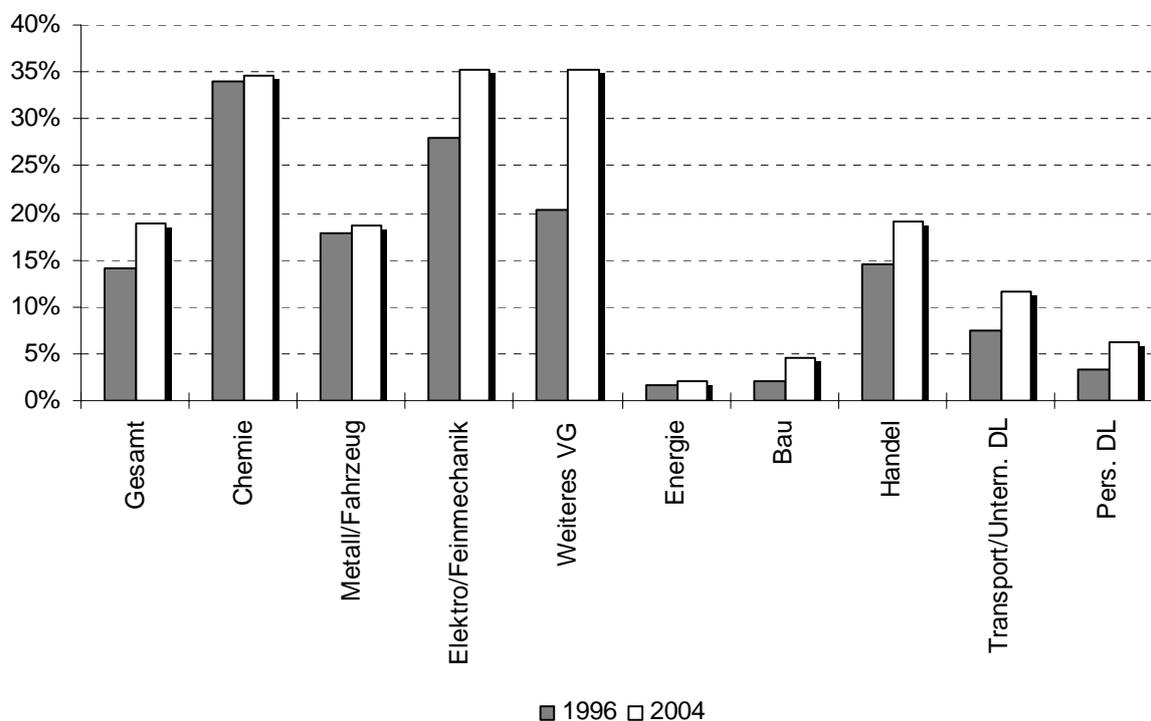
Quelle: Deutsche Bundesbank (v. J.)

#### **Grafik 8: Bestände ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland 1996/2004 nach Branchen**

Insgesamt hat es eine starke Erhöhung der Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland gegeben und dies vor allem im Bereich Transport/ Unternehmensdienstleistungen gefolgt von Metall/Fahrzeug und Handel. Nach wie vor von geringer Bedeutung ist die ausländische Konkurrenz in den Sektoren Bau, Energie und persönliche Dienstleistungen. Bei den persönlichen Dienstleistungen hat es in den letzten Jahren jedoch eine Steigerung von niedrigem Niveau aus gegeben.

Bei der Analyse ausländischer Direktinvestitionen ist zu berücksichtigen, dass sie im Unterschied zu Importen nicht nur den Konkurrenzdruck steigern, sondern auch signifikant zur inländischen Beschäftigung beitragen. Sie fördern zum einen die Verflechtung mit dem Ausland und stellen zum anderen einen wichtigen Teil des deutschen Wirtschaftssystems dar. Betrachtet man den Umsatzanteil, der in den verschiedenen Branchen von Unternehmen mit Beteiligung ausländischer Investoren in Deutschland erzielt wird, so relativiert sich zudem die Steigerung des Konkurrenzdrucks: Die meisten Branchen weisen ein deutlich geringeres Wachstum ausländischer Umsatzanteile auf (Grafik 9). So gesehen hat sich der Konkurrenz-

druck durch ausländische Direktinvestitionen in Deutschland damit nicht so stark erhöht, wie es anhand des Volumens der Direktinvestitionen zu vermuten wäre.



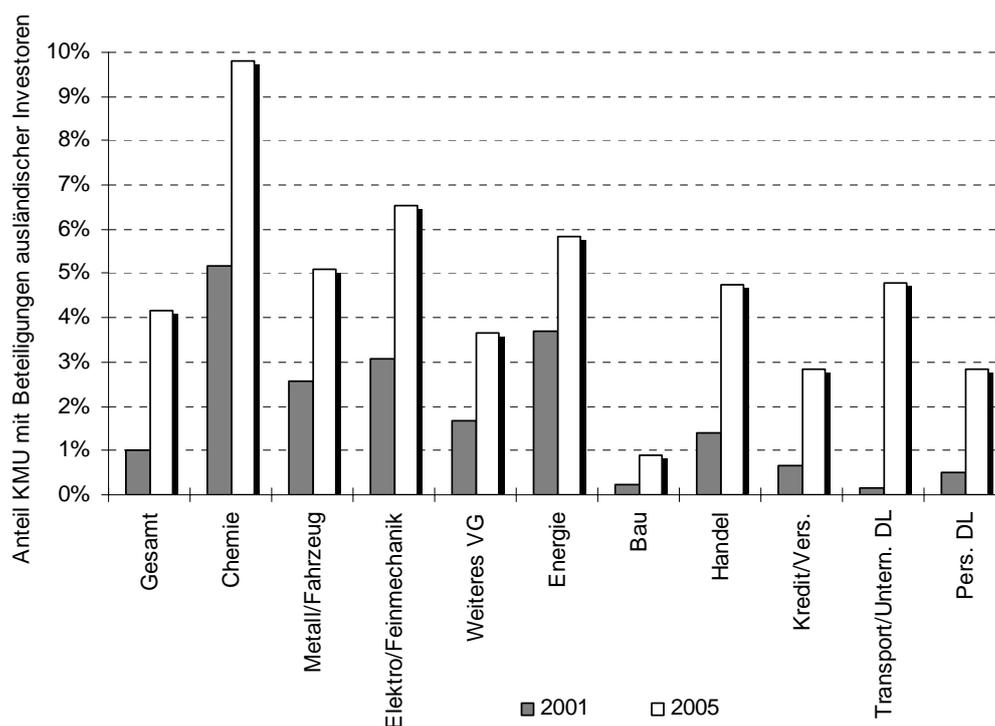
Anmerkung: Veränderte Meldefreigrenzen ab 2002, vorläufige Zahlen für 2004, keine Angaben für Kreditinstitute.

Quelle: Deutsche Bundesbank (v. J.)

### Grafik 9: Umsatzanteil von Unternehmen mit Beteiligung ausländischer Investoren in Deutschland 1996/2004 (am Gesamtumsatz der jeweiligen Branche)

Die Investitionen ausländischer Unternehmen richten sich zunehmend auch auf den deutschen Mittelstand (Grafik 10). Dabei liegt der Anteil deutscher KMU<sup>39</sup> mit Beteiligung ausländischer Investoren erheblich höher als der Anteil deutscher KMU mit eigenen Direktinvestitionen (Vergleich mit Grafik 4). Zudem weisen die passiven Direktinvestitionen auch eine wesentlich höhere Dynamik auf, so hat sich der Anteil der KMU mit Beteiligung ausländischer Investoren von 1 % im Jahr 2001 auf 4 % im Jahr 2005 vervierfacht, während sich der Anteil deutscher KMU mit aktiven Direktinvestitionen von 0,4 % auf 0,7 % nicht einmal verdoppelt hat.

<sup>39</sup> KMU-Abgrenzung hier bis zu einem Jahresumsatz von 500 Mio. EUR.



Quelle: Amadeus-Datenbank (v.J.) Vereine Creditreform, Berechnungen des RWI Essen

**Grafik 10: Anteil KMU mit Beteiligung ausländischer Investoren an der Gesamtzahl deutscher KMU 2001/2005 (passive Direktinvestitionen) nach Branchen**

Die Ausweitung der Investitionen ausländischer Unternehmen in deutsche KMU gilt für alle Branchen. Besonders auffallend ist die Veränderung in den Bereichen Transport/Unternehmensdienstleistungen, persönliche Dienstleistungen, Kredit/Versicherungsgewerbe und Bau. Im Bereich Transport/Unternehmensdienstleistungen haben die ausländischen Direktinvestitionen in deutsche KMU um das 28-Fache zugenommen. Dennoch gilt auch hier, dass die Branche mit dem höchsten Anteil an KMU mit ausländischen Direktinvestitionen – Chemie – zu den exportintensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes gehört, gefolgt von Elektro/Feinmechanik und Energie. Die Dienstleistungsbranchen haben jedoch in den letzten Jahren enorm aufgeholt, so dass die Branchenunterschiede zunehmend nivelliert werden.

### 3.3.2 Fokus Mittel- und Osteuropa

Regional gesehen spielen für den breiten Mittelstand insbesondere Wettbewerber und Märkte in Mittel- und Osteuropa aufgrund der räumlichen und kulturellen Zugänglichkeit eine bedeutende Rolle. Da sie die Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland in den letzten Jahren besonders beeinflusst haben, wird die Konkurrenzsituation im Folgenden am Beispiel von Polen und Tschechien weiter vertieft. Die EU-Osterweiterung stellte eine der wichtigsten Veränderungen in der europäischen Wirtschafts-

raumverflechtung in den letzten Jahren dar, die zudem für Deutschland aufgrund der räumlichen Nähe von besonderer Relevanz war. Diskutiert wurden im Rahmen der Osterweiterung vor allem der Kostenvorteil der Länder Mittel- und Osteuropas und der Konkurrenzdruck, der von Wettbewerbern aus diesen Ländern auf den Mittelstand in Deutschland zu erwarten wäre sowie die Verlagerung von Produktionskapazitäten aus Deutschland.

Tatsächlich verdreifachten sich die Importe aus den MOE-Ländern nach Deutschland von 1995 bis 2005 auf 59,4 Mrd. EUR. Mehr als verdreifacht haben sich im gleichen Zeitraum allerdings auch die Exporte Deutschlands in die MOE-Länder. Die Exporte übertreffen die Importe sowohl im Volumen (2005: 67,5 Mrd. EUR) als auch im Wachstum nach wie vor erheblich (2005: Exporte 10 %, Importe: 3 %).<sup>40</sup> Auch für die Zukunft wird davon ausgegangen, dass die Lieferungen und Leistungen deutscher Unternehmen nach Osteuropa überdurchschnittlich zunehmen werden.<sup>41</sup> Um die weitere Entwicklung des Konkurrenzdrucks aus den MOE-Ländern nach Deutschland abschätzen zu können, wurden von den Creditreform Landesgesellschaften Tschechien und Polen Befragungen durchgeführt (für Details zu den Befragungen siehe Anhang). Aufgrund der niedrigen Zahl der Rückantworten ist eine Repräsentativität der Untersuchung nicht gewährleistet, sie gibt jedoch eine grobe Vorstellung davon, welche Internationalisierungsziele Unternehmen dieser Länder verfolgen.

Deutsche Unternehmen stellen zentrale Wettbewerber der Unternehmen in Polen und Tschechien dar. Nach der Herkunftsregion ihrer drei wichtigsten Wettbewerber befragt, gaben in Polen ein Drittel der Unternehmen Deutschland (33 %) an, in Tschechien etwa die Hälfte (51 %). Ähnlich war der Anteil an Unternehmen, deren Konkurrenten in den restlichen EU-14 Ländern<sup>42</sup> sitzen (Polen: 38 %, Tschechien: 46 %) sowie in Mittel- und Osteuropa (Polen: 39 %, Tschechien: 51 %). Weitere Konkurrenten wurden in China (Polen: 11 %, Tschechien: 23 %) und dem weiteren asiatischen Kontinent benannt (Polen: 12 %, Tschechien: 11 %), der Rest der Welt spielt eine zu vernachlässigende Rolle. Die Einschätzung des ausländischen Konkurrenzdrucks unterscheidet sich zwischen den beiden Ländern deutlich.<sup>43</sup> Über drei Viertel der tschechischen, aber weniger als 40 % der polnischen Unternehmen sehen sich intensiver Konkurrenz durch ausländische Unternehmen ausgesetzt.

---

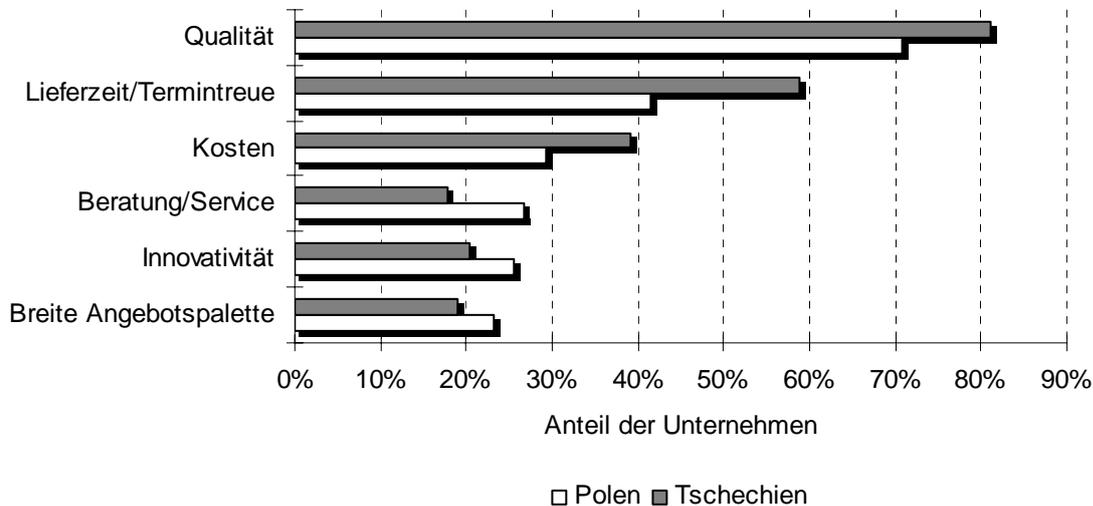
<sup>40</sup> Statistisches Bundesamt (2006f).

<sup>41</sup> Prognos (2007).

<sup>42</sup> Mit EU-14 Länder wird im Folgenden die Gruppe der EU-15 Länder vor der EU-Osterweiterung ohne Deutschland bezeichnet. Dazu gehören Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien und das Vereinigte Königreich.

<sup>43</sup> Dies gilt branchenübergreifend und ist nicht auf die unterschiedliche Zusammensetzung der antwortenden Unternehmen in den beiden Ländern zurückzuführen.

Als wichtigste Wettbewerbsvorteile sehen die polnischen und tschechischen Unternehmen interessanterweise nicht ihre Kosten (29 % in Polen; 39 % in Tschechien), sondern die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen an (71 % in Polen; 81 % in Tschechien) (Grafik 11).



Quelle: Vereine Creditreform

**Grafik 11: Selbsteinschätzung der Wettbewerbsvorteile auslandsaktiver polnischer und tschechischer Unternehmen (Mehrfachnennungen)**

Exportiert wird aus Polen vor allem in die EU-14, gefolgt von Deutschland und den anderen Ländern Mittel- und Osteuropas. Dabei wurde der Export in den letzten zehn Jahren vor allem in den EU-14 ausgebaut, gefolgt von MOE und Deutschland. Ein ähnliches Muster zeigt sich für Tschechien, allerdings übersteigt hier der Anteil an Unternehmen mit starkem Deutschlandexport deutlich den der Unternehmen mit starkem Export in die EU-14 Länder. Die Ausweitung der tschechischen Exporte wurde in den letzten Jahren insbesondere durch sinkende Lohnstückkosten und Verbesserungen in der Qualität der Güter begünstigt.<sup>44</sup>

Die weitere Planung der Exportaktivitäten ist vor allem auf eine Ausweitung in den EU-14 Ländern ausgerichtet, gefolgt von den MOE-Ländern und – mit etwas Abstand – Deutschland. Es ist zu erwarten, dass sich die Struktur der exportierten Güter in beiden Ländern weiter verändern wird. Sowohl die polnische als auch die tschechische Regierung sind bemüht, den Anteil wissensintensiver Produkte und Güter höherer Produktionsstufen an den Exporten weiter zu erhöhen. Hauptexportgüter in Polen sind elektrotechnische Erzeugnisse, in Tschechien Güter des Maschinenbaus. Weiterhin steigen aber auch die Anteile der Agrarwirtschaft und der Schwerindustrie an den Ausfuhr.<sup>45</sup>

<sup>44</sup> Vgl. Astrov (2005), S. 367.

<sup>45</sup> Ministerium für Wirtschaft und Arbeit der Republik Polen (2006), S. 30-31; MPO - Ministerium für Industrie und Handel der Tschechischen Republik (2006a).

Ausländische Direktinvestitionen spielten bei den befragten polnischen Unternehmen mit knapp 4 % eine ähnliche Rolle wie bei den deutschen KMU, bei den tschechischen Unternehmen liegt die Quote mit 6 % wesentlich höher, was vermutlich auf eine höhere Antwortbereitschaft auslandsaktiver Unternehmen in der Befragung zurückzuführen ist. Planungen der polnischen und tschechischen Unternehmen für zukünftige Auslandsinvestitionen betreffen vor allem andere MOE-Länder, in geringerem Maße Deutschland und die EU-14. Zwar kann davon ausgegangen werden, dass Exporte auch in den kommenden fünf Jahren die vorherrschende Form der Internationalisierung polnischer und tschechischer Unternehmen bleiben werden, jedoch möchte die tschechische Regierung die Investitionen im Ausland bis zum Jahr 2010 erhöhen. Im Rahmen der nationalen Exportstrategie ist eine aktive Unterstützung der Unternehmen bei Direktinvestitionen im Ausland vorgesehen.<sup>46</sup>

Drei Viertel der Befragten in Polen und fast 85 % der befragten tschechischen Betriebe planen im nächsten halben Jahr eine Investition zu tätigen, die in zwei Drittel der Fälle höher sein soll als die Investitionen im Jahr 2005.<sup>47</sup> Auch wenn ein Teil dieser Planungen vermutlich nicht erfüllt werden wird, ist aufgrund der starken Position der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer in Mittel- und Osteuropa davon auszugehen, dass sich diese Nachfrage positiv auf den Auslandsabsatz des deutschen Mittelstandes auswirken wird. Deutschland wurde in der Untersuchung als Bezugsland für Importe am häufigsten genannt, gefolgt von den EU-14 Ländern. Andere Regionen – auch MOE – folgen mit erheblichem Abstand.

Die Befragung in Polen und Tschechien verdeutlicht, dass auch die Unternehmen in den MOE-Staaten ausländischen Wettbewerbsdruck – und dies vor allem aus Deutschland – verspüren. Deutschland nimmt in der bisherigen Bedeutung im Außenhandel mit den befragten Unternehmen sowohl im Import als auch im Export ein ähnliches Gewicht ein wie die restlichen EU-14 Länder zusammen. Eine Ausweitung des Exports ist allerdings eher für die EU-14 Länder geplant, vermutlich eine Folge der schwachen Nachfrageentwicklung in Deutschland, möglicherweise aber auch der starken Wettbewerbssituation auf den deutschen Märkten. In Zukunft wird mit verstärkter Konkurrenz aus diesen Ländern in den Bereichen höherwertiger Güter zu rechnen sein. Zudem ist von einer Zunahme der Direktinvestitionen auszugehen, wobei diese jedoch vermutlich zuerst in andere MOE-Länder gerichtet sein werden.

---

<sup>46</sup> MPO - Ministerium für Industrie und Handel der Tschechischen Republik (2006b), S. 41-43.

<sup>47</sup> Für die tschechische Republik wird für 2007 ein BIP-Wachstum von 5,0 %, für Polen ein Wachstum von 4,5 % prognostiziert (vgl. WIIW 2006).

### 3.4 Auswirkungen der Internationalisierung auf den deutschen Mittelstand

Die zentrale Frage des vorliegenden Kapitels ist, in welcher Form sich Auslandsaktivitäten der KMU und zunehmender internationaler Wettbewerb auf die Struktur des deutschen Mittelstandes auswirken. Hierbei werden neben allgemeinen Strukturindikatoren auch Indikatoren für Beschäftigung, Produktivität, Innovationsaktivität und Erfolg analysiert, um die These zu prüfen, dass sich internationalisierte KMU positiver entwickeln als rein auf den inländischen Markt ausgerichtete. Die Analyse zeigt, dass sich Strukturveränderungen nicht nur bei KMU mit eigenem Auslandsengagement, sondern allgemein bei Unternehmen in Branchen mit hohem Wettbewerbsdruck feststellen lassen. KMU mit Auslandsaktivitäten zeigen jedoch eine deutlich positivere Beschäftigungsentwicklung, Produktivität und Innovationsaktivität als Unternehmen ohne Auslandsgeschäft.

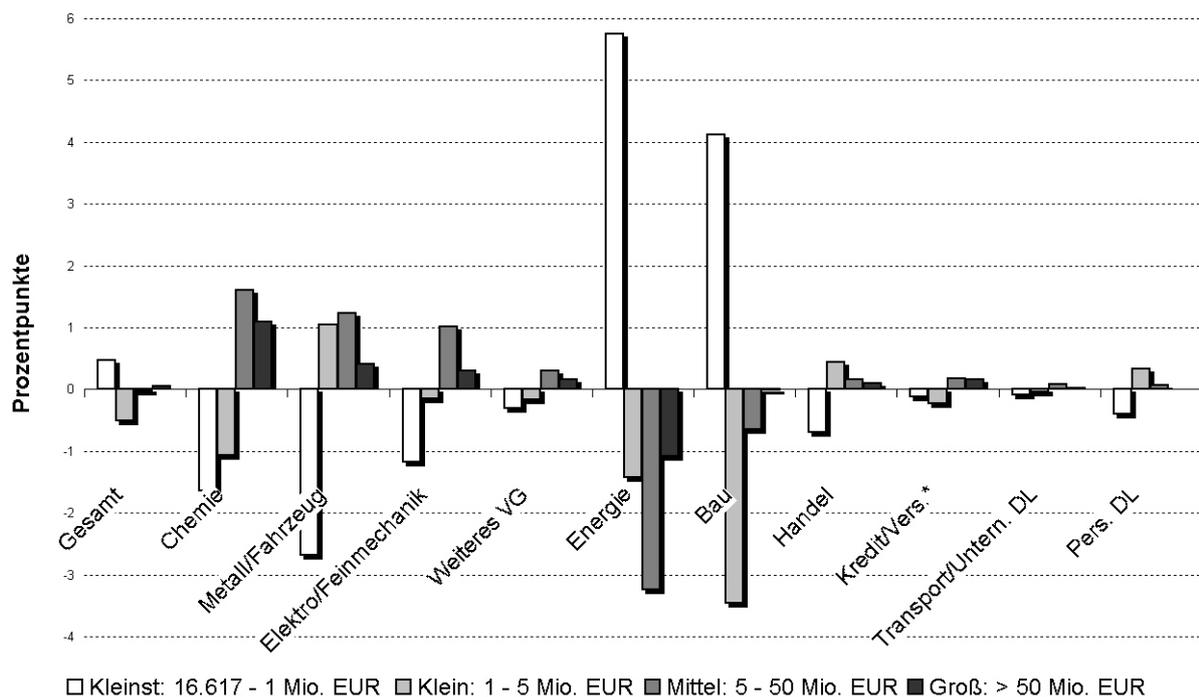
#### 3.4.1 Strukturänderungen auf Branchen- und Unternehmensebene

##### Veränderung der Größenzusammensetzung des Mittelstandes

Die Zusammensetzung der Größenstruktur des Mittelstandes ist insgesamt gesehen in den letzten Jahren bis auf eine leichte Zunahme des Anteils der kleinsten Unternehmen relativ stabil geblieben. In einzelnen Branchen hat sich die Größenzusammensetzung jedoch deutlich geändert (Grafik 12). Entgegen dem Gesamttrend hat der Anteil von Kleinstunternehmen (16.617–1 Mio. EUR) an der Gesamtzahl der Unternehmen in den Branchen mit hoher Importquote (Chemie, Metall/Fahrzeug und Elektro/Feinmechanik) merklich abgenommen. Im Gegenzug hat der Anteil von größeren Mittelständlern (5–50 Mio. EUR) zugelegt. Dies lässt entweder auf internes Wachstum erfolgreicher kleiner Unternehmen bei gleichzeitigem Marktaustritt der weniger Produktiven schließen oder auf externes Wachstum (Aufkäufe und Fusionen).<sup>48</sup> In der von Creditreform und KfW durchgeführten Befragung hat fast jedes siebte Unternehmen in den letzten zehn Jahren ein anderes Unternehmen aufgekauft oder ist mit einem anderen Unternehmen fusioniert. Zwischen den Branchen lässt sich dabei allerdings kein markanter Unterschied feststellen, am höchsten liegt der Anteil im Verarbeitenden Gewerbe mit 16 %, am niedrigsten im Bau mit 10 %. Allein auf externes Wachstum lässt sich die Veränderung der Größenstrukturen daher vermutlich nicht zurückführen. Es ist anzunehmen, dass auch ein Ausscheiden kleinerer Unternehmen aus dem Markt hierfür verantwortlich ist.

---

<sup>48</sup> Ein Teil der Verschiebung von den kleineren zu den größeren Unternehmensgrößenklassen ist vermutlich auch auf die Inflation zurückzuführen. Durch Inflation steigt der Umsatz nominal, selbst wenn er real gleich bleibt. Da die Größenklassen fix sind und nicht mit der Preisentwicklung nach oben verschoben werden, „rutschen“ einige Unternehmen in die höhere Größenklasse, ohne dass ihr realer Umsatz tatsächlich angestiegen ist.



Anmerkung: \*Wert für 2000 statt 1997.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Sonderauswertungen für das IfM Bonn und für die KfW)

### Grafik 12: Veränderung des Anteils der jeweiligen Größenklasse an der Gesamtzahl der Unternehmen von 1997 bis 2004 in Prozentpunkten

Branchen, die genau den entgegengesetzten Trend aufweisen, d. h. in denen es eine Zunahme der Anteile kleinster Unternehmen auf Kosten größerer Mittelständler gegeben hat, sind der Bau- und der Energiesektor. Das starke Wachstum der Zahl von Kleinstunternehmen im Energiebereich ist vermutlich auf den verstärkten Ausbau der erneuerbaren Energien im Zuge der öffentlichen Förderung zurückzuführen. Auch im Baugewerbe sind Sondereffekte aufgrund der schwierigen Entwicklung und Abbau von Überkapazitäten in den neuen Bundesländern zu vermuten. Für die anderen Wirtschaftsbereiche gilt, dass in Branchen mit hohen Importquoten eine merkliche Veränderung der Größenzusammensetzung mit einer Verschiebung von „kleinst“ zu „mittelgroß“ feststellbar ist, während in Branchen mit geringen Importquoten kaum Verschiebungen zwischen den Größenklassen stattgefunden haben.

### Wandel der Unternehmensstrukturen durch zunehmende internationale Arbeitsteilung

Die deskriptiven Befunde auf Branchenebene legen nahe, dass veränderte Wettbewerbsbedingungen durch internationale Konkurrenz und verstärkte Anstrengungen kleiner und mittlerer Unternehmen, auch ausländische Märkte für sich zu erschließen, vermutlich auch mit einer Änderung der internen Unternehmensstrukturen einhergehen. So geben neuere Arbeiten Hinweise darauf, dass das Auslandsengagement deutscher Unternehmen zu einer höhe-

ren Nachfrage hoch qualifizierter Arbeitskräfte im Inland führt.<sup>49</sup> Dies folgt der Logik einer zunehmenden internationalen Arbeitsteilung, in der Deutschland komparative Vorteile vor allem in den wissensintensiven Funktionen hält. Dementsprechend ist zu vermuten, dass die Personalkostenquote von KMU mit steigender Auslandsorientierung im Vergleich zu nicht-auslandsaktiven Unternehmen wächst. Gleichzeitig ist zu erwarten, dass bei hohem Wettbewerbsdruck die Notwendigkeit von Investitionen steigt.

Um diese Thesen zu prüfen, wurde der Einfluss von Wettbewerbsdruck sowie eigener Auslandsaktivität auf verschiedene Strukturmaße der Unternehmen in der KfW-Bilanzdatenbank geschätzt (für Details zur Bilanzdatenbank siehe Anhang). Als Indikator für den Konkurrenzdruck wurden die Importquoten und die Wachstumsraten der ausländischen Direktinvestitionen (passive Direktinvestitionen) der jeweiligen Branchen herangezogen.<sup>50</sup> Als weitere erklärende Variablen wurden Unternehmensgröße, Umsatzwachstum der gesamten Branche, Kostendifferenz zum Branchendurchschnitt, Branche, Rechtsform sowie Region (neue Bundesländer/alte Bundesländer) in die Schätzung mit aufgenommen.<sup>51</sup> Auf diese Merkmale wird jedoch im Weiteren nicht näher eingegangen, da der Fokus hier auf dem Erklärungsgehalt der Internationalisierung liegt. Die wichtigsten Ergebnisse sind in Tabelle 1 zusammengefasst.

---

<sup>49</sup> Vgl. z. B. Jäckle (2006).

<sup>50</sup> Berechnung der Importquoten und des Direktinvestitionswachstums auf Basis der Daten des Statistischen Bundesamtes (2006 b-e) und der Deutschen Bundesbank (v. J.) (siehe auch Abschnitt 3.3.1). Dabei wurden Vorjahreswerte verwendet, um Anpassungsprozesse in den KMU zu berücksichtigen. Bei der Importquote wurde eine Zeitverzögerung von drei Jahren (t-3) bezogen auf das Jahr der Unternehmensangaben benutzt. Aufgrund der großen Schwankungen bei den Direktinvestitionen wurde ein Durchschnitt der Wachstumsraten aus dem aktuellen Jahr (t) und einer Zeitverzögerung von zwei Jahren (t-2) verwendet. Alle anderen Variablen aus der KfW-Bilanzdatenbank.

<sup>51</sup> Zusätzlich kann es unbeobachtete Faktoren geben, die gleichzeitig Auslandsaktivitäten, Wettbewerbsdruck und Strukturmaße der Unternehmen beeinflussen (Endogenitätsproblem).

**Tabelle 1: Internationalisierung und Unternehmensstruktur (Panelschätzungen)<sup>52</sup>**

Unternehmenskennzahlen (jeweils abhängige Variable)	Exportquote (Unternehmen)		Importquote (Branche, t-3)		Wachstumsrate passiver Direktinvestitionen (Branche, Durchschnitt t und t-2)	
	Koeffizient	z-Wert	Koeffizient	z-Wert	Koeffizient	z-Wert
Pro-Kopf-Personalaufwand	-20,674	(0,35)	31,278	(0,09)	-29,475	(0,63)
Personalkostenquote <sup>a)</sup>	-0,014	(1,95)*	0,017	(0,49)	-0,005	(1,76)*
Materialkostenquote <sup>a)</sup>	0,014	(1,95)*	-0,017	(0,49)	0,005	(1,76)*
Investitionsquote <sup>b)</sup>	0,009	(0,07)	-3,966	(4,75)***	0,201	(2,02)**
Eigenkapitalquote <sup>b)</sup>	0,009	(0,52)	0,280	(3,45)***	-0,005	(0,68)
Gesamtverbindlichkeitenquote <sup>b)</sup>	0,045	(2,07)**	-0,421	(3,45)***	0,001	(0,12)

Anmerkung: a) bezogen auf Umsatz, b) bezogen auf Bilanzsumme, z-Wert: () Koeffizient nicht signifikant, ()\* signifikant auf 10% Niveau; ()\*\* signifikant auf 5% Niveau; ()\*\*\* signifikant auf 1% Niveau.

Lesehilfe: Zwischen Exportquote, Importquote sowie Wachstumsrate passiver Direktinvestitionen und (der abhängigen Variable) Pro-Kopf-Personalaufwand besteht kein signifikanter Zusammenhang. Der Zusammenhang zwischen Exportquote sowie Wachstumsrate passiver Direktinvestitionen und Personalkostenquote ist negativ (-0,014 bzw. -0,005) auf einem Signifikanzniveau von 10%. Zwischen Importquote und Personalkostenquote lässt sich kein signifikanter Zusammenhang nachweisen.

Quelle: KfW Bankengruppe

Auf Basis der Panelanalyse können die oben dargelegten Vermutungen hinsichtlich der Auswirkungen der Internationalisierung auf die Unternehmensstruktur<sup>53</sup> nicht bestätigt werden. Ein signifikanter Zusammenhang zwischen Internationalisierung (Exportquote) und Personalaufwand pro Beschäftigtem (als Indikator für höhere Qualifikation) lässt sich nicht feststellen (Koeffizient von -20,674 nicht signifikant). Der Anteil der Personalkosten am Umsatz (Personalkostenquote) liegt in Unternehmen mit höherer Exportquote leicht niedriger als in Unternehmen mit geringerem Außenhandelsanteil (-0,014). Höher liegt hingegen der Anteil der extern bezogenen Vorleistungen (Materialkostenquote, +0,014). Beides könnte auf ein verstärktes Outsourcing zurückzuführen sein, welches mit der Exportquote korreliert. Das Wachstum von passiven Direktinvestitionen in die Branche wirkt in die gleiche Richtung.

Unternehmen in Branchen mit hoher Importquote zeichnen sich durch einen niedrigeren Anteil von Investitionen an der Bilanzsumme (Investitionsquote) aus. Hier ist zu vermuten, dass die KMU bei hoher Importkonkurrenz wenig Spielraum für Investitionen sehen. Der Zusammenhang könnte allerdings auch andersherum sein: Ausländische Anbieter sind besonders erfolgreich in den Märkten, in denen die inländischen Konkurrenten nur vergleichsweise geringe Investitionen tätigen und damit ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit vernachlässigen.

<sup>52</sup> Um die Entwicklung im Zeitverlauf analysieren zu können, wurden die Auswirkungen der Internationalisierung auf die Unternehmenskennzahlen mit den Unternehmen der KfW-Bilanzdatenbank geschätzt, zu denen Angaben aus verschiedenen Jahren vorlagen (Panelschätzung). Dabei wurde ein Random-Effects Modell nach Chamberlain (1982) verwendet.

<sup>53</sup> In der Schätzung wurden mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 500 Mio. EUR berücksichtigt.

Steigt hingegen das Volumen ausländischer Direktinvestitionen in der Branche (passive Direktinvestitionen), so ist dies positiv mit eigenen Investitionen der Unternehmen korreliert. In Kasten 1 wird für ein Referenzunternehmen dargelegt, welche Implikationen die geschätzten Zusammenhänge auf die Unternehmenskennziffern haben.

**Kasten 3.1: Internationalisierung und Unternehmenskennzahlen am Beispiel eines Referenzunternehmens**

Als Referenzunternehmen wurde ein KMU definiert, das einen Umsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR im Jahr erwirtschaftet, von der Rechtsform her als Kapitalgesellschaft einzustufen ist, seinen Sitz in den alten Bundesländern hat und dem weiteren Verarbeitenden Gewerbe angehört. Ein derart charakterisierter Mittelständler weist eine Exportquote von durchschnittlich 7 % auf. Die Importquote in seiner Branche betrug vor drei Jahren 24 %, das durchschnittliche Wachstum ausländischer Direktinvestitionen lag bei 4 % per annum in den letzten zwei Jahren. Auf Basis der modellierten Zusammenhänge können für ein solches Referenzunternehmen folgende Werte geschätzt werden: Der Anteil der Personalkosten am Umsatz beträgt 27 %, der Anteil der Materialkosten (d. h. Vorleistungen) 48 %. Die Investitionsquote als Anteil der Investitionen an der Bilanzsumme liegt bei 18 %, die Eigenkapitalquote bei 21 % und der Anteil der kurzfristigen und langfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme beträgt 67 %. Wie würde im Vergleich dazu ein stärker internationalisiertes Unternehmen aufgestellt sein? Ein internationaleres KMU mit einer um 10 Prozentpunkte höheren Exportquote (17 %) würde eine um 14 % niedrigere Personalkostenquote und eine um 14 % höhere Materialkostenquote aufweisen. Zudem läge die Gesamtverbindlichkeitenquote um 45 % höher (unter sonst gleichen Bedingungen). Ganz anders stellen sich die Wirkungen eines höheren Wettbewerbsdrucks dar: Eine um 0,1 Prozentpunkte höhere Importquote wirkt sich bei sonst unveränderten Vorgaben in der Schätzung in Form einer Abnahme der Investitionsquote von 40 % auf. Die Eigenkapitalquote steigt um fast 3 % und die Gesamtverbindlichkeitenquote sinkt um 4 %. Eine Veränderung der durchschnittlichen Wachstumsrate ausländischer Direktinvestitionen um 1 %-Punkt korreliert mit einer Verringerung der Personalkostenquote bzw. Erhöhung der Materialkostenquote um 0,5 %. Die Investitionsquote liegt unter sonst gleichen Bedingungen um 20 % höher.

Geprüft wurde zusätzlich auch der Zusammenhang zwischen Eigenkapitalquote bzw. Finanzierungsverhältnissen mit der eigenen Internationalisierung der Unternehmen und der Importkonkurrenz. Hierbei konnte zwar eine positive Korrelation zwischen Eigenkapitalquote und hoher Importquote (und umgekehrt ein negativer Zusammenhang zwischen einer Aufnahme von Fremdkapital (Gesamtverbindlichkeitenquote) und Wettbewerbsdruck durch ausländische Anbieter) festgestellt werden, die Ergebnisse erweisen sich jedoch als wenig robust<sup>54</sup> und sind daher nicht belastbar.

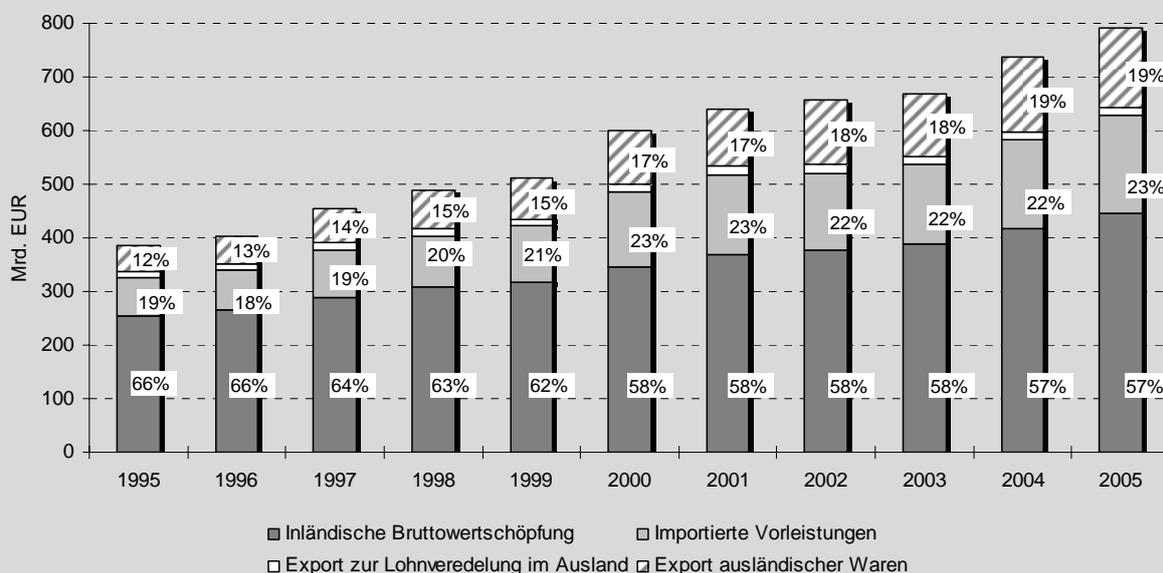
Die Schätzungen weisen darauf hin, dass Unternehmen mit hoher Exportquote einen größeren Teil an Vorleistungen von außen beziehen als Unternehmen, die rein auf den inländischen Markt ausgerichtet sind. Eine zunehmende internationale Arbeitsteilung bedeutet, dass importierte Waren und Dienstleistungen nicht nur als Endprodukt in Deutschland konsumiert werden, sondern dass sie als Vorleistungen auch Teil der Exporte Deutschlands bilden. In diesem Zusammenhang wurde das Bild der „Basar-Ökonomie“ geprägt, in der die tatsächlich in Deutschland erfolgende Wertschöpfung aufgrund des steigenden Anteils im-

<sup>54</sup> Werden in der Schätzung Importquoten mit einer anderen zeitlichen Verzögerung als der hier verwendeten drei Jahre (Eigenkapitalquote aus  $t$  und Importquoten aus  $t-3$ ) eingesetzt, so ist der Zusammenhang nicht mehr signifikant.

portierter Vorleistungen immer weiter zurückgeht.<sup>55</sup> In Kasten 2 wird die tatsächliche Entwicklung dargestellt, die von einer Basar-Ökonomie weit entfernt ist.

### Kasten 3.2: Zunehmende internationale Verflechtung: Anteil importierter Vorleistungen und inländischer Wertschöpfung an den deutschen Exporten

In der Befragung durch Vereine Creditreform und KfW zeigt sich, dass jedes fünfte KMU Vorleistungen aus dem Ausland bezieht. Fast die Hälfte der Unternehmen mit importierten Vorleistungen führt jedoch lediglich Waren und Dienstleistungen in Höhe von weniger als 10 % ihres Umsatzes ein. Bei über der Hälfte der Unternehmen mit importierten Vorleistungen ist ihr Anteil in den letzten fünf Jahren allerdings gestiegen (35 %) bzw. deutlich gestiegen (19 %). Diese Tendenz lässt sich auch für die gesamte Wirtschaft anhand der Daten des Statistischen Bundesamtes belegen. Mit steigender internationaler Produktions- und Handelsverflechtung wächst auch der in deutschen Exporten enthaltene ausländische Wertschöpfungsanteil (Grafik 13). Hierbei wird unterschieden zwischen dem Export ausländischer Waren, dem Export zur Lohnveredelung im Ausland sowie dem Export aus inländischer Produktion, der noch einmal in inländische Bruttowertschöpfung und importierte Vorleistungen<sup>56</sup> differenziert wird.



Anmerkung: Zahlen für 2003-2005 erste Schätzung.

Quelle: Statistisches Bundesamt (2006a), S. 48

### Grafik 13: Entwicklung der Zusammensetzung der deutschen Exporte

Die deskriptive Analyse zeigt, dass das Volumen der importierten Vorleistungen an den Exporten in den letzten 10 Jahren zwar zugenommen hat. Der Anteil, den sie an den Exporten einnehmen, hat sich jedoch in neuerer Zeit auf einem Wert von etwa 23 % stabilisiert. Zudem ist das Volumen der inländischen Bruttowertschöpfung der Exporte trotz Verlusten in den Anteilen kontinuierlich um jährlich im Durchschnitt knapp 6 % gestiegen. Die Wachstumsrate lag damit erheblich höher als die Wachstumsrate des deutschen Bruttoinlandsprodukts.

<sup>55</sup> Vgl. Sinn (2005).

<sup>56</sup> Die importierten Vorleistungen beinhalten dabei sowohl die direkt bei der Produktion für den Export als auch die auf vorgelagerten Produktionsstufen eingesetzten importierten Vorleistungen (vgl. Statistisches Bundesamt (2006a); siehe auch Statistisches Bundesamt (2004)).

### 3.4.2 Beschäftigungsentwicklung

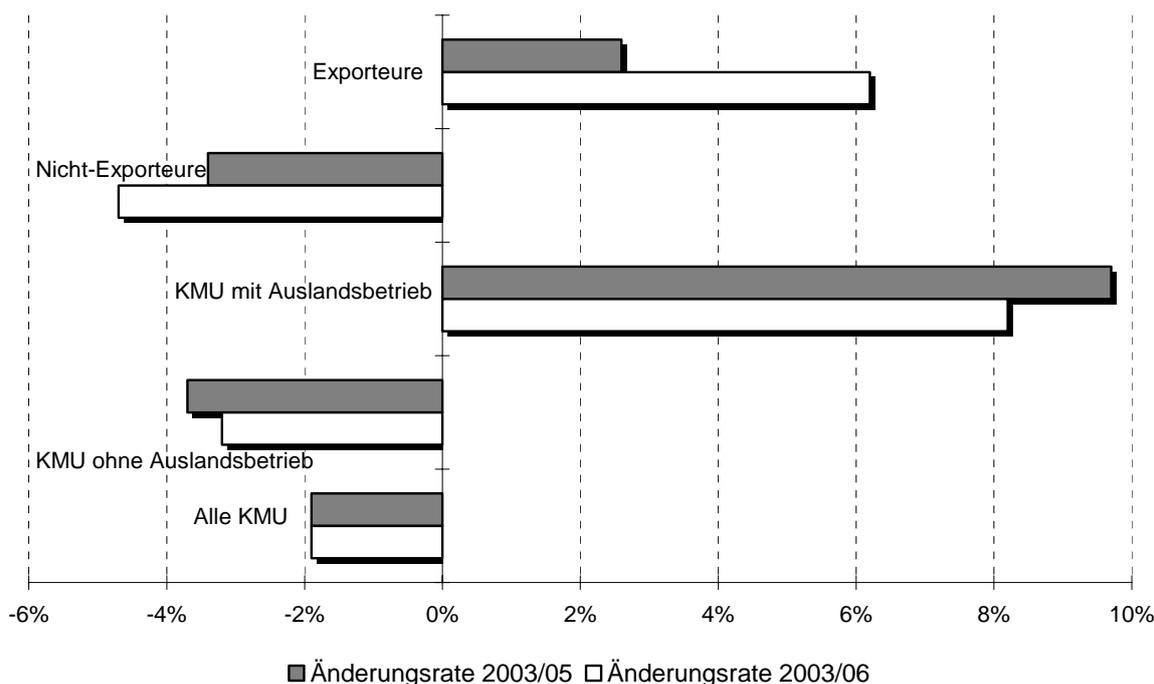
Im Fokus der öffentlichen Debatte um die Internationalisierung der Wirtschaft steht insbesondere die Frage, wie sich das Auslandsengagement der Unternehmen auf die Beschäftigung im Inland auswirkt. Die folgenden Analysen können diese Frage zwar nicht abschließend beantworten, geben aber zumindest einige Hinweise auf Unterschiede zwischen auslandsaktiven und -inaktiven Unternehmen. Hierzu wird neben Ergebnissen des KfW-Mittelstandspanels vor allem auf eine Unternehmensbefragung des IfM Bonn<sup>57</sup> zurückgegriffen (für Details der Befragung siehe Anhang), in der die Beschäftigungsentwicklung in Unternehmen ohne Auslandsaktivitäten, in Unternehmen mit Export und mit Standorten im Ausland untersucht wurde.

Nach der IfM-Befragung stieg die Beschäftigung der exportierenden KMU (Jahresumsatz < 50 Mio. EUR) im Zeitraum 2003 bis 2005 um 2,6 % an, während in der Gruppe der Nicht-Exporteure ein Personalabbau von 3,4 % stattfand (Grafik 14). Betrachtet man neben der tatsächlichen Beschäftigungsentwicklung zudem die Planungen, so unterscheiden sich die Gruppen der KMU-Exporteure und KMU-Nicht-Exporteure noch deutlicher: die Exporteure rechneten bis zum Jahresende 2006 mit einer Beschäftigungsausweitung um 6 %, während die nicht exportierenden KMU eine Schrumpfung um 5 % erwarteten. Eine noch positivere Beschäftigungsentwicklung lässt sich bei KMU mit Auslandsbetrieb feststellen. Bis Ende 2006 erwarteten diese Unternehmen gegenüber 2003 einen Beschäftigungszuwachs im Inland von 8 %. Damit entwickeln sich die Mittelständler mit Auslandsbetrieben in ihrer inländischen Beschäftigung nicht nur auffallend besser als KMU ohne Auslandsbetrieb oder der Gesamtdurchschnitt, sondern auch besser als die Exportunternehmen.<sup>58</sup> Ein Vergleich der Beschäftigtenentwicklung der Unternehmen mit Auslandsstandorten zeigt, dass die Zahl der ausländischen Beschäftigten im betrachteten Zeitraum noch stärker zugenommen hat als die der inländischen Beschäftigten. Während für die inländische Beschäftigung für den Zeitraum von 2003 bis 2006 mit einem Beschäftigungsanstieg von 8 % gerechnet wird, wird für die Beschäftigung im Ausland eine Zunahme von 26 % erwartet.

---

<sup>57</sup> Institut für Mittelstandsforschung Bonn und Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk (2006).

<sup>58</sup> Diese Daten stehen im Einklang mit aktuellen Studien zu inländischen Beschäftigungseffekten von Exporten und Direktinvestitionen deutscher Unternehmen (vgl. z. B. Pelzer 2006; Deutsche Bundesbank 2006a; Marin 2004; Navaretti und Castellani 2004; für einen Überblick Sachverständigenrat 2004).



Anmerkung: Hochrechnungsbasis 1,95 Mio. KMU.

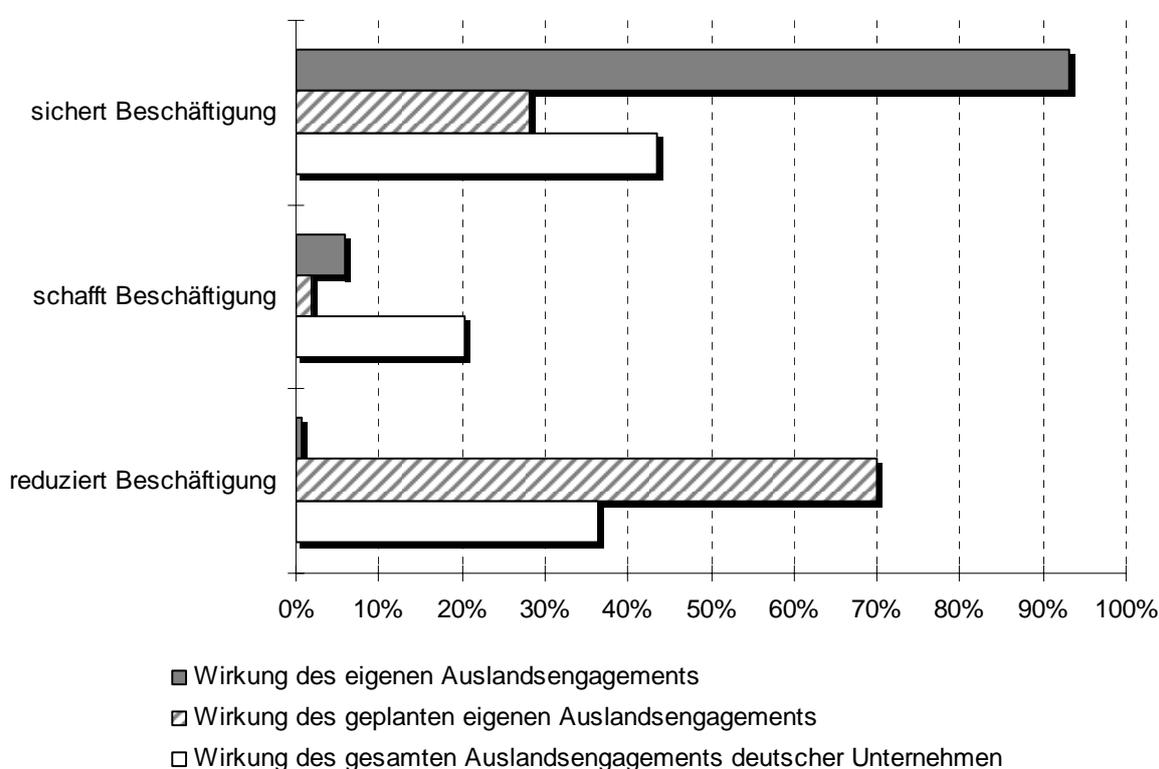
Quelle: IfM Bonn

#### Grafik 14: Veränderung der inländischen Beschäftigung in den KMU

Ähnliche Ergebnisse weist das KfW-Mittelstandspanel auf, wobei allerdings über alle KMU hinweg (auch der nicht exportierenden KMU) ein leichtes Beschäftigungswachstum festgestellt werden kann. Nach dem KfW-Mittelstandspanel ist die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten der exportierenden KMU im Zeitraum von 2003 bis 2005 um 13 % und im Zeitraum von 2003 bis 2006 sogar um 18 % gestiegen. Die durchschnittliche Beschäftigung der KMU ohne Export wuchs hingegen von 2003 bis 2005 lediglich um 1 % und von 2003 bis 2006 um 2 %. Die Differenz in den Ergebnissen des KfW-Mittelstandspanels und der IfM-Befragung kommt dadurch zustande, dass den Daten jeweils eine unterschiedliche Grundgesamtheit zugrunde liegt. Mangels repräsentativer amtlicher Statistiken zum Auslandsengagement kleiner und mittlerer Unternehmen sind die beiden Grundgesamtheiten hinsichtlich Größen- und Branchenverteilung unterschiedlich zusammengesetzt. Bei den im KfW-Mittelstandspanel zusätzlich berücksichtigten Unternehmen handelt es sich vor allem um Kleinstunternehmen und insbesondere KMU aus den Bereichen Gesundheit, Transport und Nachrichtenübermittlung sowie Finanzdienstleistungen.<sup>59</sup>

<sup>59</sup> Im KfW-Mittelstandspanel wird für die vorliegende Fragestellung eine Grundgesamtheit von ca. 3,2 Mio. Unternehmen zugrundegelegt, in der IfM-Befragung eine Grundgesamtheit von ca. 2,0 Mio. Unternehmen. Weiterhin lässt sich die Differenz durch Unterschiede der Befragungen in ihrer Konzeption (Längsschnitt, Querschnitt), Exportabgrenzung und Stichprobengröße erklären (für eine detaillierte Darstellung der beiden Befragungen siehe Anhang).

In der Befragung des IfM Bonn wurden die Befragten gebeten zusätzlich zu den Beschäftigungsangaben zu ihren eigenen Unternehmen, die Wirkungen von Auslandsengagements auf die Beschäftigung im Inland einzuschätzen. Dabei wurde zwischen Wirkungen auf die eigene Beschäftigung durch bestehende und geplante Auslandsaktivitäten sowie Wirkungen auf die gesamte Beschäftigungssituation in Deutschland durch das Auslandsengagement deutscher Unternehmen generell unterschieden. Unter Auslandsengagement wurden hierbei sowohl Außenhandel als auch andere investive und nicht-investive Formen von Auslandsaktivitäten verstanden. In der Bewertung zeigen sich bemerkenswerte Unterschiede zwischen den auslandsaktiven KMU, den KMU, die Auslandaktivitäten planen und der Gesamtgruppe der befragten KMU (Grafik 15).



*Lesehilfe:* Von den befragten KMU mit eigenem Auslandsengagement (Export oder Direktinvestition) gehen 93 % davon aus, dass ihr eigenes Auslandsengagement Beschäftigung im Inland sichert, 6 % geben an, dass es Beschäftigung schafft, und 1 % haben aufgrund ihres Auslandsengagements Beschäftigung im Inland reduziert. In der Gruppe von KMU, die ein Auslandsengagement planen, schätzen 28 %, dass dieses Engagement Beschäftigung im Inland sichern wird, 2 % gehen davon aus, dass es Beschäftigung schaffen wird und 70 % erwarten eine Reduzierung. Berücksichtigt man alle befragten KMU unabhängig davon, ob sie im Ausland tätig sind, so schätzen 44 %, dass das gesamte Auslandsengagement deutscher Unternehmen zur Sicherung der Beschäftigung im Inland beiträgt, 20 % gehen davon aus, dass es Beschäftigung schafft, und 36 % vermuten, dass das Auslandsengagement deutscher Unternehmen insgesamt Beschäftigung im Inland reduziert.

Anmerkung: Hochrechnungsbasis: 2,1 Mio. KMU.

Quelle: IfM Bonn

### Grafik 15: Auswirkungen des Auslandsengagements auf die Beschäftigung im Inland

KMU mit Auslandsaktivitäten geben mit einer überwältigenden Mehrheit an, dass ihre grenzüberschreitende Tätigkeit die Beschäftigung ihres inländischen Unternehmens sichert und dass zusätzlich Beschäftigung im Inlandsunternehmen geschaffen wird (insgesamt 99 %). Die Mittelständler, deren Auslandsaktivitäten sich noch im Planungsstadium befinden, sind hingegen überwiegend der Ansicht, ihr zukünftiges Engagement werde zu einem Beschäfti-

gungsabbau im inländischen Unternehmen führen (70 %). Die Beschäftigungssicherung wird von einem deutlich geringeren Anteil erwartet (28 %). Unklar ist, worauf diese starke Diskrepanz zwischen der Einschätzung von Mittelständlern mit bereits durchgeführten und mit geplanten Auslandsaktivitäten zurückgeführt werden kann. Es ist zu vermuten, dass die Planer beschäftigungsreduzierende Effekte über- und beschäftigungssichernde und -aufbauende Effekte unterschätzen, weil sich ihre Erwartungen lediglich auf einen kurzen Zeithorizont beziehen, in dem gegebenenfalls zunächst ein Beschäftigungsabbau stattfindet. Studien weisen jedoch darauf hin, dass sich Auslandsaktivitäten langfristig positiv auf die Beschäftigung auswirken.<sup>60</sup> Möglicherweise sind diese langfristigen Auswirkungen bei den planenden Unternehmen noch nicht absehbar, während sie bei KMU, die bereits im Ausland aktiv sind, schon realisiert wurden.<sup>61</sup>

Berücksichtigt man zusätzlich zu diesen beiden Gruppen den großen Anteil befragter Mittelständler ohne derzeitige oder geplante Auslandsaktivitäten, so verändert sich das Stimmungsbild. Insgesamt geht ein Fünftel der KMU davon aus, dass das gesamte Auslandsengagement der deutschen Unternehmen im Inland Beschäftigung schafft. Dieser Anteil liegt mit 20 % deutlich höher als die Einschätzung der auslandsaktiven KMU (6 %) bzw. Auslandsaktivitäten planenden KMU (2 %) zur Wirkung ihres eigenen Auslandsengagements. Fast 44 % aller befragten KMU vermuten, dass das gesamte Auslandsengagement deutscher Unternehmen Beschäftigung sichert, und etwa 36 % gehen von einer beschäftigungsmindernden Wirkung aus.<sup>62</sup> Damit ist das Stimmungsbild aller befragten KMU hinsichtlich der Beschäftigungssicherung und -reduzierung des gesamten deutschen Auslandsengagements negativer als die Angaben auslandsaktiver KMU zur Wirkung auf die eigene Beschäftigung, aber positiver als die Einschätzung der Planer.

Als Fazit ist festzuhalten, dass sowohl KMU mit Außenhandel als auch mit Auslandsbetrieben wesentlich mehr Beschäftigung in Deutschland sichern und schaffen als Mittelständler ohne Auslandsaktivitäten. Die positiven Wirkungen gehen dabei in stärkerem Maße von Unternehmen mit Auslandsbetrieben als von Unternehmen mit Exportaktivitäten aus. Der Beschäftigungsausbau in auslandsaktiven mittelständischen Unternehmen ist jedoch nicht notwendigerweise auf ihre Auslandsaktivität zurückzuführen. Möglicherweise liegt die Ursache in einem generellen Produktivitätsvorteil international tätiger Unternehmen, der sich glei-

---

<sup>60</sup> Zuletzt Deutsche Bundesbank (2006a).

<sup>61</sup> Diese Vermutung wird auch dadurch gestützt, dass die Beschäftigungseffekte des gesamten Auslandsengagements der deutschen Unternehmen von den Planern günstiger und von den auslandsaktiven KMU ungünstiger eingeschätzt werden als die jeweils eigenen Effekte.

<sup>62</sup> Dies gilt nicht nur für die Gruppe der KMU, sondern auch im Durchschnitt aller befragten Unternehmen.

chermaßen auf die Beschäftigung und den Internationalisierungsgrad des Unternehmens auswirkt. Auf diesen Zusammenhang wird in Abschnitt 3.4.3 detaillierter eingegangen.

### 3.4.3 Wettbewerbsfähigkeit

Die Wettbewerbsfähigkeit und damit die langfristige Überlebensfähigkeit mittelständischer Unternehmen werden wesentlich durch ihre Produktivität und Innovationsfähigkeit bestimmt. Eine zentrale Frage des Kapitels ist daher, ob internationalisierte Unternehmen eine höhere Produktivität und ein verstärktes Innovationsverhalten aufweisen als nicht-internationalisierte Unternehmen. In der Befragung von Vereine Creditreform und KfW gab fast die Hälfte der KMU an, dass sich ihr Auslandsengagement positiv auf ihre Wettbewerbsfähigkeit ausgewirkt hat, bei einem weiteren Drittel konnte die Wettbewerbsfähigkeit gesichert werden. Im Folgenden werden diese Aussagen empirisch überprüft.

#### Produktivität

In der neueren Außenhandelstheorie wird der Produktivität von Unternehmen eine hohe Bedeutung für das Auslandsengagement von Unternehmen zugesprochen, dies gilt sowohl für Export als auch für Direktinvestitionen.<sup>63</sup> Die Frage der Kausalität ist dabei bisher noch nicht abschließend geklärt worden. Zum einen ist eine höhere Produktivität notwendig, um die Kosten für die Aufnahme der grenzüberschreitenden Aktivitäten zu überwinden. Umgekehrt kann die Produktivität eines Unternehmens aber auch durch das Auslandsengagement zunehmen. Empirische Befunde zeigen, dass Unternehmen, die ausländische Direktinvestitionen durchführen, produktiver sind als Unternehmen, die ausschließlich national agieren oder ausländische Märkte durch Exporte beliefern. Ebenso kommen einige empirische Untersuchungen zu der Erkenntnis, dass Unternehmen, an denen ausländische Unternehmen beteiligt sind, durchschnittlich produktiver sind als andere Unternehmen.<sup>64</sup>

Anhand der Datensätze des KfW-Mittelstandspanels sowie der KfW-Bilanzdatenbank kann der Zusammenhang der Produktivität eines Unternehmens mit dessen Exportaktivitäten auch für den Mittelstand bestätigt werden.<sup>65</sup> Ökonometrische Schätzungen auf der Basis eines zusammengespielten Datensatzes aus dem KfW-Mittelstandspanel und der Amadeus-Datenbank belegen den Produktivitätsunterschied auch für KMU mit aktiven und passiven Direktinvestitionen. Der Beitrag von Kapital und Arbeit sowie der Internationalisierung auf die

---

<sup>63</sup> Vgl. z. B. Helpman, Melitz und Yeaple (2004); Melitz (2003); Bernard et al. (2003); Karpaty (2006) sowie Arnold und Hussinger (2006) und Wagner (2006a) für Deutschland.

<sup>64</sup> Siehe Greenaway und Kneller (2005) für einen Überblick.

<sup>65</sup> In diesen und folgenden Schätzungen wurden Daten von Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 500 Mio. EUR einbezogen.

Gesamtproduktion eines Unternehmens wurde mit Hilfe einer Produktionsfunktion – unter Berücksichtigung der Branchenunterschiede – geschätzt (siehe Tabelle 5 im Anhang). Anhand dieser Schätzung können Unterschiede hinsichtlich der Arbeitsproduktivität zwischen national und international agierenden Unternehmen bestimmt werden.<sup>66</sup> Es zeigt sich, dass Unternehmen mit Beteiligung von Ausländern bei Konstanz des Kapital- und Arbeitseinsatzes um 20 % produktiver sind. Bei Unternehmen mit eigener ausländischer Tochtergesellschaft beträgt die Differenz sogar 40 %. Für KMU mit Direktinvestitionen gilt dementsprechend ebenso wie für exportierende KMU, dass sie eine wesentlich höhere Produktivität aufweisen als Unternehmen ohne Auslandsaktivitäten.

### **Innovationsaktivitäten**

Unternehmerische Innovationstätigkeiten sind Ausdruck der Anpassungsfähigkeit der Unternehmen und zählen zu den Schlüsselaktivitäten, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.<sup>67</sup> Verschiedene Studien geben Hinweise darauf, dass sich internationalisierte Unternehmen in ihrer Innovationsausrichtung von nicht-internationalisierten unterscheiden.<sup>68</sup> Ein deskriptiver Vergleich der Mittelwerte von KMU mit und ohne internationale Aktivitäten im Datensatz aus KfW-Mittelstandspanel und Amadeus-Datenbank zeigt, dass Unternehmen mit eigenen Auslandsaktivitäten oder Beteiligungen von Ausländern im Durchschnitt deutlich größer sind und häufiger Forschung und Entwicklung betreiben (Tabelle 6 im Anhang). Ebenfalls höher sind die durchschnittliche FuE-Intensität sowie der Innovationsoutput der Unternehmen (gemessen an Produkt- und Prozessinnovationen). Der deskriptive Vergleich legt nahe, dass die internationalisierten Unternehmen eine erheblich höhere Innovationstätigkeit aufweisen. Die Frage ist, ob sich diese Unterschiede auch dann noch zeigen, wenn für Unterschiede in wesentlichen Unternehmenscharakteristika kontrolliert wird. Um die Vielfalt geeigneter Innovationsmaße abzudecken, wurde eine ganze Reihe von Variablen berücksichtigt, die üblicherweise für die Schätzung der Determinanten von FuE bzw. Innovationstätigkeit verwendet werden.<sup>69</sup> Dazu gehören die Variablen Durchführung von FuE-Aktivitäten, FuE-Intensität gemessen als FuE-Aufwand pro Umsatz, Durchführung von Prozess-, Produkt- und originä-

---

<sup>66</sup> Die Auswirkung der Faktoren auf die Arbeitsproduktivität wurde durch Logarithmieren und Umformen der Gleichung berechnet.

<sup>67</sup> Im Rahmen des Mittelstandsmonitors wurden ausgewählte Aspekte des Innovationsthemas in zwei Ausgaben, 2003 und 2005, bearbeitet.

<sup>68</sup> Vgl. Erdilek (2005); Criscuolo, Haskel und Slaughter (2005) sowie Wagner (2006b) für Deutschland und KfW Bankengruppe (2006a) für den deutschen Mittelstand.

<sup>69</sup> Siehe z. B. Cohen und Levin (1989); Crepon, Duguet und Mairesse (1998).

ren Produktinnovationen<sup>70</sup> in den letzten drei Jahren sowie der Umsatzanteil mit neuen Produkten (Tabelle 2). Weiterhin wurde kontrolliert für Unternehmensgröße, Kapitalintensität, Humankapitalausstattung, Kooperation mit Unternehmen und Forschungseinrichtungen, Unternehmenssitz in Ostdeutschland, Erhalt öffentlicher Förderung, Branche, Marktmacht sowie Marktreichweite.<sup>71</sup> Die geschätzten Koeffizienten für die drei Internationalisierungsvariablen sind in Tabelle 2 zusammengefasst.

**Tabelle 2: Internationalisierung und Innovationstätigkeit (Probit- und Tobit-Schätzungen)<sup>72</sup>**

Innovationstätigkeit (jeweils abhängige Variable)	Exporte		Aktive Direktinvestition		Beteiligung ausländischer Unternehmen	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
FuE-Aktivität (ja/nein)	0,416	(7,42) ***	0,326	(1,72) *	-0,179	(1,34)
FuE-Intensität (FuE-Aufwand/Umsatz)	3,915	(6,15) ***	-0,100	(0,06)	-1,756	(1,28)
Prozessinnovation (ja/nein)	0,274	(6,15) ***	0,363	(2,04) **	0,032	(0,26)
Produktinnovation (ja/nein)	0,378	(9,02) ***	0,677	(3,13) ***	0,127	(0,96)
Originäre Produktinnovation (ja/nein)	0,294	(5,29) ***	0,347	(1,95) *	0,142	(0,96)
Umsatzanteil mit neuen Produkten (in Prozent)	0,145	(3,89) ***	-0,043	(0,31)	0,264	(2,42) ***

Anmerkung: ( ) Koeffizient nicht signifikant, (\*) signifikant auf 10 % Niveau; (\*\*) signifikant auf 5 % Niveau; (\*\*\*) signifikant auf 1 % Niveau.

Lesehilfe: Zwischen der Durchführung von Exporten sowie Direktinvestitionen und der Durchführung von FuE-Aktivitäten besteht ein positiver Zusammenhang (0,416 bzw. 0,326) auf einem Signifikanzniveau von 1 % bei den Exporten und 10 % bei den Direktinvestitionen. Zwischen der Beteiligung ausländischer Unternehmen und Durchführung eigener FuE-Aktivität besteht kein signifikanter Zusammenhang (Koeffizient -0,179 nicht signifikant).

Quelle: KfW Bankengruppe und Vereine Creditreform, Berechnungen der KfW und des RWI Essen

Die Schätzungen zeigen, dass sowohl KMU mit Export als auch Unternehmen mit ausländischen Tochtergesellschaften eine höhere Wahrscheinlichkeit für die Durchführung von FuE haben als Unternehmen ohne solche Auslandsaktivitäten. Allerdings ist der Koeffizient bei KMU mit Direktinvestitionen im Ausland nur schwach signifikant. Bei exportierenden Unternehmen ist auch die FuE-Intensität, also der Anteil von FuE-Aufwand am Umsatz, signifikant

<sup>70</sup> Produkt- und Prozessinnovationen zeichnen sich dadurch aus, dass sie neu für das einführende Unternehmen sind. Originäre Produktinnovationen sind nicht nur neu für das Unternehmen selbst, sondern auch neu auf dem Markt.

<sup>71</sup> Zusätzlich kann es unbeobachtete Faktoren geben, die gleichzeitig Internationalisierungswahrscheinlichkeit und Innovationsaktivitäten der Unternehmen beeinflussen (Endogenitätsproblem).

<sup>72</sup> Die Wahrscheinlichkeit zur Durchführung von FuE sowie die Einführung von Produkt- bzw. Prozessinnovationen wurden mittels eines Probit-Modells geschätzt. Die Schätzung der FuE-Intensität basiert auf einem Tobit-Modell. Das Tobit-Modell kontrolliert für mögliche Verzerrungen aufgrund der Linkszensurierung der abhängigen Variable auf dem Wert 0 für nicht FuE-treibende Unternehmen. Zur Schätzung des Umsatzanteils mit neuen Produkten wurde ein geordnetes Probit-Modell mit vier Kategorien (<10, 11-25, 26-50, >50 %) verwendet.

höher als bei Unternehmen ohne Export. Unternehmen mit Direktinvestitionen zeichnen sich – gegeben, dass sie FuE betreiben – hingegen nicht durch eine höhere FuE-Intensität aus. Unternehmen mit ausländischen Beteiligungen weisen weder eine erhöhte Wahrscheinlichkeit zur FuE-Tätigkeit noch zur FuE-Intensität auf.

Nicht nur beim Innovationsinput, auch beim Innovationsoutput in Form von Prozess- und Produktinnovationen, zeigen auslandsaktive KMU eine deutlich höhere Innovationsneigung als Unternehmen ohne Auslandsengagement. Unternehmen mit ausländischen Beteiligungen stechen dabei nur mit dem Umsatzanteil mit neuen Produkten heraus, ein Bereich in dem KMU mit Direktinvestitionen im Ausland keine besondere Neigung aufweisen. Dies weist darauf hin, dass die FuE in Unternehmen mit Beteiligungen ausländischer Investoren zentralisiert am Hauptsitz durchgeführt wird, die Produkteinführung erfolgt dann vor Ort in den Tochterunternehmen. Schwieriger zu erklären ist, warum höhere FuE-Tätigkeit und Innovationsoutput bei Unternehmen mit Direktinvestitionen keinen höheren Umsatzanteil mit neuen Produkten zur Folge hat.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass auslandsaktive Unternehmen eine deutlich höhere Innovationstätigkeit und Innovationsumsetzung aufweisen als Unternehmen, die rein auf den inländischen Markt ausgerichtet sind. Aus den Ergebnissen kann jedoch nicht auf eine kausale Wirkung der Auslandsaktivität auf das Innovationsverhalten geschlossen werden. Unklar muss daher bleiben, ob Unternehmen aufgrund der Auslandsaktivität innovativer sind oder ob Unternehmen im Ausland aktiv werden, weil sie innovativ sind. Ebenso lässt sich die Frage, wie innovativ Unternehmen mit ausländischen Anteilseignern wären, wenn diese Beteiligung nicht bestehen würde, nicht beantworten.<sup>73</sup>

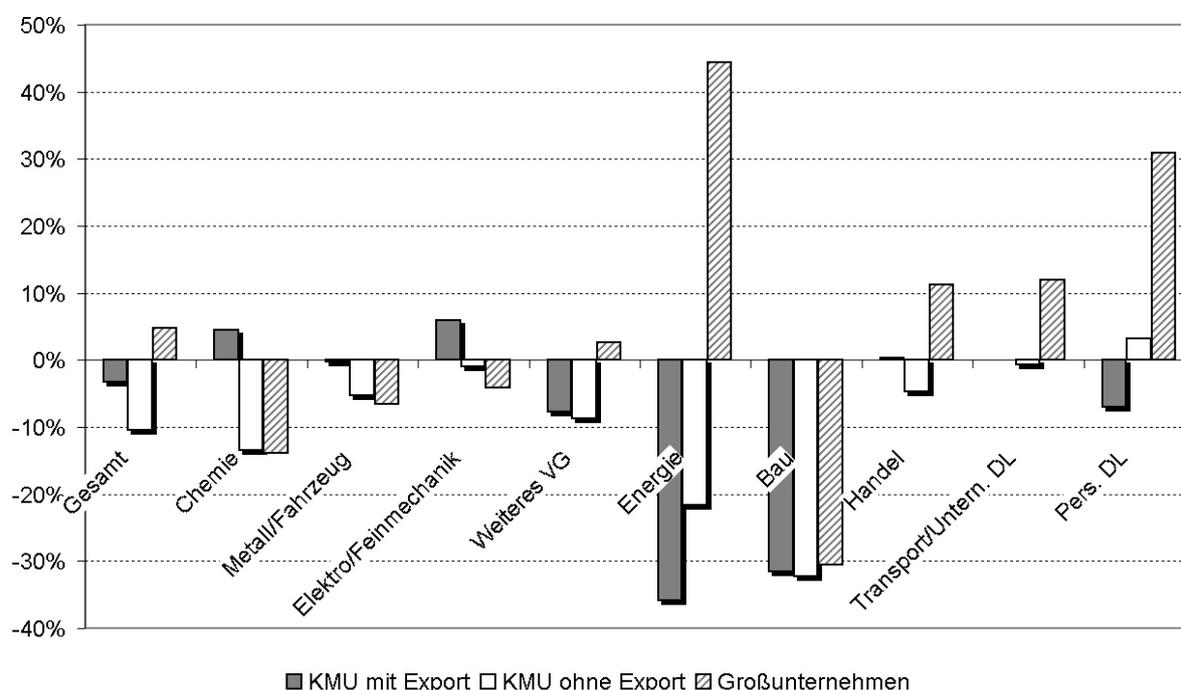
#### **3.4.4 Unternehmenserfolg**

Eine der entscheidenden Fragen für die langfristigen Auswirkungen der Internationalisierung auf den Mittelstand ist, wie sich neben der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmenserfolg der kleinen und mittleren Unternehmen entwickelt. Während die Gewinnmargen mit zunehmendem ausländischem Konkurrenzdruck sinken sollten, ist zu vermuten, dass sich eine verstärkte Exportorientierung positiv auf Umsätze und Gewinn des Unternehmens auswirkt. Letzteres ginge mit einer Erhöhung der Umsatz- bzw. Kapitalrendite einher. Beides sind wichtige Indikatoren des Unternehmenserfolgs. Vergleicht man die durchschnittlichen Um-

---

<sup>73</sup> Dies ist auf die oben angesprochene mögliche Korrelation der Internationalisierungsvariablen mit dem Störterm, d. h. unbeobachteten Faktoren zurückzuführen (Endogenitätsproblem). In diesem Fall messen die Koeffizienten der Schätzung nicht zwangsläufig den Effekt auf die Innovationstätigkeit, der entstehen würde, wenn ein beliebiges Unternehmen eine Direktinvestition durchführt bzw. von einem ausländischen Investor übernommen wird, da die unbeobachteten Faktoren nicht konstant über die Unternehmen sein müssen.

sätze von exportierenden und nicht exportierenden KMU von 1997 bis 2004, so zeigt sich, dass über alle Wirtschaftszweige hinweg der durchschnittliche Umsatz der KMU im Jahr 2004 geringer ausfällt als im Jahr 1997 (Grafik 16). Dies lässt sich vor allem auf den größeren Anteil kleiner Unternehmen zurückführen (vgl. Grafik 12), der insbesondere bei den nicht exportierenden KMU zugenommen hat. Bis auf die Branchen Energie und persönliche Dienstleistungen ist der durchschnittliche Umsatz exportierender KMU in allen anderen Wirtschaftsbereichen stärker gestiegen bzw. weniger geschrumpft als der allein auf den inländischen Markt ausgerichteten KMU. Insbesondere in den Bereichen Chemie und Elektro/Feinmechanik (7 Prozentpunkte) hat die durchschnittliche Unternehmensgröße gemessen am Umsatz merklich zugelegt.



Quelle: Statistisches Bundesamt (Sonderauswertungen für das IfM Bonn und für die KfW)

**Grafik 16: Veränderung des durchschnittlichen Umsatzes von KMU mit und ohne Export sowie Großunternehmen (1997-2004)<sup>74</sup>**

Vergleicht man die durchschnittlichen Umsätze der exportierenden KMU mit den Großunternehmen, so ist insgesamt eine bessere Entwicklung bei den Großunternehmen festzustellen. Es gibt jedoch durchaus einige Branchen, in denen die durchschnittlichen KMU-Umsätze stärker gewachsen sind als die der Großunternehmen, und das sind wiederum die exportin-

<sup>74</sup> Aufgrund der zunehmenden Exportaufnahme von KMU in den letzten Jahren sowie Unternehmenszu- und -abgängen, Wachstums- und Schrumpfungprozessen, Unternehmensumstrukturierung und Inflationseffekten ist davon auszugehen, dass die jeweiligen Unternehmensgruppen im Jahr 2004 nicht die gleichen Unternehmen enthalten wie im Jahr 1997. Da zu den Umsätzen nur Makro- und keine Mikrodaten vorliegen, können diese Entwicklungen nicht aus den Daten herausgerechnet werden. Die hier abgebildeten Trends entsprechen demzufolge nicht individuellen Unternehmensentwicklungen, sondern bilden die Umsatzunterschiede der untersuchten Unternehmensgruppen (KMU mit und ohne Export sowie Großunternehmen) zwischen zwei Zeitpunkten ab.

tensiven Branchen (Chemie, Metall/Fahrzeug sowie Elektro/Feinmechanik), die gleichzeitig auch die höchste Importkonkurrenz und damit den höchsten Internationalisierungsgrad aufweisen.

Die Auswirkungen von zunehmender Internationalisierung in Form von Export und ausländischem Wettbewerbsdruck auf die Umsatzentwicklung und weitere Indikatoren für den Unternehmenserfolg wurden im Rahmen multivariater Schätzungen auf der Basis der KfW-Bilanzdatenbank überprüft. Die wesentlichen Ergebnisse sind in Tabelle 3 dargelegt. Kontrolliert wurde für Unternehmensgröße, Umsatzwachstum der gesamten Branche, Kostendifferenz zum Branchendurchschnitt, Branche, Rechtsform sowie Region (neue Bundesländer/alte Bundesländer).<sup>75</sup>

**Tabelle 3: Internationalisierung und Unternehmenserfolg (Panelschätzungen)**

Maße für Unternehmenserfolg (jeweils abhängige Variable)	Exportquote (Unternehmen)		Importquote (Branche, t-3)		Wachstumsrate passiver Direktinvestitionen (Branche, Durchschnitt t und t-2)	
	Koeffizient	z-Wert	Koeffizient	z-Wert	Koeffizient	z-Wert
Umsatzwachstum zum Vorjahr	0,088	(1,28)	-0,903	(2,18)**	0,047	(1,21)
Gewinnwachstum zum Vorjahr	2,805	(0,62)	6,380	(2,37)**	-0,974	(0,36)
Umsatzrendite (Gewinn/Umsatz)	0,010	(1,37)	0,232	(6,36)***	0,002	(0,61)
Gesamtkapitalrendite (Gewinn/Bilanzsumme)	0,021	(1,10)	0,316	(3,45)***	-0,005	(0,64)

Anmerkung: () Koeffizient nicht signifikant, (\*) signifikant auf 10 % Niveau; (\*\*) signifikant auf 5 % Niveau; (\*\*\*) signifikant auf 1 % Niveau.

Quelle: KfW Bankengruppe

Ein Zusammenhang zwischen Umsatzwachstum und Exportorientierung der KMU, wie er sich aus dem deskriptiven Vergleich von exportierenden und nicht-exportierenden KMU auf Basis der Umsatzsteuerstatistik vermuten lässt, kann in der Schätzung nicht festgestellt werden. Möglicherweise lässt sich dies durch die unterschiedlichen Betrachtungszeiträume erklären und dadurch dass sich die Umsatzwirkungen erst längerfristig zeigen.<sup>76</sup>

<sup>75</sup> Zusätzlich kann es unbeobachtete Faktoren geben, die gleichzeitig Auslandsaktivitäten, Wettbewerbsdruck und Unternehmenserfolg der Unternehmen beeinflussen (Endogenitätsproblem).

<sup>76</sup> In der deskriptiven Analyse der Umsatzsteuerstatistik wird ein Zeitraum von sieben Jahren betrachtet (Grafik 16), in der Schätzung ein Zeitraum von einem Jahr (Umsatzwachstum zum Vorjahr in Tabelle 3). Zudem sind die Untersuchungen nicht ganz vergleichbar, da sich die Analyse der Umsatzsteuerstatistik auf die Daten aller zu den jeweiligen Zeitpunkten (1997 und 2004) exportierenden Unternehmen bezieht. Diese Gruppe ist zwischen 1997 und 2004 aufgrund von Marktein- und -austritten sowie Aufnahme und Aufgabe von Exportaktivitäten nicht identisch. Die Schätzung beruht hingegen auf der kurzfristigen Entwicklung einer gleich bleibenden Gruppe von Unternehmen zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Zeitraum 1994 bis 2004.

Weder die Exportorientierung noch die Wachstumsrate passiver Direktinvestitionen spielt für die hier untersuchten Erfolgsmaße eine Rolle. Negative Auswirkungen auf das Umsatzwachstum der KMU zeigen sich erwartungsgemäß bei einem höheren Konkurrenzdruck in der Branche. Wird ein hoher Anteil des Inlandsabsatzes durch ausländische Anbieter bedient, so ist der Anteil für die inländischen Anbieter im Umkehrschluss niedriger.<sup>77</sup> Trotz niedrigeren Umsatzwachstums zeichnen sich KMU in Wirtschaftszweigen mit höherer Importkonkurrenz gleichzeitig durch ein verstärktes Gewinnwachstum und auch eine verbesserte Umsatzrendite (Verhältnis Gewinn zu Umsatz) aus als Unternehmen in Branchen mit geringerem ausländischem Wettbewerbsdruck.<sup>78</sup> In Kasten 3 wurde die Höhe der Erfolgsmaße wieder für ein Referenzunternehmen berechnet.

**Kasten 3.3: Internationalisierung und Unternehmenserfolg am Beispiel eines Referenzunternehmens**

Als Referenzunternehmen wurde wieder ein KMU definiert, das einen Umsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR im Jahr erwirtschaftet, von der Rechtsform her als Kapitalgesellschaft einzustufen ist, seinen Sitz in den alten Bundesländern hat und dem weiteren Verarbeitenden Gewerbe angehört. Bei einer Exportquote von 7 %, einer Importquote auf Branchenebene von 24 % vor drei Jahren und einem durchschnittlichen Wachstum ausländischer Direktinvestitionen von 4 % über die letzten zwei Jahre können auf der Basis der durchgeführten multivariaten Panelanalysen folgende Werte geschätzt werden: das Umsatzwachstum beträgt 10 % und der Gewinn erhöht sich um 78 %. Der Anteil des Gewinns am Umsatz (Umsatzrendite) liegt bei 1 % und die Gesamtkapitalrendite beträgt 2 %. Dies gilt unabhängig davon, wie international ausgerichtet das Unternehmen hinsichtlich seines Exportanteils ist. Ein höherer Wettbewerbsdruck wirkt sich hingegen auf alle untersuchten Erfolgsmaße aus: Würde in der Branche dieses Unternehmen die Importquote um 0,01 Prozentpunkte steigen, so wäre dies bei dem Unternehmen mit einem geschätzten Umsatzrückgang um 0,9 % verbunden, während gleichzeitig die Gewinne um 6 %, die Umsatzrendite um 0,2 % und die Gesamtkapitalrendite um 0,3 % höher ausfallen würden.

Mit Blick auf die Ausgangsfrage kann auf Basis der vorliegenden Daten kein direkter Zusammenhang zwischen Exportorientierung und den hier betrachteten Maßen für den Unternehmenserfolg beobachtet werden. Branchen mit hoher Importquote, d. h. Branchen mit hohem Konkurrenzdruck durch ausländische Anbieter auf dem inländischen Markt, sind hingegen gekennzeichnet durch ein geringeres Umsatzwachstum, verzeichnen aber im Durchschnitt ein höheres Gewinnwachstum sowie höhere Umsatz- und Gesamtkapitalrenditen als Branchen mit geringer Importquote. Obgleich sich auslandsaktive KMU nach den Daten des statistischen Bundesamtes tendenziell besser entwickelt haben als Unternehmen, die allein auf den inländischen Markt ausgerichtet sind, geben die Analysen auf Mikroebene Hinweise darauf, dass sich die Internationalisierung auch auf Unternehmen ohne Exportaktivitäten in ganz ähnlicher Weise auswirkt wie auf KMU, die Außenhandel betreiben.

<sup>77</sup> Für das Wachstum des Gesamtumsatzes der Branche wurde kontrolliert.

<sup>78</sup> Hierbei ist allerdings zu beachten, dass es im verwendeten Datensatz einen so genannten „Survivor Bias“ gibt, da nur Angaben zu aktiven Unternehmen vorliegen. Daten zu insolventen Unternehmen sind hingegen nicht enthalten. Eine höhere Umsatzrendite kann dementsprechend auch durch das Ausscheiden weniger profitabler KMU bedingt sein.

### 3.5 Fördermöglichkeiten für die Auslandsaktivitäten deutscher KMU

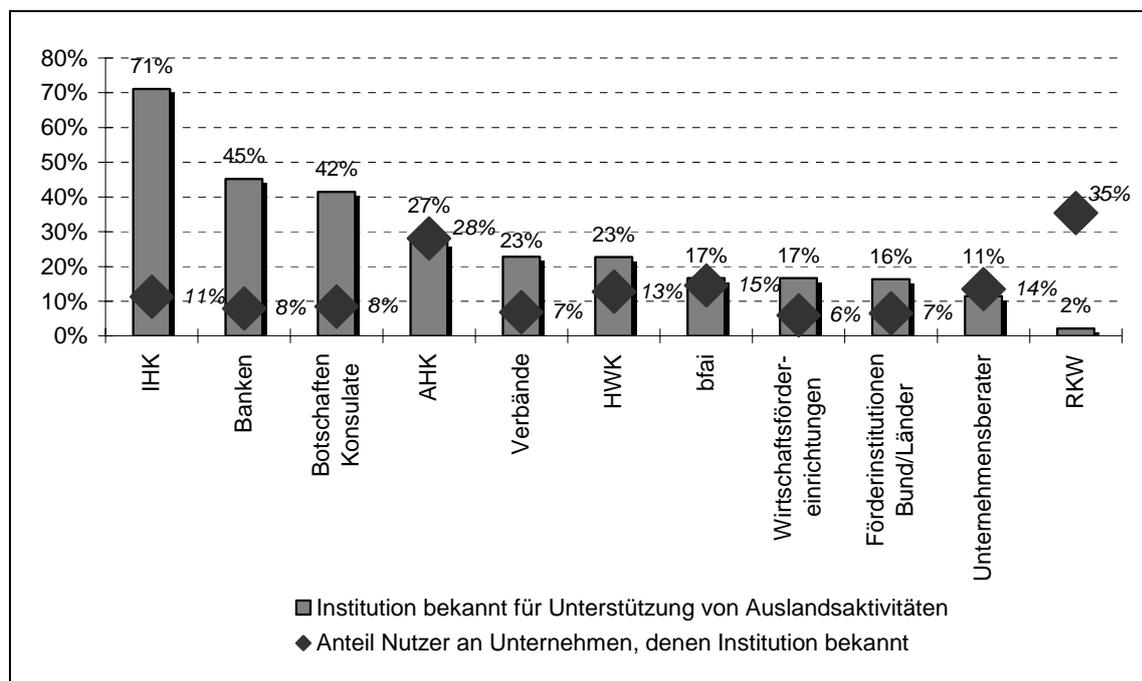
Da die Weltwirtschaft auch in den nächsten Jahren voraussichtlich deutlich stärker wachsen wird als die Wirtschaft in Deutschland, sind sehr wichtige Impulse für deutsche Unternehmen nach wie vor aus dem Auslandsengagement zu erwarten. In Deutschland gibt es eine ganze Palette von Fördermaßnahmen, um insbesondere den Mittelstand beim Gang ins Ausland zu unterstützen. Der Bekanntheits- und Nutzungsgrad der einzelnen Förderinstitutionen und Förderprogramme bei der Zielgruppe unterscheidet sich jedoch merklich. Insgesamt sind die Instrumente und Institutionen der Außenwirtschaftsförderung den kleinen und mittleren Unternehmen in deutlich geringerem Maße bekannt als den Großunternehmen, dies gilt auch für auslandsaktive KMU. Zudem werden die Förderaktivitäten von den KMU insgesamt als weniger hilfreich bewertet als von den Großunternehmen. Dies weist auf Verbesserungspotenzial hinsichtlich der Transparenz und Abstimmung der Förderung auf die heterogenen Bedürfnisse der Zielgruppe Mittelstand hin.

Aufgrund der Chancen, die sich auch kleinen und mittleren Unternehmen in einem Auslandsengagement bieten, wurde in den letzten Jahren eine ganze Palette unterschiedlicher Förderinstrumente eingeführt. Ziel ist, den Mittelstand bei seinen Internationalisierungsaktivitäten zu unterstützen, indem Hindernisse in Form größenbedingter Kapazitätsengpässe und Anfangskosten (Information, Management, Finanzierung) verringert werden. Institutionell erfolgt eine Unterstützung sowohl durch staatliche Fördereinrichtungen und nachgelagerte Institutionen der öffentlichen Hand als auch durch Selbstverwaltungsorgane der Wirtschaft sowie Verbände und Vereine. Insgesamt wird ihre Zahl auf über 300 geschätzt bzw. rund 100 wenn die verschiedenen IHKs, AHKs und HWKs jeweils als eine Organisation gezählt werden. Diese Einrichtungen bieten den Unternehmen eine Vielzahl unterschiedlicher Hilfestellungen an. Insgesamt existieren allein auf Bundes- und Länderebene über 140 unterschiedliche Fördermaßnahmen zur Unterstützung des Mittelstandes im Ausland.<sup>79</sup> Damit wird eine breite Palette unterschiedlicher Auslandsaktivitäten (z. B. Messeteilnahme, Unternehmerreisen, Forschungsk Kooperationen, Machbarkeitsstudien, Personalaustausch, Strategieentwicklung) zum Teil mit spezifischem Sektorfokus (z. B. erneuerbare Energien, technische Dienstleistungen) oder regionalem Fokus (z. B. neue EU-Mitgliedsländer, Entwicklungsländer) abgedeckt.

---

<sup>79</sup> Die Breite und Ausdifferenzierung des Förderangebots der einzelnen Bundesländer im Bereich Außenwirtschaftsförderung unterscheidet sich dabei zum Teil erheblich. Vgl. für eine ausführliche Darstellung und Analyse des Systems der deutschen Außenwirtschaftsförderung Hauser (2006).

Im Rahmen einer Unternehmensbefragung des IfM Bonn<sup>80</sup> wurde unter anderem nach dem Bekanntheits- und Nutzungsgrad der einzelnen Förderinstitutionen und Förderprogramme gefragt. Dabei zeigt sich, dass die regional ansässigen IHKs der Mehrheit der befragten Unternehmen (71 %) als Institution bekannt sind, die Unterstützung für Auslandsaktivitäten bietet (Grafik 17). Bereits mit deutlichem Abstand folgen Banken und Botschaften/Konsulate auf den Plätzen zwei und drei. Diese beiden Institutionen sind auch der Gruppe der Nicht-Exporteure überdurchschnittlich häufig als Anbieter von Leistungen bei der Internationalisierung bekannt. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass diese Institutionen eine breite Leistungspalette anbieten und den Unternehmen auch im Zusammenhang mit anderen Themengebieten ein Begriff sind. Ein anderes Bild zeigt sich, wenn nach der Nutzung der Angebote gefragt wird. So nutzt nur ein relativ kleiner Teil der Unternehmen das Dienstleistungsangebot der IHKs im Zusammenhang mit Internationalisierungsaktivitäten (11 % der Unternehmen, denen die Institution in der Funktion als Förderer von Auslandsaktivitäten bekannt ist). Die Nutzerquote informierter Unternehmen liegt besonders hoch beim Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft (RKW), das insgesamt allerdings den wenigsten Unternehmen als Institution zur Unterstützung von Auslandsaktivitäten bekannt ist, und bei den AHKs, die den Unternehmen im Ausland vor Ort zur Seite stehen.



Lesehilfe: 71 % aller befragten auslandsaktiven und nicht-auslandsaktiven Unternehmen kennen die IHK als Institution, bei der sie eine Unterstützung ihrer Auslandsaktivitäten erhalten können. Innerhalb dieser Gruppe, die die IHK als Institution zur Unterstützung von Auslandsaktivitäten kennt, gibt es einen Anteil von 11 %, die diese Unterstützung auch nutzen (8 % der gesamten Befragten).

Quelle: IfM Bonn

**Grafik 17: Bekanntheitsgrad und Nutzerquoten von Institutionen zur Unterstützung von Auslandsaktivitäten bei allen Unternehmen (Mehrfachnennungen)**

<sup>80</sup> Institut für Mittelstandsforschung Bonn und Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk (2006).

Weiterführende Auswertungen zeigen deutliche Unterschiede zwischen Mittelständlern (< 50 Mio. Jahresumsatz) und großen Unternehmen auf. Für nahezu alle abgefragten Institutionen und Instrumente lassen sich bei den kleinen und mittleren Unternehmen im Vergleich zu den Großunternehmen ein geringerer Bekanntheitsgrad und eine niedrigere Inanspruchnahme feststellen. Einzige Ausnahme bilden die Handwerkskammern (HWKs). Erwartungsgemäß ist sowohl der Bekanntheitsgrad als auch die Inanspruchnahme der Institutionen und Instrumente bei auslandsaktiven Unternehmen höher. Jedoch selbst bei den exportaktiven Unternehmen liegt der jeweilige Bekanntheitsgrad wiederum bei den Großunternehmen in der Regel erheblich über dem im Mittelstand. Hinsichtlich der Nutzungsfrequenz lässt sich in der Gruppe der Exporteure hingegen kein Unterschied zwischen KMU und Großunternehmen feststellen.

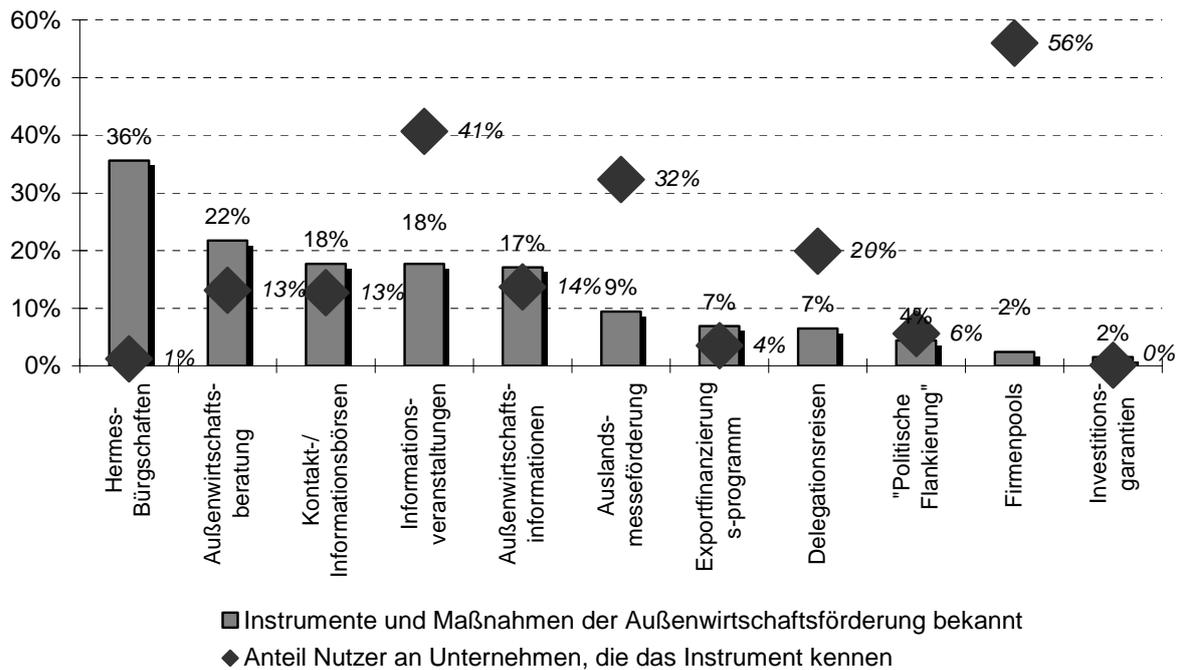
Die Angaben zum Bekanntheits- und Nutzungsgrad der Instrumente der Außenwirtschaftsförderung sind in Grafik 18 abgebildet. Mehr als der Hälfte aller Unternehmen ist keine dieser Maßnahmen bekannt (53 %).<sup>81</sup> Unter den Großunternehmen beträgt diese Quote nur 9 %. Da der Anteil auslandsaktiver Unternehmen bei den KMU deutlich geringer ist als bei den Großunternehmen erscheint dieser Unterschied zunächst wenig überraschend. Auch in der Gruppe der auslandsaktiven Unternehmen ist der Bekanntheitsgrad der Instrumente bei den KMU jedoch erheblich niedriger als bei den Großunternehmen. Insgesamt fällt bei den Instrumenten wie schon bei den Förderinstitutionen auf, dass etliche Maßnahmen wie beispielsweise das Beratungsangebot zum Thema Außenwirtschaft und die Kontakt- und Kooperationsbörsen vergleichsweise vielen Unternehmen bekannt sind, jedoch im Vergleich zu dieser Bekanntheit relativ selten in Anspruch genommen werden.<sup>82</sup> Andererseits gibt es Instrumente wie die Informationsveranstaltungen oder die Auslandsmesseförderung, die verhältnismäßig wenige Unternehmen kennen, von diesen aber bereits relativ häufig genutzt wurden. Insofern sind die Informationsveranstaltungen und die Messeförderung - absolut betrachtet - die am häufigsten genutzten Förderangebote. Dies gilt in besonderem Maße für die kleinen Unternehmen. Bei den Delegationsreisen und noch deutlicher bei den Firmenpools<sup>83</sup> handelt es sich um Maßnahmen, die sich an bestimmte Zielgruppen richten und daher nur relativ wenigen Unternehmen bekannt sind.

---

<sup>81</sup> Die Unternehmen wurden anhand einer Liste gefragt, welche Instrumente und Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung ihnen bekannt sind. Mehrfachnennungen waren möglich.

<sup>82</sup> 13 % Nutzer bezieht sich auf die Gruppe der Unternehmen, denen das Instrument der Außenwirtschaftsberatung bekannt ist (22 %). Von den gesamten Befragten nutzen dementsprechend nur 3 % der Unternehmen dieses Instrument.

<sup>83</sup> Gemeinschaftsbüro, das seine Mitgliedsunternehmen bei der Markterschließung unterstützt und ihnen alle Leistungen einer ständigen Unternehmens- und Interessenvertretung im Ausland bietet.



Lesehilfe: 36 % der befragten Unternehmen kennen die Hermes-Bürgschaften als Instrument der Außenwirtschaftsförderung. Innerhalb der Gruppe, die die Hermes-Bürgschaft als Außenwirtschaftsförderinstrument kennt, gibt es einen Anteil von 1 %, die diese Unterstützung auch nutzen (0,4 % der gesamten Befragten).

Quelle: IfM Bonn

### Grafik 18: Bekanntheit und Nutzung von Instrumenten und Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung bei allen Unternehmen (Mehrfachnennung)

Das mit Abstand bekannteste Instrument im Bereich der Außenwirtschaftsförderung ist die Hermes-Bürgschaft (36 %). Nur knapp über 1 % der Unternehmen, denen das Instrument bekannt ist, haben die Gewährleistungen jedoch bereits in Anspruch genommen.<sup>84</sup> Damit werden die Hermes-Gewährleistungen zwar in weiten Kreisen der Wirtschaft als Inbegriff der deutschen Außenwirtschaftsförderung angesehen, tatsächlich genutzt werden sie aufgrund ihrer fokussierten Ausgestaltung jedoch nur von einem sehr kleinen Teil der Unternehmen, in dem Großunternehmen eine deutlich überproportionale Rolle spielen. 79 % der exportierenden Großunternehmen kennen die Hermes-Deckungen und 38 % dieser Unternehmen haben bereits Ausfuhren darüber abgesichert. So gut wie unbekannt ist das Instrument der Investitionsgarantien.<sup>85</sup> Lediglich 2 % der Unternehmen kennen Investitionsgarantien und

<sup>84</sup> Auch wenn man nur die Exporteure berücksichtigt, beträgt der Anteil der Unternehmen, die das Instrument bereits genutzt haben, nur 5 % von denen, die es kennen. Dies lässt sich vermutlich dadurch erklären, dass die Bürgschaften fast ausschließlich für Geschäfte mit Entwicklungs- und Schwellenländern in Anspruch genommen werden, die für die breite Masse der Exporteure eine eher geringe Rolle spielen. Zudem kommt das Instrument nur in Frage, wenn eine Exportfinanzierung benötigt wird.

<sup>85</sup> Mit Hilfe der Investitionsgarantien des Bundes können deutsche Unternehmen ihre Beteiligungen an ausländischen Unternehmen oder Kapitalausstattungen von Niederlassungen oder Betriebsstätten im Ausland gegen politische Risiken, wie Verstaatlichung, Enteignung, Krieg, Revolution, Aufruhr, Moratorien oder Zahlungsverbote absichern.

davon haben weniger als 0,1 % diese bisher in Anspruch genommen. Auch hier dominieren die Großunternehmen mit einer Nutzerquote von 2 %.

Zur Beurteilung des Nutzens wurden die Unternehmen auch gebeten, die unterschiedlichen Förderangebote zu bewerten (siehe Grafik 19 und Grafik 20 im Anhang C). Hierbei werden die Angebote der Verbände und der privaten Unternehmensberater am besten beurteilt. Am unteren Ende der Rangfolge stehen hingegen Botschaften/Konsulate, die Bundesagentur für Außenwirtschaft sowie Förderinstitutionen von Bund und Ländern. In der Palette der Förderinstrumenten erhalten die politische Flankierung, die Ausfuhrleistungsgewährleistungen und die Exportfinanzierungsprogramme<sup>86</sup> die besten Bewertungen. Diese Fördermaßnahmen wurden jedoch nur von einer sehr kleinen Gruppe von Unternehmen in Anspruch genommen. Im Vergleich dazu werden die am häufigsten von den Unternehmen genutzten Instrumente, die Auslandsmesseförderung und die Informationsveranstaltungen, erheblich schlechter beurteilt. Dies ist möglicherweise darauf zurückzuführen, dass solche eher breit ausgerichteten Instrumente die unterschiedlichen Bedürfnisse und Erwartungen der Nutzer nicht im gleichen Maße erfüllen können wie spezifisch ausgelegte Instrumente. Sowohl bei der Beurteilung der Institutionen als auch bei den Förderinstrumenten zeigt sich, dass kleine und mittlere Unternehmen die einzelnen Angebote in der Regel schlechter beurteilen als Großunternehmen.

Die Analyse der Bekanntheit, Inanspruchnahme und Bewertung der Institutionen und Instrumente der Außenwirtschaftsförderung gibt Hinweise darauf, dass im Bereich Zielgruppenerreichung KMU noch Entwicklungspotenzial besteht, z. B. hinsichtlich Straffung der Maßnahmen und damit Erhöhung der Transparenz sowie verbesserter Abstimmung auf die heterogenen Bedürfnisse des Mittelstandes. Das in Kasten 4 dargelegte Beispiel der Weiterentwicklung des in der KMU-Zielgruppe etablierten Innovationsförderprogramms PRO INNO II zeigt, dass durch eine entsprechende Anreizsetzung auch bestehende Fördermaßnahmen genutzt werden können, um die Internationalisierungsanstrengungen des Mittelstandes zu unterstützen.

---

<sup>86</sup> Hierzu zählen etwa das KfW/ERP-Exportfinanzierungsprogramm, in dessen Rahmen die KfW IPEX-Bank Darlehen zur Finanzierung von Exportgeschäften deutscher Unternehmen in Entwicklungsländer gewähren kann, oder das Exportfinanzierungsprogramm der Ausfuhrkreditgesellschaft (AKA).

**Kasten 3.4: Wirkungen des Förderprogramms PRO INNO II auf die Internationalisierung von KMU**

Das „PROgramm Förderung der Erhöhung der INNOvationskompetenz mittelständischer Unternehmen“ (PRO INNO II) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) zielt auf die Verbesserung der Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit von KMU durch die Unterstützung von Kooperationsprojekten und Personalaustausch im Bereich der Forschung und Entwicklung. In der Neuauflage des Programms im Jahr 2004 wurden spezielle Anreize zur Förderung transnationaler Kooperationen gesetzt in Form einer Erhöhung der Förderobergrenze und spezifischer Förderboni. Die im Vergleich zum Vorläuferprogramm PRO INNO deutlich gestiegene Anzahl transnationaler Projekte (+37 %) weist auf eine starke Akzeptanz dieses Instruments seitens der Unternehmen hin. Die Größe der Innovationsvorhaben (gemessen an der Fördersumme für alle an der Kooperation Beteiligten) spielt offenbar eine entscheidende Rolle, ob eine Kooperation nur im engeren räumlichen Umfeld oder über eine größere Distanz der Partner gesucht wird. Transnationale Kooperationen erfolgen dementsprechend häufiger bei größeren Innovationsvorhaben und sind bei kleineren Projekten eher selten. Hinsichtlich der Herkunftsländer der Partner spielen vor allem die alten EU-Staaten eine zentrale Rolle. Wichtige Partnerländer sind auch die MOE-Länder, wobei neben den neuen EU-Staaten vor allem von KMU aus den neuen Bundesländern auch die weiter östlich gelegenen Staaten (insbesondere Russland und die Ukraine) angezielt werden. Ländern außerhalb Europas kommt hingegen nur eine geringe Bedeutung zu.<sup>87</sup>

**3.6 Fazit**

Das Thema Internationalisierung erreicht zunehmend auch kleinere Unternehmen, zum einen in Form zunehmenden ausländischen Wettbewerbs und zum anderen in der Herausforderung, selbst auf internationalen Märkten tätig zu werden. Es ist davon auszugehen, dass sich dieser Trend auch in Zukunft fortsetzen und vermutlich sogar noch verstärken wird. Die Untersuchung zeigt, dass sich die Struktur des Mittelstandes durch Internationalisierung – sowohl der eigenen Auslandsaktivitäten als auch des ausländischen Konkurrenzdrucks – verändert und dass sich auslandsaktive und rein auf den inländischen Markt ausgerichtete KMU hinsichtlich Beschäftigung, Produktivität und Innovativität deutlich voneinander unterscheiden. Die Kausalität der Zusammenhänge zwischen Auslandsaktivitäten, Beschäftigungsentwicklung, Produktivität und Innovativität bleibt dabei nach wie vor offen. Die Ergebnisse verdeutlichen jedoch, dass mit dem zunehmenden ausländischen Wettbewerbsdruck die Internationalisierung auch KMU erfasst, die nicht selbst grenzüberschreitend tätig sind.

Die Internationalisierung des deutschen Mittelstandes ist in den letzten Jahren deutlich vorangeschritten. Dies gilt für eigene Export- und Direktinvestitionsaktivitäten der KMU ebenso wie für ausländische Beteiligungen am deutschen Mittelstand. Die wichtigste Form der Internationalisierung ist für KMU nach wie vor der Export. Angesichts der hohen Wachstumsraten der Direktinvestitionen gewinnt diese Form des Auslandsengagements jedoch ebenfalls zunehmend an Bedeutung. Die im internationalen Vergleich bereits relativ außenhandelsstarken deutschen Mittelständler haben ihre Exportquote in den letzten Jahren noch einmal deut-

---

<sup>87</sup> Vgl. Kulicke, Bühler und Ruhland (2006).

lich ausbauen können. Der Anteil auslandsaktiver KMU ist nach den Daten der amtlichen Statistik hingegen vergleichsweise konstant geblieben. Allerdings wird die Zahl auslandsaktiver KMU dabei aufgrund von Meldegrenzen unterzeichnet. Die Ergebnisse des KfW-Mittelstandspanels weisen darauf hin, dass es einen großen Anteil an KMU gibt, die bereits im Ausland aktiv sind, jedoch aufgrund ihrer geringen Auslandsumsätze nicht als Exporteure erfasst werden. Wesentliche Einflussgrößen für die Wahrscheinlichkeit, dass ein KMU Außenhandel betreibt oder im Ausland investiert, sind Unternehmensgröße und Branche. Besonders auslandsaktiv sind KMU aus den Bereichen Chemie/Pharma, Metall/Fahrzeug sowie Elektro/Feinmechanik.

Die zunehmende internationale Verflechtung wirkt sich auch auf die Konkurrenzsituation der KMU in Deutschland aus. Über 80 % der KMU verzeichneten in den letzten fünf Jahren einen wachsenden Konkurrenzdruck auf dem Heimatmarkt durch ausländische Wettbewerber. Eine Steigerung wurde vor allem von den KMU im Verarbeitenden Gewerbe notiert. Tatsächlich konnte ein merklicher Anstieg der Importquoten ausgehend von hohem Niveau vor allem für diese Branchen verzeichnet werden. Zieht man zusätzlich die Entwicklung der Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland heran, so wird jedoch deutlich, dass auch der Konkurrenzdruck im tertiären Sektor gestiegen ist. Dies gilt insbesondere für den Bereich Transport/unternehmensnahe Dienstleistungen.

Die EU-Osterweiterung und die damit verbundene Öffnung der Märkte Mittel- und Osteuropas stellt für den deutschen Mittelstand in besonderem Maße Herausforderung und Chance dar. Der Konkurrenzdruck hat sich durch die Osterweiterung zwar verschärft, insbesondere die vom Mittelstand dominierte deutsche Investitionsgüterindustrie profitiert jedoch wesentlich vom Wachstum und Ausbau der Produktionskapazitäten in den MOE-Ländern. Mittel- bis langfristig scheint eine Verschiebung vom Preis- zum Qualitätswettbewerb wahrscheinlich, denn bereits jetzt geben die befragten polnischen und tschechischen Unternehmen die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen als wichtigen Wettbewerbsvorteil an.

Insgesamt bestätigen die Ergebnisse, dass die zunehmende internationale Verflechtung einer der wesentlichen Treiber des Strukturwandels im Mittelstand ist. So kann in Branchen mit hohem Internationalisierungsgrad eine Abnahme des Anteils an Kleinunternehmen bei gleichzeitigem Anstieg der Anzahl größerer Mittelständler festgestellt werden. Unternehmen mit höherer Exportquote weisen einen höheren Anteil extern bezogener Vorleistungen auf. Dies lässt vermuten, dass sie die Vorteile (internationaler) Arbeitsteilung stärker nutzen als Unternehmen, die rein auf den inländischen Markt ausgerichtet sind.

Interessante Resultate zeigen sich auf für den Zusammenhang zwischen Internationalisierung und Unternehmensentwicklung. Sowohl KMU mit Auslandshandel als auch mit Aus-

landsbetrieben konnten in den letzten drei Jahren wesentlich mehr inländische Beschäftigung sichern und schaffen als Mittelständler ohne Auslandsengagement. Unternehmen mit einer Beteiligung an ausländischen Unternehmen sind zudem um circa 40 % produktiver. Ein weiterer empirischer Fakt ist, dass auslandsaktive Unternehmen eine deutlich höhere Innovationstätigkeit und Innovationsumsetzung aufweisen als Unternehmen, die rein auf den inländischen Markt ausgerichtet sind. Aus all diesen Ergebnissen kann jedoch nicht auf eine kausale Wirkung der Auslandsaktivität auf die genannten Ergebnisgrößen geschlossen werden. Denn Unternehmen mit einer Auslandsaktivität können über spezifische Fähigkeiten verfügen, welche sowohl die Art und Weise der Auslandsaktivität als auch die Ergebnisgrößen beeinflusst. Unklar ist also, ob sich das bessere Abschneiden der auslandsaktiven Unternehmen tatsächlich auf deren Auslandsaktivität zurückführen lässt.

Im Hinblick auf die Importkonkurrenz zeigt sich für KMU mit und ohne Export gleichermaßen, dass sie in Branchen mit hohen Importquoten zwar ein geringeres Umsatzwachstum, gleichzeitig aber auch eine bessere Gewinnentwicklung und Umsatz- sowie Gesamtkapitalrendite als KMU in Branchen mit niedrigerer Importkonkurrenz aufweisen. Möglicherweise ist dieser Zusammenhang darauf zurückzuführen, dass bessere Gewinnchancen in diesen Branchen vermehrt Konkurrenten aus dem Ausland anziehen. Dementsprechend unterliegen nicht nur Unternehmen mit eigenen Exportaktivitäten, sondern allgemein Unternehmen in Branchen mit hohem Wettbewerbsdruck den Auswirkungen der Internationalisierung.

Angesichts der Wachstumschancen internationaler Märkte und der positiven Zusammenhänge eines Auslandsengagements mit Beschäftigung erscheint es sinnvoll, die Außenwirtschaftsförderung stärker auf die Zielgruppe der KMU auszurichten. Denn es zeigt sich, dass selbst auslandsaktiven KMU diese Förderangebote deutlich weniger bekannt sind als Großunternehmen. Zudem erhalten die Förderangebote von KMU in der Regel schlechtere Bewertungen als von Großunternehmen. Dies könnte darauf hindeuten, dass hinsichtlich der Passgenauigkeit der Außenwirtschaftsförderung für den Mittelstand noch Verbesserungsbedarf besteht.

Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass es signifikante Unterschiede zwischen auslandsaktiven und rein auf den inländischen Markt ausgerichteten Mittelständlern gibt. Gleichwohl bestätigt sich das Bild einer auseinander gehenden Schere auslandsaktiver und rein inländisch orientierter Unternehmen nicht generell. Im Bereich Beschäftigung, Produktivität und Innovativität lassen sich zwar signifikante Unterschiede feststellen, es bleibt jedoch offen, in welche Richtung der Zusammenhang zwischen Auslandsaktivität und diesen Variablen wirkt. Die Internationalisierung – in Form von Importkonkurrenz, importierten Vorleistungen und Investitionen ausländischer Unternehmen – erfasst längst auch kleine Unternehmen, die keine eigene grenzüberschreitende Aktivität aufweisen. Dabei werden immer wieder die starken

Branchenunterschiede deutlich. Je offener eine Branche bzw. ein Markt hinsichtlich Import, Export und Direktinvestitionen ist, desto deutlicher zeichnet sich auch der Strukturwandel ab. Da die Offenheit einer Branche in starkem Maße von der Handelbarkeit ihrer Produkte und Dienstleistungen abhängt – und diese aufgrund der Entwicklungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien sowie der Reduktion der Transportkosten in den letzten Jahren generell drastisch gestiegen ist –, erfasst die Internationalisierung eine zunehmende Anzahl Branchen. Zudem werden die bisher weniger internationalisierten Branchen im Dienstleistungsbereich durch die hohe Dynamik bei den Direktinvestitionen von der Internationalisierung erfasst. Hierbei zeigt sich, dass auch kleine Unternehmen durchaus in der Lage sind, die Chancen der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung für sich zu nutzen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit in einer globalisierten Welt zu sichern und auszubauen. Für die langfristige Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft wird es entscheidend sein, dieses Potenzial in verstärktem Maße auszubauen und in erfolgreiches Auslandsengagement umzusetzen.

**Literatur zu Kapitel 3**

- Aizenmann, J. und I. Noy (2005), FDI and trade – Two way linkages?, NBER Working Paper 11403, Cambridge/MA: National Bureau of Economic Research.
- Arnold, J.M. und K. Hussinger (2006), Exports versus FDI in German manufacturing: firm performance and participation in international markets, Discussion Paper Series 1: Economic Studies, No. 04/2006, Frankfurt/Main: Deutsche Bundesbank.
- Astrov, V. (2005), Unterschiedliche Einflüsse beschleunigen Wachstum in den MOEL, WIFO Monatsbericht 5/2005, S. 367.
- Becchetti, L. und M. Santoro (2000), The determinants of small-medium firm internationalisation and its effects on productive efficiency, Quaderni CEIS No. 125.
- Becker, S., K. Ekholm, R. Jäckle und M.-A. Muendler (2004), Location Choice and Employment Decisions of German Multinationals, paper presented at the European Trade Study Group conference 2004.
- Bernard, A.B., J. Eaton, B. Jensen und S. Kortum (2003), Plants and Productivity in International Trade, American Economic Review 93, S. 1268-1290.
- Brenken, A. (2006), Die Globalisierung des Mittelstandes: Chancen und Risiken, Publikation der Volkswirtschaftlichen Abteilung, Frankfurt/Main: KfW.
- Brenken, A., M. Bretz, D. Engel und B. Lageman (2005), Mittelstand und EU-Osterweiterung, Wirtschaftsdienst 85 (10), S. 646-652.
- Brenton, P., F. Di Mauro und M. Lücke (1998), Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe, Kiel Working Paper No. 890, Kiel: Institut für Weltwirtschaft.
- Budd, J. W., J. Konings und M. Slaughter (2005), Wages and International Rent Sharing in Multinational Firms, Review of Economics and Statistics 87 (1), S. 73–84.
- Chamberlain, G. (1982), Multivariate Regression Models for Panel Data, Journal of Econometrics 18, S. 5–46.
- Cohen, W. M. und R. C. Levin (1989), Empirical Studies of Innovation and Market Structure, in: Handbook of industrial Organization, vol. 2, eds: Schmalensee, R. und Willig, R. Amsterdam: North-Holland, S. 1059–1107.

- Crépon, B., E. Duguet und J. Mairesse (1998), Research, Innovation and Productivity: An Econometric Analysis at the Firm Level, *Economics of Innovation and New Technology* 7, S. 115-158.
- Criscuolo, C., J. E. Haskel und M. J. Slaughter (2005), Global Engagement and the Innovation Activities of Firms, NBER Working Paper 11479, National Bureau of Economic Research.
- Deutsche Bundesbank (2006a), Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen, in: *Monatsbericht* September, S. 45-61.
- Deutsche Bundesbank (2006b), Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland seit 1997, in: *Monatsbericht* Dezember, S. 37-68.
- Deutsche Bundesbank (v.J.), Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung Nr. 10, Frankfurt am Main: Deutsche Bundesbank.
- Enquete-Kommission (2002), Schlussbericht der Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft, Bundesdrucksache 14/9200, Bonn.
- Erdilek, A. (2005), R&D Activities of Foreign and National Establishments in Turkish Manufacturing, in: M. Blomstrom, E. Graham und T. Moran (Hrsg.), *The Impact of Foreign Direct Investment on Development: New Measures, New Outcomes, New Policy Approaches*, Institute for International Economics, Washington, DC.
- Greenaway, D. und R. Kneller (2005), Firm Heterogeneity, Exporting, and Foreign Direct Investment: A Survey, GEP Research Paper 05/32, Leverhulme Centre for Research on Globalization and Economic Policy, University of Nottingham.
- Hauser, C. (2006), Außenwirtschaftsförderung für kleine und mittlere Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland - Eine empirische Analyse auf der Basis der ökonomischen Theorie des Föderalismus, *Schriften zur Mittelstandsforschung* Nr. 113 NF, Wiesbaden.
- Helpman, E., M. J. Melitz und S. R. Yeaple (2004), Export versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review* 94 (1), S. 300-316.
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn und Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk (2006), Die Bedeutung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten für den

deutschen Mittelstand, bisher unveröffentlichtes Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Bonn.

Jäckle, R. (2006), Going Multinational: What are the effects on home market performance? Bundesbank Discussion Paper Series 1 (3).

Javorcik, B. und M. Spatareanu (2005), Disentangling FDI Spillover Effects: What Do Firm Perceptions Tell Us?, in: M. Blomstrom, E. Graham und T. Moran, eds., The Impact of Foreign Direct Investment on Development: New Measures, New Outcomes, New Policy Approaches, Institute for International Economics, Washington, DC.

Karpaty, P. (2006), Does multinationality matter? Evidence from Swedish firm data, Applied Economics Quarterly 52 (2), S. 101-122.

KfW Bankengruppe (2006a), Die Globalisierung des Mittelstandes, in: Mittelstands- und Strukturpolitik Ausgabe 36, S. 1-41.

KfW Bankengruppe (2006b), Erfolgsfaktoren mittelständischer Weltmarktführer, Sonderpublikation der Volkswirtschaftlichen Abteilung, Frankfurt/Main: KfW.

Kokalj, L. und K. Wolff (2001), Die internationale Wirtschaftstätigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen im Lichte der amtlichen und nicht-amtlichen Statistik, IfM-Materialien Nr. 153, Bonn.

Konings J. und A. Murphy (2004), Do multinational enterprises relocate employment to low wage regions? Evidence from European multinationals, LICOS Discussion paper 131.

Kranzusch, P. und R. Kay (2004), Rekrutierungschancen und -probleme kleiner und mittlerer Unternehmen mit Auslandsengagement, in: von Behr, M. und Semlinger, K. (Hrsg.), Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen. Neue Entwicklungen bei Arbeitsorganisation und Wissensmanagement, Frankfurt [u. a.], S. 249-272.

Kranzusch, P. und F. Wallau (2001), Auslandsinvestitionen sächsischer Unternehmen, insbesondere kleiner und mittlerer Unternehmen. Gutachten im Auftrag des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit, unter Mitarbeit von Margit Enke, hrsg. vom SMWA, Studien Heft 20, Dresden.

Kulicke, M., S. Bühner und S. Ruhland (2006), Begleitende Evaluierung des Anlaufs von PRO INNO II - Programm zur Förderung der Erhöhung der Innovationskompetenz mittelständischer Unternehmen, Stuttgart: IRB.

- Legler, H. und O. Krawczyk (2006), Bilanz der forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige Deutschlands, Außenhandel, Spezialisierung, Beschäftigung, Qualifikationserfordernisse, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 3-2006, Berlin: BMBF.
- Maaß, F. und P. Kranzusch (2003), Entwicklungsphasen grenzüberschreitender Kooperationen im Mittelstand - Erkenntnisse aus Fallstudien, in: IfM Bonn (2004): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2003.
- Maaß, F. und F. Wallau (2003), Internationale Kooperationen kleiner und mittlerer Unternehmen - unter besonderer Berücksichtigung der neuen Bundesländer, IfM-Materialien Nr. 158, Bonn.
- Marin, D. (2004), A Nation Of Poets And Thinkers – Less So With Eastern Enlargement? Austria And Germany, CEPR Discussion Paper Series No. 4358.
- Masurel, E. (2001), Export Behavior of Service Sector SMEs, in: Serie Research Memoranda, Research Memorandum 2001-I6, Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie, Vrije Universiteit Amsterdam.
- Melitz, M. (2003), The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica* 71 (6), S. 1695-1726.
- Ministerium der Finanzen Rheinland-Pfalz (2003), Die Umsatzsteuer im EU-Binnenmarkt, Mainz: Ministerium der Finanzen Rheinland-Pfalz.
- Ministerium für Wirtschaft und Arbeit der Republik Polen (2006), Poland 2005 – Report Foreign Trade, S. 30-31.
- MPO - Ministerium für Industrie und Handel der Tschechischen Republik (2006a), Foreign Trade Statistics, <http://www.mpo.cz/dokument14531.html>.
- MPO - Ministerium für Industrie und Handel der Tschechischen Republik (2006b), Export Strategy of the Czech Republic for 2006 – 2010, S. 41-43.
- Navaretti, G. und D. Castellani (2004), Investments abroad and performance at home: evidence from Italian multinationals, CEPR Discussion Paper Series No. 4284.
- OECD (2004), Facilitating SMEs access to international markets, Background report to the 2nd OECD Conference of Ministers responsible for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs): Promoting entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy: towards a more responsible and inclusive globalisation, Paris: OECD.

- Pelzer, G. (2006), Darstellung der Beschäftigungseffekte von Exporten anhand einer Input-Output-Analyse, CEGE-Discussion Paper 51, Göttingen: Center for Globalization and Europeanization of the Economy.
- Prognos (2007), Globalisierungsreport, Die internationale Vernetzung der deutschen Industrie, Basel: Prognos.
- Reize, F. (2006), Mittelstand: Jobmotor der deutschen Wirtschaft, KfW-Mittelstandspanel 2006, Frankfurt/Main: KfW.
- Sachverständigenrat (2004), Jahresgutachten 2004/05, Erfolge im Ausland - Herausforderungen im Inland, Wiesbaden: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.
- Sachverständigenrat (2006), Jahresgutachten 2006/2007, Widerstreitende Interessen - Ungenutzte Chancen, Wiesbaden: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.
- Schrooten, M. und P. König (2006), Exportnation Deutschland - Zukunftsfähigkeit sichern, DIW Wochenbericht, Jg. 73 (41), S. 545-551.
- Sinn, H.-W. (2005), Die Basar-Ökonomie, Berlin: Econ.
- Stahlecker, T., M. Kulicke und B. Jung (2006), Die Internationalisierung von Dienstleistungen. Eine Analyse der aktuellen Entwicklungen in Deutschland und wichtiger Wettbewerber, Stuttgart: IRB.
- Statistisches Bundesamt (2004), Importabhängigkeit der deutschen Exporte. Input-Output-Rechnung, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt (2006a), Konjunkturmotor Export, Materialienband zum Pressegespräch am 30. Mai 2006 in Frankfurt/Main, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt (2006b), Input-Output-Rechnung - in jeweiligen Preisen - Ergebnisse vor Revision 2005, 1991 bis 2000, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt (2006c), Input-Output-Rechnung 2000, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18 Reihe 2, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (2006d), Input-Output-Rechnung 2001, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18 Reihe 2, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (2006e), Input-Output-Rechnung 2002, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18 Reihe 2, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (2006f), Außenhandel, 2. Halbjahr und Jahr 2005, Fachserie 7 Reihe 3, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (2007), Inlandsproduktberechnung, Erste Jahresergebnisse 2006, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

UNCTAD (1998), The Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia, Geneva: UN.

Wagner, J. (2006a), Exports, foreign direct investment, and productivity: Evidence from German firm level data, Applied Economics Letters, Vol. 13 (6), S. 347-349.

Wagner, J. (2006b), International Firm Activities and Innovation: Evidence from Knowledge Production Function of German Firms, Working Paper No. 25, Universität Lüneburg.

WIIW (2006), Aktuelle Wirtschaftslage und Ausblick für die Länder Mittel-, Ost- und Südosteuropas, Pressenotiz, Wien: Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche.

WTO (2004), World Trade Report 2004, Genf: World Trade Organization.

WTO (2006), World Trade Report 2006, Genf: World Trade Organization.

## **Anhang 3.A: Beschreibung der Daten**

### **A.1 KfW-Mittelstandspanel**

Das KfW-Mittelstandspanel stellt den ersten und bisher einzigen repräsentativen Längsschnittdatensatz für alle mittelständischen Unternehmen in Deutschland dar. Die Daten werden im Rahmen einer schriftlichen Wiederholungsbefragung der KMU in Deutschland mit einem Umsatz von bis zu 500 Mio. EUR pro Jahr erhoben. Gemäß dieser Definition gibt es knapp 3,5 Mio. mittelständische Unternehmen in Deutschland. Die Erstbefragung ist 2003 erfolgt und wird im jährlichen Rhythmus bei denselben Unternehmen wiederholt. Inzwischen liegen vier Befragungswellen vor. Insgesamt wurden in der ersten Welle (2003) 86.429 Unternehmen (Bruttostichprobe) angeschrieben, von denen 15.154 (Nettostichprobe) einen verwertbaren Fragebogen zurückgeschickt haben. Die Rückantworten in der zweiten Welle betragen 10.692 (Rücklaufquote 15 %), in der dritten Welle 11.101 (Rücklaufquote 21 %) und in der vierten Welle 8.957 (Rücklaufquote 20 %).

In jeder Welle wird die Stichprobe nach vier Schichtgruppen angelegt: Fördertyp (gefördert von KfW, gefördert von DtA, nicht von KfW oder DtA gefördert), Branche, Beschäftigtengrößenklasse und Region (neue Bundesländer/alte Bundesländer). Die Bruttostichprobe wird so angelegt, dass in der Nettostichprobe in allen Zellen, die sich aus der Kombination der einzelnen Schichten ergeben, in etwa gleich viele Unternehmen enthalten sind. Die Hochrechnungsfaktoren ergeben sich aus der Verteilung der Grundgesamtheit in den Schichtungsmerkmalen. In der hier vorrangig verwendeten dritten Welle (2005) setzte sich die Grundgesamtheit folgendermaßen nach Branchen und Größenklassen zusammen: a) 8 % Verarbeitendes Gewerbe, 9 % Baugewerbe, 15 % Einzelhandel, 5 % Großhandel, 57 % Dienstleister, 6 % Sonstige Unternehmen; b) 79 % bis 4 Beschäftigte, 12 % 5 bis 9 Beschäftigte, 7 % 10 bis 49 Beschäftigte, 2 % über 50 Beschäftigte. Schwerpunktmäßig werden mit dem KfW-Mittelstandspanel jährlich wiederkehrende Informationen zur Unternehmensentwicklung, zur Investitionstätigkeit und zur Finanzierungsstruktur erfragt. Darüber hinaus werden in den einzelnen Wellen auch Informationen zu speziellen Themenkomplexen erhoben, so z. B. in der dritten Welle zum Innovationsverhalten. Die Ergebnisse werden jährlich im Rahmen eines Ergebnisberichts veröffentlicht.<sup>88</sup>

### **A.2 KfW-Bilanzdatenbank**

Die KfW-Bilanzdatenbank enthält fast 120.000 Jahresabschlüsse von knapp über 70.000 KfW-Kreditnehmern aus den Jahren 1994 bis 2004, die einen KfW-Investitionskredit bean-

---

<sup>88</sup> Für weitere Angaben zu Erhebungsmethode und Ergebnisse vgl. Reize (2006).

tragt und erhalten haben<sup>89</sup> und deren Bilanzsumme oder Umsatz 500 Mio. EUR nicht überschreiten. Davon liegen zu über 44.000 Unternehmen Jahresabschlüsse aus verschiedenen Geschäftsjahren vor. Die Datenbank enthält Jahresabschlüsse sowohl von Unternehmen, die eine Investition planen bzw. unmittelbar vor einer Investition stehen, als auch von solchen, die einen Kredit beantragen, um temporäre Liquiditätsengpässe zu überwinden, ohne zu investieren. Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes sowie des Grundstücks- und Wohnungswesens sind wegen der Besonderheiten ihrer Bilanzstruktur nicht in der Datenbank enthalten.

Die KfW reicht ihre Kredite nicht unmittelbar an den Investor, sondern über Kreditinstitute aus, die gegenüber der KfW im Schadensfall ganz oder teilweise für das Darlehen haften. Dieses Verfahren, das dem Prinzip der Subsidiarität verpflichtet ist, führt dazu, dass die Kreditnehmer der KfW im Allgemeinen bankübliche Anforderungen an Bonität und/oder Sicherheiten erfüllen müssen. Dennoch enthält das Sample auch viele Unternehmen mit schwachen Leistungskennziffern. Insgesamt enthält das KfW-Sample das gesamte Spektrum mittelständischer Unternehmen. Trotz gewisser Einschränkungen stellt es eine gute Annäherung an die tatsächlichen Verhältnisse im Mittelstand in Deutschland dar. Eine Repräsentativität im strengen statistischen Sinne ist allerdings nicht gegeben.

### **A.3 Unternehmensbefragungen Vereine Creditreform**

Seit 1979 führt Creditreform Befragungen kleiner und mittlerer Unternehmen durch. Viermal im Jahr beteiligen sich rund 4.000 Firmen aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel und Dienstleister an der Umfrage zur Wirtschaftslage im Mittelstand. Als mittelständische Unternehmen gelten Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten 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 Beschäftigten befragt. Die dem Kapitel zu Grunde liegende Herbstumfrage fand vom 28. August 2006 bis 22. September 2006 in Zusammenarbeit mit der KfW statt.

---

<sup>89</sup> Die Datenbank enthält somit nur von der KfW geförderte Unternehmen. Im KfW-Mittelstandspanel, in das sowohl geförderte als auch nicht geförderte Unternehmen aufgenommen werden, konnte jedoch kein Zusammenhang zwischen KfW-Förderung und Exportneigung festgestellt werden, so dass davon ausgegangen wird, dass sich diese Einschränkung nicht auf die hier durchgeführten Analysen auswirkt.

In diesem Jahr hat Creditreform durch seine Landesgesellschaften in Polen und Tschechien erstmals osteuropäische Unternehmen zu ihren Internationalisierungsaktivitäten befragt. Die Parameter der Umfrage orientierten sich an der Befragung im Inland. Der Fragebogen wurde zwischen August und Oktober 2006 in beiden Ländern an 800 Unternehmen verschickt. Die Zahl der Rückantworten lag bei 82 in Polen und 158 in Tschechien. Die Rückantworten in Polen teilten sich branchenmäßig folgendermaßen auf: 47 % Verarbeitendes Gewerbe, 16 % Bau, 20 % Handel, 17 % Dienstleistungen. In Tschechien dominierte die Industrie: 84 % Verarbeitendes Gewerbe, 3 % Bau, 11 % Handel, 3 % Dienstleistungen.

#### **A.4 Unternehmensbefragung IfM Bonn**

Für die Online-Befragung des IfM Bonn wurde im Sommer 2006 aus einer bundesweiten Adressdatei eine Zufallsstichprobe auslandsaktiver und nicht auslandsaktiver Unternehmen, gleichverteilt nach den Kriterien Umsatzgrößenklasse und Wirtschaftsbereich, gezogen. 9.064 Unternehmen wurden mit einem postalischen Einladungsschreiben erreicht. Von diesen nahmen 530 Unternehmen an der Umfrage teil, womit die Rücklaufquote bei 6 % lag. Für die Hochrechnung wurde ein zweistufiges Verfahren angewendet, bei dem in einem ersten Schritt nach Branchen und Größenklassen und im zweiten Schritt nach Anteil exportierender Unternehmen in den sich daraus ergebenden Zellen gewichtet wurde. Für den ersten Hochrechnungsschritt wurde die Verteilung nach Wirtschaftsbereichen (Verarbeitendes Gewerbe inklusive Bauwirtschaft, Handel sowie Dienstleistungen), Umsatzgrößenklassen und Beschäftigtengrößenklassen des Unternehmensregisters herangezogen. In der Grundgesamtheit (rund 2,4 Mio. Unternehmen) gehören 24 % der Unternehmen dem Verarbeitenden Gewerbe inklusive Bausektor an, 29 % sind Handels- und 47 % Dienstleistungsunternehmen. Differenziert nach Umsatzgrößenklassen liegt der Anteil Unternehmen mit bis zu 2 Mio. EUR Jahresumsatz bei 94 %, zwischen 2 und 10 Mio. EUR bei 5 %, zwischen 10 und 50 Mio. EUR bei 1 % und mit über 50 Mio. EUR bei 0,3 %. Da das Unternehmensregister keine Angaben zum Export enthält, wurde für den zweiten Hochrechnungsschritt der Anteil exportierender Unternehmen in den jeweiligen wirtschaftsbereichsspezifischen Größenklassen der Umsatzsteuerstatistik herangezogen. Daher spiegelt der Anteil der Exportunternehmen mit 13 % weitgehend die in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesene Quote wider, die leichte Differenz ergibt sich durch unterschiedliche Zellenbesetzungen.

#### **A.5 Amadeus-Datenbank BvD/Vereine Creditreform am RWI Essen**

Amadeus (Analyze MAjor Databases from EUropean Sources) ist eine kommerzielle Unternehmensdatenbank mit Informationen über 8 Mio. private und öffentliche Unternehmen aus 38 europäischen Ländern (Stand November 2006). Gesammelt werden die Daten von Bureau Van Dijk (BvD), das zur Informationsbeschaffung mit dreißig Datenanbietern (u. a. Ver-

eine Creditreform) aus verschiedenen Ländern zusammenarbeitet. In Amadeus liegen Angaben zu 812.583 Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland vor, deren Wirtschaftsaktivitäten zur Erfassung und regelmäßigen Aktualisierung im Datenbestand von Creditreform führen. Als „wirtschaftsaktiv“ gilt ein Unternehmen, wenn eine Wirtschaftsauskunft - z. B. von einem Finanzinstitut oder einem Lieferanten - eingeholt wurde, ein Eintrag im Handelsregister vorliegt oder wenn durch das Unternehmen Arbeitsplätze geschaffen wurden. Kleinstgewerbetreibende, Freiberufler, landwirtschaftliche Unternehmen, sowie Ich-AGs sind in der Datenbank untererfasst. In der Amadeus-Datenbank sind direkte Beteiligungen an insgesamt 15.687 Unternehmen erfasst.<sup>90</sup> Die Datenbank wurde bereits in verschiedenen Studien zum Thema Direktinvestitionen verwendet.<sup>91</sup> Am RWI Essen liegen insgesamt vier Updates aus den Jahren 2000, 2002, 2004 und 2006 vor.

#### **A.6 Zusammenführung des KfW-Mittelstandspanels und der Amadeus-Datenbank durch das RWI Essen**

Hierbei wurden die erste und dritte Welle des Mittelstandspanels (siehe A.1) verwendet, die ausführliche Informationen zu den Innovationstätigkeiten mittelständischer Unternehmen beinhalten. Amadeus (siehe A.6) beinhaltet neben umfangreichen Bilanz- und GuV-Daten Informationen zu ausländischen Tochtergesellschaften wie auch zu Beteiligungen von ausländischen Investoren. Der Match der beiden Datensätze führt zu einer Stichprobe von 10.273 Beobachtungen. Als Unternehmen mit Beteiligung von Ausländern zählen jene, an denen ausländische Unternehmen (ohne Privatpersonen) einen Anteil am Eigenkapital von mindestens 10 % halten. Zu den Unternehmen mit Tochterunternehmen im Ausland zählen Unternehmen, die an Unternehmen im Ausland mit mindestens 50 % beteiligt sind. Von den 10.273 Unternehmen halten 110 Unternehmen Beteiligungen an Tochterunternehmen im Ausland; für 218 Unternehmen wurden Beteiligungen von Ausländern identifiziert.

---

<sup>90</sup> In der Direktinvestitionsstatistik der Deutschen Bundesbank sind 16.890 direkte Beteiligungen an ausländischen Unternehmen, die mindestens 3 Mio. EUR Bilanzsumme aufweisen, erfasst. Weitere 11.800 Beteiligungen entfallen auf Auslandsbeteiligungen an Unternehmen mit einer Bilanzsumme zwischen 0,5 und 3 Mio. EUR.

<sup>91</sup> Vgl. Konings und Murphy (2004); Budd, Konings und Slaughter (2005); Javorcik und Spatareanu (2005).

**Anhang 3.B: Koeffizienten der Schätzungen****Tabelle 4: Brancheneinteilung**

Kürzel	Branchen	Wirtschaftszweige WZ2003	
		2-Steller	Aggregate
Chemie	Chemische und Kunststoffindustrie	24-25	DG, DH
Metall/Fahrzeug	Metallindustrie/Maschinenbau/Fahrzeugbau	27-29, 34-35	DJ, DK, DM
Elektro/Feinmechanik	Herstellung von EDV, Elektrotechnik, Feinmechanik, Optik	30-33	DL
Weiteres VG	Übriges Verarbeitendes Gewerbe	15-23, 26, 36-37	DA - DF, DI, DN
Energie	Energie/Wasser	40-41	E
Bau	Bau	45	F
Handel	Handel	50-52	G
Kredit/Vers.	Kredit- und Versicherungsgewerbe	65-67	J
Transport/Untern. DL	Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Grundstücks- und Wohnungswesen, Unternehmensdienstleistungen	60-64, 70-74	I, K
Pers. DL	Persönliche/konsumnahe und sonstige Dienstleistungen	55, 85, 92-93	H, N, 92-93

**Tabelle 5: Produktivitätsunterschiede nach Kontrolle für einige wesentliche Unternehmenscharakteristika (OLS-Schätzung)**

Cobb-Douglas Produktionsfunktion	Koeffizient	t-wert
Kapital (log.)	0,070	(14,14)***
Zahl der Beschäftigten (log.)	-0,182	(14,78)***
Beteiligung von ausl. Unternehmen	0,207	(2,32)**
Ausländische Direktinvestition	0,432	(3,65)***
Konstante	11,151	(70,26)***
Beobachtungen	5468	
Bestimmtheitsmaß R <sup>2</sup>	0,1927	
F-test (52, 514)	24,86	

Anmerkung: () Koeffizient nicht signifikant, (\*) signifikant auf 10 % Niveau; (\*\*) signifikant auf 5 % Niveau; (\*\*\*) signifikant auf 1 % Niveau.

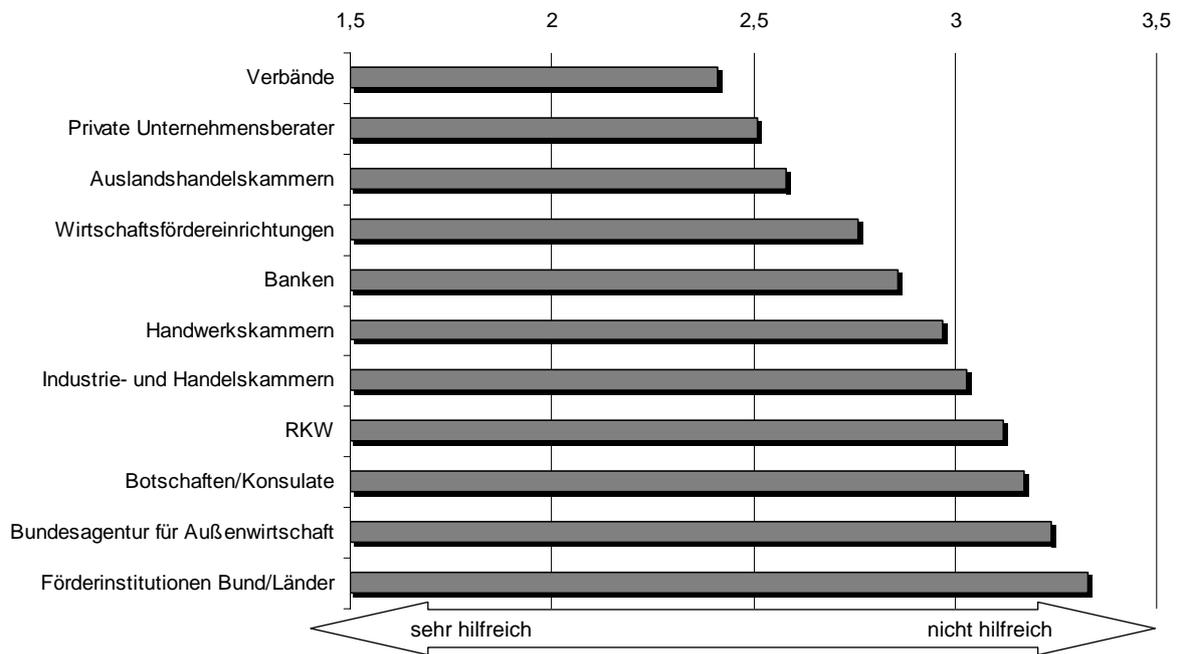
Quelle: KfW Bankengruppe und Vereine Creditreform, Berechnungen der KfW und des RWI Essen

**Tabelle 6: Charakteristika von Unternehmen mit und ohne Exporte, ausländischen Tochtergesellschaften bzw. Beteiligung von Ausländern (Durchschnittswerte)**

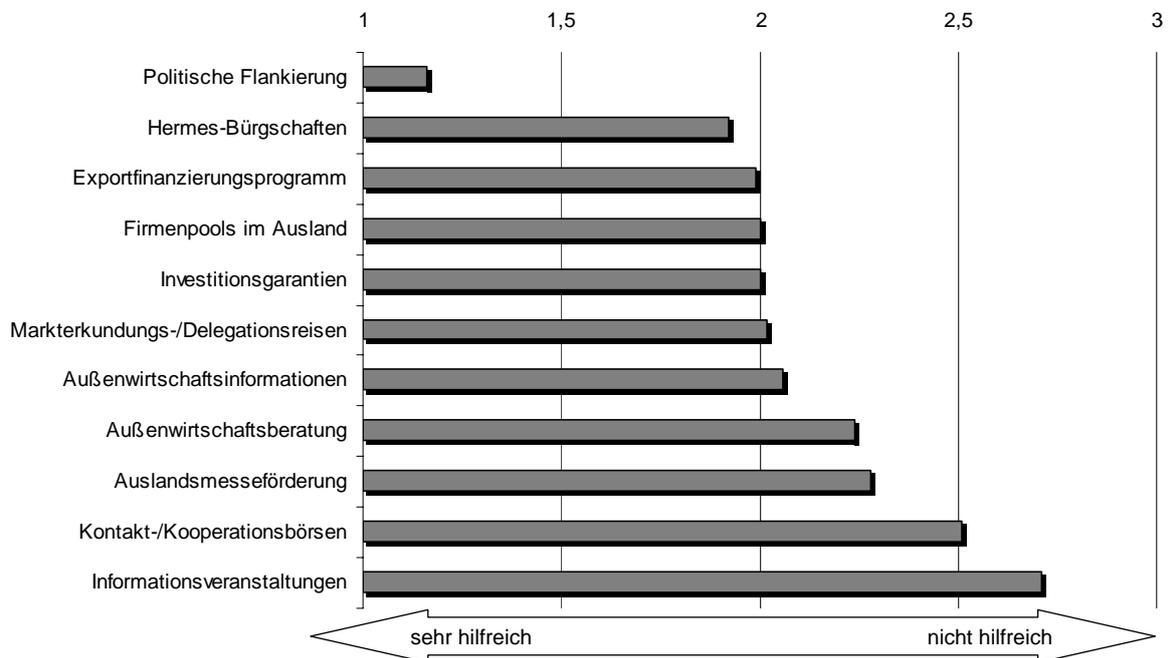
Innovationstätigkeit	mit	ohne	mit	ohne	mit	ohne
	Exporte		ausländische Tochtergesellschaft		Beteiligung ausländischer Unternehmen	
FuE durchgeführt (ja = 1/nein = 0)	0,447	0,119	0,655	0,237	0,422	0,238
FuE-Intensität (FuE-Ausgaben/Umsatz) in %	3,667	0,909	4,067	2,014	4,478	1,983
FuE-Intensität (FuE-Ausgaben/Umsatz) in % für FuE-treibende Unternehmen	7,851	7,375	8,152	5,875	10,076	8,010
Produktinnovation (ja = 1/nein = 0)	0,598	0,335	0,792	0,417	0,620	0,417
Prozessinnovation (ja = 1/nein = 0)	0,438	0,249	0,657	0,314	0,471	0,314
Produkt- oder Prozessinnovation (ja = 1/nein = 0)	0,711	0,451	0,855	0,493	0,688	0,492
Zahl der Beschäftigten	71	35	259	46	106	47

Quelle: KfW Bankengruppe; Amadeus (v.J.) Vereine Creditreform, Berechnungen der KfW und des RWI Essen

**Anhang 3.C: Grafiken**



**Grafik 19: Beurteilung der Förderinstitutionen**



**Grafik 20: Beurteilung der Fördermaßnahmen**

## 4 Mittelstand und Unternehmenssteuerreform

Anfang November 2006 hat sich die Bund-Länder-Arbeitsgruppe von Union und SPD auf einen Entwurf für die Unternehmenssteuerreform geeinigt, die 2008 in Kraft treten wird. Danach soll die durchschnittliche Gesamtbelastung der Gewinne von Kapitalgesellschaften von derzeit 38,65 auf 29,8 % gesenkt werden, und auch die einbehaltenen Gewinne von Personengesellschaften sollen geringer belastet werden. Zur Gegenfinanzierung ist insbesondere eine Verbreiterung der Bemessungsgrundlage vorgesehen, die unter anderem durch den Wegfall der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer als Betriebsausgabe erreicht werden soll.

Der Mittelstandsmonitor nimmt dies zum Anlass, die spezifische fiskalische Bedeutung des Mittelstandes darzulegen und sich eingehend mit der aktuellen Steuerbelastung mittelständischer Unternehmen im internationalen Vergleich zu befassen. Zudem wird der Versuch unternommen, die Auswirkungen der geplanten Unternehmenssteuerreform auf ein typisches mittelständisches Unternehmen abzuschätzen und mögliche Entlastungswirkungen zu quantifizieren.

Das Kapitel gliedert sich wie folgt: Der erste Abschnitt fasst kurz die Reformschritte zur gegenwärtigen Rechtslage zusammen. Im zweiten Abschnitt erfolgt eine Abschätzung des Anteils des Mittelstandes am Unternehmenssteueraufkommen. Im dritten Abschnitt wird die steuerliche Wettbewerbsposition mittelständisch strukturierter Unternehmen im internationalen Vergleich untersucht. Mit Hilfe des European Tax Analyzers werden die effektiven Steuerbelastungen repräsentativer mittelständischer Modellunternehmen sowie die Belastungsdifferenzen im Vergleich zu elf anderen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union analysiert. Ausgehend von den steuerlichen Wettbewerbsbedingungen nach dem Rechtsstand 2005 werden im letzten Abschnitt die Konsequenzen der Umsetzung des aktuellen Entwurfs der Bundesregierung zur Unternehmenssteuerreform 2008 errechnet.

### 4.1 Die Unternehmensbesteuerung heute

Die heute gültige Rechtslage resultiert aus der so genannten „Steuerreform 2000“ der rot-grünen Bundesregierung aus dem Jahr 2000.<sup>1</sup> Sie umfasste die Reform der Unternehmensbesteuerung und die Reform des Einkommensteuertarifs.<sup>2</sup> Im Rahmen der mehrstufigen Einkommensteuerreform wurden die tariflichen Grenzsteuersätze von 2001 bis 2005 schrittweise gesenkt – der Eingangssteuersatz von 22,9 auf 15 % und der Spitzensteuersatz von 51 auf 42 %. Gleichzeitig wurde das steuerfreie Existenzminimum (Grundfreibetrag) von 6.902

---

<sup>1</sup> Vgl. Deutscher Bundestag (2000).

<sup>2</sup> Vgl. Heilemann, Gebhardt und von Loeffelholz (2003).

auf 7.664 EUR angehoben. Neben den allgemeinen Tarifentlastungen wurden die einkommensteuerpflichtigen Personenunternehmen dadurch entlastet, dass sie die auf unternehmerischen Gewinnen lastende kommunale Gewerbesteuer in Höhe des 1,8-fachen des Gewerbesteuermessbetrags pauschal mit ihrer Einkommensteuer verrechnen können.

Kernpunkt der Reform der Unternehmensbesteuerung war die Einführung eines einheitlichen Körperschaftsteuersatzes von 25 %, nachdem zuvor auf einbehaltene Gewinne 40 % und auf ausgeschüttete Gewinne 30 % Steuern erhoben worden waren.<sup>3</sup> Zusätzlich wurde aber das Vollanrechnungsverfahren bei ausgeschütteten Gewinnen durch eine Definitivbesteuerung auf Unternehmensebene und das Halbeinkünfteverfahren ersetzt.

Auch nach diesen Reformschritten weist Deutschland mit einer nominellen Steuerbelastung der Gewinne von Kapitalgesellschaften in Höhe von rund 39 %, die sich aus Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag zusammensetzt, heute die höchste nominelle Steuerbelastung in Europa aus. Es hat auch nach 2001 keine Positionsverbesserung stattgefunden, weil im Ausland in der vergangenen Dekade die Steuerbelastung von Kapitalgesellschaften noch stärker gesenkt wurde: So wurden die Unternehmenssteuersätze in den EU-15-Staaten um durchschnittlich 8 Prozentpunkte auf 30 %, die in den mittel- und osteuropäischen Ländern sogar um 10 Prozentpunkte auf 20,6 % gesenkt.

Mehr als drei Viertel der Unternehmen in Deutschland sind aber als Einzelunternehmen oder Personengesellschaft organisiert; der überwiegende Teil davon (über 99 %) sind kleine oder mittlere Unternehmen.<sup>4</sup> Ihre nominelle Steuerbelastung liegt nach der „Steuerreform 2000“ derzeit international im Mittelfeld.<sup>5</sup> Personenunternehmen weisen im Durchschnitt in Deutschland eine geringere Steuerbelastung als Kapitalgesellschaften auf, weil sie ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit entsprechend in der Regel nicht mit dem Spitzensteuersatz belastet werden. So tragen immerhin 97 % der deutschen Personengesellschaften eine Steuerlast, die unter 38,65 %, d. h. unterhalb der nominellen steuerlichen Gesamtbelastung der Kapitalgesellschaften liegt; über 90 % der Personengesellschaften haben eine Steuerlast von weniger als 30 %. Eine durchschnittliche Einkommensteuerlast von 38,65 % erreichen ledige Unternehmer erst bei einem zu versteuernden Gewinn von 128.000 EUR und verheiratete Unternehmer bei rund 245.000 EUR. Dies ist bei den meisten mittelständischen Per-

---

<sup>3</sup> Der Körperschaftsteuersatz wurde im Jahr 2003 auf 26,5 % angehoben, um einen Solidarbeitrag zur Finanzierung der Flutschäden zu erbringen.

<sup>4</sup> Vgl. StaBu (2000-2006a).

<sup>5</sup> Vgl. Abschnitt 4.3 zum internationalen Vergleich der Steuerbelastung von mittelständischen Kapital- und Personengesellschaften.

sonenunternehmen nicht der Fall, nur rund 5 % erzielen betriebliche Einkünfte in dieser Größenordnung.<sup>6</sup>

Die steuerliche Belastung deutscher Unternehmen, vor allem der Körperschaften, ist also im internationalen Vergleich hoch.<sup>7</sup> Dies steht, anders als oft argumentiert, nicht im Widerspruch zu der im Zuge der Unternehmenssteuerreform gesunkenen Steuerquote. Diese ist vielmehr auch Ausdruck von Ausweichstrategien. So führen die gegenwärtigen Steuersatzunterschiede dazu, dass vor allem international operierende Unternehmen durch Nutzung bestehender steuerlicher Gestaltungsmöglichkeiten (Verrechnungspreise, Fremdkapitalzinsen) einen Teil ihrer in Deutschland erwirtschafteten Gewinne in Niedrigsteuerländer verlagern und im Ausland angefallene Verluste in Deutschland steuermindernd ansetzen. Dies schmälert die deutsche Steuerbasis und wirkt sich negativ auf das Steueraufkommen aus.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass die Einkommens- und Gewinnbesteuerung Verzerrungen bei Investitions- und Finanzierungsentscheidungen sowie bei der Wahl der Rechtsform verursacht und die intertemporale Neutralität bei Investitions- und Konsumentscheidungen nicht gewährleistet. Dies mindert die Effizienz des Kapitaleinsatzes. Zudem ist das „Steuer-system“ in Deutschland durch das Zusammenwirken von Körperschaft-, Einkommen- und Gewerbesteuer und aufgrund seiner zahlreichen Ausnahmeregelungen intransparent und für die Unternehmen mit hohen Transaktionskosten behaftet.<sup>8</sup>

## 4.2 Fiskalische Bedeutung des Mittelstandes

Eine Bestimmung der fiskalischen Bedeutung des Mittelstandes<sup>9</sup> ist schwierig. Von amtlicher Seite liegen keine ausreichenden Angaben vor, um das von diesem bedeutenden Teil der deutschen Wirtschaft getragene Steueraufkommen zu bestimmen. Wir haben deshalb im ersten Schritt die Entwicklung der Unternehmens- und Kapitaleinkommensteuern in den Jahren 2000 bis 2007 abgeleitet. Vor diesem Hintergrund haben wir im zweiten Schritt die fiskalische Bedeutung des Mittelstandes abgeschätzt.

Unternehmen des Mittelstandes firmieren sowohl als Personenunternehmen als auch als Kapitalgesellschaften; erstere entrichten Einkommensteuer, letztere Körperschaftsteuer. Die amtliche Statistik gibt keinen Aufschluss über das vom Mittelstand geleistete Steueraufkom-

---

<sup>6</sup> Vgl. BMF (2004). Die Gleichheit der Belastung gilt allerdings nur auf Unternehmensebene. Beachtet man zusätzlich, dass die so versteuerten Gewinne auf Anteilseignerebene noch einmal besteuert werden, so kommt man bei Körperschaften noch zu deutlich höheren Lasten.

<sup>7</sup> Die steuerliche Belastung stellt indes nur eine Determinante für Investitionsentscheidungen dar; bei anderen Determinanten, z. B. in der Infrastruktur, weist Deutschland Standortvorteile auf.

<sup>8</sup> Vgl. RWI (2003).

<sup>9</sup> Zum Mittelstand werden bei uns Unternehmen gezählt, die nicht mehr als 50 Mio. EUR Umsatz ausweisen.

men. Auch das tatsächliche Aufkommen der einzelnen Unternehmens- und Kapitaleinkommensteuern weist sie explizit nicht aus. Das kassenmäßige Aufkommen dieser Steuern unterzeichnet die effektive Steuerbelastung der Unternehmen, da es durch eine Reihe von Abzügen reduziert wird. Stark aufkommensmindernd schlagen bei der veranlagten Einkommensteuer insbesondere die Lohnsteuerrückerstattungen an Arbeitnehmer im Rahmen der Antragsveranlagung nach § 46 EStG und die Eigenheimzulage zu Buche; bei der Körperschaftsteuer führten die auf dem früheren körperschaftsteuerlichen Anrechnungssystem beruhenden Rückforderungen von Steuerguthaben der Kapitalgesellschaften in den Jahren 2001 und 2002 zu erheblichen Mindereinnahmen. Schließlich verringern die Investitionszulagen das kassenmäßige Aufkommen der Einkommen- und der Körperschaftsteuer. Um die tatsächliche Belastung mit gewinnabhängigen Steuern zu ermitteln, muss ihr Aufkommen um die diversen Erstattungsbeträge bereinigt werden. Zudem ist der Solidaritätszuschlag dem Aufkommen der gewinnabhängigen Steuern insoweit zuzurechnen, wie er von Unternehmen geleistet wird. Auch die im Quellenabzug erhobenen Steuern auf Zinsen (Zinsabschlag) und Gewinnausschüttungen (nicht veranlagte Steuern vom Ertrag), die bei der Veranlagung auf die Einkommensteuer angerechnet werden, müssten an sich nur insoweit einbezogen werden, wie sie von Unternehmen getragen werden; dies ist aufgrund fehlender Angaben aber nicht möglich.

Das Aufkommen der Unternehmens- und Kapitaleinkommensteuern verringerte sich Anfang dieses Jahrzehnts von reichlich 116 Mrd. EUR (2000) auf rund 89 Mrd. EUR (2003). Der kräftige Rückgang war zum Teil Ergebnis der schwachen Konjunktur und zum überwiegenden Teil Folge der Reform der Unternehmensbesteuerung und der Abflachung des Einkommensteuertarifs; außerdem führte der Systemwechsel bei der Besteuerung von Kapitalgesellschaften im Jahr 2001 zu erheblichen Steuerausfällen.<sup>10</sup> Seit 2004 steigen die Unternehmens- und Kapitaleinkommensteuern wieder. Im Jahr 2006 überschreiten sie erstmals ihr vor der konjunkturellen Schwächephase und vor dem Inkrafttreten der Steuerentlastungen der „Steuerreform 2000“ erreichtes Aufkommensniveau. Dies ist dem konjunkturellen Aufschwung und insbesondere der kräftigen Steigerung der Gewinne zu verdanken; die günstige Gewinnentwicklung wirkt sich dabei erst allmählich aus, denn die Festsetzung der endgültigen Steuerschuld erfolgt bei ertragsbezogenen Steuern mit einer Verzögerung, die in der Regel zwei Jahre beträgt; zum Teil werden auch noch weiter zurückliegende Veranlagungszeiträume erfasst. Im laufenden Jahr dürfte das Aufkommen der Unternehmens- und Kapitaleinkommensteuern indes leicht sinken: Neben den temporär verbesserten Abschrei-

---

<sup>10</sup> Als Folge der Tarifsenkung von 40 % bei einbehaltenen Gewinnen bzw. von 30 % bei ausgeschütteten Gewinnen auf einheitlich 25 % kam es zu sehr hohen Sonderausschüttungen von einbehaltenen Gewinnen, die mit Steuersätzen von 45 % (bis 1998) bzw. 40 % (1999 und 2000) besteuert wurden und zu erheblichen ausschüttungsbedingten Erstattungen; diese konnten durch den gleichzeitigen Anstieg des Aufkommens der nicht veranlagten Steuern vom Ertrag nicht ausgeglichen werden.

bungsbedingungen, die im Jahr 2007 zu höheren Steuerausfällen führen als 2006, ist dies auch darauf zurückzuführen, dass die Nachzahlungen für Vorjahre, die im Jahr 2006 ein Rekordniveau erreichen, wohl geringer ausfallen.

Tabelle 4.1: Unternehmens- und Kapitaleinkommensteuern 2000 bis 2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 <sup>a</sup>	2007 <sup>a</sup>
	<i>[Mio. EUR]</i>							
<b>Unternehmens- und Kapitaleinkommensteuern</b>	<b>116 477,4</b>	<b>96 869,5</b>	<b>91 107,0</b>	<b>89 290,6</b>	<b>99 423,0</b>	<b>108 557,5</b>	<b>126 831,0</b>	<b>124 923,0</b>
Einkommensteuer	61 368,5	68 143,2	60 917,9	53 427,9	54 223,3	55 779,0	61 654,0	63 449,0
Veranlagte Einkommensteuer <sup>1</sup>	40 519,4	38 297,6	38 416,4	36 794,7	37 456,9	38 836,4	43 054,0	44 134,0
Nicht veranlagte Steuern vom Ertrag	13 514,9	20 884,6	14 023,6	9 000,8	9 993,9	9 952,4	11 100,0	11 110,0
Zinsabschlag	7 334,2	8 961,0	8 477,9	7 632,4	6 772,6	6 990,2	7 500,0	8 205,0
Körperschaftsteuer <sup>2</sup>	24 536,7	1 261,0	4 370,9	9 530,7	14 385,0	17 772,4	23 990,0	21 301,0
Gewerbesteuer	27 025,5	24 533,7	23 488,8	24 138,6	28 373,0	32 145,4	37 750,0	36 800,0
Solidaritätszuschlag	3 546,7	2 931,6	2 329,4	2 193,4	2 441,7	2 860,7	3 437,0	3 373,0
<b>Unternehmens- und Kapitaleinkommensteuern</b>								
- in % des Steueraufkommens	24,9	21,7	20,6	20,2	22,5	24,0	26,2	24,3
- in % des nominalen BIP	5,6	4,6	4,3	4,1	4,5	4,8	5,5	5,3
- in % der Unternehmens- und Vermögenseinkommen	27,4	22,0	20,3	19,2	19,4	19,9	21,8	20,8

<sup>a)</sup> Schätzung des Arbeitskreises Steuerschätzungen vom November 2006.

<sup>1)</sup> Einschließlich der Arbeitnehmererstattungen nach §46 EStG, Investitionszulage und Eigenheimzulage.

<sup>2)</sup> Einschließlich Investitionszulage.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Bundesministerium der Finanzen, eigene Berechnungen.

Um die durchschnittliche Steuerbelastung der Unternehmens- und Kapitaleinkommen zu bestimmen, wird als Indikatorvariable für die steuerpflichtigen Einkommen und Gewinne der Unternehmen mangels ausreichender Informationen über die steuerlichen Bemessungsgrundlagen auf die in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ausgewiesenen Unternehmens- und Vermögenseinkommen<sup>11</sup> zurückgegriffen. Diese Einkünfte werden global als Differenz zwischen Volkseinkommen und Lohnneinkommen ermittelt und sind wegen des Residualcharakters freilich eine statistisch unsichere Größe. Sie enthält auch Elemente, die nicht den Unternehmensgewinnen zuzurechnen sind, wie z. B. die Zinseinkommen der privaten Haushalte. Das Aufkommen der Unternehmens- und Kapitaleinkommensteuern hat sich in Relation zu den Unternehmens- und Vermögenseinkommen zu Beginn dieses Jahrzehnts merklich verringert. Die so bestimmte Steuerquote sank von 27,4 % (2000) auf 19,2 % (2002). Seither steigt sie zwar in der Grundtendenz, liegt aber mit rund 21 % erheblich unter dem hohen Niveau des Jahres 2000.

Aufgrund der fehlenden Angaben zu dem vom Mittelstand geleisteten Steueraufkommen haben wir seine fiskalische Bedeutung mit Hilfe der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes abgeleitet. In der Umsatzsteuerstatistik sind die deutschen Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen und nach Rechtsformen aufgelistet, was eine Mittelstandsabgrenzung ermöglicht. Unsere vereinfachende Annahme postuliert, dass Umsatz und Gewinnsteuern hoch korreliert sind und die Anteile des Mittelstandes am Umsatz somit ein verwendbarer Proxy für die Anteile des Mittelstandes am Gewinnsteueraufkommen sind. Tabelle 4.2 weist die Anteile des Mittelstandes am Umsatz bei Kapitalgesellschaften und bei Personenunternehmen gemäß Umsatzsteuerstatistiken von 2000 bis 2004<sup>12</sup> aus; für 2005 wurde die Entwicklung fortgeschrieben.

---

<sup>11</sup> Vgl. StaBu (2006b).

<sup>12</sup> Die Umsatzsteuerstatistik 2004 wurde am 28.06.2006 veröffentlicht; eine zeitnähere Umsatzsteuerstatistik liegt nicht vor.

**Tabelle 4.2: Anteile des Mittelstandes am Umsatz 2000 bis 2005, in Prozent**

Jahr	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>a</sup>
Umsatzanteil des Mittelstandes bei Kapitalgesellschaften	31,45	31,06	30,53	30,39	29,61	29,16
Umsatzanteil des Mittelstandes bei Personenunternehmen	58,15	55,60	54,12	53,62	52,34	50,89

<sup>a)</sup> Für das Jahr 2005 wurde die Entwicklung in den Jahren 2000 bis 2004 fortgeschrieben.

Quelle: Eigene Berechnungen nach den laufenden Umsatzsteuerstatistiken, StaBu (2000-2006a).

Mit Hilfe dieser Gewichtungsfaktoren kann man die Anteile der mittelständischen Unternehmen am Aufkommen der Körperschaftsteuer, der veranlagten Einkommensteuer, der Gewerbesteuer und des Solidaritätszuschlags getrennt nach Körperschaften und Personenunternehmen näherungsweise abschätzen. Problembehaftet ist dieses Vorgehen bei der veranlagten Einkommen- und der Gewerbesteuer, da es aufgrund des progressiven Einkommensteuertarifs und aufgrund der Freibeträge bei der Gewerbesteuer für Personenunternehmen den Anteil des Mittelstandes am Steueraufkommen tendenziell überschätzt.

Die Gewerbesteuer wirft zusätzliche Probleme bei der Ableitung des vom Mittelstand geleisteten Aufkommens auf. Es existieren keine Angaben darüber, wie sich die Gewerbesteuer zwischen Kapitalgesellschaften und Personenunternehmen aufteilt. In der Gewerbesteuerstatistik 2001 wird allerdings angegeben, welche Anteile diese beiden Gruppen am Gewinn aus Gewerbebetrieb haben.<sup>13</sup> Danach fielen 41,1 % der Gewinne aus Gewerbebetrieb auf Körperschaften und 58,9 % auf Personengesellschaften. Mangels besserer Daten haben wir diese Aufteilung auch für das Gewerbesteueraufkommen unterstellt. Wendet man die Anteile des Mittelstandes auf den so berechneten Anteil der Körperschaften und Personenunternehmen am Gewerbesteueraufkommen an, so erhält man die jeweiligen Anteile des Mittelstandes. Da wir keinerlei Informationen haben, ob Personenunternehmen oder Körperschaften z. B. mehr langfristige Schulden haben oder vom Verlustvortrag nach § 10a GewStG stärker Gebrauch machen, können wir solche Bemessungsgrundlageneffekte der Gewerbesteuer nicht berücksichtigen.

Die fiskalische Bedeutung des Mittelstandes lässt sich bestimmen, indem die vom Mittelstand getragenen Unternehmenssteuern zum gesamten Aufkommen in Relation gestellt werden (Tabelle 4.3). Da wir bei den Zinsabschlagsteuern und bei den nicht veranlagten Steuern vom Ertrag das Aufkommen nicht nach privaten Haushalten und Unternehmen se-

<sup>13</sup> Vgl. BMF (2006b).

parieren können, ist es aber nicht möglich, das kassenmäßige Aufkommen der veranlagten Einkommensteuer entsprechend zu bereinigen; insbesondere lässt sich dasjenige Aufkommen dieser beiden Steuerarten nicht berechnen, das von privaten Haushalten gezahlt wurde und somit nicht zu den Unternehmenssteuern gezahlt werden kann. Aus diesem Grund gestaltet sich auch die Bestimmung des von Körperschaften gezahlten Zinsabschlags schwierig.

Verwendet man das bereinigte kassenmäßige Aufkommen der veranlagten Einkommensteuern einschließlich der Zinsabschlagsteuer und der nicht veranlagten Steuern vom Ertrag, so wird das von Personenunternehmen getragene Steueraufkommen überschätzt, da von Körperschaften und den privaten Haushalten geleistete Steuerzahlungen mit einbezogen werden. Verzichtet man hingegen auf die Hinzurechnung dieser beiden Komponenten, so unterschätzt man die Steuerlast der Personenunternehmen, da die bei diesen Steuerarten geleisteten Zahlungen der Personenunternehmen nicht erfasst würden. Da wir bei den Kapitaleinkommensteuern keine Abgrenzung vornehmen konnten, haben wir uns auf die Unternehmenssteuern beschränkt.<sup>14</sup> Im Sechs-Jahres-Durchschnitt errechnet sich so ein Anteil des Mittelstandes an den Unternehmenssteuern von rund 47 % (Tabelle 4.3). Bei unserer Vorgehensweise wird die Steuerbelastung des Mittelstandes allerdings tendenziell überschätzt; dies liegt vor allem daran, dass bei Personenunternehmen die Effekte des progressiven Einkommensteuertarifs nicht berücksichtigt werden konnten.

**Tabelle 4.3: Steueraufkommen und fiskalische Bedeutung des Mittelstandes 2000 bis 2005, in Mio. EUR**

Jahr	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>a</sup>
Veranlagte Einkommensteuer	23.563	21.294	20.793	19.768	19.682	19.931
Körperschaftsteuer	7.716	392	1.334	2.896	4.260	5.182
Gewerbesteuer	12.749	11.166	10.435	10.638	12.201	13.488
Solidaritätszuschlag	1.041	627	539	583	672	873
Vom Mittelstand geleistete Unternehmenssteuern	45.069	33.478	33.101	33.885	36.814	39.473
Unternehmenssteuern insgesamt <sup>1</sup>	94.522	65.411	67.402	71.837	81.923	91.065
Anteil an den Unternehmenssteuern in %	47,7	51,2	49,1	47,2	44,9	43,4
Unternehmens- und Kapitaleinkommensteuern insgesamt <sup>2</sup>	115.371	95.256	89.903	88.470	98.689	108.007

<sup>a)</sup> Für das Jahr 2005 wurde die durchschnittliche Abnahme in den Jahren 2000 bis 2004 fortgeschrieben.

<sup>1)</sup> Ohne Zinsabschlag und nicht veranlagte Steuern vom Ertrag.

<sup>2)</sup> Einschließlich Zinsabschlag und nicht veranlagte Steuern vom Ertrag.

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben der Finanzstatistik und der Umsatzsteuerstatistik.

<sup>14</sup> Die nicht einbezogenen Kapitaleinkommensteuerarten (Zinsabschlagsteuer und nicht veranlagte Steuern vom Ertrag) belaufen sich im Sechs-Jahres-Durchschnitt auf jährlich knapp 20,6 Mrd. EUR.

### 4.3 Internationaler Vergleich der effektiven Steuerbelastung

Für die Standortentscheidungen internationaler Investoren kommt es in steuerlicher Hinsicht wesentlich auf die effektive durchschnittliche Steuerbelastung der Gewinne an. Dieser Zusammenhang ist theoretisch und empirisch gut belegt. Je höher die effektive Durchschnittssteuerbelastung an einem Standort ist, desto unattraktiver ist er für internationale Investoren. Konkret kommen empirische Untersuchungen zu dem Ergebnis, dass eine Erhöhung der effektiven durchschnittlichen Steuersätze in Deutschland um einen Prozentpunkt die Wahrscheinlichkeit, dass sich ein US-amerikanisches Unternehmen in Deutschland und nicht in einem anderen europäischen Land ansiedelt, um etwa einen Prozentpunkt reduziert.<sup>15</sup>

Der hier für den durchgeführten internationalen Steuerbelastungsvergleich mittelständischer Unternehmen verwendete European Tax Analyzer<sup>16</sup> ist ein wissenschaftlich anerkanntes Verfahren zur Berechnung der effektiven Durchschnittssteuerbelastung von Unternehmen. Bezugsbasis ist die gegenwärtige Rechtslage. Der Methodik der kasuistischen Veranlagungssimulation folgend werden die steuerlich relevanten Eigenschaften von repräsentativen mittelständischen Unternehmen möglichst authentisch abgebildet, die Unternehmensdaten in steuerliche Bemessungsgrundlagen transformiert und die Steuerzahlungen berechnet. Dabei wird zwischen der Ebene des Unternehmens und der Gesamtebene unter Einbezug der Anteilseigner des Unternehmens getrennt. Der Steuerbelastungsvergleich konzentriert sich auf Kapitalgesellschaften, da diese Rechtsform im internationalen Bereich dominiert.<sup>17</sup> Um der Bedeutung, die die Rechtsform „Personengesellschaft“ in Deutschland gerade für kleine und mittlere Unternehmen hat, Rechnung zu tragen, wird für die Betrachtung der Gesamtebene in Deutschland danach unterschieden, ob das Modellunternehmen als Kapital- oder Personengesellschaft firmiert.

#### Kasten 4.1: Der European Tax Analyzer

Mit Hilfe eines computergestützten Unternehmensmodells wird die Entwicklung eines Unternehmens über einen Zeitraum von zehn Perioden simuliert. Das Unternehmen firmiert grundsätzlich in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft; für die Verhältnisse in Deutschland wird zusätzlich die Rechtsform der Personengesellschaft betrachtet. Ausgangsgrößen für die Steuerberechnungen bilden die Daten der Vermögens- und Kapitalausstattung sowie der Unternehmenspläne. Letztere enthalten variierbare Angaben über Produktion, Absatz, Beschaffung, Personalbestand, Personalkosten und betriebliche Altersversorgung sowie über das Investitions-, Desinvestitions-, Finanzierungs- und Ausschüttungsverhalten. Zusätzlich zur Unternehmensebene wird die Anteilseignerebene einbezogen. Auf ihr werden persönliche Verhältnisse, wie z. B. der Familienstand, und die gesellschafts- und schuldrechtlichen Beziehungen zu der Gesellschaft (z. B. Darlehens- und Geschäftsführerverträge sowie Beteiligungen) abgebildet. Vervollständigt werden die Modelldaten durch die Berücksichtigung gesamtwirtschaftlicher Daten, wie verschiedene Soll- und Habenzinssätze sowie Preissteigerungsraten. Finan-

<sup>15</sup> Vgl. Devereux und Griffith (1998), S. 363.

<sup>16</sup> Der European Tax Analyzer wurde am ZEW in Kooperation mit der Universität Mannheim entwickelt. Für nähere Erläuterungen vgl. Jacobs und Spengel (1996) und Kasten 4.1.

<sup>17</sup> Vgl. Spengel (2003), S. 13; Hermann (2006), S. 2 mit weiteren Verweisen.

ziert wird das Unternehmen durch Eigen- und Fremdkapital. Bezüglich der Ergebnisverwendung ist vorgesehen, dass neben der Thesaurierung von Gewinnen auch Ausschüttungen bzw. Entnahmen an die Anteilseigner vorgenommen oder aber Investitionen im Sach- und Finanzanlagevermögen durchgeführt werden können.

Zur Ermittlung der jährlich anfallenden **Steuerzahlungen** werden in den betrachteten zwölf Ländern hinsichtlich ihrer ökonomischen Ausgangsdaten identische Kapitalgesellschaften und deren Anteilseigner während des zehnerperiodigen Berechnungszeitraums jährlich veranlagt. Das hierzu herangezogene Berechnungsverfahren entspricht der **kasuistischen Veranlagungssimulation**. Auf Unternehmens- und Anteilseignerebene werden dazu alle relevanten Steuerarten (in Deutschland sind dies nach derzeitigem Recht die Grundsteuer, Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer einschließlich Solidaritätszuschlag sowie beim Anteilseigner Einkommensteuer einschließlich Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer), die Vorschriften zur Ermittlung der steuerlichen Bemessungsgrundlagen, die bedeutendsten bilanziellen und steuerlichen Wahlrechte sowie die Steuertarife berücksichtigt.

Die effektiven Steuerbelastungen werden mittels der Vermögensendwertmethode quantifiziert. Die effektive Steuerbelastung wird in absoluter Höhe ausgewiesen und entspricht der Differenz zwischen dem Endvermögen vor und nach Steuern am Planungshorizont. Diese Kennzahl zeichnet sich dadurch aus, dass neben den liquiditätswirksamen periodischen Steuerzahlungen auch die damit verbundenen Zinswirkungen vollständig erfasst werden. Die Verwendung identischer ökonomischer Daten ist Voraussetzung dafür, dass aussagefähige Vergleiche hinsichtlich effektiver Steuerbelastungen auch zwischen verschiedenen Ländern und Rechtsformen durchgeführt werden können.

Sofern das Unternehmen als Kapitalgesellschaft firmiert, werden die Steuerzahlungen und Steuerbelastungen getrennt für die Ebene des Unternehmens und für die Gesamtebene unter Einbezug der Ebene der Anteilseigner bzw. Gesellschafter durchgeführt. Firmiert das Unternehmen in Deutschland dagegen als Personengesellschaft, kann aufgrund des Transparenzprinzips (Mitunternehmerkonzept) ausschließlich auf die Gesamtebene abgestellt werden. Aus Gründen der Vergleichbarkeit beziehen sich die Belastungsanalysen in Deutschland für die Rechtsform der Kapitalgesellschaft deshalb generell auf die unter Einbezug der Anteilseignerebene ermittelten Gesamtsteuerbelastungen.

Im Endvermögensvergleich werden am Planungshorizont neben den Steuerwirkungen auf die Liquidität zusätzlich Steuerbelastungen und -entlastungen infolge stiller Reserven bzw. Lasten in den bilanzierten Vermögensgegenständen und Schulden berücksichtigt. Die stillen Reserven bzw. Lasten am Planungshorizont entsprechen im Modell den Differenzen zwischen den Wiederbeschaffungszeitwerten der Vermögensgegenstände bzw. den Wegbeschaffungskosten der Verbindlichkeiten und den bilanziellen Buchwerten. Diese werden am Planungshorizont dem steuerlichen Gewinn undiskontiert zugeschlagen.<sup>18</sup> Aufgrund dessen werden hinsichtlich der Wirkungen der steuerlichen Gewinnermittlung auf die effektive Steuerbelastung ausschließlich Zins- und Liquiditätseffekte innerhalb des zehnerperiodigen Berechnungszeitraums berücksichtigt. Bestehen am Planungshorizont steuerliche Verlustvorträge, wird davon in Abhängigkeit zeitlicher Restriktionen beim Verlustvortrag folgender Abschlag vorgenommen: Ist der Verlustvortrag zeitlich unbeschränkt möglich, beträgt der Abschlag die Hälfte, andernfalls drei Viertel. Im Falle der Kapitalgesellschaften wird über die Auskehrung sämtlicher einbehaltener Gewinne am Planungshorizont an die Anteilseigner zudem gewährleistet, dass die ermittelten Effektivbelastungen für die Gesamtebene die Konsequenzen unterschiedlicher Gewinnverwendungsstrategien vollständig berücksichtigen.

Die Vermögens- und Kapitalstruktur des Modellunternehmens wurde anhand empirischer Untersuchungen der Deutschen Bundesbank modelliert.<sup>19</sup> Als Modellunternehmen wird im Ausgangsfall ein mittelgroßes Unternehmen mit repräsentativen Bilanz- und Erfolgsrelationen für das Verarbeitende Gewerbe in Deutschland herangezogen (Bilanzsumme: 5.964.904 EUR). Daneben wird auch ein breites Spektrum anderer Unternehmen aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen betrachtet. Bei der Modellierung der Gesellschafter bzw.

<sup>18</sup> Siehe Gutekunst (2005) zur Vorgehensweise bei der Bestimmung des Endvermögens und der Effektivbelastung. Im Gegensatz zu Gutekunst (2005) werden die stillen Reserven und Lasten allerdings nicht diskontiert.

<sup>19</sup> Deutsche Bundesbank (2003), S. 12-168.

Anteilseigner wird von zwei natürlichen Personen ausgegangen, die an dem betrachteten Unternehmen zu jeweils 50 % beteiligt sind.<sup>20</sup>

#### 4.3.1 Analyse der effektiven Steuerbelastung des Mittelstandes

Tabelle 4.4 zeigt die effektiven Steuerbelastungen auf Unternehmensebene für den zehnjährigen Berechnungszeitraum im internationalen Vergleich. Da auf die Unternehmensebene abgestellt wird, firmiert das Unternehmen in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft.

Die effektiven Steuerbelastungen für den zehnjährigen Berechnungszeitraum variieren zwischen den zwölf einbezogenen Ländern erheblich. Sie reichen im Ausgangsfall für die Kapitalgesellschaft des Verarbeitenden Gewerbes von 660.223 EUR in Irland bis 2.306.050 EUR in Frankreich. Deutschland nimmt mit 1.837.550 EUR den vorletzten bzw. den elften Rang

Sitz der Kapitalgesellschaft	Unternehmensteuerbelastung	
	Euro	Rang
Irland .....	660 223	1
Slowakei .....	895 473	2
Polen .....	928 403	3
Vereinigtes Königreich ..	1 150 090	4
Finnland .....	1 246 925	5
Schweden .....	1 294 971	6
Ungarn .....	1 417 023	7
Niederlande .....	1 429 062	8
Österreich .....	1 723 723	9
Italien .....	1 737 907	10
<b>Deutschland</b> .....	<b>1 837 550</b>	<b>11</b>
Frankreich .....	2 306 050	12

ein.

#### Tabelle 4.4: Effektive Unternehmenssteuerbelastungen im internationalen Vergleich

Der Blick auf den Einfluss der einzelnen Steuerarten auf die Gesamtsteuerbelastung auf Unternehmensebene zeigt, dass in allen Ländern die ertragsabhängigen Steuern den größten Anteil an der Steuerbelastung haben (Tabelle 4.5):

- In Deutschland wird die Unternehmenssteuerbelastung nahezu ausschließlich durch die Gewerbesteuer sowie die Körperschaftsteuer einschließlich Solidaritätszuschlag beeinflusst. Der Anteil der Grundsteuer ist mit 1,4 % unbedeutend.
- Auch in Finnland (5,1 %), den Niederlanden (2,1 %), Polen (6,6 %), Schweden (3,4 %) und der Slowakei (5,0 %) haben die Grundsteuern einen relativ geringen Einfluss auf die Effektivbelastung, die im Wesentlichen durch die Körperschaftsteuer bestimmt wird.

<sup>20</sup> Nähere Informationen zum Modellunternehmen, zu den anderen Unternehmen und zur Modellierung der Gesellschafter bzw. Anteilseigner befinden sich im Anhang zu diesem Kapitel.

- In Großbritannien und Irland werden die Effektivbelastungen zwar ebenfalls durch die Körperschaftsteuer bestimmt und die ertragsunabhängigen Steuern beschränken sich auf die Grundsteuer (*business rates*). Deren Anteile an der Gesamtbelastung sind jedoch mit 17,8 % (Vereinigtes Königreich) beziehungsweise 10,1 % (Irland) verhältnismäßig hoch.
- In Italien und Ungarn hingegen sind neben der Körperschaftsteuer vor allem die Wertschöpfungssteuern für die effektiven Steuerbelastungen verantwortlich. Während deren Anteil in Italien 12,8 % beträgt, ist die Unternehmenssteuerbelastung in Ungarn gar zu 43,5 % auf die dortige Wertschöpfungsteuer zurückzuführen.
- In Frankreich und in Österreich werden die Gesamtsteuerbelastungen mit Anteilen von etwa 37 % (Frankreich) beziehungsweise 34 % (Österreich) erheblich von den ertragsunabhängigen Steuern determiniert (in Frankreich durch Grundsteuer, *taxe professionnelle* sowie drei auf die Lohnsumme erhobene Arbeitgebersteuern und in Österreich durch Grundsteuer sowie die ebenfalls auf die Lohnsumme erhobene Kommunalsteuer).

Anteile in %						
	Körperschaftsteuer	Grundsteuer	Wertschöpfungssteuer	Lohnsummensteuer	Taxe Professionnelle	Gewerbesteuer
<b>Deutschland KapG</b> .....	<b>65,3</b>	<b>1,4</b>	.	.	.	<b>33,3</b>
Finnland .....	94,9	5,1	.	.	.	.
Frankreich .....	63,1	4,2	.	13,8	18,9	.
Irland .....	89,9	10,1	.	.	.	.
Italien .....	85,2	2,0	12,8	.	.	.
Niederlande .....	97,9	2,1	.	.	.	.
Österreich .....	66,4	5,3	.	28,3	.	.
Polen .....	93,1	6,9	.	.	.	.
Schweden .....	96,6	3,4	.	.	.	.
Slowakei .....	95,0	5,0	.	.	.	.
Ungarn .....	50,8	5,7	43,5	.	.	.
Vereinigtes Königreich ....	82,2	17,8	.	.	.	.

**Tabelle 4.5: Bedeutung der Steuerarten bei der Unternehmenssteuerbelastung**

Für das Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes ist festzuhalten, dass die Steuerbelastung in Deutschland den zweithöchsten Wert einnimmt und Deutschland insofern als steuerlich unattraktiver Standort zu qualifizieren ist. Verantwortlich hierfür ist die vergleichsweise hohe Ertragsteuerbelastung, für die hauptsächlich die Zusatzbelastung mit Gewerbesteuer ausschlaggebend ist. Lediglich im Verhältnis zu Frankreich wird dieser Nachteil durch die dort erhobenen ertragsunabhängigen Steuern überkompensiert.

Bei der Betrachtung der Gesamtebene werden die steuerlichen Konsequenzen auf der Ebene der Gesellschafter aus der Besteuerung von Gewinnausschüttungen sowie Zinsen aus

Gesellschafterdarlehen einbezogen. Speziell für die Verhältnisse in Deutschland wird darüber hinaus die Rechtsform der Personengesellschaft betrachtet.

**Tabelle 4.6: Effektive Gesamtsteuerbelastung im internationalen Vergleich**

Sitz der Gesellschaft	Gesamtsteuerbelastung	
	Euro	Rechtsstand 2005
Slowakei .....	1 042 487	1
Polen .....	1 689 003	2
Finnland .....	2 281 987	3
Vereinigtes Königreich .....	2 287 580	4
Italien .....	2 359 143	5
Niederlande .....	2 383 098	6
<b>Deutschland (Personengesellschaft) ...</b>	<b>2 500 817</b>	<b>7</b>
Irland .....	2 531 097	8
<b>Deutschland (Kapitalgesellschaft)....</b>	<b>2 553 348</b>	<b>9</b>
Ungarn .....	2 578 613	10
Österreich .....	2 604 987	11
Schweden .....	3 045 331	12
Frankreich .....	3 077 946	13

Der Vergleich der Gesamtsteuerbelastungen (Tabelle 4.6) zeigt, dass es gegenüber der Betrachtung der Unternehmensebene zu deutlichen Rangfolgeverschiebungen zwischen den betrachteten Ländern kommt. Außerdem verringern sich die zwischenstaatlichen Belastungsdifferenzen. So verschlechtert sich Irland, das auf Unternehmensebene die geringste Belastung aufweist, mit einer effektiven Steuerbelastung von 2.531.097 EUR auf den achten Rang. Ausschlaggebend ist das klassische Körperschaftsteuersystem in Irland, bei dem es zu einer ungemilderten Doppelbelastung der Dividenden mit Einkommen- und Körperschaftsteuer kommt. In allen anderen hier betrachteten Ländern wird eine solche Doppelbelastung durch spezifische Entlastungen von Dividenden auf Anteilseignerebene gemildert bzw. beseitigt. Infolge des Dividendenfreistellungsverfahrens ist die Gesamtsteuerbelastung in der Slowakei mit 1.042.487 EUR am geringsten. Die höchste Steuerbelastung stellt sich nach wie vor in Frankreich mit 3.077.946 EUR ein, das neben Finnland und Schweden das einzige analysierte Land ist, in dem auf Anteilseignerebene neben der Einkommensteuer auch eine Vermögensteuer erhoben wird (Tabelle 4.7). In Schweden unterliegt zudem der als Arbeitseinkommen qualifizierte Teil der Dividenden bei der Einkommensteuer einem hohen progressiven Tarif (Spitzensteuersatz 56,6 %), so dass Schweden mit 3.045.331 EUR noch hinter Ungarn (2.578.613 EUR) und Österreich (2.604.987 EUR) auf den vorletzten Rang abrutscht.

**Tabelle 4.7: Bedeutung der Steuerarten bei der Gesamtsteuerbelastung**

Anteile in %								
	Unternehmensebene						Anteilseignerebene	
	Körperschaftsteuer	Grundsteuer	Wertschöpfungssteuer	Lohnsummensteuer	Steuer Professionnelle	Gewerbesteuer	Vermögensteuer	Einkommensteuer und Zuschlagsteuern
<b>Deutschland</b>								
<b>Kapitalgesellschaft</b> .....	<b>35,8</b>	<b>0,8</b>	.	.	.	<b>18,3</b>	.	<b>45,2</b>
<b>Personengesellschaft</b> .....	.	<b>0,8</b>	.	.	.	<b>2,5</b>	.	<b>96,7</b>
Finnland .....	33,7	1,8	.	.	.	.	2,9	61,6
Frankreich .....	32,9	2,2	.	7,2	9,8	.	2,1	45,9
Irland .....	13,7	1,5	.	.	.	.	.	84,8
Italien .....	52,1	1,2	7,8	.	.	.	.	38,8
Niederlande .....	44,0	1,0	.	.	.	.	.	55,0
Österreich .....	32,9	2,6	.	14,1	.	.	.	50,4
Polen .....	41,5	3,1	.	.	.	.	.	55,5
Schweden .....	17,9	0,6	.	.	.	.	2,6	78,9
Slowakei .....	85,0	4,5	.	.	.	.	.	10,6
Ungarn .....	19,2	2,1	16,5	.	.	.	.	62,2
Vereinigtes Königreich .....	31,0	6,7	.	.	.	.	.	62,3

Für Kapitalgesellschaften verbessert sich Deutschland auf der Gesamtebene um drei Positionen (Platz 9). Ausschlaggebend ist die vergleichsweise moderate einkommensteuerliche Tarifbelastung; die Entlastungswirkungen aus dem Halbeinkünfteverfahren liegen im Rahmen des international Üblichen. Für eine Personengesellschaft ergibt sich mit 2.500.817 EUR eine noch etwas geringere Gesamtbelastung als für die Kapitalgesellschaft. Daher nimmt die deutsche Personengesellschaft im Ländervergleich den siebten Rang ein. Festzuhalten ist, dass deutsche, mittelständisch strukturierte Unternehmen mit Blick auf die Steuerbelastung der hierfür relevanten Gesamtebene im internationalen Vergleich eine Position im hinteren Mittelfeld einnehmen.

#### 4.3.2 Variationsrechnungen

Die für den Ausgangsfall berechneten Ergebnisse können nicht verallgemeinert werden, da sie für ein Unternehmen mit typischen Erfolgs- und Bilanzrelationen des Verarbeitenden Gewerbes abgeleitet wurden. Die Berechnungen werden zu unterschiedlichen Belastungswirkungen führen, wenn man das Unternehmen in seiner Struktur verändert. Wichtige steuerliche Einflussfaktoren sind die Erfolgslage sowie die Finanzierungs- und Vermögensstruktur. Zur Gewinnung möglichst aussagekräftiger Ergebnisse wird deshalb ein breites Spektrum an Datenvariationen analysiert und schließlich ein Vergleich für Unternehmen verschiedener Wirtschaftsbereiche vorgenommen. Dabei werden die effektiven Steuerbelastungen auf Unternehmensebene sowie auf Gesamtebene, d. h. unter Einbezug der Gesellschafter, berechnet.

## Erfolgslage

Zur Analyse des Einflusses der Erfolgslage auf die Steuerbelastungen wird die Umsatzrendite des Ausgangsunternehmens variiert. Dazu werden die Absatzpreise des Modellunternehmens dergestalt angehoben oder abgesenkt, dass sich die Umsatzrentabilität des Unternehmens von im Ausgangsfall 2,58 % schrittweise um bis zu 40 % erhöht oder vermindert. Aufgrund dieser Variationen verändern sich neben den Umsatzerlösen auch die periodischen Liquiditätssalden, was ebenfalls steuerliche Konsequenzen nach sich zieht.

Der Verlauf der effektiven Steuerbelastungen auf **Unternehmensebene** zeigt, dass eine steigende Umsatzrentabilität in Deutschland wie auch in allen anderen Ländern mit einer absoluten Erhöhung der Belastung einhergeht (Anhang Tabelle 4.14). Dies ist auf die Ertragsteuern zurückzuführen, die bei steigenden Gewinnen zu höheren Steuerzahlungen führen. Die Positionierung der **deutschen Kapitalgesellschaft** verändert sich bei Variation der Erfolgslage kaum. Erst ab einer Verminderung der Umsatzrendite um 30 % tauscht sie mit Österreich die Plätze und rückt vom vorletzten auf den drittletzten Rang vor. Die ertragsunabhängige österreichische Kommunalsteuer erweist sich bei niedrigen Unternehmensrenditen aus steuerlicher Sicht somit als Standortnachteil.

Auf der **Gesamtebene** (Anhang Tabelle 4.15) treten zu den steuerlichen Wirkungen auf Unternehmensebene die Konsequenzen der Anteilseignerbesteuerung hinzu. Bei der Rechtsform der Kapitalgesellschaft ist die jährliche Ausschüttung innerhalb des zehnerperiodigen Berechnungszeitraums nicht von der Umsatzrendite abhängig, da periodisch konstant 75.000 EUR an die Anteilseigner ausgeschüttet werden. Am Planungshorizont erfolgt jedoch eine Auskehrung der vorhandenen Gewinnrücklagen, so dass die Umsatzrendite über das Ausschüttungspotenzial in Periode 10 auch Einfluss auf die effektive Steuerbelastung auf Anteilseignerebene hat. Die **deutsche Kapitalgesellschaft** nimmt unabhängig von der Erfolgssituation einen Platz im hinteren Mittelfeld ein. Bei gegenüber dem Ausgangsfall höheren Erfolgen fällt Deutschland aufgrund des hohen Ertragsteuerniveaus auf Unternehmensebene sogar hinter Ungarn und Österreich auf den vorletzten Platz zurück. Die **deutsche Personengesellschaft** verbessert sich lediglich bei einer Absenkung der Rendite um 40 % gegenüber dem Ausgangsfall um einen Rang und tauscht mit dem Vereinigten Königreich die Plätze. Dies ist hauptsächlich auf die in Deutschland im Vergleich erheblich niedrigere Grundsteuer zurückzuführen. Bei Steigerungen der Umsatzrendite über das Ausgangsniveau hinaus verändert sich die Situation dahingehend, dass Deutschland aufgrund der höheren ertragsabhängigen Steuerbelastung hinter das Vereinigte Königreich, Irland und auch Österreich zurückfällt.

## Finanzierung

Um den Einfluss der Finanzierungsweise bzw. der Kapitalstruktur auf die Steuerbelastung zu analysieren, wird die Eigenkapitalquote des Modellunternehmens von im Ausgangsfall 19,56 % schrittweise um bis zu 30 % gesenkt bzw. um bis zu 100 % erhöht, was einer Verdoppelung des eingesetzten Eigenkapitals entspricht. Diese Variationen werden durch den Austausch von Eigenkapital und langfristigem externen Fremdkapital vollzogen. Infolgedessen verändern sich neben dem Verschuldungsgrad auch die langfristigen Zinsaufwendungen. Hieraus entstehen zusätzliche Besteuerungswirkungen und bei jährlich konstanten Gewinnausschüttungen an die Anteilseigner in Höhe von 75.000 EUR auch zusätzliche Liquiditätswirkungen.

Auf **Unternehmensebene** steigen in Deutschland und den anderen betrachteten Ländern die effektiven Steuerbelastungen mit zunehmender Eigenkapitalquote (Anhang Tabelle 4.16). Dies ist in hohem Maße eine Folge der Verringerung der abzugsfähigen Zinsaufwendungen und somit steigender Gewinne im Rahmen der Ertragsbesteuerung. Insofern gelten für zu beobachtende Verschiebungen im Länderranking vergleichbare Ursachen wie im Fall der Variation der Erfolgslage. In **Deutschland** sind Dauerschuldzinsen bei der Gewerbesteuer nur zur Hälfte abzugsfähig. Allerdings führt dieser Nachteil im Falle einer reduzierten Eigenkapitalquote (das heißt bei steigendem Verschuldungsgrad) nicht zu einer weiteren Verschlechterung im Länderranking. Eine Verbesserung der steuerlichen Standortattraktivität ist jedoch bei einer Variation des Verschuldungsgrades nicht festzustellen.

Bei Betrachtung der **Gesamtebene** treten durch Einbeziehung der Anteilseignerebene zusätzliche Effekte auf. Wiederum nehmen die absoluten Steuerbelastungen mit steigender Eigenkapitalquote in allen Ländern zu (Anhang Tabelle 4.17). Dies ist maßgeblich auf zwei gleichgerichtete Effekte zurückzuführen. Neben den Wirkungen des verminderten Abzugs von Fremdkapitalzinsen auf der Unternehmensebene tritt aufgrund gestiegener Erfolge ein erhöhtes Potenzial an Ausschüttungen an die Anteilseigner am Ende des Berechnungszeitraums. Die Variation der Kapitalstruktur hat keinen Einfluss auf die Positionierung Deutschlands im internationalen Vergleich. Sowohl die deutsche Kapital- als auch die Personengesellschaft belegen weiterhin einen Platz im hinteren Mittelfeld.

## Vermögensstruktur

Um den Einfluss der Vermögensstruktur auf die Steuerbelastungen zu untersuchen, wird gegenüber dem Ausgangsfall der Anteil des Sachanlagevermögens (in Form von Maschinen und Grundvermögen) von 27,87 % um 2 % erhöht bzw. um bis zu 20 % gesenkt. Die produzierten und abgesetzten Einheiten und damit die Umsatzerlöse werden dabei konstant gehalten.

ten. Damit auch das Gesamtvermögen des Unternehmens konstant bleibt, erfolgt jeweils korrespondierend eine Verringerung bzw. Erhöhung der langfristigen inländischen Forderungen, wodurch sich auch die Zins- und Liquiditätswirkungen ändern.

Auf **Unternehmensebene** sinkt für Deutschland die Steuerbelastung mit steigender Anlageintensität (Anhang Tabelle 4.18). Dies gilt auch für die anderen betrachteten Länder. Der Haupteinfluss geht von den Ertragsteuern aus, da höhere Abschreibungen und verminderte Zinserträge zu sinkenden Gewinnen führen. Dem wirken teilweise die ertragsunabhängigen Steuern entgegen. Die steigende Anlageintensität führt zu einer Erhöhung des Grundvermögens und damit in allen Ländern zu einem Anstieg der Grundsteuer. Außerdem erhöht in einigen Staaten das vermehrte Sachanlagevermögen im Gegensatz zu Finanzkapital die Bemessungsgrundlagen weiterer ertragsunabhängiger Steuern, wie z. B. die **taxe professionnelle** in Frankreich. Bei der **deutschen Kapitalgesellschaft** fällt die Veränderung der Steuerbelastung (13,4 %) durch eine Variation der Anlageintensität in der vorgenommenen Bandbreite vergleichsweise hoch aus. Zurückzuführen ist dies auf den hohen Anteil der Ertragsteuerbelastung an der Unternehmensteuerbelastung mit 98,6 % (Tabelle 4.5). Nennenswerte Rangfolgeverschiebungen resultieren hieraus jedoch nicht.

Auf **Gesamtebene** kommt bei der Kapitalgesellschaft zu den bisher genannten Effekten hinzu, dass durch die sinkenden Unternehmensgewinne bei steigenden Anlageintensitäten weniger Ausschüttungspotenzial geschaffen wird, das am Ende des Betrachtungszeitraums durch die Besteuerung beim Anteilseigner Wirkung entfaltet. Die absoluten Belastungsdifferenzen zwischen höchster und niedrigster Anlageintensität nehmen deshalb zu (Anhang Tabelle 4.19). Die beschriebenen Auswirkungen steigen mit der Höhe der Dividendenbesteuerung. Hierbei kommt es zu vermehrten Rangfolgeverschiebungen um bis zu zwei Plätze, von denen auch Deutschland betroffen ist. Die **deutsche Kapitalgesellschaft** verliert bei einer Reduktion der Anlageintensität um 20 % auf der Gesamtebene zwei Ränge und fällt hinter Ungarn und Österreich zurück. Auch bei der **deutschen Personengesellschaft** dominieren die von den Ertragsteuern ausgehenden Einflüsse. Höhere Abschreibungen und verminderte Zinserträge führen auch bei dieser Rechtsform zu sinkenden Gewinnen und effektiven Gesamtsteuerbelastungen. Aufgrund ausreichend großer Abstände zu den nächstplatzierten Ländern finden jedoch keine Rangfolgeverschiebungen statt.

### **Vergleich verschiedener Wirtschaftsbereiche**

Zur Gewinnung möglichst aussagekräftiger Ergebnisse wird nach der isolierten Variation einzelner Parameter des im Ausgangsfall untersuchten Unternehmens des Verarbeitenden Gewerbes im Folgenden ein breites Spektrum weiterer Unternehmen betrachtet. Es handelt sich um Unternehmen des Baugewerbes, Handels, Verkehrs und Dienstleistungsbereichs

sowie der zum Verarbeitenden Gewerbe gehörenden Bereiche: Ernährungsgewerbe, Chemische Industrie, Metallerzeugung, Maschinenbau, Elektrotechnik und Straßenfahrzeugbau. Tabelle 4.13 im Anhang enthält die Kennzahlen dieser Unternehmen.

Auf **Unternehmensebene** zeigt der Vergleich der Wirtschaftsbereiche, dass die relative Belastungssituation im Verarbeitenden Gewerbe nicht verallgemeinert werden kann (Anhang Tabelle 4.20). Die Belastungsdifferenzen fallen je nach Wirtschaftsbereich und somit je nach Ausprägung der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, an welche die nationalen Steuersysteme anknüpfen, im internationalen Vergleich unterschiedlich aus. Das vom Wirtschaftsbereich abhängige Steuergefälle wird besonders deutlich, wenn man das Unternehmen des Verkehrsgewerbes betrachtet, das im Gegensatz zum Ausgangsunternehmen relativ ertragsschwach ist. In diesem Fall wird die Gesamtsteuerbelastung sehr stark durch die ertragsunabhängigen Steuern bestimmt. Aufgrund des großen Einflusses der ertragsunabhängigen Steuern ergibt sich in Frankreich die mit Abstand höchste Belastung. In Österreich (Kommunalsteuer) und im Vereinigten Königreich (*business rates*) ergeben sich verglichen mit Deutschland ebenfalls höhere Effektivbelastungen. Dagegen schneidet der Dienstleistungssektor aufgrund der sehr guten Ertragslage aus deutscher Sicht ungünstig ab. Mit Blick auf die übrigen Unternehmen zeigt sich, dass die Belastungsdifferenzen aus deutscher Sicht im Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe sowohl geringer als auch höher sein können. Demnach hat die Zugehörigkeit eines Unternehmens zu einem bestimmten Wirtschaftsbereich einen entscheidenden Einfluss auf die Höhe der zwischenstaatlichen Belastungsdifferenzen.

Allerdings werden die für das im Ausgangsfall betrachtete Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes ermittelten Belastungsunterschiede durch die Unternehmen anderer Wirtschaftsbereiche im Grundsatz bestätigt. Danach sind die Belastungen nur in Frankreich beständig höher, was bis auf das Bau- und Verkehrsgewerbe zur Folge hat, dass Deutschland bei Zugrundelegung des Rechtsstands des Jahres 2005 in der Länderrangliste stets den vorletzten Platz einnimmt und steuerlich ein vergleichsweise sehr unattraktives Umfeld bietet. In Staaten wie etwa Polen, Finnland und den Niederlanden sind die Belastungen durchweg deutlich geringer als in Deutschland. Nur im Verhältnis zu Österreich kommt es zu einem zweimaligen Vorzeichenwechsel (Verkehr und Bau).

Ein Blick auf die **Gesamtebene** erlaubt es zusätzlich, die Rechtsform der Personengesellschaft wirtschaftsbereichübergreifend einzuordnen. Die zusätzlichen Effekte, die von der Gesellschafterebene ausgehen, führen tendenziell zu abnehmenden Steuerbelastungsdifferenzen (Anhang Tabelle 4.21) und vermehrten Vorzeichenwechseln. Das bedeutet, dass die Länderrangfolge über die Wirtschaftsbereiche hinweg stärker variiert. Dennoch gehört

**Deutschland** mit der **Personengesellschaft** bei Zugrundelegung des Rechtsstands des Jahres 2005 in jedem Wirtschaftsbereich zu den steuerlich unvorteilhafteren Standorten.

#### 4.4 Die Unternehmenssteuerreform 2008 und ihre Auswirkungen

Der im vorangegangenen Kapitel durchgeführte Vergleich der effektiven Steuerbelastungen hat deutlich gemacht, dass der Standort Deutschland in steuerlicher Hinsicht Wettbewerbsnachteile hat. Die effektiven Steuerbelastungen deutscher Unternehmen zählen zu den höchsten in Europa. Für Unternehmen ergeben sich hieraus Anreize, Gewinne oder betriebliche Funktionen ins niedriger besteuerte Ausland zu verlagern, um die hohe Steuerbelastung in Deutschland zu umgehen.

##### Kasten 4.2: Konzepte der Wissenschaft zur Unternehmenssteuerreform

Speziell für die im Jahr 2008 geplante Reform der Unternehmensbesteuerung wurden aus der Wissenschaft drei Vorschläge konzipiert, die im Folgenden kurz vorgestellt werden:

Nach dem Konzept der **Stiftung Marktwirtschaft** sollen Gewinne von Unternehmen unabhängig von der Rechtsform mit einer *Allgemeinen Unternehmensteuer*<sup>21</sup> zwischen 19 und 22 % belegt werden. Zusammen mit einer neuen Kommunalsteuer von 6 bis 8 %, die ebenfalls auf die Unternehmensgewinne erhoben wird, ergibt sich eine Belastung von 25 bis 30 %. Ausschüttungen und Entnahmen werden nach einem modifizierten Halbeinkünfteverfahren darüber hinaus mit der persönlichen Einkommensteuer belastet. Für „kleine Personengesellschaften“ mit einem jährlichen Einkommen von unter 120.000 EUR besteht die Option, in der Einkommensteuer zu verbleiben und somit eine eventuelle Mehrbelastung durch die Unternehmenssteuer zu vermeiden. Der Tarif der Einkommensteuer soll progressiv ausgestaltet sein. Bei dem Vorschlag handelt es sich insofern um eine analytische Einkommensteuer (Schedulensteuer), als zwischen einer Besteuerung von Unternehmen und Unternehmern unterschieden wird.

Die vom **Sachverständigenrat, MPI und ZEW** konzipierte *Duale Einkommensteuer*<sup>22</sup> hält an der getrennten Besteuerung von Personenunternehmen und Kapitalgesellschaften fest und sieht eine unterschiedliche Besteuerung von Kapitaleinkommen und Arbeitseinkommen vor. Die Belastung des Kapitaleinkommens, soweit es die „Normalverzinsung“ des eingesetzten Eigenkapitals von 6 % nicht übersteigt, ist im Vergleich zur maximalen Belastung des Arbeitseinkommens gering. Vorgeschlagen wird eine Belastung von 25 % (einschließlich des Solidaritätszuschlags und der Gewerbe- oder einer kommunalen Unternehmenssteuer). Die darüber hinausgehenden Gewinnanteile unterliegen dem progressiven Einkommensteuertarif. Bei Personenunternehmen soll durch Ausgestaltung des Tarifverlaufs gesichert werden, dass sie durch die Reform steuerlich nicht schlechter gestellt werden als derzeit.

Die vom **Heidelberger Steuerkreis zusammen mit dem RWI Essen** konzipierte *Zinsbereinigte Gewinnsteuer* will Gewinne eines Unternehmens innerhalb dessen „Lebensspanne“ nur einmal belasten und die derzeitige Mehrfachbelastung beseitigen.<sup>23</sup> Dies wird erreicht, indem bei allen Unternehmensformen bei der Definition der steuerlichen Bemessungsgrundlage eine marktübliche Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals als Betriebsausgabe abgezogen und damit steuerlich freigestellt wird. Die Belastung der so modifizierten Bemessungsgrundlage durch Körperschaftsteuer und kommunale Steuern soll auf 25 % verringert werden. Die Zinsbereinigung wird auch innerhalb der Einkommensteuer, deren progressiver Tarif bestehen bleibt, zugelassen. Im Rahmen der persönlichen Einkommensteuer für Gewinne aus Gewerbebetrieb, freiberuflicher Tätigkeit, Land- und Forstwirtschaft sowie Vermietung und Verpachtung ist ebenso ein Tarifwahlrecht vorgesehen wie für Einzelunternehmer und für Gesellschafter von Personenunternehmen sowie persönlich geführten Kapitalgesellschaften.

<sup>21</sup> Vgl. Stiftung Marktwirtschaft (2006).

<sup>22</sup> Vgl. SVR, MPI und ZEW (2006).

<sup>23</sup> Vgl. Kambeck und Rose (2006); HSK und RWI (2006).

Die Steuerpflichtigen entscheiden, welchen Teil des Gewinns sie der zinsbereinigten Körperschaftsteuer und welchen sie der zinsbereinigten persönlichen, progressiven Einkommensteuer unterwerfen.

Alle drei Reformmodelle enthalten Vorschläge zur Reform der Gemeindesteuern. Sie zielen im Wesentlichen darauf ab, mehr Steuerautonomie auf kommunaler Ebene zu schaffen und den Steuerwettbewerb der Gemeinden zu stärken. Den Kommunen sollen vor allem Mittel aus einer kommunalen Unternehmenssteuer bzw. Kapitaleinkommensteuer und einem kommunalen Zuschlag bei der Einkommensteuer zufließen. Die Gewerbesteuer soll abgeschafft und die Grundsteuer reformiert werden. Eine vierte Säule der kommunalen Einnahmequellen soll bei der Umsatzsteuer liegen.

Um hier zu Veränderungen zu kommen, haben sich die Koalitionspartner am 02.11.2006 auf einen Entwurf zur Reform der Unternehmensbesteuerung geeinigt. Die Planungen der Bundesregierung konzentrieren sich hierbei darauf, die steuerliche Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands durch Tarifsenkungen zu verbessern. Zudem sollen die insbesondere bei multinationalen Konzernen bestehenden Anreize verringert werden, Gewinne im niedriger besteuerten Ausland auszuweisen und ausländische Verluste steuermindernd in Deutschland geltend zu machen.

Im Kern sehen die Planungen der Bundesregierung eine deutliche Senkung der tariflichen Steuerbelastung für Kapitalgesellschaften vor. Dazu sollen der Körperschaftsteuersatz von 25 auf 15 % und die Steuermesszahl bei der Gewerbesteuer von 5 auf 3,5 % gesenkt werden. Unter Berücksichtigung der Gewerbesteuer und des Solidaritätszuschlags sollen einbehaltene Gewinne der Kapitalgesellschaften künftig mit 29,8 % belastet werden. Zudem sollen Personenunternehmen durch eine generelle Thesaurierungsbegünstigung entlastet werden: Damit wird es Personenunternehmen ermöglicht, den thesaurierten Gewinn – der niedrigen Belastung der Körperschaften entsprechend - nur mit knapp 30 % zu besteuern; spätere Entnahmen werden dann mit dem Abgeltungssteuersatz für Dividenden belastet. Außerdem wird der Faktor zur Gewerbesteueranrechnung vom 1,8-fachen auf das 3,8-fache des Gewerbesteuermessbetrags angehoben, so dass Personenunternehmen nicht durch den gleichzeitigen Wegfall des Betriebsausgabenabzugs der Gewerbesteuer belastet werden. Schließlich werden private Kapitaleinkünfte (Zinsen, Dividenden und private Veräußerungsgewinne) künftig nicht mehr nach dem Halbeinkünfteverfahren besteuert, nach dem sie nur zur Hälfte belastet werden; sie sollen vollständig einer Abgeltungssteuer mit einem Satz von 25 % (zzgl. Solidaritätszuschlag) unterliegen.

Die aus dieser Reform resultierenden Steuerausfälle, die von der Bundesregierung auf 28,8 Mrd. EUR veranschlagt werden, sollen zu reichlich 20 Mrd. EUR durch Verbreiterung der Bemessungsgrundlage und Verhinderung von Steuergestaltungen finanziert werden. Dazu soll insbesondere der Betriebsausgabenabzug der Gewerbesteuer entfallen. Auch sollen die Möglichkeiten internationaler Konzerne, durch Gestaltung der Finanzierungswege die Steuerschuld in Deutschland zu drücken, eingeschränkt werden. Unter anderem soll die hälftige Hinzurechnung der Dauerschuldzinsen bei der Gewerbesteuer entfallen; stattdessen

sollen alle Zinskosten und Finanzierungsanteile von Mieten, Pachten, Lizenzgebühren und Leasingraten zu 25 % in die Bemessungsgrundlage einbezogen werden. Darüber hinaus sollen Fremdkapitalzinsen zukünftig nur noch bis zu 30 % des Gewinns als Betriebsausgaben abzugsfähig sein (sog. Zinsschranke). Außerdem soll die degressive Abschreibung für Ausrüstungsgüter durch eine lineare ersetzt werden. Zudem wird angesichts der gesenkten Steuersätze mit einer Repatriierung von bislang ins Ausland verlagerten Gewinnen gerechnet; das hieraus resultierende Aufkommen wird auf 3,5 Mrd. EUR veranschlagt. Die aus der Reform resultierende Finanzierungslücke wird auf 5 Mrd. EUR veranschlagt.<sup>24</sup>

Die zur Finanzierung der Steuerentlastungen geplanten Maßnahmen betreffen – mit Ausnahme der Abschaffung der degressiven Abschreibung – große und ertragsstarke Unternehmen. Mittelständische Unternehmen sollen hingegen durch Freibeträge und Freigrenzen, die sich bei der Zinsschranke auf 1 Mio. EUR und bei der Hinzurechnung der Zinsen und Finanzierungsanteile von Mieten, Pachten, Lizenzgebühren und Leasingraten bei der Gewerbesteuer auf 100.000 EUR belaufen, geschont werden. Tabelle 4.8 fasst die Eckpunkte des Regierungskonzepts zusammen.

**Tabelle 4.8: Eckpunkte der Arbeitsgruppe „Reform der Unternehmenssteuer in Deutschland“**

Entlastungen	Belastungen
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 15 %,</li> <li>- Senkung der Gewerbesteuermesszahl auf 3,5 %,</li> <li>- Anhebung des Anrechnungsfaktors der Gewerbesteuer bei der Einkommensteuer von 1,8 auf 3,8,</li> <li>- ermäßigter Einkommensteuersatz in Höhe von 28,25 % für thesaurierte Gewinne für Personengesellschaften (Thesaurierungsrücklage),</li> <li>- Einführung einer Abgeltungssteuer auf private Kapitalerträge (Zinsen, Dividenden und Veräußerungsgewinne) in Höhe von 25 % ab dem 01.01.2009.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wegfall des Betriebsausgabenabzugs der Gewerbesteuer,</li> <li>- Ausweitung der Hinzurechnung von Zinsen bei der Gewerbesteuer auch auf Kurzfristzinsen sowie Hinzurechnung von Finanzierungsanteilen bei Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzen zu 25 % mit einem Freibetrag von 100.000 Euro,</li> <li>- Einführung einer Zinsschranke: Beschränkung des Zinsabzugs auf 30 % des Gewinns vor Finanzierungskosten/-erträgen mit einer Freigrenze von 1 Mio. Euro; eine einheitliche Finanzierungsrelation aller Konzerneinheiten kann die Anwendung der Zinsschranke verhindern (sog. „Escape-Klausel“), im Gegenzug entfällt § 8a KStG,</li> <li>- Abschaffung der degressiven Abschreibung,</li> <li>- Besteuerung von Funktionsverlagerungen.</li> </ul>

Im Folgenden wird die Wirkung des Reformkonzepts der Bundesregierung auf die effektive Steuerbelastung mittelständischer Unternehmen in Deutschland beschrieben. Neben der Berechnung dieser Auswirkungen wird jeweils auch die Situation für die gegenwärtig gültige Rechtslage 2005 mitbetrachtet, um die Veränderungen durch die geplante Unternehmenssteuerreform herauszuarbeiten.

Die Berechnungen werden mit dem in Kasten 4.1 detailliert beschriebenen **European Tax Analyzer** durchgeführt. Analog zur bisherigen Vorgehensweise werden die veränderten

<sup>24</sup> Vgl. BMF (2006a).

Steuerbelastungen zunächst für ein Modellunternehmen ermittelt, das typische Bilanz- und Erfolgsrelationen eines durchschnittlichen, mittelständischen Unternehmens des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland aufweist und in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft firmiert. Um allgemeingültigere Aussagen treffen zu können, werden anschließend verschiedene Sensitivitätsrechnungen durchgeführt, bei denen die Erfolgslage und Finanzierungsstruktur variiert werden und typische Unternehmen verschiedener Bereiche des Verarbeitenden Gewerbes sowie anderer Wirtschaftsbereiche betrachtet werden (für einen Überblick über die Bilanz- und Erfolgsrelationen der einzelnen Branchen vgl. Tabelle 4.13 im Anhang).

#### **4.4.1 Analyse der Steuerbelastungen**

##### **Veränderung der Unternehmensteuerbelastung einer deutschen Kapitalgesellschaft des Verarbeitenden Gewerbes (Ausgangsunternehmen)**

Im Ausgangsfall werden die Folgen der berücksichtigten Reformvorschläge für eine Kapitalgesellschaft berechnet, die typische Bilanz- und Erfolgsrelationen eines durchschnittlichen, mittelständischen Unternehmens des Verarbeitenden Gewerbes in Deutschland aufweist (vgl. Anhang Tabelle 4.12 und Tabelle 4.13). Betrachtet wird zunächst nur die Ebene der Kapitalgesellschaft, die Besteuerung der Anteilseigner wird zunächst vernachlässigt. Die Ergebnisse in Tabelle 4.9 zeigen, dass die effektiven Unternehmensteuerbelastungen über den Berechnungszeitraum von 10 Perioden unabhängig von der gewählten Reformalternative sinken.

Der Reformentwurf der Arbeitsgruppe führt dazu, dass sich die effektive Steuerbelastung auf Ebene des Unternehmens, über einen Zeitraum von 10 Jahren gerechnet, um 24,82 % auf 1.381.410 Euro spürbar verringern würde. Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass für Unternehmen dieser Größe die Tarifsenkungen voll durchschlagen und wesentliche Elemente der vorgesehenen Gegenfinanzierungsmaßnahmen nicht wirksam werden, da der Freibetrag bei der geplanten gewerbesteuerlichen Hinzurechnungsvorschrift für Fremdkapitalentgelte sowie die Freigrenze bei der vorgesehenen Zinsschranke greifen würden.

**Tabelle 4.9: Veränderung der effektiven Unternehmensteuerbelastungen**

Kapitalgesellschaft des Verarbeitenden Gewerbes	Unternehmensteuerbelastung		
	Euro	Rechtsstand 2005	Reformoption Arbeitsgruppe
		Abweichung in % im Vergleich zum Rechtsstand 2005	
Deutschland			
Rechtsstand 2005 .....	1 837 550	0,00%	.
Reformoption Arbeitsgruppe .....	1 381 410	.	-24,82%

### **Veränderung der Unternehmensteuerbelastung bei Variation der Erfolgslage und der Finanzierungsstruktur des Ausgangsunternehmens**

Die für den Ausgangsfall berechneten Ergebnisse können nicht verallgemeinert werden, da sie für ein typisches Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes abgeleitet wurden. Wenn das Unternehmen in seiner Struktur verändert wird, führt dies zu unterschiedlichen Belastungswirkungen. Wichtige steuerliche Einflussfaktoren sind die Erfolgslage sowie die Finanzierungsstruktur.

Zur Analyse des Einflusses der Erfolgslage auf die Steuerbelastungen wird die Umsatzrendite des Ausgangsunternehmens variiert. Dazu werden die Absatzpreise des Modellunternehmens dergestalt abgesenkt oder angehoben, dass sich die Umsatzrentabilität des Unternehmens von im Ausgangsfall 2,58 % schrittweise um bis zu 40 % vermindert oder erhöht.

Der in Tabelle 4.22 im Anhang enthaltene Verlauf der effektiven Steuerbelastungen auf Unternehmensebene zeigt, dass die Entlastung im Vergleich zum Rechtsstand 2005 bei dem Reformkonzept der Arbeitsgruppe mit abnehmender Umsatzrendite leicht steigt. Dies liegt darin begründet, dass die hälftige Hinzurechnung von Dauerschuldzinsen zur gewerbsteuerlichen Bemessungsgrundlage nach dem Rechtsstand 2005 ein Element der ertragsunabhängigen Besteuerung darstellt, dessen Belastungswirkung mit abnehmenden Erfolgen ansteigt. Bei dem Reformkonzept der Arbeitsgruppe wirkt dieser Effekt für das untersuchte Unternehmen nur wenig belastend. Dies ist auf die Freigrenze bei der Zinsschranke in Höhe von 1 Mio. EUR sowie den Freibetrag bei der gewerbsteuerlichen Hinzurechnung von Zinsen und Finanzierungsanteilen für Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzen in Höhe von 100.000 EUR zurückzuführen.

Um den Einfluss der Finanzierungsstruktur auf die Unternehmensteuerbelastung zu analysieren, wird die Eigenkapitalquote des Ausgangsunternehmens von 19,56 % schrittweise um bis zu 30 % gesenkt bzw. um bis zu 100 % erhöht, was einer Verdoppelung des eingesetz-

ten Eigenkapitals bzw. einer entgegengesetzten Verringerung des Fremdkapitals entspricht. Die in Tabelle 4.23 im Anhang dargestellten Ergebnisse zeigen, dass die Reformoption der Arbeitsgruppe bei zunehmender Fremdkapitalquote zu leicht höheren prozentualen Entlastungen führt. Dies ist wiederum auf die zunehmende Belastungswirkung der hälftigen Hinzurechnung von Dauerschuldzinsen zur gewerbesteuerlichen Bemessungsgrundlage nach dem Rechtsstand zurückzuführen.

### **Vergleich von Unternehmensteuerbelastungen für verschiedene Bereiche des Verarbeitenden Gewerbes sowie anderen Wirtschaftsbereichen**

Zur Gewinnung möglichst aussagefähiger Ergebnisse wird neben dem typischen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes ein breites Spektrum weiterer Unternehmen betrachtet. In Tabelle 4.24 im Anhang sind die Steuerbelastungen für Unternehmen ausgewählter Bereiche des Verarbeitenden Gewerbes dargestellt. Die Ergebnisse zeigen, dass die *Reformoption der Arbeitsgruppe* innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes zu Entlastungen zwischen 24,05 % und 25,67 % führt.

Dieses Resultat hat auch dann Bestand, wenn die Berechnungen über das Verarbeitende Gewerbe hinaus für weitere Wirtschaftszweige durchgeführt werden (vgl. Anhang Tabelle 4.25). Für die untersuchten Kapitalgesellschaften ergeben sich durch das Reformkonzept der Arbeitsgruppe Entlastungen zwischen 20,68 % und 25,77 % gegenüber dem Rechtsstand 2005.

### **Die Steuerbelastung deutscher Kapitalgesellschaften im internationalen Vergleich**

Von besonderer Bedeutung sind die Auswirkungen der vorgesehenen Maßnahmen auf die Standortattraktivität Deutschlands. Für international agierende Investoren haben die Gewinnsteuern auf Ebene der Kapitalgesellschaft meist definitiven Charakter, so dass höhere Unternehmensteuerbelastungen in Deutschland das Land unattraktiver erscheinen lassen. Neben dem steuerlichen Investitionsklima im Inland geht es auch darum, Investitionen international agierender Unternehmen nach Deutschland zu lenken. Hier kommt es auf den Vergleich der Unternehmensteuerbelastungen im Inland und Ausland an. In beiden Fällen führen Entlastungen bei der Unternehmensbesteuerung tendenziell zu besseren Investitionsbedingungen.

Durch die alternative Veranlagung des Ausgangsunternehmens auch nach den Steuersystemen anderer Länder lässt sich, wie in Tabelle 4.10 dargestellt, eine internationale Rangfolge der Unternehmensteuerbelastungen erstellen. Unter Verwendung des Rechtsstands 2005 nimmt Deutschland unter den zwölf betrachteten Ländern den vorletzten Rang ein. Eine Um-

setzung der *Reformoption der Arbeitsgruppe* führt zu einer Verbesserung Deutschlands um vier Ränge.

**Tabelle 4.10: Effektive Unternehmensteuerbelastungen im internationalen Vergleich: Ausgangsfall, Zeitraum zehn Jahre**

Sitz der Gesellschaft	Unternehmensteuerbelastung		
	Euro	Rechtsstand 2005	Reformoption Arbeitsgruppe
		Rang	
<b>Deutschland</b>			
<b>Rechtsstand 2005</b> .....	<b>1 837 550</b>	<b>11</b>	<b>-</b>
<b>Reformoption Arbeitsgruppe</b> .....	<b>1 381 410</b>	<b>-</b>	<b>7</b>
Finnland .....	1 246 925	5	5
Frankreich .....	2 306 050	12	12
Irland .....	660 223	1	1
Italien .....	1 737 907	10	11
Niederlande .....	1 429 062	8	9
Österreich .....	1 723 723	9	10
Polen .....	928 403	3	3
Schweden .....	1 294 971	6	6
Slowakei .....	895 473	2	2
Ungarn .....	1 417 023	7	8
Vereinigtes Königreich .....	1 150 090	4	4

#### 4.4.2 Veränderung der effektiven Steuerbelastungen von Kapitalgesellschaften einschließlich ihrer Gesellschafter

Die bisherigen Analysen hatten ausschließlich die steuerlichen Belastungen auf Unternehmensebene, d. h. auf Ebene der Kapitalgesellschaft, zum Gegenstand. Die in Tabelle 4.11 aufgezeigten Gesamtsteuerbelastungen enthalten zusätzlich die Konsequenzen auf Ebene der Gesellschafter aus der Besteuerung von Gewinnausschüttungen, Gewinnen aus der Veräußerung von Gesellschaftsanteilen sowie Zinsen aus Gesellschafterdarlehen. Diese Einkünfte sollen nach dem Reformkonzept der Arbeitsgruppe ab dem 1.1.2009 einer einheitlichen Abgeltungssteuer von 25 % unterliegen, wobei Dividenden und (steuerpflichtige) Veräußerungsgewinne aufgrund der Abschaffung des Halbeinkünfteverfahrens in voller Höhe besteuert werden.<sup>25</sup>

Die geplante Abgeltungssteuer auf private Kapitalerträge vereinfacht die Steuererhebung und kann Besteuerungslücken schließen. Aufgrund ihrer mangelhaften Abstimmung mit der Unternehmensbesteuerung widerspricht sie jedoch dem Ziel einer Verbesserung der Finanzierungsneutralität der Besteuerung, da die Belastung von Unternehmensgewinnen den ge-

<sup>25</sup> Zusätzlich zu der Abgeltungssteuer ist auch der Solidaritätszuschlag zu entrichten, so dass sich die Gesamtbelastung auf 26,4 % beläuft.

planten Abgeltungssteuersatz von 25 % für Zinseinkünfte übersteigt. Es kommt folglich zu einer Diskriminierung der Eigenkapitalfinanzierung, weshalb die Anreize, am Standort Deutschland in Eigenkapital zu investieren, beeinträchtigt werden. Die Abgeltungssteuer führt zudem durch den Wegfall des Halbeinkünfteverfahrens nicht zwingend zu einer Entlastung von Gewinnausschüttungen. Berechnungen unter Einbeziehung der Anteilseigner ergeben auf der für mittelständische Unternehmen relevanten Gesamtebene lediglich eine Verminderung der Belastung um 9,81 % auf 2.302.746 EUR.

Ein einfacher Tarifvergleich mit dem geltenden Einkommensteuerspitzensatz von 42 % zeigt, dass hiermit auf Ebene der Gesellschafter Mehrbelastungen verbunden sind. Denn die Tarifbelastung steigt auf 47,5 % (= 30 % Unternehmenssteuern zzgl. 17,5 % Einkommensteuer (= 25 % Abgeltungssteuer auf Nettoeinkünfte von 70 %)). Dabei ist zusätzlich zu berücksichtigen, dass es sich aufgrund der proportionalen Tarife um eine Durchschnittssteuerbelastung handelt, während der bisherige Einkommensteuertarif bekanntlich progressiv verläuft.

**Tabelle 4.11: Veränderung der effektiven Gesamtsteuerbelastungen in Abhängigkeit der gewählten Reformalternative**

Kapitalgesellschaft des Verarbeitenden Gewerbes	Gesamtsteuerbelastung		
	Euro	Rechtsstand 2005	Reformoption Arbeitsgruppe
		Abweichung in % im Vergleich zum Rechtsstand 2005	
Deutschland			
Rechtsstand 2005 .....	2 553 348	0,00%	.
Reformoption Arbeitsgruppe .....	2 302 746	.	-9,81%

#### 4.5 Fazit

Seit den 90er Jahren wird in der öffentlichen Diskussion in Deutschland eine grundlegende Reform der Unternehmensbesteuerung gefordert. Durch die „Steuerreform 2000“ wurden durch eine Senkung der tariflichen Grenzsteuersätze in der Einkommensteuer und die Reduktion der Körperschaftsteuer auf einen einheitlichen Satz von 25 % sowohl die Personunternehmen als auch die Kapitalgesellschaften entlastet. Das Ziel einer substantiellen Verbesserung der steuerlichen Wettbewerbsfähigkeit wurde damit jedoch nicht erreicht, da die Steuerbelastung der Unternehmen in vielen Ländern noch stärker als in Deutschland gesenkt wurde. Die nominelle Steuerbelastung deutscher Kapitalgesellschaften ist derzeit mit 39,35 % die höchste in Europa und auch ihre effektive Belastung ist mit 36,8 % überdurchschnittlich hoch. Etwas günstiger stellt sich die Lage für die Personengesellschaften dar. Sie weisen im Durchschnitt in Deutschland eine geringere Steuerbelastung auf als die Kapitalge-

sellschaften und liegen international im Mittelfeld. Über 90 % dieser Unternehmen haben eine Steuerlast von weniger als 30 %.

Anfang November 2006 hat sich die Bund-Länder-Arbeitsgruppe von Union und SPD auf einen Entwurf für die Unternehmenssteuerreform geeinigt, die 2008 in Kraft treten wird. Er konzentriert sich auf Tarifsenkungen im bestehenden System. Im Kern ist eine Senkung der Steuerlast von Kapitalgesellschaften auf 29,8 % vorgesehen; Personenunternehmen sollen durch eine generelle Thesaurierungsbegünstigung entlastet werden. Reichlich 20 Mrd. EUR der veranschlagten 28,8 Mrd. EUR Steuerausfälle sollen durch eine Verbreiterung der Bemessungsgrundlage und eine Verhinderung von Steuergestaltung finanziert werden.

Das Kapitel beschäftigt sich speziell mit der Steuerbelastung des Mittelstandes nach gegenwärtigem Rechtsstand und den Konsequenzen des von der Bundesregierung geplanten Reformkonzepts für mittelständische Unternehmen. Wie eine Abschätzung der fiskalischen Bedeutung des Mittelstandes ergibt, hat der Mittelstand zwischen 2000 und 2004 durchschnittlich etwa 47 % der Unternehmenssteuern in Deutschland gezahlt und damit einen beachtlichen Teil des von Unternehmen geleisteten Steueraufkommens getragen. Dies bedeutet aber, dass die wenigen großen Unternehmen in Deutschland über die Hälfte des Aufkommens der Unternehmenssteuern leisteten.

Um die Attraktivität des Steuerstandorts Deutschland für mittelständische Unternehmen abzuschätzen, wird die effektive durchschnittliche Steuerbelastung eines größeren mittelständischen Unternehmens in zwölf EU-Mitgliedsstaaten simuliert und international verglichen. Es zeigt sich, dass bezogen auf die Unternehmensebene einer Kapitalgesellschaft die effektive Steuerbelastung in Deutschland verglichen mit elf anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union mit am höchsten ist. Nur Frankreich weist eine noch höhere Effektivbelastung auf. Ursächlich für die hohe Belastung in Deutschland sind mit der Körperschaftsteuer, dem Solidaritätszuschlag und der Gewerbesteuer fast ausschließlich ertragsabhängige Steuern. Bezieht man die Anteilseignerebene mit ein, kann sich Deutschland auf einen Platz im hinteren Mittelfeld (Rang neun) verbessern. Firmiert das Unternehmen in der Rechtsform einer Personengesellschaft, verbessert sich Deutschland um zwei weitere Positionen auf Rang sieben. Trotz der niedrigeren durchschnittlichen Gewinnsteuerlast mittelständischer Personenunternehmen muss aber beachtet werden, dass für Investitionsentscheidungen der in Deutschland ansässigen Unternehmen die Grenzsteuerbelastung maßgeblich ist. Diese kann bei hohen Gewinnen bei Personenunternehmen höher sein als bei Körperschaften und so zu geringeren Investitionen bei mittelständischen Personenunternehmen führen.

Sowohl die isolierte Variation der Erfolgslage sowie der Finanzierungs- und Vermögensstruktur als auch der Vergleich verschiedener Wirtschaftsbereiche haben die Wirkungen der un-

terschiedlichen Steuersysteme deutlich gemacht. Einen Einfluss auf die steuerliche Wettbewerbsposition Deutschlands haben in Folge des hohen Anteils ertragsabhängiger Steuern vor allem die Erfolgslage und die Vermögensstruktur. An der für den Ausgangsfall getroffenen Einstufung Deutschlands als Standort mit hohen effektiven Steuerbelastungen ändert sich jedoch auch bei variierenden Erfolgs- und Bilanzrelationen im Grundsatz nichts.

Simulationsrechnungen zu den Auswirkungen des Regierungs-Reformkonzepts auf die Steuerbelastung repräsentativer mittelständischer Modellunternehmen zeigen, dass die von der Bundesregierung ins Auge gefassten Maßnahmen zu einer steuerlichen Entlastung führen würden. Von den Maßnahmen, die die Bundesregierung derzeit vorsieht, profitieren vor allem Unternehmen, für die aufgrund ihrer Größe oder ihrer Finanzierungsstruktur die Tarifsenkungen voll durchschlagen und wesentliche Elemente der vorgesehenen Gegenfinanzierungsmaßnahmen nicht wirksam werden, da der Freibetrag der gewerbsteuerlichen Hinzurechnungsvorschrift für Fremdkapitalentgelte sowie die Freigrenze bei der vorgesehenen Zinsschranke greifen würden. Gewinner der geplanten Unternehmenssteuerreform sind daher vor allem mittelständische Unternehmen. Berechnungen, die für eine mittelständische Kapitalgesellschaft des Verarbeitenden Gewerbes mit Hilfe des European Tax Analyzer durchgeführt wurden, zeigen, dass sich die effektive Steuerbelastung auf Ebene des Unternehmens, über einen Zeitraum von 10 Jahren gerechnet, um 24,82 % auf 1.381.410 EUR spürbar verringert und Deutschland im Länderranking auf einen Platz im hinteren Mittelfeld vorrücken würde. Für größere Unternehmen dürfte die Entlastung aufgrund des Überschreitens des Freibetrags/der Freigrenze geringer ausfallen.

Bezieht man auch die Besteuerung der Anteilseigner mit ein, ergibt sich ein differenziertes Bild. Die Abgeltungssteuer führt zudem nicht zwingend zu einer Entlastung von Gewinnausschüttungen, da im Gegenzug das Halbeinkünfteverfahren wegfällt. Berechnungen unter Einbeziehung der Anteilseigner ergeben auf der für mittelständische Unternehmen relevanten Gesamtebene lediglich eine Verminderung der Belastung um 9,81 % auf 2.302.746 EUR. Zudem vereinfacht die geplante Abgeltungssteuer auf private Kapitalerträge zwar die Steuererhebung und kann Besteuerungslücken schließen. Aufgrund ihrer mangelhaften Abstimmung mit der Unternehmensbesteuerung widerspricht sie jedoch dem Ziel einer Verbesserung der Finanzierungsneutralität der Besteuerung, da die Belastung von Unternehmensgewinnen den geplanten Abgeltungssteuersatz von 25 % für Zinseinkünfte übersteigt.

**Literatur zu Kapitel 4**

- BMF (Bundesministerium der Finanzen) (2006a), Wachstumsorientierte Unternehmenssteuerreform für Deutschland, BMF Presseerklärung 133/2006, Berlin.
- BMF (Bundesministerium der Finanzen) (2006b), Datensammlung zur Steuerpolitik, Ausgabe 2006, Berlin.
- BMF (Bundesministerium der Finanzen) (2004), Die Steuerpolitik der Bundesregierung ist gezielte Mittelstandesförderung, Monatsbericht des BMF vom Februar 2004.
- Deutsche Bundesbank (2003), Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen von 1998 bis 2000, Statistische Sonderveröffentlichung 6.
- Deutscher Bundestag (2000), Entwurf eines Gesetzes zur Senkung der Steuersätze und zur Reform der Unternehmensbesteuerung (Steuersenkungsgesetz – StSenkG), Gesetzentwurf der Fraktionen SPD und BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN, Drucksache 14/2683, Berlin.
- Devereux, M.P. und R. Griffith (1998), Taxes and the Location of Production: Evidence from Panel of US Multinationals, in: Journal of Public Economics, 68, 335-367.
- Gutekunst, G. (2005), Steuerbelastungen und Steuerwirkungen bei nationaler und grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit, Lohmar.
- HSK und RWI (Heidelberger Steuerkreis an der Alfred Weber-Gesellschaft und Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung) (Hrsg.) (2006), Zinsbereinigte Gewinnsteuer – Ein Vorschlag zur Reform der Unternehmensbesteuerung in Deutschland, Heidelberg und Essen. (Internet: [www.rwi-essen.de/forschung](http://www.rwi-essen.de/forschung), Download vom 6.3.2006.)
- Heilemann, U., H. Gebhardt und H. D. von Loeffelholz (2003), Wirtschaftspolitische Chronik 1949 – 2002, UTB 2495, Stuttgart.
- Hermann, R.A. (2006), Die Besteuerung von Personengesellschaften in den EU-Mitgliedstaaten und den USA, Lohmar.
- Jacobs, O.H. und C. Spengel (1996), European Tax Analyzer, in: ZEW Wirtschaftsanalysen, 11, Baden-Baden.

- Kambeck, R. und M. Rose (2006), Zinsbereinigte Gewinnsteuer - Ein Vorschlag zur Reform der Unternehmensbesteuerung in Deutschland, erscheint in: Orientierungen. Zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 108, Juni 2006, Bonn.
- RWI (Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung) (2003), Ermittlung von Tax Compliance Cost. Gutachten im Auftrag des Bundesministers der Finanzen, Essen.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Max-Planck-Institut für Geistiges Eigentum, Wettbewerbs- und Steuerrecht und Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (2006), Reform der Einkommens- und Unternehmensbesteuerung durch die Duale Einkommensteuer – Expertise im Auftrag der Bundesminister der Finanzen und für Wirtschaft und Arbeit vom 23. Februar 2005, Wiesbaden.
- Spengel, C. (2003), Internationale Unternehmensbesteuerung in der Europäischen Union – Steuerwirkungsanalyse – Empirische Befunde – Reformüberlegungen, Düsseldorf.
- StaBu (Statistisches Bundesamt) (2000-2006a), Fachserie 14, Reihe 8, Finanzen und Steuern, Umsatzsteuer, Wiesbaden.
- StaBu (2006b), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktsberechnung - Detaillierte Jahresergebnisse, Fachserie 18, Reihe 1.4, Wiesbaden.
- Stiftung Marktwirtschaft – Kommission „Steuergesetzbuch“ (Hrsg.) (2006), Einfacher, gerechter, sozialer: Eine umfassende Ertragsteuerreform für mehr Wachstum und Beschäftigung. Steuerpolitisches Programm. Internet: [www.stiftung-marktwirtschaft.de/module/Steuerpolitisches\\_Programm30.1.06.pdf](http://www.stiftung-marktwirtschaft.de/module/Steuerpolitisches_Programm30.1.06.pdf), Download vom 06.03.2006.

## Anhang 4

### Modellunternehmen und zugrunde gelegte Beteiligungsverhältnisse im European Tax Analyzer

Die Vermögens- und Kapitalstruktur des Modellunternehmens wurde anhand empirischer Untersuchungen der Deutschen Bundesbank modelliert.<sup>26</sup> Als Modellunternehmen wird im Ausgangsfall ein mittelgroßes Unternehmen mit repräsentativen Bilanz- und Erfolgsrelationen für das Verarbeitende Gewerbe in Deutschland herangezogen. Tabelle 4.12 und die erste Zeile von Tabelle 4.13 zeigen die bedeutsamsten Kennzahlen dieses Unternehmens, die sich in der Mitte des Berechnungszeitraums (Periode 6 von 10) ergeben. Die Werte für die Bilanzsumme und die Umsatzerlöse verdeutlichen, dass es sich bei dem Modellunternehmen um ein mittelgroßes Unternehmen handelt. Nach der Klassifizierung der Deutschen Bundesbank fallen hierunter Unternehmen mit Umsatzerlösen zwischen 2,5 und 50 Mio. EUR. Die Daten wurden im Jahr 2000 erhoben und stellen Durchschnittswerte von insgesamt 6.327 Unternehmen dieser Größenklasse dar. Insgesamt ermittelt die Deutsche Bundesbank differenziert nach Umsatzerlösen entsprechende Kennzahlen für drei Größenklassen. Die hier nicht näher betrachteten kleinen und großen Unternehmen weisen Umsatzerlöse von unter 2,5 Mio. EUR (kleine Unternehmen) beziehungsweise mehr als 50 Mio. EUR (große Unternehmen) auf.<sup>27</sup>

**Tabelle 4.12: Steuerbilanz des Modellunternehmens**

Aktivseite	Euro	Passivseite	Euro
<b>A. Anlagevermögen</b>		<b>A. Eigenkapital</b>	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		I. Stammkapital	350.000
1. Patente	8.486	II. Gewinnrücklagen/ Verlustvortrag	741.610
2. Lizenzen	8.486	IV. Jahresüberschuss/ Jahresfehlbetrag	208.643
II. Sachanlagen		<b>B. Rückstellungen</b>	
1. Unbebaute Grundstücke	309.000	1. Rückstellungen für Pensionen	398.206
2. Bebaute Grundstücke	616.126	2. Sonstige Rückstellungen	0
3. Maschinen	697.857	<b>C. Verbindlichkeiten</b>	
4. Betriebs- und Geschäftsausstattung	39.675	1. Verbindlichkeiten ggü. Dritten	550.000
III. Finanzanlagen		2. Verbindlichkeiten ggü. Anteilseignern	720.000
1. Beteiligungen	40.000	3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	836.445
2. Langfristige Forderungen	30.000	4. Kurzfristige Verbindlichkeiten	2.160.000
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
I. Vorräte			
1. Fertigerzeugnisse	1.529.533		
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.453.156		
2. Kurzfristige Forderungen	0		
III. Wertpapiere	398.222		
IV. Kasse, Guthaben	834.363		
<b>Summe</b>	<b>5.964.904</b>	<b>Summe</b>	<b>5.964.904</b>

Stand: Periode 6 von 10.

<sup>26</sup> Deutsche Bundesbank (2003), S. 12-168.

<sup>27</sup> Deutsche Bundesbank (2003), S. 4.

Zur Gewinnung möglichst aussagekräftiger Ergebnisse wird neben dem im Ausgangsfall untersuchten Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes auch ein breites Spektrum anderer Unternehmen aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen betrachtet. Tabelle 4.13 zeigt auch die Kennzahlen dieser Unternehmen.

**Tabelle 4.13: Erfolgs- und Bilanzkennzahlen von Unternehmen aus verschiedenen Wirtschaftsbereichen**

Wirtschaftsbereiche	Bilanzsumme	Anlageintensität <sup>(2)</sup>	Umsatzrentabilität <sup>(3)</sup>	Eigenkapitalrentabilität <sup>(4)</sup>	Eigenkapitalquote <sup>(5)</sup>	Vorratsintensität <sup>(6)</sup>	Personalintensität <sup>(7)</sup>	Jahresüberschuss
	Euro	%						Euro
Verarbeitendes Gewerbe (Modellunternehmen)	5 964 904	27,87	2,58	19,11	19,56	25,64	29,57	208 643
Ernährungsgewerbe	5 479 291	31,42	1,77	16,45	19,04	18,54	15,94	159 361
Chemische Industrie	6 788 337	31,89	2,85	16,14	27,93	21,44	22,88	280 188
Metallerzeugung	6 017 788	28,97	2,74	22,66	21,27	24,60	25,55	258 303
Maschinenbau	6 215 372	18,62	2,57	17,58	21,51	31,57	32,77	213 066
Elektrotechnik	6 333 381	17,36	2,58	15,26	26,92	29,15	27,54	238 763
Straßenfahrzeugbau	5 576 929	25,76	2,18	21,60	17,86	23,63	27,12	193 564
Baugewerbe	5 770 220	17,59	1,58	18,97	10,01	41,16	29,58	99 191
Handel .....	2 967 583	19,64	1,13	16,91	16,34	35,37	11,71	76 085
Verkehr .....	8 821 621	53,63	- 7,50	- 19,25	30,32	1,78	42,87	- 514 753
Dienstleistungen	22 315 653	13,50	8,41	8,20	31,19	6,47	36,04	550 358

Stand: Periode 6 (Mitte des Berechnungszeitraums).

(1) Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen,

(2) Jahresüberschuss vor Steuern im Verhältnis zu den Umsatzerlösen bzw. den gesamten betrieblichen Erträgen,

(3) Jahresüberschuss vor Steuern im Verhältnis zum Eigenkapital,

(4) Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital,

(5) Vorräte in Relation zur Bilanzsumme,

(7) Personalaufwand in Relation zur Bilanzsumme.

Quelle für Grundzahlen: Deutsche Bundesbank.

Bei der Modellierung der *Gesellschafter* beziehungsweise *Anteilseigner* wird von zwei natürlichen Personen ausgegangen, die an dem betrachteten Unternehmen zu jeweils 50 % beteiligt sind. Die Gesellschafter sind verheiratet und im gleichen Land wie das Unternehmen ansässig. Die persönlichen Verhältnisse der Gesellschafter spielen vor allem bei der Einkommensteuer eine Rolle (Freibeträge, Tarif); beispielsweise kommt in Deutschland der Splittingtarif zur Anwendung. Die Einkünfte der Gesellschafter setzen sich wie folgt zusammen: Während des Planungszeitraums von zehn Jahren erfolgt eine jährliche Gewinnausschüttung in Höhe von 75.000 EUR, die jedem Gesellschafter entsprechend seiner Beteiligungsquote zur Hälfte zufließt. Daneben bestehen mit dem Unternehmen im Ausgangsfall Darlehensverträge von jeweils 360.000 EUR. Die Vertragsmodalitäten sehen eine feste Verzinsung in Höhe von 6 % vor. Im Ausgangsfall erhält jeder Gesellschafter somit jährlich neben der fixen Gewinnausschüttung in Höhe von 37.500 EUR Zinsen in Höhe von 21.600 EUR. Daneben fließen den Gesellschaftern am Planungshorizont nach Maßgabe der individuellen Beteiligungsquote Dividenden zu, die aus der Ausschüttung der offenen Rücklagen nach Abzug (Hinzurechnung) der auf den stillen Reserven (Lasten) lastenden Ertragsteuerzahlungen der Gesellschaft resultieren.

## Ergebnisse der Variationsrechnungen

Tabelle 4.14: Unternehmensteuerbelastungen bei Variation der Umsatzrendite

Sitz der Kapitalgesellschaft	Modellunternehmen Umsatzrendite: 2,58 %		I. Absenkung der Umsatzrendite um ... auf ...					
			- 10 % auf 2,32 %		- 20 % auf 2,06 %		- 40 % auf 1,55 %	
	Steuerbelastung							
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang
<b>Deutschland</b>	<b>1 837 550</b>	<b>11</b>	<b>1 672 581</b>	<b>11</b>	<b>1 518 460</b>	<b>11</b>	<b>1 188 146</b>	<b>10</b>
Finnland .....	1 246 925	5	1 136 129	5	1 033 099	5	820 126	5
Frankreich ..	2 306 050	12	2 166 046	12	2 157 979	12	1 824 334	12
Irland .....	660 223	1	601 592	1	550 469	1	448 301	1
Italien .....	1 737 907	10	1 581 579	9	1 432 921	9	1 132 623	8
Niederlande	1 429 062	8	1 296 235	7	1 172 061	7	903 135	7
Österreich ...	1 723 723	9	1 617 056	10	1 512 725	10	1 288 053	11
Polen .....	928 403	3	846 724	3	770 422	2	610 701	2
Schweden ..	1 294 971	6	1 175 950	6	1 062 075	6	819 263	4
Slowakei .....	895 473	2	841 846	2	792 269	3	687 846	3
Ungarn .....	1 417 023	7	1 346 853	8	1 274 326	8	1 150 100	9
Vereinigtes Königreich	1 150 090	4	1 063 109	4	982 302	4	824 460	6
Sitz der Kapitalgesellschaft	II. Erhöhung der Umsatzrendite um ... auf ...							
	+ 10 % auf 2,84 %		+ 20 % auf 3,10 %		+ 30 % auf 3,35 %		+ 40 vH auf 3,61 vH	
	Steuerbelastung							
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang
<b>Deutschland</b>	<b>2 002 520</b>	<b>11</b>	<b>2 162 064</b>	<b>11</b>	<b>2 321 605</b>	<b>11</b>	<b>2 491 999</b>	<b>11</b>
Finnland .....	1 357 721	5	1 464 871	5	1 572 018	5	1 686 464	5
Frankreich ..	2 448 077	12	2 586 130	12	2 732 325	12	2 879 782	12
Irland .....	718 854	1	772 080	1	824 473	1	880 437	1
Italien .....	1 895 900	10	2 048 698	10	2 201 496	10	2 363 389	10
Niederlande	1 561 893	8	1 690 537	8	1 819 460	8	1 957 165	8
Österreich ...	1 830 394	9	1 933 550	9	2 036 707	9	2 146 888	9
Polen .....	1 010 086	3	1 089 077	3	1 168 068	3	1 252 440	3
Schweden ..	1 413 995	6	1 529 097	6	1 644 196	7	1 767 138	7
Slowakei .....	964 074	2	1 042 051	2	1 130 242	2	1 220 262	2
Ungarn .....	1 488 491	7	1 561 975	7	1 641 359	6	1 722 471	6
Vereinigtes Königreich	1 237 075	4	1 321 202	4	1 418 293	4	1 533 350	4



**Tabelle 4.16: Unternehmensteuerbelastungen bei Variation der Eigenkapitalquote**

Sitz der Kapitalgesellschaft	Modellunternehmen Eigenkapitalquote: 19,56 %		I. Absenkung der Eigenkapitalquote um ... auf ...							
			- 10 % auf 17,60 %		- 20 % auf 15,65 %		- 30 % auf 13,69 %			
	Steuerbelastung									
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang		
<b>Deutschland</b>	<b>1 837 550</b>	<b>11</b>	<b>1 812 587</b>	<b>11</b>	<b>1 787 616</b>	<b>11</b>	<b>1 762 657</b>	<b>11</b>		
Finnland .....	1 246 925	5	1 227 249	5	1 207 573	5	1 187 899	5		
Frankreich ..	2 306 050	12	2 280 877	12	2 255 640	12	2 230 877	12		
Irland .....	660 223	1	649 793	1	639 361	1	628 928	1		
Italien .....	1 737 907	10	1 713 138	10	1 688 568	10	1 663 811	9		
Niederlande	1 429 062	8	1 405 527	7	1 381 995	7	1 358 460	7		
Österreich ...	1 723 723	9	1 704 780	9	1 685 841	9	1 666 894	10		
Polen .....	928 403	3	913 894	3	899 387	3	884 875	3		
Schweden ..	1 294 971	6	1 273 837	6	1 252 706	6	1 231 574	6		
Slowakei .....	895 473	2	885 853	2	876 806	2	867 757	2		
Ungarn .....	1 417 023	7	1 405 919	8	1 394 814	8	1 383 705	8		
Vereinigtes Königreich	1 150 090	4	1 134 559	4	1 119 030	4	1 103 500	4		
	II. Erhöhung der Eigenkapitalquote um ... auf ...									
	+ 10 % auf 21,52 %		+ 20 % auf 23,47 %		+ 40 % auf 27,38 %		+ 100 % auf 39,12 %			
	Steuerbelastung									
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang		
<b>Deutschland</b>	<b>1 862 513</b>	<b>11</b>	<b>1 887 480</b>	<b>11</b>	<b>1 939 902</b>	<b>11</b>	<b>1 974 853</b>	<b>11</b>		
Finnland .....	1 266 600	5	1 286 274	5	1 327 588	5	1 355 133	5		
Frankreich ..	2 330 813	12	2 356 030	12	2 409 213	12	2 444 686	12		
Irland .....	670 658	1	681 088	1	702 999	1	717 603	1		
Italien .....	1 763 154	10	1 788 397	10	1 841 411	10	1 876 753	10		
Niederlande	1 452 596	8	1 476 130	8	1 525 552	8	1 558 498	8		
Österreich ...	1 742 665	9	1 761 610	9	1 801 389	9	1 827 907	9		
Polen .....	942 914	3	957 424	3	987 891	3	1 008 203	3		
Schweden ..	1 316 106	6	1 337 237	6	1 381 615	6	1 411 202	6		
Slowakei .....	906 393	2	917 570	2	943 674	2	961 534	2		
Ungarn .....	1 428 131	7	1 439 238	7	1 462 917	7	1 480 175	7		
Vereinigtes Königreich	1 165 619	4	1 181 150	4	1 213 768	4	1 235 508	4		

Tabelle 4.17: Gesamtsteuerbelastungen bei Variation der Eigenkapitalquote

Sitz der Gesellschaft	Modellunternehmen		I. Absenkung der Eigenkapitalquote um ... auf ...							
	Eigenkapitalquote: 19,56 %		- 10 % auf 17,60 %		- 20 % auf 15,65 %		- 30 % auf 13,69 %			
	Steuerbelastung									
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang		
<b>Deutschland</b>										
<b>Kapitalgesellschaften</b>	<b>2 553 348</b>	<b>9</b>	<b>2 517 917</b>	<b>9</b>	<b>2 482 480</b>	<b>9</b>	<b>2 447 053</b>	<b>9</b>		
<b>Personengesellschaften</b>	<b>2 500 817</b>	<b>7</b>	<b>2 464 125</b>	<b>7</b>	<b>2 427 435</b>	<b>7</b>	<b>2 390 689</b>	<b>7</b>		
Finnland .....	2 281 987	3	2 250 629	3	2 219 369	3	2 188 873	3		
Frankreich ..	3 077 946	13	3 016 785	12	2 979 068	12	2 941 889	12		
Irland .....	2 531 097	8	2 496 461	8	2 461 827	8	2 427 194	8		
Italien .....	2 359 143	5	2 326 790	5	2 294 368	5	2 262 063	5		
Niederlande	2 383 098	6	2 348 251	6	2 313 407	6	2 278 560	6		
Österreich ...	2 604 987	11	2 573 584	11	2 542 183	11	2 510 778	11		
Polen .....	1 689 003	2	1 664 182	2	1 639 363	2	1 614 539	2		
Schweden ..	3 045 331	12	3 034 619	13	3 028 172	13	3 019 774	13		
Slowakei .....	1 042 487	1	1 032 867	1	1 023 820	1	1 014 771	1		
Ungarn .....	2 578 613	10	2 549 051	10	2 519 490	10	2 489 925	10		
Vereinigtes Königreich	2 287 580	4	2 258 735	4	2 229 894	4	2 201 050	4		
	II. Erhöhung der Eigenkapitalquote um ... auf ...									
	+ 10 % auf 21,52 %		+ 20 % auf 23,47 %		+ 40 % auf 27,38 %		+ 100 % auf 39,12 %			
	Steuerbelastung									
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang		
<b>Deutschland</b>										
<b>Kapitalgesellschaften</b>	<b>2 588 779</b>	<b>9</b>	<b>2 624 212</b>	<b>9</b>	<b>2 698 616</b>	<b>9</b>	<b>2 748 221</b>	<b>10</b>		
<b>Personengesellschaften</b>	<b>2 537 168</b>	<b>7</b>	<b>2 573 515</b>	<b>7</b>	<b>2 648 794</b>	<b>7</b>	<b>2 698 623</b>	<b>7</b>		
Finnland .....	2 314 196	3	2 346 586	4	2 415 752	4	2 452 335	4		
Frankreich ..	3 094 277	13	3 133 710	13	3 217 337	13	3 283 584	13		
Irland .....	2 565 736	8	2 600 368	8	2 673 107	8	2 721 593	8		
Italien .....	2 391 366	5	2 423 581	5	2 491 143	5	2 536 023	5		
Niederlande	2 417 944	6	2 452 793	6	2 525 970	6	2 574 752	6		
Österreich ...	2 636 389	11	2 667 794	11	2 733 739	11	2 777 701	11		
Polen .....	1 713 826	2	1 738 648	2	1 790 771	2	1 825 521	2		
Schweden ..	3 055 356	12	3 074 845	12	3 119 709	12	2 787 272	12		
Slowakei .....	1 052 679	1	1 062 876	1	1 086 920	1	1 103 406	1		
Ungarn .....	2 608 177	10	2 637 742	10	2 699 899	10	2 741 623	9		
Vereinigtes Königreich	2 316 423	4	2 345 266	3	2 405 842	3	2 446 220	3		

Tabelle 4.18: Unternehmensteuerbelastungen bei Variation der Anlagenintensität

Sitz der Kapitalgesellschaft	Ausgangsfall Anlagenintensität: 27,87 %		Absenkung um ... auf ...								Erhöhung um ... auf ...	
			- 20 % auf 22,30 %		- 10 % auf 25,08 %		- 6 % auf 26,20 %		- 2 % auf 27,31 %		+ 2 % auf 28,43 %	
	Steuerbelastung											
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang
<b>Deutschland ...</b>	<b>1 837 550</b>	<b>11</b>	<b>2 090 983</b>	<b>11</b>	<b>1 960 583</b>	<b>11</b>	<b>1 918 721</b>	<b>11</b>	<b>1 864 554</b>	<b>11</b>	<b>1 811 256</b>	<b>11</b>
Finnland .....	1 246 925	5	1 404 973	5	1 323 704	5	1 297 612	5	1 263 872	5	1 230 534	5
Frankreich .....	2 306 050	12	2 461 518	12	2 381 554	12	2 355 859	12	2 322 878	12	2 289 321	12
Irland .....	660 223	1	732 263	1	696 912	1	684 471	1	668 394	1	652 401	1
Italien .....	1 737 907	10	1 978 707	10	1 854 865	10	1 815 111	10	1 763 702	10	1 713 644	10
Niederlande .....	1 429 062	8	1 630 646	8	1 526 955	8	1 493 675	8	1 450 612	8	1 408 152	7
Österreich .....	1 723 723	9	1 867 998	9	1 793 821	9	1 770 011	9	1 739 215	9	1 708 761	9
Polen .....	928 403	3	1 040 742	3	982 986	3	964 453	3	940 482	3	916 760	3
Schweden .....	1 294 971	6	1 472 698	6	1 381 282	6	1 351 944	6	1 313 977	6	1 276 540	6
Slowakei .....	895 473	2	1 013 083	2	934 885	2	918 997	2	902 019	2	891 600	2
Ungarn .....	1 417 023	7	1 502 749	7	1 456 311	7	1 441 354	7	1 425 035	7	1 409 262	8
Vereinigtes Königreich .....	1 150 090	4	1 239 462	4	1 193 642	4	1 178 928	4	1 159 932	4	1 140 836	4

Tabelle 4.19: Gesamtsteuerbelastungen bei Variation der Anlagenintensität

Sitz der Gesellschaft	Ausgangsfall Anlagenintensität: 27,87 %		Absenkung um ... auf ...								Erhöhung um ... auf ...	
			- 20 % auf 22,30 %		- 10 % auf 25,08 %		- 6 % auf 26,20 %		- 2 % auf 27,31 %		+ 2 % auf 28,43 %	
	Steuerbelastung											
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang
<b>Deutschland - KapG (2005)</b>	<b>2 553 348</b>	<b>9</b>	<b>2 889 445</b>	<b>11</b>	<b>2 716 521</b>	<b>10</b>	<b>2 661 009</b>	<b>10</b>	<b>2 589 184</b>	<b>9</b>	<b>2 518 478</b>	<b>9</b>
<b>Deutschland - PG (2005) ...</b>	<b>2 500 817</b>	<b>7</b>	<b>2 821 293</b>	<b>7</b>	<b>2 658 148</b>	<b>7</b>	<b>2 605 038</b>	<b>7</b>	<b>2 535 501</b>	<b>7</b>	<b>2 466 655</b>	<b>7</b>
Finnland .....	2 281 987	3	2 591 711	4	2 432 042	4	2 381 016	4	2 339 086	4	2 250 600	3
Frankreich .....	3 077 946	13	3 348 334	12	3 221 832	11	3 172 425	12	3 132 213	13	3 025 691	13
Irland .....	2 531 097	8	2 822 671	9	2 673 034	8	2 624 781	8	2 562 354	8	2 500 785	8
Italien .....	2 359 143	5	2 657 317	5	2 501 825	5	2 453 527	5	2 390 692	5	2 328 378	5
Niederlande .....	2 383 098	6	2 684 158	6	2 529 287	6	2 479 575	6	2 415 256	6	2 350 709	6
Österreich .....	2 604 987	11	2 863 064	10	2 730 327	10	2 687 719	11	2 632 601	11	2 578 217	11
Polen .....	1 689 003	2	1 893 902	2	1 788 520	2	1 754 697	2	1 710 944	2	1 667 756	2
Schweden .....	3 045 331	12	3 460 132	13	3 245 894	12	3 177 124	13	3 086 509	12	3 000 488	12
Slowakei .....	1 042 487	1	1 135 415	1	1 073 657	1	1 061 673	1	1 047 783	1	1 038 614	1
Ungarn .....	2 578 613	10	2 822 135	8	2 697 123	9	2 656 502	9	2 604 535	10	2 553 434	10
Vereinigtes Königreich .....	2 287 580	4	2 504 482	3	2 393 012	3	2 357 226	3	2 310 956	3	2 265 092	4

**Tabelle 4.20: Steuerbelastungen auf Unternehmensebene im internationalen Vergleich nach Wirtschaftsbereichen**

Sitz der Kapitalgesellschaft	Verarbeitendes		Baugewerbe		Handel		Verkehr		Dienstleistungen	
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang
<b>Deutschland .</b>	<b>1 837 550</b>	<b>11</b>	<b>1 038 669</b>	<b>10</b>	<b>856 656</b>	<b>11</b>	<b>1 351 566</b>	<b>7</b>	<b>4 220 955</b>	<b>11</b>
Finnland .....	1 246 925	5	706 812	5	575 374	5	980 594	5	2 843 671	5
Frankreich .....	2 306 050	12	1 315 018	12	885 919	12	2 923 100	12	4 337 698	12
Irland .....	660 223	1	382 216	1	305 395	1	709 013	1	1 614 579	1
Italien .....	1 737 907	10	966 523	9	804 384	10	1 259 122	6	4 043 290	10
Niederlande ...	1 429 062	8	794 771	7	657 377	8	975 532	4	3 268 720	8
Österreich .....	1 723 723	9	1 090 634	11	751 428	9	1 723 927	10	3 317 804	9
Polen .....	928 403	3	503 175	3	439 152	3	730 185	2	1 991 252	2
Schweden .....	1 294 971	6	736 659	6	604 458	6	965 230	3	3 009 742	6
Slowakei .....	895 473	2	502 175	2	424 433	2	1 579 878	8	2 001 317	3
Ungarn .....	1 417 023	7	951 642	8	656 751	7	1 600 123	9	2 559 728	4
Vereinigtes Königreich ...	1 150 090	4	619 777	4	502 353	4	1 728 370	11	3 215 083	7

Sitz der Kapitalgesellschaft	Ausgewählte Bereiche des Verarbeitenden Gewerbes											
	Ernährungsgewerbe		Chemische Industrie		Metallerzeugung		Maschinenbau		Elektrotechnik		Straßenfahrzeugbau	
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang
<b>Deutschland .</b>	<b>1 604 272</b>	<b>11</b>	<b>2 655 060</b>	<b>11</b>	<b>2 396 786</b>	<b>11</b>	<b>2 238 376</b>	<b>11</b>	<b>2 664 143</b>	<b>11</b>	<b>1 683 067</b>	<b>11</b>
Finnland .....	1 086 968	5	1 822 822	5	1 623 701	5	1 506 638	5	1 783 596	6	1 136 843	5
Frankreich .....	2 003 857	12	3 124 276	12	2 834 774	12	2 551 027	12	2 915 336	12	2 209 055	12
Irland .....	592 419	1	972 439	1	850 222	1	792 473	1	916 495	1	590 769	1
Italien .....	1 470 224	10	2 554 231	10	2 264 919	10	2 144 658	10	2 471 151	10	1 607 509	9
Niederlande ...	1 234 130	7	2 102 399	8	1 879 766	8	1 747 526	7	2 088 939	8	1 308 276	7
Österreich .....	1 385 568	8	2 274 411	9	2 105 494	9	2 038 248	9	2 272 874	9	1 614 814	10
Polen .....	831 855	3	1 383 802	3	1 207 305	3	1 109 523	3	1 334 699	3	854 064	3
Schweden .....	1 122 225	6	1 899 850	6	1 696 548	6	1 583 223	6	1 881 797	7	1 171 713	6
Slowakei .....	797 363	2	1 329 098	2	1 168 776	2	1 099 022	2	1 309 960	2	820 367	2
Ungarn .....	1 461 170	9	1 998 213	7	1 713 937	7	1 819 484	8	1 631 548	4	1 353 255	8
Vereinigtes Königreich ...	1 026 151	4	1 739 708	4	1 478 021	4	1 430 550	4	1 671 131	5	968 178	4

**Tabelle 4.21: Steuerbelastungen auf Gesamtebene im internationalen Vergleich nach Wirtschaftsbereichen**

	Verarbeitendes		Baugewerbe		Handel		Verkehr		Dienstleistungen	
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang
<b>Deutschland - KapG (2005)</b>	<b>2 553 348</b>	<b>9</b>	<b>1 421 063</b>	<b>8</b>	<b>973 794</b>	<b>12</b>	<b>1 896 866</b>	<b>7</b>	<b>6 458 093</b>	<b>11</b>
<b>Deutschland - PG (2005) ...</b>	<b>2 500 817</b>	<b>7</b>	<b>1 348 624</b>	<b>7</b>	<b>924 458</b>	<b>10</b>	<b>1 899 029</b>	<b>8</b>	<b>6 067 175</b>	<b>9</b>
Finnland .....	2 281 987	3	1 240 252	3	674 874	4	1 830 158	5	5 760 853	4
Frankreich .....	3 077 946	13	1 726 134	12	1 047 891	13	3 416 632	13	7 592 874	13
Irland .....	2 531 097	8	1 506 606	10	650 187	3	1 916 129	9	6 487 107	12
Italien .....	2 359 143	5	1 307 211	4	956 798	11	1 602 592	2	5 693 998	3
Niederlande ...	2 383 098	6	1 316 241	5	816 111	7	1 844 552	6	6 066 658	8
Österreich .....	2 604 987	11	1 501 986	9	872 006	8	2 325 661	11	5 977 396	6
Polen .....	1 689 003	2	951 731	2	562 084	2	1 235 571	1	4 105 846	2
Schweden .....	3 045 331	12	1 750 705	13	791 084	6	1 639 804	3	6 086 948	10
Slowakei .....	1 042 487	1	552 705	1	463 817	1	1 762 178	4	2 284 051	1
Ungarn .....	2 578 613	10	1 580 400	11	873 443	9	2 223 741	10	5 995 276	7
Vereinigtes Königreich ...	2 287 580	4	1 328 353	6	707 503	5	2 374 170	12	5 977 245	5

	Ausgewählte Bereiche des Verarbeitenden Gewerbes											
	Ernährungsgewerbe		Chemische Industrie		Metallerzeugung		Maschinenbau		Elektrotechnik		Straßenfahrzeugbau	
	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang	Euro	Rang
<b>Deutschland - KapG (2005)</b>	<b>1 936 012</b>	<b>12</b>	<b>3 554 804</b>	<b>11</b>	<b>3 342 868</b>	<b>11</b>	<b>3 172 088</b>	<b>9</b>	<b>3 714 189</b>	<b>11</b>	<b>2 285 599</b>	<b>8</b>
<b>Deutschland - PG (2005) ...</b>	<b>1 912 557</b>	<b>11</b>	<b>3 396 881</b>	<b>8</b>	<b>3 230 722</b>	<b>7</b>	<b>3 093 017</b>	<b>7</b>	<b>3 582 077</b>	<b>8</b>	<b>2 187 857</b>	<b>7</b>
Finnland .....	1 368 914	4	3 030 434	3	2 936 185	4	2 796 372	3	3 256 032	4	2 007 481	4
Frankreich .....	2 429 795	13	4 168 232	12	3 863 066	12	3 665 821	12	4 178 500	12	2 857 581	13
Irland .....	1 288 173	3	3 466 195	9	3 279 084	10	3 121 035	8	3 586 511	10	2 332 235	10
Italien .....	1 764 158	8	3 334 777	6	3 035 053	5	2 875 384	5	3 344 945	5	2 174 423	6
Niederlande ...	1 668 634	6	3 288 999	5	3 117 998	6	3 059 226	6	3 506 847	7	2 117 386	5
Österreich .....	1 832 326	9	3 369 339	7	3 277 624	9	3 184 288	10	3 585 760	9	2 292 960	9
Polen .....	1 114 779	2	2 404 294	2	2 208 995	2	2 073 055	2	2 434 313	2	1 554 886	2
Schweden .....	1 710 289	7	4 199 940	13	3 987 394	13	3 976 615	13	4 543 215	13	2 816 135	12
Slowakei .....	929 943	1	1 418 484	1	1 311 250	1	1 255 206	1	1 462 442	1	892 773	1
Ungarn .....	1 906 472	10	3 537 017	10	3 275 513	8	3 252 980	11	3 420 358	6	2 396 147	11
Vereinigtes Königreich ...	1 588 199	5	3 158 362	4	2 925 431	3	2 825 558	4	3 240 043	3	2 006 534	3

**Tabelle 4.22: Unternehmensteuerbelastungen bei Variation der Umsatzrendite**

Kapitalgesellschaft des Verarbeitenden Gewerbes	Umsatzrendite: 2,58 %		I. Absenkung der Umsatzrendite um ... auf ...							
			- 10 % auf 2,32 %		- 20 % auf 2,06 %		- 40 % auf 1,55 %			
	Steuerbelastung in Euro und Abweichung in % im Vergleich zum Rechtsstand 2005									
	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung		
Deutschland Rechtsstand 2005 .....	1 837 550	0,00%	1 672 581	0,00%	1 518 460	0,00%	1 188 146	0,00%		
Reformoption Arbeitsgruppe.....	1 381 410	-24,82%	1 254 289	-25,01%	1 135 591	-25,21%	881 592	-25,80%		
Kapitalgesellschaft des Verarbeitenden Gewerbes			II. Erhöhung der Umsatzrendite um ... auf ...							
			+ 10 % auf 2,84 %		+ 20 % auf 3,10 %		+ 30 % auf 3,35 %		+ 40 % auf 3,61 %	
	Steuerbelastung in Euro und Abweichung in % im Vergleich zum Rechtsstand 2005									
	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung		
Deutschland Rechtsstand 2005 .....	2 002 520	0,00%	2 162 064	0,00%	2 321 605	0,00%	2 491 999	0,00%		
Reformoption Arbeitsgruppe.....	1 508 532	-24,67%	1 631 468	-24,54%	1 754 404	-24,43%	1 885 712	-24,33%		

**Tabelle 4.23: Unternehmensteuerbelastungen bei Variation der Eigenkapitalquote**

Kapitalgesellschaft des Verarbeitenden Gewerbes	Modellunternehmen Eigenkapitalquote: 19,56 %		I. Absenkung der Eigenkapitalquote um ... auf ...							
			- 10 % auf 17,60 %		- 20 % auf 15,65 %		- 30 % auf 13,69 %			
	Steuerbelastung in Euro und Abweichung in % im Vergleich zum Rechtsstand 2005									
	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung		
Deutschland										
Rechtsstand 2005 .....	1 837 550	0,00%	1 812 587	0,00%	1 787 616	0,00%	1 762 657	0,00%		
Reformoption Arbeitsgruppe.....	1 381 410	-24,82%	1 358 842	-25,03%	1 336 274	-25,25%	1 313 702	-25,47%		
Kapitalgesellschaft des Verarbeitenden Gewerbes			II. Erhöhung der Eigenkapitalquote um ... auf ...							
			+ 10 % auf 21,52 %		+ 20 % auf 23,47 %		+ 40 % auf 27,38 %		+ 100 % auf 39,12 %	
	Steuerbelastung in Euro und Abweichung in % im Vergleich zum Rechtsstand 2005									
	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung		
Deutschland										
Rechtsstand 2005 .....	1 862 513	0,00%	1 887 480	0,00%	1 939 902	0,00%	1 974 853	0,00%		
Reformoption Arbeitsgruppe.....	1 403 979	-24,62%	1 426 550	-24,42%	1 473 944	-24,02%	1 505 538	-23,76%		

**Tabelle 4.24: Unternehmensteuerbelastungen für ausgewählte Bereiche des Verarbeitenden Gewerbes**

Sitz der Kapitalgesellschaft	Verarbeitendes Gewerbe		Baugewerbe		Handel		Verkehr		Dienstleistungen	
	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung
Deutschland										
Rechtsstand 2005 .....	1 837 550	0,00%	1 038 669	0,00%	856 656	0,00%	1 351 566	0,00%	4 220 955	0,00%
Reformoption Arbeitsgruppe.....	1 381 410	-24,82%	770 992	-25,77%	636 833	-25,66%	1 072 016	-20,68%	3 290 285	-22,05%

**Tabelle 4.25: Unternehmensteuerbelastungen für verschiedene Wirtschaftsbereiche**

Steuerbelastungen auf Ebene der Kapitalgesellschaft	Ausgewählte Bereiche des Verarbeitenden Gewerbes											
	Ernährungsgewerbe		Chemische Industrie		Metallerzeugung		Maschinenbau		Elektrotechnik		Straßenfahrzeugbau	
	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung	Euro	Abweichung
Deutschland												
Rechtsstand 2005 .....	1 604 272	0,00%	2 655 060	0,00%	2 396 786	0,00%	2 238 376	0,00%	2 664 143	0,00%	1 683 067	0,00%
Reformoption Arbeitsgruppe.....	1 192 387	-25,67%	2 016 473	-24,05%	1 809 434	-24,51%	1 684 506	-24,74%	2 013 523	-24,42%	1 269 363	-24,58%

## Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse

- **01.01.2006: Bundesregierung erleichtert Hermes für den Mittelstand**

Ab 1. Januar 2006 erleichtern zwei Verbesserungen beim Hermes-Deckungsinstrumentarium die Inanspruchnahme von Hermesdeckungen insbesondere durch den Mittelstand: Die Bundesregierung bietet eine zusätzliche Absicherung von Vertragsgarantien unter dem Namen "Avalgarantie" an, die die Banken von Risiken aus diesen Bankgarantien entlastet. Als weitere, wesentliche Produktverbesserung wurde die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) attraktiver gestaltet.

- **16.01.2006: Start der Unternehmensbörse „nexxt-change“**

Die bestehenden Unternehmensnachfolge-Börsen "nexxt" und "change / chance" werden von der bundeseinheitlichen Plattform "nexxt-change" abgelöst. "nexxt-change" ist eine gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, der KfW Mittelstandsbank, des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken und des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes. Die nexxt-change Unternehmensbörse richtet sich an Existenzgründer und Unternehmer, die im Zuge einer Nachfolge ein Unternehmen zur Übernahme suchen und Unternehmer, die (einen) Nachfolger suchen, an den/die Sie ihr Unternehmen übergeben können. Mit mehr als 700 Regionalpartnern bietet "nexxt-change" ein flächendeckendes Netzwerk und erstmals eine bundeseinheitliche Plattform zur Unternehmensnachfolge.

- **16.04.2006: Gesetz zur steuerlichen Förderung von Wachstum und Beschäftigung tritt in Kraft**

Dieses Gesetz ist Teil eines finanz- und steuerpolitischen Gesamtkonzepts der Bundesregierung, das sowohl darauf setzt, die Verschuldung der öffentlichen Haushalte nachhaltig zu begrenzen, als auch gezielt wirtschaftsfördernde Maßnahmen zu ergreifen, die die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Deutschland erhöhen. Zur Stärkung der Wachstumskräfte in konjunkturschwachen Zeiten sind eine gezielte Wiederbelebung der Investitionstätigkeit und die steuerliche Gewährung von Liquiditätsvorteilen für kleinere und mittelständische Unternehmen erforderlich. U. a. enthält das Gesetz die folgenden mittelstandsrelevanten Maßnahmen:

- Verbesserung der Abschreibungsbedingungen durch eine befristete Anhebung der degressiven AfA für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens auf höchstens

30 %. Damit setzt die Bundesregierung schnell wirksame Anreize für eine Verstärkung der Investitionstätigkeit (§ 7 Abs. 2 EStG).

- Ausdehnung der Ermäßigung der tariflichen Einkommensteuer auf Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen sowie Betreuungsleistungen für eine pflegebedürftige Person zur Förderung von Wachstum und Beschäftigung, wovon nicht nur Familien, sondern auch Handwerk und Dienstleister in besonderem Maße profitieren werden (§ 35a EStG).
- Zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen wurde die Umsatzgrenze bei der Besteuerung nach vereinnahmten Entgelten (Ist-Versteuerung) in den alten Bundesländern von 125.000 EUR auf 250.000 EUR angehoben. Die Maßnahme wird ergänzt um eine Verlängerung der derzeitigen Regelung zur Ist-Versteuerung für die neuen Bundesländer über das Jahr 2006 hinaus bis Ende 2009 (§ 20 UStG).

- **01.06.2006: Verlängerung des Investitionszulagengesetzes in den neuen Bundesländern**

Der Bundestag hat in seiner Sitzung am 1. Juni 2006 das Investitionszulagengesetz 2007 (InvZulG 2007) verabschiedet. Mit dem InvZulG 2007 wird die Förderung von betrieblichen Investitionen in den neuen Ländern durch eine Investitionszulage (I-Zulage) bis zum Jahre 2009 verlängert. Im Wesentlichen knüpft das InvZulG 2007 an das InvZulG 2005 an. Änderungen ergeben sich insbesondere durch gestiegene Anforderungen der Europäischen Kommission an Beihilferegulungen. Die wichtigsten Änderungen gegenüber dem InvZulG 2005 sind:

- Investitionen im Rahmen des Beherbergungsgewerbes (Betriebe der Hotellerie, Jugendherbergen und Hütten, Campingplätze sowie Erholungs- und Ferienheime) werden in die Förderung erstmalig mit einbezogen.
- Eine Förderung erfolgt nur, wenn der Antragsteller die geförderte Investition selber in seinem Betrieb nutzt. Damit sind Wirtschaftsgüter, die vermietet oder verleast werden, von der Förderung ausgeschlossen. Ausnahme: Leasing oder Vermietung zwischen verbundenen Unternehmen.
- Die geförderten Investitionen müssen nach Abschluss der Förderung mindestens fünf Jahre am Ort der Investition im Fördergebiet verbleiben, für kleine und mittlere Unternehmen gilt ein kürzerer Zeitraum von drei Jahren.

- **07.06.2006: Veröffentlichung eines Gesetzesentwurfs zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG)**

Das MoMiG will die GmbH im Vergleich zu ausländischen Rechtsformen stärken, indem GmbH-Gründungen vereinfacht und beschleunigt werden, und darüber hinaus Missbräuche der GmbH in der Krise bekämpfen. Der Gesetzentwurf enthält folgende Änderungen gegenüber dem geltenden Recht:

- Eintragung von GmbHs beschleunigen: bei Gründung keine Vorlagepflicht für staatliche Genehmigungen mehr; sie sind aber innerhalb von drei Monaten nachzureichen (§ 8 GmbHG).
- Transparenz erhöhen: Anteilseigner erkennbar werden lassen, indem nur derjenige als Gesellschafter gilt, der in die Gesellschafterliste eingetragen ist (§ 16 Abs. 1 GmbHG).
- Gutgläubigen GmbH-Anteilserwerb ermöglichen, wenn Gesellschafterliste drei Jahre nicht beanstandet wurde (§ 16 Abs. 3 i.V.m. § 40 GmbHG).
- Erleichterte Geschäftsanteilsübertragung, aber keine Streichung des notariellen Formerfordernisses.
- Verwaltungssitzverlegung ins Ausland wird möglich (§ 4a GmbHG).
- Gesetzliche Wahrung des Cash Pooling (§ 30 GmbHG).
- Eigenkapitalersatzrecht: Streichung des Tatbestandsmerkmals der „Krise“, Aufhebung der Rechtsprechungsregeln zu § 30 GmbHG und Überführung ins Insolvenzrecht.
- Senkung des Mindeststammkapitals auf 10.000 EUR (§ 5 Abs. 1 GmbHG).
- Ausweitung der Bestellungshindernisse für GmbH-Geschäftsführer auf weitere Wirtschaftsstraftaten.
- Stärkere persönliche Haftung von GmbH-Geschäftsführern, die Beihilfe zur Ausplünderung der Gesellschaft leisten (§ 64 Abs. 2 GmbHG).
- Bekämpfung der GmbH-Missbräuche: erleichterte Zustellungsvorschriften.
- **12.07.2006: Verabschiedung der Eckpunkte einer Reform der Unternehmenssteuer durch das Bundeskabinett**

Das Bundeskabinett hat am 12. Juli 2006 die Eckpunkte der Unternehmenssteuerreform 2008 beschlossen. Dadurch sollen die Wettbewerbsbedingungen für in Deutschland tätige Unternehmen deutlich verbessert werden.

– Steuervereinfachung durch einheitliche Bemessungsgrundlage

Die Körperschaftssteuer soll durch eine föderale Unternehmenssteuer und die Gewerbesteuer durch eine kommunale Unternehmenssteuer ersetzt werden. Die föderale Unternehmenssteuer stünde dem Bund und den Ländern zu. Die kommunale Unternehmenssteuer würde den Kommunen zukommen. Beide Steuern bekommen eine einheitliche Bemessungsgrundlage.

Die nominale Belastung der Körperschaften wird zum 1. Januar 2008 auf unter 30 % sinken. Neben den Körperschaften werden auch die der Einkommenssteuer unterliegenden Personengesellschaften von der Reform profitieren. Zwei Modelle werden geprüft: Zum einen könnten Rücklagen steuerlich gefördert werden, die später für Investitionen genutzt werden sollen. Eine andere Möglichkeit wäre eine generelle Begünstigung des im Unternehmen einbehaltenen Gewinns.

Beabsichtigt ist auch, eine Abgeltungssteuer auf Kapitalerträge einzuführen. Dabei werden Steuern zum Beispiel auf Zinsen pauschal mit einem festen Satz erhoben. Der Steuerabzug für ermittelte Zinsen würde dann direkt bei der auszahlenden Bank vorgenommen und an das Finanzamt weitergeleitet. In der Steuererklärung brauchen diese bereits besteuerten Kapitalerträge dann nicht mehr angegeben werden.

- Reform der Erbschaftssteuer

Die Erbschaftsteuer für familiengeführte Unternehmen soll reformiert werden. Dabei ist beabsichtigt, das so genannte Abschmelzmodell einzuführen, also die Stundung der Erbschaftsteuer um zehn Jahre, verbunden mit ihrem Abschmelzen um 10 % für jedes Jahr, in dem das Unternehmen nicht aus dem Familienbesitz veräußert wird.

Die Unternehmenssteuerreform soll zum 1. Januar 2008 in Kraft treten, die Änderungen bei der Erbschaftssteuer zum 1. Januar 2007.

• **19.07.2006: Mittelstandsoffensive der Bundesregierung beschlossen**

Die Initiative zielt darauf ab, den Mittelstand als wichtigen Wirtschafts- und Wachstumsmotor in Deutschland zu stärken. Die Bundesregierung plant bürokratische Hemmnisse systematisch abzubauen, die berufliche Bildung zu modernisieren, den Fachkräftenachwuchs zu sichern und die Finanzierungsmöglichkeiten zu verbessern. Ausgehend von den Festlegungen im Koalitionsvertrag wurden bereits einige Maßnahmen umgesetzt oder auf den Weg gebracht. Die wichtigsten Handlungsfelder der Mittelstandsoffensive sind:

- Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen.
- Bürokratieabbau.
- Existenzgründungsoffensive als Startschuss für mehr Gründungen.
- Stärkung der Innovationsfähigkeit des Mittelstandes.
- Modernisierung der beruflichen Bildung und Sicherung des Fachkräftenachwuchses.
- Verbesserung der Finanzierungssituation des Mittelstandes.
- Mobilisierung von Wagniskapital für Innovationen.
- Stärkere Unterstützung des Mittelstandes auf Auslandsmärkten.

- **14.08.2006: Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG) tritt in Kraft**

Das Ziel des Gesetzes ist, Benachteiligungen und Belästigungen aus Gründen der Rasse oder wegen der ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder der Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität zu verhindern oder zu beseitigen.

Kern des Gesetzes ist der Schutz der Beschäftigten vor Benachteiligungen, wobei unter den Beschäftigten nicht nur Arbeitnehmer zu verstehen sind. Vielmehr erstreckt sich der Schutzbereich auch auf Stellenbewerber, Auszubildende, Bewerber der Privatwirtschaft und des öffentlichen Dienstes. Auch die Zugangs- und Aufstiegsbedingungen von Selbstständigen, wie z. B. freien Mitarbeitern, sowie von Organmitgliedern, wie z. B. Geschäftsführern und Vorständen, müssen sich an den Bestimmungen des AGG messen lassen.

Das AGG greift damit im „Arbeitsleben“ eines Beschäftigten an vielen Stellen ein: Beginnend mit der Bewerbung weiter über die Arbeitsplatzgestaltung sowie den Aufstieg innerhalb des Unternehmens bis hin zur ordnungsgemäßen Beendigung der Beschäftigung sind die Regelungen des Gesetzes zu berücksichtigen.

- **14.08.2006: Gesetz zur Einsetzung eines nationalen Normenkontrollrates tritt in Kraft**

Beim Bundeskanzleramt wurde ein Nationaler Normenkontrollrat mit Dienstsitz in Berlin eingerichtet. Er hat die Aufgabe, die Bundesregierung dabei zu unterstützen, die durch Gesetze verursachten Bürokratiekosten durch Anwendung, Beobachtung und Fortentwicklung einer standardisierten Bürokratiekostenmessung zu reduzieren. Dazu soll der Rat Stellungnahmen

zu allen Gesetzentwürfen der Bundesregierung erarbeiten und Vorschläge zum Abbau bürokratischer Kosten in bestehenden Gesetzen unterbreiten. Er soll aus acht Personen bestehen, die Erfahrungen sowohl in der Politik als auch in der Wirtschaft haben.

Grundlage der Messungen ist das „Standardkostenmodell“. In ausgewählten Unternehmen werden die Kosten der durch bürokratische Pflichten veranlassten unternehmensinternen Abläufe gemessen, standardisiert und hochgerechnet. So entsteht ein recht genaues Bild der tatsächlichen bürokratischen Belastungen.

- **22.08.2006: Erstes Gesetz zum Abbau bürokratischer Hemmnisse insbesondere in der mittelständischen Wirtschaft tritt in Kraft (Erstes Mittelstands-Entlastungsgesetz-MEG I)**

Am 22. August 2006 ist das erste Mittelstands-Entlastungsgesetz in Kraft getreten. Es beinhaltet folgende Regelungen:

1. Im Bundesdatenschutzgesetz wurden sowohl der Schwellenwert zur Bestellung eines Datenschutzbeauftragten wie auch der Schwellenwert zur alternativ greifenden Meldepflicht über das automatisierte Datenverarbeitungsverfahren von 5 auf 10 Mitarbeiter, die mit der Datenverarbeitung befasst sind, heraufgesetzt.
2. Es wurden die Voraussetzungen dafür geschaffen, auch Berufsheimnisträgern die Bestellung externer Personen zu Beauftragten für den Datenschutz nach § 4f Bundesdatenschutzgesetz zu ermöglichen.
3. Einführung eines pauschalierten Verfahrens bei der Abrechnung der Beiträge zur Sozialversicherung.
4. Die monatliche Erhebung der Baufertigstellungen nach dem Hochbaustatistikgesetz wurde durch eine jährliche Erhebung ersetzt.
5. Die Gehalts- und Lohnstrukturerhebung wird für 2007 ausgesetzt.
6. Die steuerliche Buchführungspflichtgrenze nach § 141 Abs. 1 Nr. 1 Abgabenordnung wurde von 350.000 EUR auf 500.000 EUR angehoben.
7. Erhöhung des für Kleinbetragsrechnungen i. S. d. § 33 Satz 1 Umsatzsteuer-Durchführungsverordnung geltenden Gesamtbetrags von 100 EUR auf 150 EUR zum 1. Januar 2007.

8. Beschränkung der Verpflichtung zur Vorsteuerberichtigung für Bestandteile und sonstige Leistungen, die an einem Wirtschaftsgut ausgeführt wurden, auf solche Berichtigungsobjekte, die an dem Wirtschaftsgut zu einer im Zeitpunkt der Änderung der Verhältnisse noch nicht vollständig verbrauchten Werterhöhung geführt haben (Änderung des § 15a Abs. 3 UStG).
9. Beschränkung der Verpflichtung zur Vorsteuerberichtigung auf solche sonstigen Leistungen, für die handelsrechtlich ein Aktivierungsgebot oder –wahlrecht besteht (Änderung des § 15a Abs. 4 UStG).
10. Die Abschneidegrenze in der Statistik im Produzierenden Gewerbe wurde bei Monatserhebungen im Verarbeitenden Gewerbe von 20 auf 50 Beschäftigte erhöht.
11. Auf die statistische Auswertung der Gewerbeummeldungen wird künftig verzichtet.
12. Die vierteljährliche Produktionserhebung im Fertigteilbau wurde gestrichen.
13. Reduzierung der Zahl der zu beteiligenden Behörden bei der Biozidzulassung von bislang 7 auf 4 durch Streichung der Benehmensregelung in § 12j Abs. 2 Satz 2 ChemG.
14. Die Ausnahmeregelung zum Verzicht auf das Anhörverfahren bei Genehmigungen nach dem Personenbeförderungsgesetz wurde auf weitere Fälle ausgedehnt.
15. Streichung der Regelungen im Gesetz über das Fahrlehrerwesen über den Nachweis der geistigen und körperlichen Eignung mittels eines amtsärztlichen Gutachtens.
16. Erleichterter Zugriff auf die drei Grunddaten der Gewerbeanzeige (Name, betriebliche Anschrift, angezeigte Tätigkeit).

- **29.08.2006: Verabschiedung der Hightech-Strategie Deutschland durch das Bundeskabinett**

Die Bundesregierung beabsichtigt, in den Jahren 2006 bis 2009 rund 14,6 Mrd. EUR in die Hightech-Strategie zu investieren. Davon sind rund 12 Mrd. EUR für Forschung und Verbreitung neuer Technologien in den 17 Hightech-Sektoren vorgesehen. 2,7 Mrd. EUR sollen für wesentliche technologieübergreifende Querschnittsmaßnahmen bereitstehen. Die Ausgaben für den Bereich der institutionellen Förderung sowie den Pakt für Forschung und Innovation belaufen sich auf rund 14 Mrd. EUR.

Im Mittelpunkt der Strategie stehen die Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen und die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Alle Förderinstrumente und politischen Reformen werden darauf ausgerichtet.

- **12.09.2006: Pilotprojekt Mikrofinanzfonds Deutschland unterstützt Kleinstartgründer und junge Unternehmen mit geringem Kreditbedarf**

Gründer und junge Unternehmen mit geringem Kapitalbedarf können seit September 2006 auf ein innovatives Förderinstrument zurückgreifen: Der Mikrofinanzfonds Deutschland soll ihnen einen besseren Zugang zu kleinvolumigen Darlehen ermöglichen. Initiatoren sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS), die GLS Bank sowie die KfW Bankengruppe. Der Fonds umfasst zunächst ein Volumen von insgesamt 2 Mio. EUR, jeder Projektpartner ist mit 500.000 EUR engagiert.

Innovativ ist der Mikrofinanzfonds aufgrund seiner besonderen Struktur: Er arbeitet wie ein Garantiefonds und nimmt Banken, die an Existenzgründer und junge Unternehmen Mikrokredite von bis zu 10.000 EUR mit kurzen Laufzeiten (ca. 2 Jahre) vergeben, das Kreditausfallrisiko vollständig ab. Die Vergabe eines Kleinstkredits wird dabei eng mit der Gründungs- und Unternehmensberatung verknüpft. Dazu bindet der Fonds bestehende private und öffentliche Beratungseinrichtungen ein. Diese müssen sich zuvor vom Deutschen Mikrofinanzinstitut akkreditieren lassen.

- **04.12.2006: Entwurf für ein zweites Gesetz zum Abbau bürokratischer Hemmnisse insbesondere in der mittelständischen Wirtschaft vorgestellt (Zweites Mittelstands-Entlastungsgesetz-MEG II)**

Der Entwurf zum zweiten Mittelstands-Entlastungs-Gesetz sieht u. a. folgende Gesetzesänderungen vor:

- Unternehmen, in denen weniger als fünfzig Beschäftigte tätig sind, sollen von der Auskunftspflicht ausgenommen werden, wenn sie im Kalenderjahr bereits bei Stichprobenerhebungen zu drei Bundesstatistiken auskunftspflichtig waren.
- Künftig werden mehr Unternehmen als bisher von der Bilanzierungspflicht befreit: Die Gewinngrenze, ab der Unternehmen zur Einnahmenüberschussrechnung übergehen können, wird von 30.000 EUR auf 50.000 EUR angehoben.
- Zudem sollen die statistischen Meldepflichten von Existenzgründern in den ersten drei Jahren verringert werden. Bei Kleinunternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten sollten

die statistischen Stichproben auf drei pro Jahr beschränkt werden. Bei der Statistik für die Dienstleistungskonjunktur werde verstärkt auf bereits vorhandene Daten zurückgegriffen.

- Weiterhin soll die Zusammenarbeit zwischen Bund und Ländern bei der Förderung der regionalen Wirtschaftsstruktur vereinfacht und der Verwaltungsaufwand reduziert werden.

Das Gesetz soll am 1. Juli 2007 in Kraft treten.

- **12.12.2006: BMWi veröffentlicht neue Förderdatenbank des Bundes im Internet**

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) präsentiert die neue Förderdatenbank des Bundes im Internet mit erweiterten Suchmöglichkeiten, zusätzlichen Inhalten und rundum aktualisierter Optik. Unter der Adresse [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de) stehen detaillierte Informationen über mehr als 1.000 Förderprogramme von Bund, Ländern und Europäischer Union zum Abruf bereit. Das erweiterte Angebot umfasst u. a. einen Förderassistenten, der interessierte Gründer und Unternehmer Schritt für Schritt zum passenden Förderangebot führt. Die Förderdatenbank steht als zentrale Informationsquelle sowohl für Existenzgründer als auch für Unternehmen und Berater zur Verfügung. Sie richtet sich gleichermaßen an Nutzer ohne Vorkenntnisse wie an die Kenner der Wirtschaftsförderung. Mit dem Informationsangebot leistet das BMWi einen wichtigen Beitrag zu größerer Transparenz rund um das Fördergeschehen in Deutschland.

- **22.12.2006: KfW kündigt Senkung der Zinsen bei Existenzgründungsprogrammen an**

Die KfW Mittelstandsbank kündigt eine Senkung der Zinsen für Gründer mit geringem Kreditbedarf um bis zu drei Prozentpunkte ab 1. Januar 2007 an. Im Programm Mikro-Darlehen können Gründer bis zu 25.000 EUR für den Start in die Selbstständigkeit beantragen. Der Zinssatz wird ab dem 1. Januar 2007 nominal 6,3 % betragen (aktuell 9,3 %). Im Programm StartGeld gibt es bis zu 50.000 EUR. Der Zinssatz wird nominal 5,4 % betragen (aktuell 7,85 %).



