

MITTELSTANDSMONITOR 2008

MITTELSTAND TROTZ NACHLASSENDER
KONJUNKTURDYNAMIK IN ROBUSTER VERFASSUNG



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

Infocenter

Telefon 0180 1 335577; Telefax 069 7431-9500
infocenter@kfw.de

Artikel-Nummer: 181331

Frankfurt am Main, März 2008

MittelstandsMonitor 2008

Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung

Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen

Veröffentlicht am 6. März 2008

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

Dr. Bernhard Lagemann, Leiter des Kompetenzbereiches Empirische Industrieökonomik, RWI Essen

Dr. Georg Licht, Leiter Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung, ZEW Mannheim

Prof. Dr. Frank Wallau, Wissenschaftlicher Geschäftsführer, IfM Bonn

Autoren

Kapitel 1

Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Dr. Hardy Gude, Creditreform, Neuss

unter Mitarbeit von

Dr. Dirk Engel, RWI Essen

Dr. Frank Reize, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Kapitel 2

Dr. Dirk Engel, RWI Essen

Dr. Karsten Kohn, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss

Dr. Hannes Spengler, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

unter Mitarbeit von

Dipl.-Math. Brigitte Günterberg, IfM Bonn

Dipl.-Volksw. Georg Metzger, ZEW Mannheim

Kapitel 3

Dipl.-Volksw. Wolfgang Dürig, RWI Essen

Dr. Michael Rothgang, RWI Essen

Dr. Volker Zimmermann, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Kapitel 4

Dipl.-Kffr. Nadine Schlömer, IfM Bonn

Dr. Hardy Gude, Creditreform, Neuss

Dr. Rosemarie Kay, IfM Bonn

Koordination

Dr. Katrin Ullrich, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main

Bitte zitieren Sie den MittelstandsMonitor wie folgt:

Bei Referenz auf den gesamten Bericht

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) 2008, Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung. MittelstandsMonitor 2008 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

Bei Referenz auf einzelne Kapitel z.B.

Borger, K. und H. Gude (2008), Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung. MittelstandsMonitor 2008 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 1–36.

Veröffentlicht am 6. März 2008

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

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Zusammenfassung	IX
1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen	1
1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	1
1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2007/2008.....	4
1.3 Fazit und Ausblick auf 2008.....	24
Literatur zu Kapitel 1	29
Anhang 1.A: Datengrundlagen	32
Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen	34
2 Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung	37
2.1 Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen in Deutschland	38
2.2 Gründungsgeschehen im Zeitalter einer alternden Bevölkerung.....	52
2.2.1 Demografische Entwicklung und Gründungsintensität: Langfrist-Trends	52
2.2.2 Gründungen nach Alter der Gründer: Mikrodatenevidenz für Deutschland.....	64
2.2.3 Zwischenfazit: Alterung hat nur geringe Effekte auf das Gründungsgeschehen	68
2.3 Die Entwicklung der englischen Limited in Deutschland	68
2.4 Fazit	79
Literatur zu Kapitel 2.....	83
Anhang 2	87
3 Forschungsstrategien von Unternehmen: Gibt es Unterschiede zwischen KMU und großen Unternehmen?	103
3.1 Hintergrund und Fragestellung	103
3.2 Forschende Unternehmen, Forschungsstrategien und die Rolle der KMU	105
3.2.1 Forschungs- und Innovationsaktivitäten in der mittelständischen Wirtschaft: Das Terrain	105
3.2.2 FuE in der Wirtschaft und im Mittelstand: Einige Fakten	110
3.2.3 Forschungsstrategien von Unternehmen: Die industrieökonomische und die betriebswirtschaftliche Sicht	115
3.3 Welche Rolle spielt die Unternehmensgröße für die Organisation und Orientierung betrieblicher FuE?	117
3.3.1 Dimensionen der Unternehmensstrategie	117

3.3.2	Forschungsstrategien im Unternehmenskontext	118
3.3.3	Räumliche Verteilung der Forschungsaktivitäten	128
3.3.4	Nutzung von externem Wissen	133
3.3.5	Formalisierungsgrad der FuE	137
3.3.6	Bedeutung der FuE von KMU in unterschiedlichen Branchenkontexten	138
3.4	Fazit: Unterschiede und Ähnlichkeiten der Forschungsstrategien kleiner, mittlerer und größerer Unternehmen	141
	Literatur zu Kapitel 3.....	145
	Anhang 3.....	149
4	Unternehmensnachfolge im Mittelstand – Auswirkungen der Vor- auf die Nach-Übergabephase.....	155
4.1	Einleitung.....	155
4.2	Die Unternehmensübergabe aus Sicht der Nachfolger	157
4.2.1	Die Datenbasis	157
4.2.2	Erwarteter und tatsächlicher Prozess des Generationswechsels	157
4.2.3	Veränderungen in der Geschäftspolitik in der Nach-Übergabephase.....	158
4.2.4	Entwicklung der Unternehmen in der Nach-Übergabephase.....	160
4.3	Die wirtschaftliche Entwicklung von Unternehmensübergaben am Beispiel einer Branche	163
4.3.1	Zur Vorgehensweise.....	163
4.3.2	Merkmale der Betriebsübergaben und der Gesamtbranche.....	164
4.3.3	Analyse der Unternehmensentwicklung 2001–2006	166
4.3.4	Das Überleben der betrachteten Unternehmensübergaben.....	171
4.4	Fazit.....	172
	Literatur zu Kapitel 4.....	175
	Anhang 4	177
	Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse	179

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 fördert 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 für eine sachliche Auseinandersetzung um zentrale Fragen des Wirtschaftslebens notwendig. 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 Fragen orientierte Analyse. Die exklusiven Datenbanken 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 2008 widmet sich den beiden Themen „Forschungsstrategien von Unternehmen: Gibt es Unterschiede zwischen KMU und großen Unternehmen?“ und „Unternehmensnachfolge im Mittelstand – Auswirkungen der Vor- auf die Nach-Übergabephase“.

Die Projektpartner haben sich entschieden, dem MittelstandsMonitor 2008 den Titel „**Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung**“ zu geben. Zwar hat sich das mittelständische Geschäftsklima im Vergleich zum Durchschnitt des Jahres 2006 nochmals leicht verbessert, im Jahresverlauf 2007 ist jedoch eine abnehmende Tendenz zu erkennen. Gestützt wird die Beobachtung, dass die mittelständische Konjunktur ihren Zenit überschritten hat, auch dadurch, dass die Geschäftserwartungen weit hinter der Lagebeurteilung zurückbleiben. Trotzdem kann von einer robusten konjunkturellen Verfassung ausgegangen werden, zumal Ende 2007 ein Siebenjahreshoch bei der Investitionsneigung des Mittelstands zu verzeichnen war und der Investitionsindikator erstmals seit dem Jahr 2000 wieder über dem langjährigen Durchschnitt lag. Die Beschäftigungsentwicklung und die Beschäftigungspläne signalisieren ebenfalls, dass der Mittelstand mit einem soliden Wachstum rechnet. Die reale Zunahme des BIP sollte sich im Jahr 2008 mit 1 ½ % in der kalenderbereinigten Rechnung auf dem Niveau der Potenzialrate bewegen. Bei dieser Prognose sind jedoch maßgebliche Risiken zu berücksichtigen, die sich aus den Auswirkungen der Vertrauenskrise an den internationalen Finanzmärkten auf die Weltwirtschaft und den möglichen negativen Reaktionen der privaten Konsumausgaben auf die hohen Preissteigerungen ergeben können (Kapitel 1).

Die Entwicklung der Gründungsintensität vom Jahr 2005 auf das Jahr 2006 hängt von der betrachteten Datenquelle ab. Nach dem KfW-Gründungsmonitor und der Gründungsstatistik des IfM Bonn ist ein Rückgang der Gründungsaktivität zu verzeichnen, während das ZEW-Gründungspanel eine Konstanz der Gründungstätigkeit für Gesamtdeutschland und eine leicht ansteigende Gründungstätigkeit für Westdeutschland konstatiert. Für das Jahr 2007 deuten vorläufige Berechnungen auf Basis der IfM-Gründungsstatistik und des KfW-Gründungsmonitors auf eine nochmals geringere Gründungsintensität hin. Der Rückgang der Gründungsaktivität ist zum einen auf die Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit zurückzuführen. Die restriktiveren Förder Voraussetzungen resultieren aus der Zusammenlegung der Instrumente Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld zum Gründungszuschuss. Zum anderen hat sich die Gründungsintensität wegen der verbesserten konjunkturellen Lage verlangsamt, da sich die Notgründungen aus der Arbeitslosigkeit verringern und die Möglichkeiten für eine abhängige Beschäftigung steigen. Die Zahl der Liquidationen und Insolvenzen ist im Jahr 2006 deutlich zurückgegangen und auch im Jahr 2007 hat sich diese Entwicklung nach vorläufigen Berechnungen fortgesetzt. Wird das Gründungsgeschehen in langfristiger Perspektive bis zum Jahr 2020 betrachtet, dann rücken demografische Veränderungen in den Mittelpunkt des Interesses. Da ältere Bevölkerungsgruppen eine geringere Gründungsneigung aufweisen, wird es zwar zu einem Rückgang der Gründungen kommen. Dieser ist mit geschätzten 2 bis 4 % aber als moderat anzusehen (Kapitel 2).

In Deutschland betreibt nur ein kleiner Teil der Unternehmen mehr oder minder regelmäßig Forschung, wobei die durchschnittlichen Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im Verhältnis zur Bruttowertschöpfung mit steigender Unternehmensgröße zunehmen. Die weit-aus meisten Unternehmen betreiben dabei angewandte Forschung zur Verbesserung bestehender Produkte und Prozesse. Durch Praxisprobleme inspirierte Grundlagenforschung wird dagegen von Großunternehmen forschungsintensiver Branchen und von kleinen Technologieunternehmen durchgeführt. Die Forschungsstrategien der Unternehmen sind dabei sehr vielgestaltig, wobei sowohl die Unternehmensgröße, aber auch der Branchenkontext und die Marktkonstellation die Ausprägung der Strategie beeinflussen. Im Hinblick auf Unterschiede in der Forschungsstrategie ist zu verzeichnen, dass der Formalisierungsgrad der Forschung mit steigender Unternehmensgröße zunimmt. Außerdem ist bei kleineren Unternehmen eine stärkere räumliche Konzentration der Forschung zu verzeichnen, während sich die Internationalisierung auf wenige sehr große Konzerne beschränkt. Zudem sind größere Unternehmen aufgrund besserer Finanzierungsmöglichkeiten und deren Absicherung eher in der Lage, langfristige Forschungsziele zu definieren (Kapitel 3).

Im Zeitraum von 2005 bis 2009 ist schätzungsweise jedes sechste Familienunternehmen von einer Übergabe an einen Nachfolger betroffen. Unternehmensnachfolger schätzen dabei die Schwierigkeiten und die Komplexität des Wechsels relativ gut ein. Nach Angaben der Nachfolger wirken sich die von ihnen vorgenommenen Veränderungen im Unternehmen im Durchschnitt positiv auf die Rentabilität und die internen und externen Beziehungen des Unternehmens aus. Die Veränderungen beziehen sich vor allem auf die Auflösung von Investitionsstaus und die Umstrukturierung des Unternehmens. Ein Investitionsstau wird vermutlich nicht zuletzt dadurch zustande kommen, dass der Alteigentümer aufgrund seines begrenzten Planungshorizonts strategische Entscheidungen und Investitionen nicht mehr vornimmt. Der Erfolg des Generationenwechsels ist zudem stark von der Unternehmensgröße bestimmt. Sowohl in der Selbsteinschätzung der Nachfolger als auch bei einer Untersuchung der Umsatzentwicklung zeigt sich, dass sich größere Unternehmen besser entwickeln (Kapitel 4).

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

Zusammenfassung

Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

Mittelstandskonjunktur hat 2007 den Zenit überschritten, bleibt aber robust

Vor dem Hintergrund des außergewöhnlich kräftigen BIP-Wachstums der zurückliegenden beiden Jahre hat sich das Geschäftsklima der kleinen und mittleren Unternehmen im Durchschnitt von 2007 nochmals leicht verbessert und damit einen neuen Gesamtjahreshöchststand erklommen. Allerdings ist der geringfügige Klimaanstieg vor allem dem hohen Stimmungslückensüberhang zu Jahresbeginn 2007 geschuldet, der sich im Wesentlichen bereits 2006 aufgebaut hatte. Demgegenüber weisen sowohl die weit hinter den Lageurteilen zurückbleibenden Geschäftserwartungen als auch der rückläufige unterjährige Trend bei beiden Komponenten des Geschäftsklimas darauf hin, dass die Mittelstandskonjunktur 2007 ihren Zenit überschritten hat. Von einer schlechten Stimmung zu sprechen, wäre gleichwohl verfehlt. Denn insbesondere die aktuelle Geschäfts- und Auftragslage bewerteten die Mittelständler auch zum Jahreswechsel 2007/2008 noch immer außerordentlich positiv. Dies zeugt von einer robusten konjunkturellen Verfassung. Der Geschäftsklimarückstand der Mittelständler im Vergleich zu den Großunternehmen war im Gesamtjahr 2007 genauso gering wie 2006. Er hat sich jedoch wegen eines relativen Stimmungseinbruchs im mittelständischen Bau im Verlauf von 2007 zusehends ausgeweitet. Die kleineren Bauunternehmen litten besonders darunter, dass die wirtschaftliche Aktivität im Wohnungsbau viel schwächer war als in den übrigen Bausparten, da sie dort im Unterschied zu den großen Bauunternehmen den Löwenanteil ihres Umsatzes erzielen.

Zwischen West- und Ostdeutschland ist die Stimmungslücke im Verlauf des Jahres 2007 merklich kleiner geworden; der verbliebene Rückstand Ostdeutschlands ist im Wesentlichen auf Unterschiede in der regionalen Branchenstruktur zurückzuführen. Im Vergleich der fünf Hauptwirtschaftsbereiche stechen das Verarbeitende Gewerbe und die Dienstleister als gemeinsame Spitzenreiter positiv hervor. Aber auch der Einzelhandel, der Großhandel und der Bau beurteilten das Geschäftsklima und die Auftragslage bis zuletzt noch immer besser als im langjährigen Mittel, sodass sich die Mittelstandskonjunktur auf eine breite Basis stützen kann.

Angetrieben von der günstigen Auftragslage sowie der positiven Ertragsentwicklung war Ende 2007 gut die Hälfte der Mittelständler zu neuen Investitionen bereit. Erstmals seit 2000 lag der Investitionsindikator damit wieder über seinem langjährigen Durchschnitt. Das Siebenjahreshoch bei der Investitionsneigung ist ein starkes Signal, dass die Mittelständler trotz der

Klimaeintrübung grundsätzlich auf ein solides Wachstum setzen. In die gleiche Richtung deuten auch die Beschäftigungsentwicklung sowie die Beschäftigungspläne. Zum Jahresende 2007 überwog der Anteil der Unternehmen mit wachsender Beschäftigung den Anteil der schrumpfenden Firmen um rund 16 Prozentpunkte und verfehlte damit den ein Jahr zuvor erreichten gesamtdeutschen Höchststand nur knapp. Für 2008 ist eine Fortsetzung des Beschäftigungsaufbaus zu erwarten. Gut 18 % der Mittelständler waren sich bereits im Dezember sicher, dass sie im ersten Halbjahr 2008 ihr Personal weiter aufstocken wollen, lediglich etwas mehr als 13 % strebten eine Reduzierung an – im Vorjahresvergleich haben sich die Beschäftigungspläne damit marginal aufgehellt und sind erst zum zweiten Mal seit Beginn der Zeitreihe überhaupt per saldo positiv.

2008 wird der reale BIP-Zuwachs allerdings spürbar abflachen. Die bisher maßgeblichen Treiber, die Exporte sowie die Investitionen, sollten das Wachstum auch 2008 stützen, die positiven Impulse hieraus dürften allerdings nachlassen. Demgegenüber dürften die Wachstumskräfte aus dem Inland an Stärke gewinnen, vor allem weil die Besserung der Arbeitsmarktlage den privaten Konsum beflügeln sollte. Dies wird nicht reichen, um die hohe Dynamik zu halten, mit der Deutschland 2006 und 2007 aus der vorangegangenen langen Phase der Unterauslastung der gesamtwirtschaftlichen Produktionskapazitäten herausgewachsen ist. Ein Realwachstum in der Größenordnung von $1 \frac{3}{4}$ % ist aus Sicht der beteiligten Institute 2008 jedoch erreichbar. In der kalenderbereinigten Rechnung entspricht dies einem Zuwachs von rund $1 \frac{1}{2}$ %, sodass die konjunkturelle Grunddynamik der Potenzialrate gleichkommt. Insofern sind die Aussichten, auch für eine weiter aufwärts gerichtete Beschäftigungsentwicklung, grundsätzlich nicht schlecht, was sich in weiter positiven oder zumindest befriedigenden Geschäftsklimaurteilen der Mittelständler niederschlagen sollte.

Erhebliche Risiken resultieren vor allem aus der schwelenden Vertrauenskrise an den globalen Finanzmärkten. Sollte die Weltwirtschaft nach dem Übergreifen der Krise auf die globalen Aktienmärkte zu Jahresbeginn 2008 weiter an Zugkraft verlieren, würden sich die Exportzuwächse noch deutlicher abschwächen als ohnehin vorhergesagt. Hinzu kommt, dass die starken Preissteigerungen bei Energie und Nahrungsmitteln die Konsumenten nachhaltiger belasten könnten als ursprünglich unterstellt, sodass der private Konsum seine Rolle als wesentlicher Wachstumsträger eventuell nicht so spielen kann wie erhofft.

Kapitel 2: Unternehmensfluktuation – Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternierenden Bevölkerung

Fortgesetzter Rückgang der Gründungszahlen seit dem Jahr 2004, aber auch Liquidationen und Insolvenzen rückläufig

Nach dem Gründungsboom in den Jahren 2003 und 2004 ist in den Jahren 2005 und 2006 insgesamt ein Rückgang der Gründungszahlen zu verzeichnen, dessen Ausmaß am aktuellen Rand jedoch in unterschiedlichen Datenquellen – und damit für unterschiedliche Gründungskonzepte – verschieden stark ausfällt. Während die Gründungsstatistik des IfM Bonn und der KfW-Gründungsmonitor für 2006 sowohl für Ost- als auch für Westdeutschland gesunkene Gründungsintensitäten ausweisen, konstatiert das ZEW-Gründungspanel für Westdeutschland sogar eine leicht gestiegene Gründungsintensität. Vorläufige Berechnungen auf Basis der IfM-Gründungsstatistik und des KfW-Gründungsmonitors deuten darauf hin, dass auch für 2007 nochmals eine geringere Gründungsintensität zu verzeichnen ist. Die Verlangsamung des Gründungsgeschehens ist sowohl mit der Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit, als auch mit der verbesserten konjunkturellen Lage in engem Zusammenhang zu sehen. So wurden zur Jahresmitte 2006 die Förderinstrumente Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld zum neuen Gründungszuschuss zusammengeführt, der insgesamt restriktivere Förderbedingungen vorsieht. Zugleich verringert sich mit der verbesserten wirtschaftlichen Lage nicht nur die Zahl der Notgründungen aus Arbeitslosigkeit, sondern es steigen auch die Möglichkeiten für eine abhängige Beschäftigung, so dass sich ein Teil der potenziellen Gründer nicht für eine selbstständige Erwerbstätigkeit, sondern für ein Angestelltenverhältnis entscheidet.

Die Zahl der Liquidationen ist im Jahr 2006 nach einem leichten Anstieg im Jahr 2005 wieder gesunken. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist hingegen bereits seit Jahren rückläufig – und auch in 2007 hat sich dieser Trend nach vorläufigen Berechnungen fortgesetzt. Hierfür dürfte vor allem die verbesserte konjunkturelle Lage verantwortlich sein. Im Vergleich zur Gründungsintensität fällt die Liquidationsintensität seit Jahren niedriger aus. Insgesamt ist also auch in den Jahren nach dem Ich-AG-Gründungsboom ein positiver Gründungsüberschuss zu verzeichnen, der sich in einem Anwachsen des Unternehmensbestandes niederschlägt.

Zunehmende Bevölkerungsalterung hat nur moderate Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen bis zum Jahr 2020

In der langen Frist beeinflusst auch die demografische Entwicklung das Ausmaß des Gründungsgeschehens. Angesichts einer fortwährend steigenden Lebenserwartung und der nied-

rigen Geburtenraten werden sich die Bevölkerungszahl und die Altersstruktur der Bevölkerung in Deutschland in den kommenden Jahrzehnten substanziell ändern. Der hieraus zu erwartende Rückgang der Gründungszahlen fällt mit geschätzten 2 bis 4 % bis zum Jahr 2020 allerdings insgesamt sehr moderat aus, wobei Anpassungsreaktionen und sonstige exogene Einflüsse – wie etwa kurzfristige konjunkturelle Schwankungen oder sich ändernde institutionelle Rahmenbedingungen – außer Acht gelassen werden.

Wie Analysen auf individueller Ebene anhand des KfW-Gründungsmonitors zeigen, weisen Personen ab 45 Jahren und insbesondere ältere ab 55 Jahren eine im Vergleich zu jüngeren Personen geringere Gründungsneigung auf, was sowohl im Durchschnitt, als auch nach Herausrechnung weiterer Bestimmungsgründe der Gründungsneigung – wie z. B. dem Bildungsniveau oder dem bisherigen Erwerbsstatus der Personen – gilt. Auf der anderen Seite weisen die Projekte älterer Gründer keine geringere Qualität auf. Insbesondere haben ältere Gründer gemessen an der Wahrscheinlichkeit des Gründungsfortbestehens keine geringeren Erfolgchancen als jüngere.

In den kommenden Jahren dürften damit auch die Beiträge von Gründungen zu Wachstum und Beschäftigung aufgrund der Alterung der Bevölkerung alles in allem nur geringfügig sinken. In den Jahren nach 2020 wird sich allerdings der Bevölkerungsrückgang beschleunigen, womit dann auch ein stärkerer Rückgang der Gründungszahlen verbunden sein wird. In jedem Fall ist sicherzustellen, dass auch bei einem insgesamt kleineren Umfang des Gründungsgeschehens und veränderter Zusammensetzung der gründungsinteressierten Bevölkerung der Schritt in die Selbstständigkeit attraktiv bleibt. So ist wichtig, dass der Zugang zu bedarfsgerechter Finanzierung offen bleibt und Finanzierungsformen und Gründungsberatung stets zielgruppenspezifisch angepasst werden, damit Unternehmensgründungen auch unter den veränderten Vorzeichen ihre gesamtwirtschaftlich wünschenswerten Wirkungen entfalten können.

Höhepunkt der Limited-Gründungsaktivität überschritten

Mit der Betrachtung der Entwicklung von Unternehmensgründungen und -schließungen in der Rechtsform der *Private Company Limited by Shares* – kurz: *Limited* – wird ein weiterer Punkt der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatte aufgegriffen. Die *Limited* ist eine der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) sehr ähnliche Kapitalgesellschaft nach englischem Recht, die sich allerdings dadurch auszeichnet, dass zur Gründung ein Stammkapital von lediglich einem englischen Pfund erforderlich ist. Hinzu kommt, dass die Eintragung einer *Limited* ins Handelsregister im Vergleich zu der einer GmbH-Gründung sehr schnell vonstatten geht.

Auf Basis des Creditreform-Datenbestandes kann eine erste Einschätzung der Bedeutung von Limiteds für das Gründungsgeschehen vorgenommen werden. Nach richtungsweisen Urteilen des Europäischen Gerichtshofs stieg die Zahl der Limited-Gründungen ab dem Jahr 2003 stark an; bei einer über die Jahre summierten Gesamtzahl von rund 23.000 gegründeten Limiteds bis September 2007 wählt nur ein kleiner Teil der Gründer diese Rechtsform. Auch wurde der Höhepunkt der Limited-Gründungsaktivität im Jahr 2006 inzwischen überschritten, im Jahr 2007 war die Zahl der Gründungen rückläufig. Überdies ist entgegen dem rückläufigen Trend der Unternehmensschließungen in den letzten Jahren die Zahl der Löschungen von Limiteds sprunghaft angestiegen. Es ist damit eine hohe Frühsterblichkeit von Limited-Gründungen zu beobachten.

Das schnelle Ende des Limited-Gründungsbooms mag erstens an den zunächst unterschätzten Auflagen aus dem englischen Gesellschaftsrecht liegen, zweitens wohl aber vor allem am negativen Image der Limited, welches aus der Möglichkeit des persönlichen Haftungsausschlusses ohne Aufbringung eines Mindestkapitals herrührt. Dies hat vermutlich viele Gründer zur Selbstständigkeit animiert, deren Geschäftsidee noch nicht ganz ausgereift war und/oder die vergleichsweise finanzschwach gegründet haben. Drittens hat der deutsche Gesetzgeber beschlossen, die GmbH international wettbewerbsfähig zu machen und eine Unterform der GmbH – die Unternehmergesellschaft – zuzulassen, die zum Zeitpunkt der Gründung ohne Haftungskapital auskommt und preisgünstig, schnell und unkompliziert gegründet werden kann. Angesichts der Erwartung, dass Gründungen von Unternehmergesellschaften ab Mitte 2008 möglich sein werden, haben sich möglicherweise bereits in 2007 schon deutlich weniger Gründer für die Rechtsform der Limited entschieden.

Kapitel 3: Forschungsstrategien von Unternehmen: Gibt es Unterschiede zwischen KMU und großen Unternehmen?

Wenn das Potenzial kleiner und mittlerer Unternehmen für Forschung und Entwicklung, insbesondere in Hinblick auf das Barcelona-Ziel einer Erhöhung der FuE-Ausgaben auf 3 % des BIP, weiter erschlossen werden soll, ist zunächst das Wissen über Unterschiede zwischen forschenden kleinen und forschenden großen Unternehmen in Bezug auf das Profil und die Strategien auszuweiten. Zunächst ergibt sich, dass nur ein kleiner Teil aller Unternehmen mehr oder minder kontinuierlich Forschung betreibt und dass Forschungsaktivitäten in starkem Maß durch den Branchenkontext initiiert und durch bestimmte Marktkonstellationen befördert werden. So ist beispielsweise der überwiegende Teil der FuE-Ausgaben in der Wirtschaft auf die vier Branchen Elektronik, Maschinenbau, Fahrzeugbau und Chemische incl. Pharmazeutische Industrie konzentriert. In diesen Branchen findet der Wettbewerb zwischen den Unternehmen in erheblichem Ausmaß über die Forschung nach und Entwicklung von originären Neuerungen statt. Wie die amtliche Statistik zeigt, nimmt die durchschnittliche Forschungsintensität mit steigender Unternehmensgröße zu.

Grundlagenforschung wird nur von wenigen Unternehmen betrieben, und auch dann nur, soweit diese einen konkreten Praxisbezug aufweist. Es handelt sich dabei wohl überwiegend um Großunternehmen forschungsintensiver Branchen. Zu erwähnen sind allerdings auch kleine Technologieunternehmen (wie beispielsweise in der Biotechnologie), die angewandte Grundlagenforschung und angewandte Forschung zur Entwicklung neuer Produkte durchführen. Die weitaus meisten Unternehmen, darunter die Mehrheit der forschenden KMU, beschränken sich indessen auf eine angewandte Forschung, die auf inkrementale Verbesserungen bestehender Produkte und Verfahren gerichtet ist. Viele der forschenden Großunternehmen und größeren mittelständischen Unternehmen verfolgen darüber hinaus mit ihrer Forschung auch das Ziel, neue Produkte und Verfahren zu entwickeln.

Die Forschungsstrategien der Unternehmen, definiert als die grundlegenden Verhaltensmuster, welche die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Unternehmen langfristig prägen, stellen sich äußerst vielgestaltig dar. Relevante Unterschiede können bei jedem Element der Strategie liegen, z. B. bei der Entscheidung über den internen und den externen Wissenserwerb, bei Steuerung und Controlling, beim Formalisierungsgrad und bei der Verankerung von FuE in den betrieblichen Wertschöpfungsprozessen. Zugleich lässt sich allerdings auch eine Reihe von systematischen Unterschieden identifizieren, die generell anzutreffen sind. Mit zunehmender Größe des Unternehmens nimmt der Formalisierungsgrad der Forschung zu. Formelle Steuerungsmechanismen der FuE existieren in allen von uns besuchten und den meisten der in der schriftlichen Befragung erfassten forschenden Unternehmen. Zumin-

dest in den großen Unternehmen unterliegt die FuE einem systematischen, durch formelle Prozeduren bestimmten Controlling. Andere formale Steuerungsmechanismen finden hingegen in den Unternehmen relativ wenig Anwendung und auch hier gibt es ein Gefälle von den großen zu den kleinen Unternehmen.

Für die seitens der EU angestrebte FuE-Quote ist von Bedeutung, ob die Forschungsaktivitäten in Deutschland, Osteuropa, Asien oder andernorts durchgeführt werden. Insofern sind unternehmensgrößenbezogene Unterschiede, die sich im Hinblick auf die räumliche Verteilung der FuE-Aktivität zeigen, von Interesse. In den mittelständischen Unternehmen sind im Durchschnitt die FuE-Aktivitäten sehr stark – in der Regel auf einen Standort – konzentriert. Mehrere Standorte gibt es nur in Ausnahmefällen, etwa wenn dies aufgrund von Kundenkontakten bzw. wegen der erforderlichen produktionsnahen Entwicklung angezeigt ist. Die in den letzten Jahren deutlich gewordene Internationalisierung der FuE-Aktivitäten ist sehr stark auf wenige sehr große internationale Konzerne begrenzt.

Kleine Unternehmen verfügen naturgemäß über einen geringeren Etat für Forschung und Entwicklung als Großunternehmen. Dies schränkt häufig ihre Möglichkeiten ein, sich auf wissenschaftlich weitgehend ungewisses Terrain zu begeben. Sie versuchen daher, sich schrittweise in neue Wissensgebiete vorzutasten oder spezialisieren sich auf Nischen. Größere Unternehmen sind eher in der Lage, langfristige Forschungsziele zu definieren und grundsätzlich neue Wissensgebiete zu erschließen. Hierbei spielt weniger die unterschiedliche Risikobereitschaft eine Rolle als vielmehr die Finanzierungsmöglichkeiten.

Unsere Befunde zeigen deutlich, dass die Rolle der FuE-Aktivitäten von KMU auch in der Technologieförderung sehr stark in Systemzusammenhängen gesehen werden muss. FuE-Projekte sollten daher entlang der industriellen Wertschöpfungsketten ansetzen, gleichzeitig aber auch die Interdependenz zwischen den FuE-Aktivitäten von mittelständischen und großen Unternehmen berücksichtigen. So wirkt sich die Innovativität der mittelständischen Unternehmen im Fahrzeugbau etwa in der Zulieferkette auf die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Branche aus. In der Pharmabranche besteht gleichfalls eine enge Beziehung zwischen den Biotechnologieunternehmen und den großen Pharmakonzernen. Letztere nehmen vielfach die Ergebnisse der FuE-Aktivitäten der Biotechnologieunternehmen auf, übernehmen klinische Tests und die Markteinführung. Gleichzeitig hat der enge Austausch mit der Forschung an Universitäten, Fachhochschulen und Forschungsinstituten eine große Bedeutung nicht nur für Großunternehmen, sondern auch für technologieorientierte mittelständische Unternehmen.

Kapitel 4: Unternehmensnachfolge im Mittelstand – Auswirkungen der Vor- auf die Nach-Übergabephase

Im Zeitraum 2005 bis 2009 ist schätzungsweise jedes sechste Familienunternehmen in Deutschland von der Regelung der Nachfolge betroffen. Mit der Vorbereitung und Durchführung der Unternehmensübergabe treten Familienunternehmen häufiger in eine instabile Lebensphase ein, da viele Alteigentümer aufgrund der bevorstehenden Nachfolge strategische Unternehmensentscheidungen verschieben. Der vermutete Investitionsstau wirkt sich dabei nicht nur auf die Umsatzentwicklung der Unternehmen in der Vor-Übergabephase, sondern auch auf die Nach-Übergabephase aus. So werden die unterlassenen Investitionen zwar i.d.R. vom Nachfolger nachgeholt, trotzdem dauert es eine Weile, bis sich diese Wende im übernommenen Unternehmen auch in einer positiven Umsatz- und Gewinnentwicklung niederschlägt.

Diese vermuteten Auswirkungen der Vor- auf die Nach-Übergabephase konnten auf Basis einer schriftlichen Befragung von Nachfolgern in Bayern empirisch gestützt werden. Zwar haben die Nachfolger den Schwierigkeitsgrad und die Komplexität des Generationswechsels vor der Übernahme nach eigenem Urteil relativ gut eingeschätzt. Dennoch zeigte sich in einigen Punkten, dass die tatsächlichen Erfahrungen im Nachfolgeprozess von den Erwartungen abwichen – wenn auch nicht in großem Ausmaß. Größer als erwartet war u. a. die Höhe des Kapitalbedarfs. Die Mehrzahl der Nachfolger gibt zudem an, dass nach der Übernahme des Unternehmens zunächst der Investitionsstau aufgelöst und das Unternehmen umstrukturiert werden musste. Dies könnte als Folge der unterlassenen Investitionen durch den Alteigentümer in der Vor-Übergabephase interpretiert werden.

Die nach der Übernahme vorgenommenen Veränderungen haben sich nach Selbsteinschätzung der befragten Nachfolger im Durchschnitt positiv auf die Rentabilität sowie die internen und externen Beziehungen des Unternehmens ausgewirkt. Negative Auswirkungen der Übernahme traten lediglich bei der Finanzkraft einiger Unternehmen auf. Nachfolger in größeren Unternehmen bewerten den Erfolg der eigenen Übernahme signifikant positiver als Nachfolger in kleinen Unternehmen, was darauf hindeutet, dass übernommene Unternehmen sich in der Nach-Übergabephase in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße unterschiedlich entwickeln.

Analog zur Selbsteinschätzung der Nachfolger zeigt auch die Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung von Unternehmen, bei denen im Rahmen eines Generationswechsels die Führungsspitze wechselte, dass der Erfolg eines Generationswechsels stark von der Betriebsgröße abhängt. Aus der Analyse der Umsatzzahlen vor und nach der Übernahme ergeben sich im Einzelnen folgende Ergebnisse: Zum einen können mittlere Unternehmen im Genera-

tionswechsel sowohl in der Vor-Übergabephase als auch nach dem Wechsel einen stärkeren Umsatzanstieg erzielen als übergebene Unternehmen aus der unteren Betriebsgrößenklasse. Zum anderen weicht die Umsatzentwicklung der untersuchten Betriebsübergaben von jener der Unternehmen ohne Geschäftsführerwechsel ab. Während Unternehmensfortführungen mittlerer Größe deutlich besser abschneiden als die Gesamtbranche, stellt sich das Ergebnis bei den kleineren Betriebsübergaben gerade umgekehrt dar.

1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Realwachstum 2007 das zweite Jahr in Folge weit überdurchschnittlich

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich 2007 binnen Jahresfrist zwar eingetrübt, sie blieben aber robust. Mit einem BIP-Plus von 2,5 % konnte das Realwachstum das äußerst rasante Tempo des vorangegangenen Jahres zwar nicht mehr erreichen. Es fiel 2007 aber zum zweiten Mal in Folge klar höher aus als im langfristigen gesamtdeutschen Durchschnitt, der auf rund 1,5 % zu beziffern ist. Zugleich ist dies nach 1994 (+2,7 %), 2000 (+3,2 %) und 2006 (+2,9 %) das viertbeste Wachstumsresultat seit der Wiedervereinigung (siehe Tabelle 1.1).¹

Tabelle 1.1: Gesamtwirtschaftliche Rahmendaten

	Einheit	2004	2005	2006	2007	Prognosespektrum 2008 ² von bis	
Bruttoinlandsprodukt	[%] ^a	1,1	0,8	2,9	2,5	1,5	2,2
Inländische Verwendung	[%] ^a	-0,2	0,3	1,9	0,9	1,0	2,6
Bruttoanlageinvestitionen	[%] ^a	-0,2	1,0	6,1	5,0	1,6	3,7
Ausrüstungen	[%] ^a	4,6	6,0	8,3	8,2	2,3	6,5
Bauten	[%] ^a	-3,8	-3,1	4,3	2,3	0,3	2,3
Sonstige Anlagen	[%] ^a	2,1	4,8	6,7	6,6	2,5	7,2
Private Konsumausgaben	[%] ^a	0,2	-0,1	1,0	-0,4	0,8	2,2
Konsumausgaben des Staates	[%] ^a	-1,5	0,5	0,9	2,1	1,1	2,2
Exporte	[%] ^a	10,0	7,1	12,5	7,8	4,2	7,7
Importe	[%] ^a	7,2	6,7	11,2	4,8	4,7	9,8
Nettoexporte	[Prozentpunkte] ^b	1,3	0,5	1,1	1,6	-0,3	0,6
Erwerbstätige (Inland)	[Mio.]	38,88	38,85	39,09	39,74	39,93	40,23
Registrierte Arbeitslose	[Mio.]	4,38	4,86	4,49	3,78	3,29	3,55
Arbeitslosenquote	[%] ^c	10,1	11,1	10,3	8,7	7,6	8,2
Verbraucherpreise	[%] ^d	1,6	2,0	1,7	2,2	1,7	2,4
Finanzierungssaldo des Staates	[%]	-3,8	-3,4	-1,6	0,0	-0,2	0,3

a Preisbereinigter Kettenindex, Veränderung ggü. Vorjahr

b Wachstumsbeitrag zum preisbereinigten BIP

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

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

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

Quelle 2004 bis 2007: Destatis

Selbst die optimistischsten Prognosen, welche die Wirtschaftsforschungsinstitute und internationalen Organisationen vor Jahresfrist für Deutschland abgegeben hatten, wurden damit um mindestens 0,4 Prozentpunkte übertroffen.² Die Wachstumsdynamik blieb stark genug, um die Produktionskapazitäten zunehmend auszulasten. Sichtbarster Ausdruck hierfür sind der anhaltende Beschäftigungsaufbau, der auch die sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze voll erfasst hat, sowie der beschleunigte Rückgang der Arbeitslosigkeit. Nach Anga-

¹ In der vorliegenden Konjunkturanalyse wurden Daten und Publikationen berücksichtigt, die bis zum 26. Februar 2008 veröffentlicht wurden.

² Das Prognosespektrum für den realen BIP-Zuwachs 2007 in nicht kalenderbereinigter Rechnung reichte seinerzeit von +1,2 % bis +2,1 %. Siehe MittelstandsMonitor 2007, S. 1.

ben der OECD hat sich die Produktionslücke 2007 geschlossen, nachdem zwei Jahre zuvor noch so viele Ressourcen brachgelegen hatten wie nie seit dem Beginn der Berechnungen im Jahr 1970.³ Insbesondere zwei Faktoren stehen hinter dem Aufschwung: Die dynamische Weltkonjunktur, die einen für Deutschland geradezu typischen Zyklus angestoßen hat, sowie eine den konjunkturellen Erfordernissen weit besser als in der vorangegangenen Stagnationsphase Rechnung tragende Makropolitik.

Typisch deutscher Zyklus in Gang gekommen

Zunächst zur Weltkonjunktur und deren Effekten auf die deutsche Wirtschaft: Die globale Ökonomie wächst seit 2004 um rund 5 % jährlich. Für dieses konstant hohe Realwachstum der Weltwirtschaft, das seit den frühen 70er Jahren ohne Parallele ist, spielt die Ausweitung der Produktionskapazitäten in den rohstoffreichen Ländern sowie den großen aufstrebenden Volkswirtschaften, darunter China, eine wesentliche Rolle. Hiervon profitiert Deutschland in besonderem Maße: Zum einen, weil es einen komparativen Vorteil bei der Produktion hochwertiger Investitionsgüter hat, die im gegenwärtigen investitionsgetriebenen Zyklus global stark nachgefragt werden, aber auch, weil bei diesen Gütern Qualität und Produkteigenschaften wichtiger sind als der Preis, was die negativen Auswirkungen der trendmäßigen Euroaufwertung auf die Nachfrage nach deutschen Exporten begrenzt.

Die anhaltend lebhaftere Nachfrage aus dem Ausland führte nach und nach zu einer besseren Auslastung der Kapazitäten, sodass die Unternehmen neben den Ersatzinvestitionen immer stärker auch zu Erweiterungsinvestitionen angeregt wurden. Neben dem Sog von der Auslandsnachfrage zahlte es sich nun zudem aus, dass sich inzwischen auch die Angebotsbedingungen deutlich verbessert hatten, was ebenfalls zu Investitionen anreizen dürfte: So hatten die Firmen die Stagnationsjahre ab 2001 konsequent genutzt, um ihre Verschuldung abzubauen und durch Rationalisierungsprogramme sowie grenzüberschreitendes Outsourcing Löhne und weitere Kosten einzusparen. Bereits 2005, nur ein Jahr nachdem die Exporte angesprungen waren, ließen die Investitionen erstmals nach vier Jahren der Schwäche wieder einen spürbaren Anstieg erkennen, der sich 2006 und 2007 rasant beschleunigte. Mit einem realen Anstieg um 5,0 % erzielten die Anlageinvestitionen im abgelaufenen Jahr nach 2006 (+6,1 %) den zweitstärksten Zuwachs seit der Wiedervereinigung.

Sockelarbeitslosigkeit erstmals seit den 70er Jahren wieder gesunken

Der Investitionsboom unterstützt maßgeblich die laufende Erholung auf dem Arbeitsmarkt, die mittlerweile über eine normale zyklische Belegung weit hinausgeht. Dies zeigt insbeson-

³ Vgl. OECD (2007), S. 71. Die Produktionslücke ist definiert als Differenz von tatsächlichem BIP und Produktionspotenzial in Prozent des Produktionspotenzials. Das Produktionspotenzial ist diejenige Wirtschaftsleistung, die sich bei konjunktureller Normalauslastung der Produktionsfaktoren erzielen lässt. 2005, im Tiefpunkt, betrug die Produktionslücke -2,6 %.

dere der nachhaltige Rückgang der Arbeitslosigkeit, der so kräftig ausgefallen ist, dass der seit den 70er Jahren scheinbar unaufhaltsame Trend einer von Zyklus zu Zyklus steigenden Sockelarbeitslosigkeit 2007 erstmals nach unten durchbrochen werden konnte: Die Zahl der von der Bundesagentur für Arbeit registrierten Arbeitslosen sank im Jahresvergleich um 711.000 Personen oder 15,8 % auf 3,78 Mio. Betroffene. Absolut ist dies der stärkste Rückgang im Jahresdurchschnitt seit Beginn der Zeitreihe im Jahr 1950, relativ gesehen der höchste seit 1970. Die Arbeitslosenquote reduzierte sich dementsprechend um rekordhohe 1,6 Prozentpunkte auf 8,7 %⁴ und notierte damit um 0,2 Prozentpunkte unter dem Tief aus dem vorangegangenen Konjunkturzyklus, das mit 8,9 % im Jahr 2001 beobachtet worden war. Das Allzeithoch aus dem Jahr 2005 wird inzwischen um 2,4 Prozentpunkte unterschritten. Niedriger als zurzeit war die amtlich registrierte Arbeitslosigkeit zuletzt 1993. Bedenkt man darüber hinaus, dass die – aus der Zusammenlegung von Arbeitslosen- und Sozialhilfe („Hartz-IV“) folgende – Einbeziehung arbeitsfähiger Sozialhilfeempfänger in die offizielle Arbeitslosenstatistik ab Januar 2005 den intertemporalen Vergleich zulasten des aktuellen Randes massiv verzerrt, so fällt der jüngste Rückgang der Arbeitslosigkeit sogar noch beeindruckender aus. Allein durch diesen Statistikeffekt dürften die Arbeitslosenraten ab 2005 im Schnitt nämlich um rund einen Prozentpunkt höher ausgefallen sein, als nach der alten Zählweise zu erwarten gewesen wäre. Summa summarum legen die Indikatoren zum Arbeitsmarkt deshalb den Schluss nahe, dass es mit dem konjunkturellen Rückenwind gelang, nach mehr als drei Jahrzehnten des Anstiegs endlich auch die strukturelle Arbeitslosigkeit deutlich zu senken.

Makropolitik wieder konjunkturgerechter

Begünstigt wurde der Aufschwung zudem durch einen Schwenk in der Makropolitik hin zu einer wieder größeren Berücksichtigung konjunktureller Belange. Insbesondere die Fiskalpolitik stimulierte 2006 – zu Beginn des Aufschwungs – die Wirtschaft, indem sie im Unterschied zu den Vorjahren in einer anfangs noch labilen Konjunkturlage trotz angespannter Haushaltslage auf aktive Konsolidierungsmaßnahmen zunächst verzichtete und zugleich expansive Maßnahmen wie temporär erleichterte Abschreibungsmöglichkeiten beschloss. Diese Strategie ging auf: Bereits im Jahr 2006 fiel das gesamtstaatliche Defizit auf 1,6 % des nominalen BIP, obwohl die wirtschaftspolitisch Verantwortlichen anfangs den erneuten Bruch der Maastrichter Obergrenze für das Staatsdefizit in Höhe von 3 % bewusst in Kauf genommen hatten. Dies zeigt, wie zentral ein – auch dank expansiver staatlicher Maßnahmen – günstiges konjunkturelles Umfeld für die erfolgreiche Konsolidierung der Staatskassen ist.

⁴ 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.

Im logischen Umkehrschluss bestätigt dies zugleich die schmerzhafteste Erfahrung der vorangegangenen Stagnationsjahre, dass eine Konsolidierung nicht gelingen kann, wenn man den abschwungbedingten Mehrausgaben und Mindereinnahmen prozyklisch „hinterher spart“ und dadurch die rezessiven Tendenzen einschließlich ihrer negativen Effekte auf die Staatsfinanzen weiter verschärft. Erst 2007, nachdem der Aufschwung bereits ausreichend Schwung entwickelt hatte, folgten dann in der zweiten Phase die Maßnahmen zur strukturellen Budgetkonsolidierung – insbesondere die massive Anhebung der Mehrwertsteuer, aber auch die Einschränkung von Steuervergünstigungen wie der Pendlerpauschale und dem Sparerfreibetrag, wovon ebenfalls kontraktive Impulse ausgehen. Auch dieser Schritt war im Grundsatz angemessen, denn eine restriktive Fiskalpolitik ist in einem starken Aufschwung nicht nur wesentlich besser verkraftbar, sie wirkt zugleich konjunkturellen Überhitzungstendenzen entgegen. Im Ergebnis war der gesamtstaatliche Haushalt 2007 erstmals seit 1989 nicht mehr im Defizit, sieht man einmal von dem Überschuss im Jahr 2000 ab, der allerdings lediglich durch die Erlöse aus der Versteigerung der UMTS-Lizenzen, also einen Einmaleffekt, zustande kam. In Zukunft muss die Fiskalpolitik verstärkt darauf achten, die qualitative Konsolidierung – d. h. die Umschichtung der Haushaltsmittel zugunsten investiver Ausgaben in Infrastruktur, Forschung, Entwicklung, Erziehung und Bildung – voranzubringen.

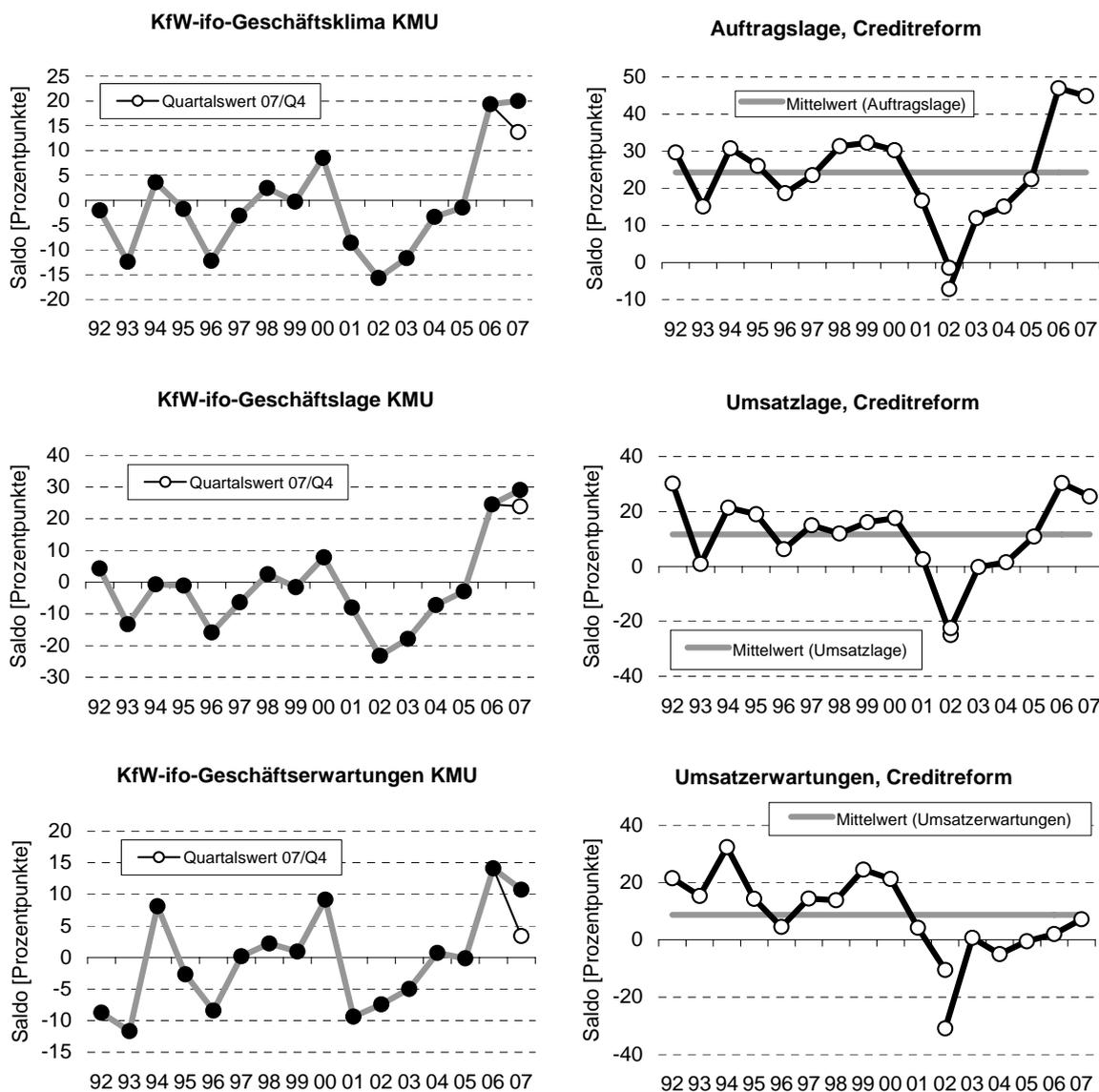
1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2007/2008

Stimmung der Mittelständler im Jahresdurchschnitt 2007 auf Rekordniveau, ...

Vor dem Hintergrund des kräftigen Wachstums der zurückliegenden beiden Jahre hat sich auch die Stimmung der kleinen und mittleren Unternehmen⁵ im Durchschnitt von 2007 nochmals leicht verbessert und damit einen neuen Jahreshöchststand erklommen, wie die zentralen Konjunkturindikatoren der beteiligten Institute belegen (siehe Grafik 1.1).⁶

⁵ Aus Gründen der analytischen Trennschärfe wird in Anlehnung an die Mittelstandsdefinition des IfM Bonn in der Konjunkturanalyse eine enge, rein quantitative Abgrenzung des Untersuchungsobjektes zu Grunde gelegt, die es erlaubt, größenklassenbezogene Unterschiede zwischen den Unternehmen möglichst klar herauszuarbeiten. Danach zählen grundsätzlich nur Firmen mit höchstens 500 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von maximal 50 Mio. EUR zur Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Der Begriff „Mittelstand“ wird hierzu synonym verwendet.

⁶ 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.



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

Grafik 1.1: Mittelstandsspezifische Konjunkturindikatoren

Das Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, der zentrale Indikator im Rahmen des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers, verbesserte sich im Durchschnitt des Jahres 2007 geringfügig um 0,6 Zähler gegenüber dem Vorjahr und notierte damit 20,0 Saldenpunkte über der Nulllinie, welche konzeptionell dem langfristigen Durchschnitt entspricht. Noch nie seit Beginn der gesamtdeutschen Berechnungen im Jahr 1991 lag das Klima im Durchschnitt eines Jahres so hoch. Lediglich im Wiedervereinigungsboom des Jahres 1991 (18,6 Saldenpunkte) sowie im vorangegangenen Jahr 2006 (19,4 Saldenpunkte) war die Stimmung im Mittelstand ähnlich gut. In dem von den Übertreibungen der so genannten „New Economy“ beeinflussten gesamtdeutschen Wachstumsrekordjahr 2000 war sie angesichts eines Klimasaldos von „nur“ 8,5 Punkten dagegen deutlich moderater.

Die jahresdurchschnittliche Klimaverbesserung gegenüber 2006 wurde allerdings nur von einer Komponente getragen: Den Urteilen zur aktuellen Geschäftslage, welche um 4,6 Zähler auf einen Saldenstand von 29,1 Punkten zulegen. Die Geschäftserwartungen gaben dagegen im gleichen Zeitraum um 3,4 Zähler auf 10,7 Saldenpunkte nach, sodass sich die Schere zwischen den Erwartungen und der Lageeinschätzung im Durchschnitt des abgelaufenen Jahres kräftig auf -18,4 Zähler ausweitete (2006: -10,4 Zähler). Ein solch großes Zurückbleiben der Erwartungs- hinter der Lageeinschätzung ist bei sehr hohen Bewertungen der aktuellen Geschäftslage typisch und konnte beispielsweise auch im Wiedervereinigungsboom beobachtet werden. Darin dürfte zum Ausdruck kommen, dass es bei bereits sehr gut laufenden Geschäften immer schwieriger wird, eine nochmalige Steigerung der Geschäftstätigkeit zu erzielen.

... aber Rückgang im Jahresverlauf

Die erneute leichte Klimaverbesserung im Vergleich der Jahresdurchschnitte 2007 und 2006 überdeckt allerdings eine ungünstigere Dynamik im unterjährigen Verlauf. Während sich das Geschäftsklima im Jahresverlauf 2006 kräftig aufhellte und den Jahreshöchststand im Schlussquartal erzielte, gab es 2007 vor allem in der zweiten Jahreshälfte verstärkt nach, nachdem es sich in der ersten Jahreshälfte noch stabil gezeigt hatte. Im Ergebnis lag der Klimaindikator im vierten Quartal 2007 mit 13,8 Saldenpunkten um 6,2 Zähler unter dem Gesamtjahresdurchschnitt und sogar um 9,7 Zähler unter dem Niveau aus dem vierten Quartal 2006. Trotzdem war die Stimmung bis zuletzt aber alles andere als schlecht. Vor allem für ihre aktuelle Geschäftslage gaben die Mittelständler im Schlussquartal 2007 mit 23,9 Saldenpunkten in historischer Perspektive noch immer eine außerordentlich positive Bewertung ab. Wie gut die laufenden Geschäfte trotz des deutlichen Rückgangs im Jahresverlauf noch immer beurteilt werden, zeigt beispielsweise der Vergleich mit dem Boomjahr 2000: Im Jahresdurchschnitt notierten die Lageurteile damals bei 7,8 Saldenpunkten und kamen selbst in der Spitze nicht über einen Saldenwert von 9,8 Punkten (2. Quartal 2000) hinaus. Demgegenüber haben sich die Geschäftserwartungen vor allem seit dem Sommer erkennbar stärker eingetrübt als die Lageurteile und waren mit 3,4 Saldenpunkten im vierten Quartal 2007 nicht mehr allzu weit von der Nulllinie entfernt.

Insgesamt deuten damit sowohl die klar hinter den Lageurteilen zurückbleibenden Geschäftserwartungen als auch der rückläufige unterjährige Trend bei beiden Komponenten des Geschäftsklimas darauf hin, dass die Mittelstandskonjunktur, genauso wie die Wachstumsdynamik in der Gesamtwirtschaft, ihren Zenit im laufenden Zyklus 2007 überschritten hat. Der – dieser Diagnose scheinbar widersprechende – nochmalige leichte Klimaanstieg im Jahresdurchschnittsvergleich ist vor allem dem hohen Stimmungsüberhang zu Jahresbeginn 2007 geschuldet, der sich aber im Wesentlichen bereits 2006 aufgebaut hatte.

Kasten 1.1: Blitzumfrage im KfW-Branchenkreis Mittelstandskonjunktur

Die KfW Bankengruppe führte Anfang Januar 2008 die sechste Blitzumfrage unter den Teilnehmern des von ihr im Oktober 2005 initiierten KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur durch. Hierzu wurden die Konjunkturexperten aus rund 20 Wirtschaftsverbänden, welche alle Bereiche der deutschen Wirtschaft vom Verarbeitenden Gewerbe über den Bau und den Handel bis hin zu den Dienstleistern abdecken, anhand eines standardisierten Fragebogens zu ihrer Einschätzung der Geschäftsentwicklung, zu Umsatz und Absatzpreisen sowie zu Investitions- und Beschäftigungsplänen ihrer jeweiligen mittelständischen Verbandsunternehmen befragt.

Tabelle 1.2: Stimmungsbild des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur im Januar 2008

Angaben in Prozent der abgegebenen Antworten	Antwortanteile			Saldo
Geschäftsentwicklung				
Die Geschäftslage ist in den vergangenen 12 Monaten	besser geworden 61,1	in etwa gleich geblieben 11,1	schlechter geworden 27,8	33,3
Die Geschäftslage ist zurzeit	gut 61,1	durchschnittlich/saisonüblich 27,8	schlecht 11,1	50,0
In den kommenden 12 Monaten dürfte die Geschäftslage	sich verbessern 22,2	in etwa gleich bleiben 33,3	sich verschlechtern 44,4	-22,2
Umsatz und Absatzpreise				
Die Exportumsätze dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 63,6	in etwa gleich bleiben 36,4	fallen 0,0	63,6
<i>Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode</i>	<i>größer</i> 0,0	<i>in etwa gleich</i> 36,4	<i>kleiner</i> 63,6	-63,6
Die Inlandsumsätze dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 72,2	in etwa gleich bleiben 22,2	fallen 5,6	66,7
<i>Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode</i>	<i>größer</i> 5,6	<i>in etwa gleich</i> 22,2	<i>kleiner</i> 72,2	-66,7
Die Absatzpreise dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 47,1	in etwa gleich bleiben 41,2	fallen 11,8	35,3
<i>Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode</i>	<i>größer</i> 5,9	<i>in etwa gleich</i> 58,8	<i>kleiner</i> 35,3	-29,4
Inländische Investitionen und Arbeitsplätze				
Die Realkapitalinvestitionen dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 35,3	in etwa gleich bleiben 52,9	fallen 11,8	23,5
<i>Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode</i>	<i>größer</i> 0,0	<i>in etwa gleich</i> 47,1	<i>kleiner</i> 52,9	-52,9
Die Beschäftigtenzahl dürfte in den kommenden 12 Monaten	steigen 50,0	in etwa gleich bleiben 38,9	fallen 11,1	38,9
<i>Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode</i>	<i>größer</i> 5,6	<i>in etwa gleich</i> 50,0	<i>kleiner</i> 44,4	-38,9

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 gab eine Mehrheit von gut 60 % der Experten an, dass sich die Geschäftslage in der zurückliegenden Jahresperiode verbessert habe; über eine Verschlechterung klagten nicht ganz 30 %. Von gut 60 % wurde die aktuelle Lage als gut charakterisiert, lediglich etwas mehr als ein Zehntel bezeichnete sie als schlecht. Ausgehend von dieser positiven Lagebeurteilung rechneten die Experten mit Blick auf 2008 überwiegend mit einer Verschlechterung (44,4 %) oder einer Seitwärtsbewegung (33,3 %), eine relativ starke Minderheit (22,2 %) nimmt indes eine Verbesserung an. Während die Befragten davon ausgehen, dass die Exportumsätze auf Jahressicht im Niveau weiter zulegen können (63,6 %) oder zumindest gleich bleiben (36,4 %), ist man sich mehrheitlich (63,6 %) allerdings fast ebenso einig, dass die Dynamik des Ausfuhrgeschäftes wegen der globalen Abkühlung und der starken Euroaufwertung höchstwahrscheinlich abflachen wird. Zudem setzen die Umfrageteilnehmer auf einen Anstieg der Inlandsnachfrage in den kommenden zwölf Monaten. Die aus der Mehrwertsteuererhöhung resultierenden Belastungen dürften damit langsam überwunden werden: Etwas mehr als 70 % rechnen mit wachsenden Umsätzen auf dem heimischen Markt, nur rund 5 % mit einer Verminderung. Hinsichtlich der Wachstumsdynamik der Inlandsumsätze sind die Meinungen aber überwiegend skeptisch. Die Investitionsaktivität wird vor diesem Hintergrund als solide eingeschätzt. So vertrat etwas mehr als die Hälfte die Auffassung, dass das Niveau der Realkapitalinvestitionen so hoch sein wird wie zuletzt, gut ein Drittel (35,3 %) rechnet mit einem weiteren Anstieg und nur eine Minderheit (11,8 %) mit einem Rückgang. Hinsichtlich der Investitionsdynamik überwiegen jedoch die Negativantworten mit mehr als der Hälfte, und kein Verbandsexperte ging von steigenden Zuwachsraten bei den Investitionen aus. Der Aufschwung am Arbeitsmarkt setzt sich nach mehrheitlicher Meinung mit gebremstem Tempo fort: Genau die Hälfte der Befragten geht von weiter steigenden Beschäftigtenzahlen aus, und weitere knapp 40 % nehmen an, dass das gegenwärtige Niveau gehalten werden kann. Zu diesem verhalten positiven Ausblick passt, dass praktisch alle Experten den Inflationsdruck als gering einschätzen: Fast alle Umfrageteilnehmer nannten entweder eine in etwa gleich bleibende (50,0 %) oder sogar eine rückläufige (44,4 %) Zuwachsrates der Absatzpreise als wahrscheinlichstes Szenario.

Indikatoren von Creditreform untermauern Diagnose

Auch die Ergebnisse einer zu Jahresbeginn durchgeführten Blitzumfrage unter den Experten des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur, welche in Kasten 1.1 näher erläutert werden, sowie die Indikatoren von Creditreform untermauern die vorangegangene Diagnose. Da die Daten in einem relativ engen Zeitfenster jeweils zum Ende des Bezugsjahres⁷ erhoben werden, sind sie in ihrer zeitlichen Struktur am ehesten mit den Verlaufsangaben aus dem KfW-ifo-Mittelstandsbarometer vergleichbar. Analog zum Rückgang des Geschäftsklimas im vierten Quartal 2007 gegenüber dem vierten Quartal 2006 signalisiert der zentrale Indikator von Creditreform, die Auftragslage, bei allen konzeptionellen Unterschieden⁸ ebenfalls ein Absinken der wirtschaftlichen Stimmung im Mittelstand auf hohem Niveau. So bezeichnete mit 51,0 % weiterhin eine knappe Mehrheit der von Creditreform im Dezember 2007 befragten Unternehmen ihre Auftragslage als gut oder sehr gut. Dies ist nach 2006 erst zum zweiten Mal seit Bestehen der Umfrage überhaupt der Fall. Im Vorjahresvergleich bedeutet dies allerdings einen Rückgang um 1,7 Prozentpunkte. Der Anteil derjenigen, die ihre Auftragslage mit mangelhaft oder ungenügend charakterisierten, stieg dagegen geringfügig um 0,4 Prozentpunkte auf 6,1 %.⁹ Der zur Darstellung konjunktureller Bewegungen zumeist verwendete Saldo aus guten und schlechten Einschätzungen verringerte sich infolgedessen zwar um 2,1 Zähler auf 44,9 Saldenpunkte. Er lag damit aber genauso wie das KfW-ifo-Geschäftsklima noch immer weit über seinem langfristigen Durchschnitt, der auf 24,3 Saldenpunkte zu beziffern ist. 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 93,4 % der Mittelständler ihre momentane Situation mindestens mit ausreichend, nach 93,0 % Ende 2005. Wie das – trotz der Eintrübung – noch immer hohe Saldenniveau zeugt auch dieser außerordentlich große Anteil mindestens einigermaßen mit der Auftragslage zufriedener Firmen von einer bis zuletzt robusten konjunkturellen Verfassung im Mittelstand.

⁷ Die exklusiv für den MittelstandsMonitor von Creditreform organisierte Dezemberumfrage wurde erstmals im Jahr 2002 durchgeführt. Für die Jahre davor werden deshalb die Angaben aus der Septemberumfrage hilfsweise als Vergleichsmaßstab herangezogen. In den Grafiken wird dies durch eine Unterbrechung der Verlaufskurven deutlich gemacht.

⁸ 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.

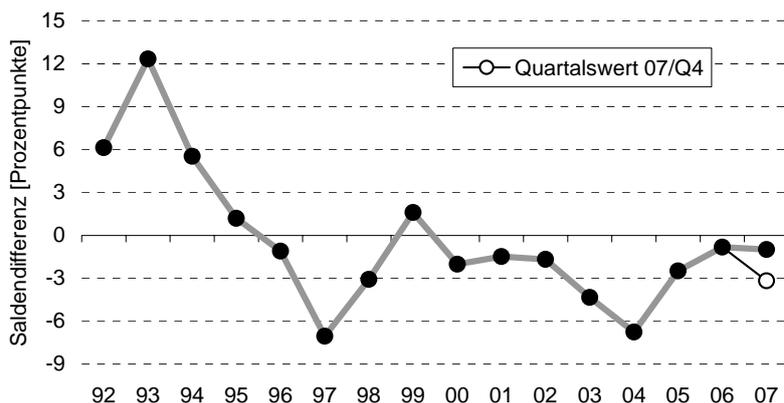
⁹ Die Prozentangaben beziehen sich auf alle befragten Unternehmen. Da die Unternehmen einzelne Fragen unbeantwortet lassen können, summieren sich die Anteile nicht notwendigerweise zu 100 %.

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 Rückgang der Umsatzlage um 4,9 Zähler binnen zwölf Monaten auf 25,5 Punkte (langfristiger Durchschnitt: 11,7 Saldenpunkte), bei gleichzeitiger Vorjahresverbesserung der Umsatzerwartungen um 5,2 Zähler auf 7,2 Punkte. Der Anstieg der Umsatzerwartungen scheint der Eintrübung der KfW-ifo-Geschäftserwartungen auf den ersten Blick zu widersprechen. Bei der Würdigung dieses Ergebnisses ist allerdings zu bedenken, dass sich die Umsatzerwartungen Ende 2006 trotz der guten Konjunktur noch im unterdurchschnittlichen Bereich bewegt hatten und damit, zumindest im Nachhinein gesehen, zu pessimistisch gewesen sind. Insofern bestand ein gewisser Korrekturbedarf nach oben, der Ende 2007 offenbar realisiert worden ist. Diese Korrektur führte die Umsatzerwartungen knapp auf das Niveau des langfristigen Durchschnitts (8,7 Saldenpunkte), in dessen Nähe sich auch die KfW-ifo-Geschäftserwartungen im Schlussquartal bewegten.

Letztlich deckt sich das Konjunkturbild, das die von Creditreform erhobenen Angaben zu Auftragslage, Umsatzlage sowie Umsatzerwartungen der mittelständischen Firmen zeichnen, damit nahezu vollständig mit der Diagnose anhand des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers: Vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsverlangsamung trübte sich die Mittelstandskonjunktur im Verlauf von 2007 ein, allerdings ohne dass bereits von einer schlechten Stimmung gesprochen werden kann. Insbesondere die aktuelle Geschäftssituation bewerteten die kleinen und mittleren Unternehmen in beiden Umfragen übereinstimmend auch zum Jahresende 2007 noch immer außerordentlich positiv. Die gemessen an den Lageurteilen deutlich schwächeren Erwartungsindikatoren lassen für 2008 allerdings eine weitere Abkühlung der bislang sehr robusten Mittelstandskonjunktur erwarten.

Klimarückstand zu Großunternehmen im Verlauf von 2007 wieder größer, ...

Bis zu dieser Stelle wurde die Mittelstandskonjunktur im Zeitverlauf thematisiert. Darüber hinaus kann man fragen, wie sich das Geschäftsklima der Mittelständler im Vergleich zu den Großunternehmen entwickelt hat – unabhängig davon, wie das „Stimmungsniveau“ gerade ist: Hängen die kleinen und mittleren Firmen bei gegebener Konjunkturlage die großen Unternehmen ab, oder ist es umgekehrt? Eine Antwort darauf gibt der relative Mittelstandsindikator, die geglättete Differenz des Geschäftsklimas von Mittelständlern und Großunternehmen (siehe Grafik 1.2).



*Differenz des Geschäftsklimas von KMU und Großunternehmen

Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW

Grafik 1.2: Relativer KfW-ifo-Mittelstandsindikator*

Danach war der konjunkturelle Rückstand zu den Großunternehmen im Gesamtjahr 2007 ähnlich gering wie 2006: Die mittelständischen Firmen bewerteten ihr Geschäftsklima im Schnitt lediglich um 1,0 Punkte schwächer als die Großunternehmen, wobei einer schlechteren Einschätzung der aktuellen Geschäfte (relative Lagekomponente: -4,2 Punkte) eine aus Sicht des Mittelstandes optimistischere Beurteilung der Zukunftsaussichten (relative Erwartungskomponente: 2,3 Punkte) gegenüberstand. Allerdings hat sich die relative konjunkturelle Position des Mittelstandes im Verlauf von 2007 zusehends verschlechtert. Notierte der relative Mittelstandsindikator im ersten Halbjahr noch leicht im positiven Bereich, so gab er bis auf -3,2 Punkte im vierten Quartal 2007 nach. Der Jahresdurchschnitt wurde damit um 2,2 Zähler verfehlt, der Stand des Vorjahresquartals gar um 4,1 Zähler. Während die Zukunftserwartungen im Schlussvierteljahr zwischen den Unternehmensgrößenklassen praktisch ausgeglichen waren, fielen die Urteile der Mittelständler zu der aktuellen Geschäftslage zuletzt um 6,7 Punkte schlechter aus als die entsprechenden Einschätzungen der Großunternehmen.

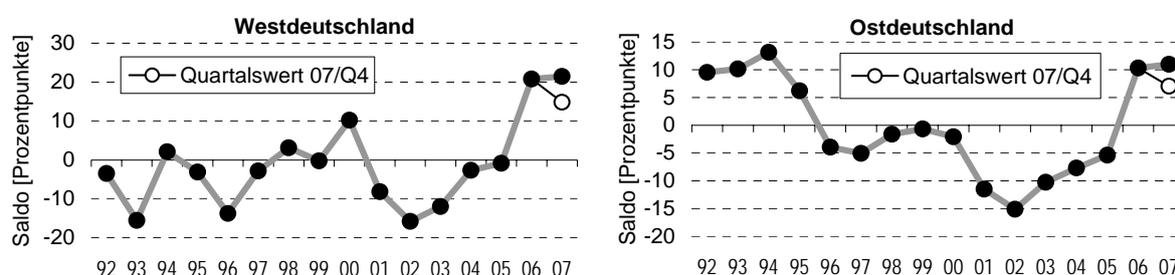
..., aber nur wegen relativen Stimmungseinbruchs im mittelständischen Bau

Gleichwohl muss dieses aus Sicht des Mittelstandes unbefriedigende Ergebnis relativiert werden, denn es ist im Grunde auf eine einzige Branche zurückzuführen: den Bau. Während die Stimmungsunterschiede im Handel im Schlussquartal 2007 eher marginal waren und im Verarbeitenden Gewerbe sogar leicht zugunsten des Mittelstandes ausfielen, bewerteten die mittelständischen Baufirmen das Geschäftsklima zuletzt um 20,9 Punkte schlechter als die großen Bauunternehmen – so hoch war der Rückstand noch nie seit 1991, dem Beginn der Zeitreihe. Maßgeblicher Treiber hinter dieser Entwicklung dürfte die stark unterschiedliche Bedeutung des Wohnungsbaus für die verschiedenen Größenklassen des Baugewerbes sein. Der Wohnungsbau hatte 2006 eine Sonderkonjunktur erlebt, weil damals nicht nur der Bauantragsboom in Reaktion auf die Ende 2005 endgültig abgeschaffte Eigenheimzulage

verstärkt produktionswirksam geworden war, sondern auch die Vorzieheffekte der früh angekündigten Mehrwertsteuererhöhung die Wohnungsbauaktivität zusätzlich stimuliert hatten. Die vorgezogenen Projekte fehlten dann 2007, sodass der Wohnungsbau – und hier vor allem der Neubau – nach einem witterungsbedingt noch guten ersten Quartal im weiteren Jahresverlauf regelrecht einbrach. Hierunter haben vor allem die kleineren Baufirmen gelitten, die mit rund der Hälfte den Löwenanteil ihres Umsatzes im Wohnungsbau erzielen. Die Stimmung bei den großen Baufirmen, bei denen der Wohnungsbau lediglich auf einen Umsatzanteil von 7 % kommt, konnte demgegenüber von der wesentlich dynamischeren Entwicklung im Wirtschaftsbau und im öffentlichen Bau profitieren. Beide Sparten des Nichtwohnungsbaus haben 2007 spürbare Zuwächse erzielt.

Stimmung zwischen West- und Ostdeutschland nähert sich an

Bricht man das Geschäftsklima der Mittelständler auf die Ebene der beiden deutschen Großraumregionen herunter, so zeigt sich, dass die Stimmungslücke zwischen West und Ost im abgelaufenen Jahr merklich kleiner geworden ist. Während diese regionale Klimakonvergenz allerdings beim Vergleich der Jahresdurchschnitte 2007 und 2006 wegen des kräftigen Stimmungsanstiegs im zweiten Halbjahr 2006 allein auf Seiten der westdeutschen Mittelständler noch durch unterschiedliche Überhangseffekte verdeckt wird, tritt sie in den Verlaufsdaten deutlich hervor (siehe Grafik 1.3).



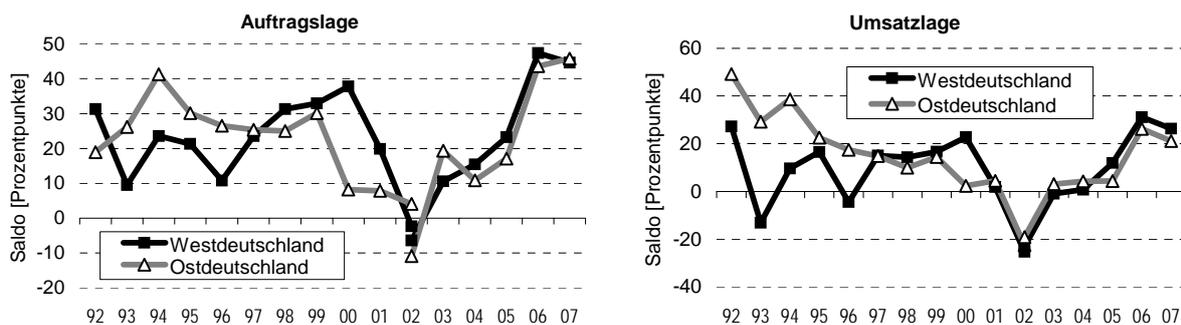
Grafik 1.3: KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, Jahresdurchschnitte Regionen

Im Ergebnis dieser Datenkonstellation zog das Geschäftsklima im Gesamtjahr 2007 bei den westdeutschen (+0,7 Zähler ggü. Vorjahr auf 21,5 Saldenpunkte) wie bei den ostdeutschen Mittelständlern (+0,7 Zähler ggü. Vorjahr auf 11,0 Saldenpunkte) gegenüber 2006 in gleichem Ausmaß an, sodass sich auch der jahresdurchschnittliche Stimmungsabstand zwischen den beiden Landesteilen nicht veränderte. Demgegenüber gab der westdeutsche Teilindikator, ausgehend von seinem relativ zum Jahresdurchschnitt deutlich höheren Niveau im Schlussquartal 2006, im Verlauf von 2007 wesentlich stärker nach als sein ostdeutsches Pendant. Während sich das Geschäftsklima bei den Mittelständlern im Westen der Bundesrepublik nämlich binnen eines Jahres um 10,8 Zähler auf 14,8 Saldenpunkte im vierten Quartal 2007 abkühlte, fiel der Rückgang in Ostdeutschland mit 3,7 Zählern gegenüber dem Vor-

jahresquartal auf 7,0 Saldenpunkte viel moderater aus. Die West-Ost-Differenz reduzierte sich folglich auf 7,8 Zähler im Schlussvierteljahr 2007, nachdem die westdeutschen Mittelständler im vierten Quartal 2006 noch um 14,9 Zähler vorn gewesen waren.

Die verbliebenen Klimaunterschiede sind zu einem großen Teil auf die unterschiedlichen Branchengewichte in den beiden Landesteilen zurückzuführen, welche sich an den Wertschöpfungsanteilen des Jahres 2002 orientieren. So wird das ostdeutsche Klimaniveau vor allem dadurch nach unten gezogen, dass dort das Verarbeitende Gewerbe als Spitzenreiter im Klimavergleich – bei eher vernachlässigbaren regionalen Stimmungsdifferenzen in der Branche selbst – viel geringer gewichtet ist. Bei gleichem Gewichtsschema wie im Westen hätte die Stimmungslücke zuletzt nur noch rund 4 Zähler betragen.

In den Daten von Creditreform tritt die West-Ost-Stimmungskonvergenz, zumindest gemessen an dem Auftragslageindikator, noch offener zu Tage als in den Indikatoren von KfW und ifo (siehe Grafik 1.4). So schrumpfte der Saldo zwischen guten und schlechten Bewertungen zur Auftragslage im Westen der Bundesrepublik im Vorjahresvergleich um 2,8 Zähler auf 44,7 Prozentpunkte; das sind 21,1 Zähler mehr als der langfristige Durchschnitt, der als Maß für die konjunkturelle Normlage gelten kann. Im Osten schätzten die Mittelständler ihre Auftragslage im Dezember 2007 dagegen sogar etwas günstiger ein als ein Jahr zuvor. Der ostdeutsche Saldo verbesserte sich um 2,2 Zähler auf 45,9 Prozentpunkte, sodass der Indikator für die neuen Länder zuletzt den eigenen langfristigen Durchschnitt um 23,0 Zähler übertraf – kein großer Unterschied zu dem westdeutschen Vergleichswert.



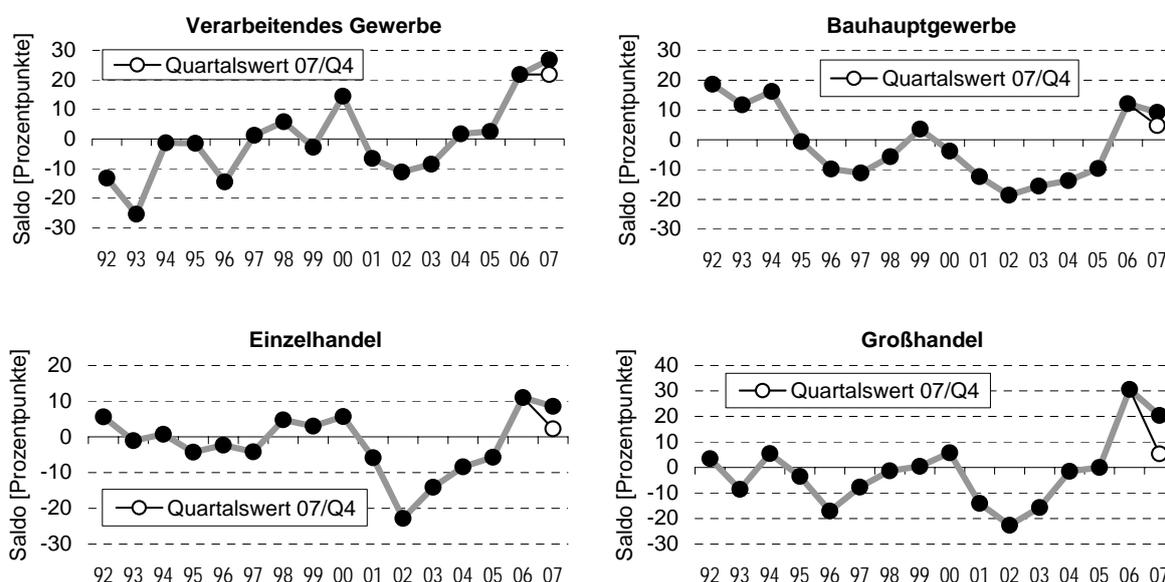
Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage)

Grafik 1.4: Creditreform-Indikatoren, Regionen

Der Quervergleich mit den Creditreform-Indikatoren zu Umsatzlage und -erwartungen zeigt, dass in beiden Landesteilen die aktuelle Lage überdurchschnittlich positiv beurteilt wird, während die Umsatzerwartungen nur in Westdeutschland knapp auf dem Niveau des langfristigen Durchschnitts liegen. Demgegenüber blickten die ostdeutschen Mittelständler Ende 2007 per saldo leicht pessimistisch auf das Jahr 2008.

Industrie wieder einsamer Spitzenreiter der gewerblichen Wirtschaft

Im Vergleich der vier Hauptwirtschaftsbereiche der gewerblichen Wirtschaft¹⁰ sticht das Verarbeitende Gewerbe positiv hervor. Als einzige Branche konnte sich die mittelständische Industrie 2007 in der jahresdurchschnittlichen Betrachtung des Geschäftsklimas gegenüber dem bereits hervorragenden Jahr 2006 nochmals verbessern. Das 2007 erklommene erneute Allzeithoch wie auch der leichte Vorjahreszuwachs beim mittelständischen Geschäftsklima insgesamt geht damit allein auf ihr Konto. Der Klimaindikator des Verarbeitenden Gewerbes stieg gegenüber 2006 um 4,9 Zähler und sorgte so dafür, dass dieser Wirtschaftsbereich mit einem Klimasaldo von weit überdurchschnittlichen 26,8 Punkten inzwischen wieder der einsame Spitzenreiter ist (siehe Grafik 1.5).



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

Als vergleichsweise stabil erwies sich das Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe (-2,9 Zähler ggü. Vorjahr auf 9,2 Saldenpunkte) sowie im Einzelhandel (-2,5 Zähler ggü. Vorjahr auf 8,5 Saldenpunkte) angesichts lediglich moderater Rückgänge im Jahresdurchschnitt 2007 gegenüber 2006. Eindeutiger Absteiger auf Jahressicht ist demgegenüber der Großhandel (-10,2 Zähler ggü. Vorjahr auf 20,4 Saldenpunkte). Zwar konnte er wegen des außerordentlich hohen Basisniveaus – 2006 war er wesentlich besser gestimmt als alle anderen Branchen – den zweiten Platz im Querschnittsvergleich noch halten. Da sich der Rückgang im Verlauf von 2007 allerdings beschleunigte, fiel im Schlussquartal in keiner anderen Branche

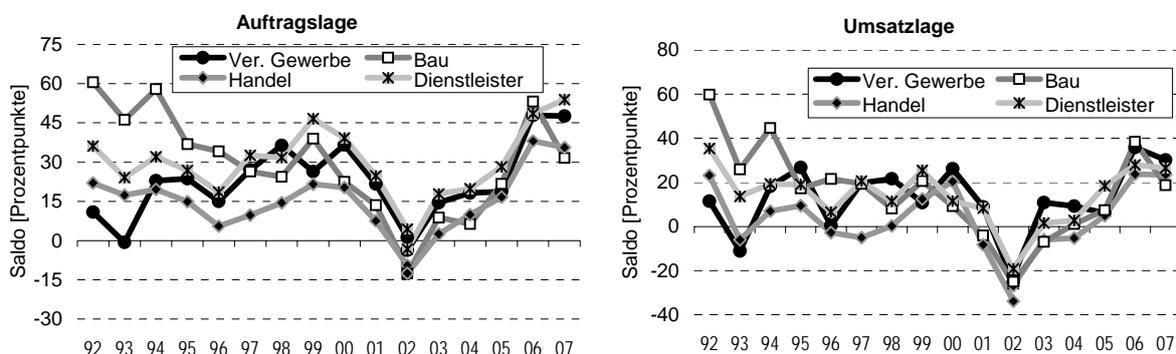
¹⁰ Die gewerbliche Wirtschaft umfasst die Wirtschaftsbereiche „Verarbeitendes Gewerbe“, „Bauhauptgewerbe“, „Einzelhandel“ sowie „Großhandel“. Auf ihr basiert das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer, das folglich keine Aussagen zu der konjunkturellen Situation des Dienstleistungssektors zulässt. Darüber Aufschluss geben allerdings die Indikatoren von Creditreform, die diesen Hauptwirtschaftsbereich einschließen.

das Geschäftsklima so stark unter den Gesamtjahresdurchschnitt wie im Großhandel. Während das Großhandelsklima den Jahreswert zuletzt um 15,0 Zähler verfehlte, bewegte sich der entsprechende Rückstand in den anderen Hauptwirtschaftsbereichen in einem recht engen Band von 4,4 bis 6,3 Zählern. Infolgedessen gab es im vierten Quartal 2007 praktisch keine markanten Unterschiede mehr zwischen den Klimaurteilen im Großhandel (5,4 Saldenpunkte), im Einzelhandel (2,2 Saldenpunkte) sowie im Bau (4,8 Saldenpunkte), wohingegen sich das Verarbeitende Gewerbe (21,8 Saldenpunkte) auf dem ersten Platz der Klimatabelle sehr deutlich absetzen konnte.

Die anhaltend gute Stimmung im Verarbeitenden Gewerbe dürfte der kräftigen Investitionskonjunktur im In- und Ausland zuzuschreiben sein, von der die mittelständische Industrie als wettbewerbsfähiger Produzent von Investitionsgütern besonders profitiert. Positiv hervorzuheben ist allerdings auch, dass das Geschäftsklima trotz der zum Teil deutlichen Abkühlung sowohl im Gesamtjahr wie auch im Schlussquartal 2007 in allen Branchen nach wie vor über dem historischen Durchschnitt lag. Dies zeugt von einer im Kern weiter robusten Konjunktur, die sich auf ein breites Fundament stützen kann.

Auftrags- und Umsatzlage zeigen Industrie und Dienstleister vorn

Nach der an der Schulnotensystematik orientierten Umfrage von Creditreform beurteilte die mittelständische Industrie im vergangenen Dezember ihre Auftragslage ebenfalls sehr positiv (siehe Grafik 1.6). Wie bereits im Dezember 2006 vergaben mehr als die Hälfte der Firmen ein „gut“ oder „sehr gut“, der Anteil stieg sogar ganz geringfügig um 0,5 Prozentpunkte auf 53,3 % an. Da jedoch gleichzeitig die schlechten Einschätzungen („mangelhaft“ und „ungenügend“) ebenfalls marginal zunahmen, stagnierte der Saldo 2007 praktisch auf dem Rekordniveau aus dem Vorjahr (-0,3 Zähler auf 47,6 Saldenpunkte).



Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage)

Grafik 1.6: Creditreform-Indikatoren, Branchen

Auf einem ähnlich hohen Niveau bewegte sich Ende 2007 auch die Stimmung im Dienstleistungssektor. Dieser sehr heterogene Wirtschaftsbereich, dessen Konjunkturdiagnose aus

Gründen der Datenverfügbarkeit ausschließlich auf den Indikatoren von Creditreform basiert, korrigierte die Auftragslageeinschätzung per saldo sogar um 5,4 Zähler auf den neuen Spitzenwert von 53,9 Punkten nach oben.¹¹ Damit beurteilten die Dienstleister ihre Auftragslage sogar noch etwas günstiger als das Verarbeitende Gewerbe, während sie gemessen an der Bewertung der Umsatzlage die Reihenfolge mit der Industrie tauschen und bei diesem Indikator nur auf den zweiten Platz kommen. Bei beiden Indikatoren der aktuellen Geschäftssituation sind die Unterschiede aber nicht erheblich, sodass es gerechtfertigt erscheint, Industrie und Dienstleister im Branchenvergleich gemeinsam vorn zu sehen.

Beachtlich ist hingegen die Lücke zwischen der Beurteilung der Auftragslage durch Industrie und Dienstleister auf der einen Seite sowie Bau und Handel auf der anderen Seite. Bei den zuerst genannten Hauptwirtschaftsbereichen überwiegen die guten die schlechten Einschätzungen um rund 50 Zähler. Demgegenüber bewegt sich der Vorsprung bei den zuletzt genannten Branchen „nur“ in der Größenordnung von rund 33 Punkten (Bau: 31,6 Saldenpunkte; Handel: 35,6 Saldenpunkte). Wie beim KfW-ifo-Geschäftsklima setzt sich die Industrie also, gemeinsam mit den Dienstleistern, auch nach den Indikatoren von Creditreform deutlich von den anderen Branchen ab. Ein auffälliger Unterschied zu dem Branchenbild des Mittelstandsbarometers von KfW und ifo ist allerdings die Entwicklung im Bau: Während sich das Geschäftsklima im Bau im Jahresverlauf 2007 nicht stärker abkühlte als im Durchschnitt aller Wirtschaftsbereiche, brach der für den Bau ermittelte Auftragslageindikator angesichts eines Rückgangs um 21,5 Zähler im Vorjahresvergleich regelrecht ein. Dieser Rückprall konnte allerdings erwartet werden, da die Vorjahresbasis der Auftragslage – im Unterschied zum Geschäftsklima – stark nach oben überzeichnet war. So hatte der Bau im Dezember 2006 die Auftragslage so euphorisch beurteilt wie keine andere Branche. Dabei mag eine Rolle gespielt haben, dass zum damaligen Umfragezeitpunkt quasi die allerletzte Gelegenheit bestand, Bauleistungen noch zum alten Mehrwertsteuersatz zu ordern, was der Nachfrage und damit der Stimmung im Baugewerbe wohl einen kurzen Extraschub gegeben hat. Für die konjunkturelle Interpretation ist allerdings vor allem wichtig, dass sich die Urteile zur Auftragslage wie auch zur Umsatzlage in allen Branchen – also auch im Bau – noch immer über dem langjährigen Mittel, dem Näherungswert für die konjunkturelle Normallage, bewegen. Diese markante Parallele zum KfW-ifo-Mittelstandsbarometer unterstreicht, dass sich die Mittelstandskonjunktur weiter auf eine breite Basis stützen kann.

¹¹ Für den Teilbereich der Dienstleister der Informationsgesellschaft – das sind zumeist mittelständisch geprägte Unternehmen, die Produkte der Informations- und Kommunikationstechnik herstellen, damit handeln oder diese intensiv anwenden – stellt das ZEW in Zusammenarbeit mit Creditreform vierteljährliche Umfragedaten zur Verfügung, die eine Beurteilung auch des unterjährigen Verlaufspfiles erlauben. Diese Daten zeigen, ganz ähnlich wie das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer für die gewerbliche Wirtschaft, einen Rückgang des Geschäftsklimas auf hohem Niveau besonders in der zweiten Jahreshälfte 2007. Näheres hierzu siehe ZEW (2007).

Beschäftigungslage und -pläne

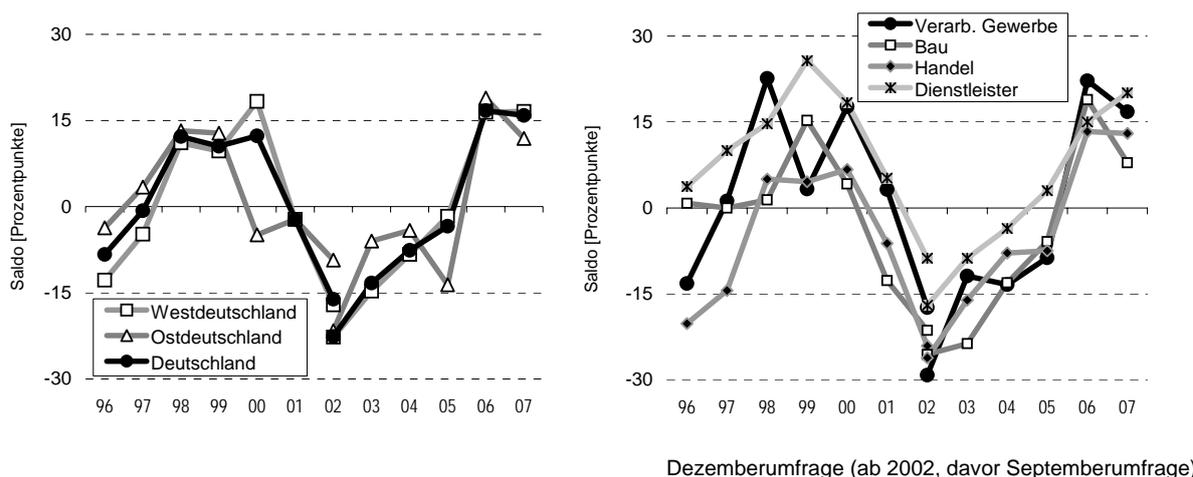
Der Beschäftigungszuwachs hat sich 2007 beschleunigt. Die Zahl der Erwerbstätigen übertraf mit 39,74 Mio. den Vorjahresstand um 649.000 Personen bzw. 1,7 %, wobei das Baugewerbe und der Dienstleistungssektor mit 1,9 % bzw. 1,8 % auf die größten Zuwächse kamen. Noch nie seit Gründung der Bundesrepublik hatten so viele Erwerbstätige ihren Arbeitsort in Deutschland. Im Unterschied zu den Jahren davor wuchs die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung 2007 stärker als die Erwerbstätigkeit insgesamt. So zählte die Bundesagentur für Arbeit 26,85 Mio. solcher „Normalarbeitsverhältnisse“ zur Mitte des abgelaufenen Jahres; das sind 500.000 Personen oder 1,9 % mehr als zwölf Monate zuvor. Diese positiven Meldungen vom Arbeitsmarkt werden durch den massiven Rückgang der Arbeitslosigkeit weiter verstärkt. Hinter dem kräftigen Aufbau von Beschäftigung bzw. dem Abbau von Arbeitslosigkeit steht in erster Linie das in den vergangenen beiden Jahren weit überdurchschnittliche Wirtschaftswachstum, das die Arbeitskräftenachfrage der Unternehmen stark beflügelte. In einigen Teilsegmenten des Arbeitsmarktes kam es bereits zu einem Fachkräftemangel. Für 2008 darf nach sämtlichen Prognosen von Wirtschaftsforschungsinstituten und internationalen Organisationen ein weiterer Abbau der Arbeitslosigkeit sowie ein erneuter Zuwachs der Erwerbstätigkeit erwartet werden.¹²

Beschäftigungslage: Neue Arbeitsplätze in allen Hauptwirtschaftsbereichen

Wie schon 2006¹³ dürfte auch 2007 ein Großteil des Beschäftigungszuwachses in Deutschland dem Mittelstand zuzuschreiben sein. Im Durchschnitt aller Hauptwirtschaftsbereiche sank der von Creditreform Ende 2007 erhobene Saldo aus Neueinstellungen und Entlassungen zwar von 16,7 Punkten im Jahr 2006 auf zuletzt 15,9 Saldenpunkte (siehe Grafik 1.7). Allerdings blieb der Saldo klar im positiven Bereich, was auf eine deutliche Ausweitung der Beschäftigtenzahl hindeutet. Nachdem das im Vorjahr erreichte Saldenniveau einen neuen gesamtdeutschen Positivrekord markierte, blieb der diesjährige Wert nur knapp darunter. 28,9 % der befragten Unternehmen haben ihren Personalbestand innerhalb der vergangenen sechs Monate aufgestockt – im letzten Jahr waren es beinahe ebenso viele (28,3 %). Demgegenüber mussten sich 13,0 % der Firmen von Mitarbeitern trennen, das entspricht einem leichten Anstieg gegenüber dem Vorjahr. Die Zahl der Unternehmen, die ihren Personalbestand unverändert hielten, macht mit 58,0 % erneut den Löwenanteil aus.

¹² Zum Prognosespektrum siehe Tabelle 1.1 in Abschnitt 1.1.

¹³ Nach Berechnung des IfM Bonn (2007) entstanden zwischen Ende 2005 und Ende 2006 netto 442.000 neue sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse im privatwirtschaftlichen Sektor, wovon 355.000 oder 80 % in Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten geschaffen wurden. Insgesamt entfielen damit zum Jahresende 2006 16,4 Mio. oder knapp 66 % der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse im privatwirtschaftlichen Sektor auf den Mittelstand. Weitere grundsätzliche Überlegungen zu der so genannten „Mittelstandshypothese“ enthält Kasten 1.2.



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

In Ostdeutschland entwickelte sich die Beschäftigungslage 2007 schwächer als in Westdeutschland. Während der Indikator in den alten Bundesländern per saldo marginal um 0,2 Zähler auf 16,6 Prozentpunkte zulegen konnte, sank er in den neuen Bundesländern von 18,9 Punkten auf 11,9 Punkte. Anders als 2006, als es zu einem Konvergenzprozess in den Bewertungen der beiden Landesteile kam, vergrößerte sich die Lücke wieder auf nunmehr 4,7 Prozentpunkte.

In allen Hauptwirtschaftsbereichen lagen die Salden Ende 2007 über der Nulllinie. Mit Ausnahme der Dienstleister und des Einzelhandels verringerten sich die positiven Saldenwerte allerdings gegenüber 2006. Die Firmen der Baubranche, die 2006 angesichts eines Saldos von 18,9 Punkten ihre Belegschaften noch massiv aufstockt hatten, fielen 2007 um 11,0 Prozentpunkte zurück. Zuletzt waren lediglich noch 22,1 % der Bauunternehmen bereit, weiteres Personal einzustellen (2006: 31,3 %). 14,2 % der Baufirmen mussten die Mitarbeiterzahl reduzieren. Am einstellungsfreudigsten zeigten sich 2007 die Dienstleister. Beinahe jedes dritte Unternehmen (32,6 %) hat den Personalbestand erhöht, nur ein Achtel der Dienstleister reduzierte dagegen die Mitarbeiterzahl. Dementsprechend erhöhte sich der Saldo der Beschäftigungslage im Dienstleistungssektor binnen Jahresfrist von 15,0 Punkten auf 20,1 Punkte. Im Verarbeitenden Gewerbe hatten zuletzt 33,1 % der Unternehmen ihren Mitarbeiterstab ausgeweitet (2006: 34,7 %), und nur 16,3 % hatten ihn verkleinert (2006: 12,5 %). Somit sank der Saldo im Jahresverlauf zwar um 5,4 Zähler, mit 16,8 Punkten bleibt er allerdings klar im positiven Bereich. Im Handel ist die Bilanz gemischt. Der Einzelhandel stockte per Saldo das Personal kräftiger auf als im Vorjahr – allerdings von einem niedrigen Niveau aus. Hatten 2006 noch 17,1 % der Einzelhändler zusätzliche Mitarbeiter eingestellt, so waren es 2007 bereits 21,0 %. Im Ergebnis dieser Entwicklung stieg der Saldo der Beschäftigungslage im Einzelhandel leicht auf 7,4 Punkte. Im Großhandel waren die Firmen dagegen zuletzt weniger zu Neueinstellungen bereit als im gleichen Zeitraum 2006. Der Saldo verringerte sich hier um 1,1 Zähler auf 17,0 Punkte.

Kasten 1.2: Beschäftigungsbeiträge des Mittelstandes im Zeitverlauf

Die regelmäßig zu beobachtenden konjunkturellen Schwankungen führen unter anderem zu der Frage, ob sich die Beschäftigungsbeiträge des Mittelstandes und der Großunternehmen über die Zeit unterscheiden. Diese Frage bettet sich zugleich nahtlos in die generelle Diskussion um die unterschiedlichen Beiträge einzelner Unternehmenssegmente zur Schaffung von Arbeitsplätzen ein. Nach der so genannten Mittelstandshypothese wird dem Mittelstand im Vergleich zu den Großunternehmen ein überdurchschnittlicher Beitrag an der Beschäftigungsveränderung beigemessen.

Inwieweit diese Mittelstandshypothese Gültigkeit besitzt, ist allerdings auf Basis des aktuellen Stands der Forschung umstritten. Ein besonderes Problem für eine exakte Messung der zeitlichen Veränderung des Beschäftigungsbeitrages kleiner und mittlerer Unternehmen stellen die Anforderungen an die hierfür benötigten Daten dar. Entsprechend bedarf es zur Überprüfung der Mittelstandshypothese nicht nur Längsschnittinformationen für die einzelnen Unternehmen. Vielmehr müsste ein entsprechender Paneldatensatz auch das gesamte Größenklassenspektrum der Unternehmenslandschaft abbilden. Eine derartige Datenbasis existiert aktuell für Deutschland nicht. Laufende Arbeiten der am MittelstandsMonitor beteiligten Institutionen, die auf Datensätzen basieren, die diesen Anforderungen zumindest nahe kommen (IAB-Betriebspanel und KfW-Mittelstandspanel), befassen sich intensiver mit der Mittelstandshypothese.

Ein wichtiger empirischer Fakt, der sich auf Basis des KfW-Mittelstandspanels ableiten lässt, lautet: Der Beschäftigungszuwachs zwischen 2003 und 2005 in Deutschland wird ausschließlich durch die mittelständischen Unternehmen getragen. Während im Mittelstand in diesem Zeitraum die Beschäftigtenzahl um 360.000 gestiegen ist, hat sich die Zahl der Beschäftigten in Großunternehmen und öffentlichem Dienst um gut 100.000 reduziert. Allerdings gilt es hierbei zu berücksichtigen, dass das KfW-Mittelstandspanel nur Unternehmen mit bis zu 500 Mio. EUR Jahresumsatz erfasst. Deshalb kann in der beschriebenen Analyse nicht dafür kontrolliert werden, ob ein Zuwachs der Beschäftigung im Mittelstand nicht auch durch das Schrumpfen von Großunternehmen (Rückgang des Umsatzes auf unter 500 Mio. EUR) impliziert wurde. Die Auswertungen zeigen allerdings auch, dass innerhalb des Mittelstandes im betrachteten Zeitraum das Segment der größeren Mittelständler mit 50 und mehr vollzeitäquivalent Beschäftigten mit einem Plus von 200.000 Arbeitsplätzen stärker gewachsen ist als das Segment der kleinen Unternehmen mit weniger als 10 vollzeitäquivalent Beschäftigten (+100.000 Arbeitsplätze).

Kleine Unternehmen weisen zwar nicht die höchsten absoluten Beschäftigungsbeiträge auf. Immerhin zeigt sich aber in multivariaten Regressionsanalysen auf Basis des KfW-Mittelstandspanels, dass im Segment der kleinen Unternehmen mit unter 20 Beschäftigten die Beschäftigungswachstumsrate mit zunehmender Größe abnimmt. Bei Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten zeigt sich ein solcher Zusammenhang nur noch schwach. Die relative Betrachtung zeigt folglich auf, dass Kleinstunternehmen die höchste Wachstumsrate haben.

Daten des IAB-Betriebspanels geben überdies Auskunft zu Unterschieden zwischen konzerngebundenen und eigenständigen kleinen und mittleren Betrieben. Eigenständige Betriebe sind jene, die dem Mittelstandsbegriff am nächsten kommen. Allerdings umfasst das IAB-Betriebspanel nur Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und blendet dadurch große Teile des Mittelstands aus. Zentrale Frage ist, ob die Nettobeschäftigungsveränderungsrate (zur Definition siehe Tabelle 1.3) für eigenständige Betriebe höhere Werte anzeigt als für konzerngebundene oder größere Betriebe. Ein solcher Befund gilt hinlänglich als Beleg für die Gültigkeit der Mittelstandshypothese. Während sich bisherige Analysen ausschließlich auf Industriebetriebe beziehen,¹⁴ hat das RWI Essen in seinen Analysen den gesamten privatwirtschaftlichen Sektor betrachtet. Aufgrund der unterschiedlichen wirtschaftsstrukturellen Gegebenheiten in Ost- und Westdeutschland werden beide Räume getrennt voneinander betrachtet. Die Ergebnisse sind in der Tabelle 1.3 dargestellt. Bei den fett geschriebenen Werten handelt es sich um das Segment der Betriebspopulation, für welches die höchste Nettobeschäftigungsrate für den jeweiligen Zeitraum in der jeweiligen Region zu beobachten ist.

¹⁴ Wagner (1999) hat sich als einer der ersten in Deutschland mit der Durchführung einer solchen Analyse für niedersächsische Industriebetriebe beschäftigt. In seiner Analyse zeigte sich kein systematischer Zusammenhang zwischen der Nettobeschäftigungsrate und der Betriebsgröße. Zu ähnlichen Befunden kommen Wagner (2002) für Industriebetriebe in Mecklenburg-Vorpommern, Turk (2003) für Industriebetriebe in Rheinland-Pfalz und Strotmann (2000) für baden-württembergische Industriebetriebe.

Tabelle 1.3: Nettobeschäftigungsveränderungsrate* nach einzelnen Segmenten der Betriebspopulation
Mittelwert für 1998-2001 und 2002-2005; Angaben in Prozent

Zeitraum	Insgesamt	Betriebe mit weniger als 250 Beschäftigten			Betriebe mit 250 bis unter 500 Beschäftigten			Großbetriebe
		Eigenständig	Konzerngebunden	Alle	Eigenständig	Konzerngebunden	Alle	
Westdeutschland								
1998-2001	1,2	1,5	1,7	1,6	0,8	2,2	1,5	0,0
2002-2005	-0,2	0,4	-0,7	0,1	-0,7	-0,5	-0,6	-1,0
Ostdeutschland								
1998-2001	-0,4	-0,6	0,7	-0,3	0,1	-0,5	-0,2	-1,3
2002-2005	-1,1	-1,3	-0,7	-1,2	-0,6	-0,4	-0,5	-1,3

* *Nettobeschäftigungsveränderungsrate: Veränderung der Beschäftigung im angegebenen Segment innerhalb eines Jahres gegenüber dem Vorjahr bezogen auf die durchschnittliche Beschäftigung des betrachteten Segments der Betriebspopulation im aktuellen Jahr und dem Vorjahr. Anschließend erfolgt die Aggregation nach Zeiträumen. Die Betriebe werden nach ihrer durchschnittlichen Größe in zwei aufeinander folgenden Jahren dem betreffenden Segment der Betriebspopulation zugeordnet. Mit diesem Vorgehen werden potenzielle Verzerrungen durch „Größenklassenwechsler“ reduziert.*

Quelle: IAB-Betriebspanel, Wellen 1998-2005, Berechnungen des RWI mittels kontrollierter Datenfernverarbeitung des Forschungsdatenzentrums (FDZ) der Bundesagentur für Arbeit (BA) im Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), hochgerechnete Werte. Fett gedruckt Werte verweisen auf diejenigen Segmente mit der höchsten Nettobeschäftigungsrate pro Zeile.

Der Zeitraum von 2002 bis 2005 ist insgesamt durch eine schwache Binnenkonjunktur geprägt. Trotz dieser ungünstigen Rahmenbedingungen gelingt es den eigenständigen Betrieben mit weniger als 250 Beschäftigten in Westdeutschland, eine Beschäftigungsausweitung zu erreichen. Alle anderen Segmente der Betriebspopulation zeigen eine negative Nettobeschäftigungsveränderungsrate auf. Ein etwas anderes Muster zeigt sich für den Zeitraum von 1998 bis 2001, der sich durch höhere Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts auszeichnet. In der Periode 1998 bis 2001 waren es die konzerngebundenen Betriebe mit 250 bis unter 500 Beschäftigten, für welche sich die höchste Nettobeschäftigungsveränderungsrate in Westdeutschland zeigt. Großbetriebe schneiden wiederum unterdurchschnittlich ab. Das Bild für Ostdeutschland sieht deutlich anders aus. Eigenständige Betriebe mit weniger als 250 Beschäftigten sowie Großbetriebe weisen stets die geringste Nettobeschäftigungsveränderungsrate auf. Grund für das vergleichsweise schlechte Abschneiden der eigenständigen Betriebe mit weniger als 250 Beschäftigten ist vor allem die rückläufige Baunachfrage in Ostdeutschland. Die Befunde für Ost- und Westdeutschland haben jedoch eine zentrale Gemeinsamkeit: In keiner Periode können Großbetriebe überdurchschnittliche Nettobeschäftigungsraten erzielen.

Wie sind diese Ergebnisse nun im Hinblick auf die Gültigkeit der Mittelstandshypothese zu werten? Die Befunde geben grundsätzlich Hinweise auf die Gültigkeit der Mittelstandshypothese. Überdies zeigen sowohl die Ergebnisse des IAB-Betriebspanels als auch des KfW-Mittelstandspanels an, dass es keineswegs immer nur die kleinen Betriebe sind, welche die höchsten Nettobeschäftigungszuwachsraten aufweisen. Die beobachtete zeitliche Variation der Beschäftigungsbeiträge nach Größenklassen gibt durchaus Anlass, sich dem Zusammenhang zwischen konjunktureller Entwicklung und Beschäftigungsbeiträgen des Mittelstands verstärkt anzunehmen. Die vorgestellten Befunde lassen noch keine weitergehenden Rückschlüsse zu. Weiterführende Analysen, die einen größeren Zeitraum abdecken und auf der Anwendung multivariater Analysemethoden beruhen, wären hierfür vonnöten. Dezierte Ergebnisse aus den laufenden Forschungsarbeiten sollen im Rahmen eines Workshops zum MittelstandsMonitor 2008 zur Jahresmitte 2008 in Berlin vorgestellt werden.

Beschäftigungspläne: Nur im Westen Optimismus

Auch im Jahr 2008 wird die Arbeitskräftenachfrage der Unternehmen weiter hoch sein. Bei der Personalplanung für das kommende Halbjahr waren die Angaben der im Dezember 2007 befragten Unternehmen ähnlich positiv wie vor einem Jahr. Der Saldo der Beschäftigungsplanung erhöhte sich um 0,3 Zähler auf 4,9 Prozentpunkte. 18,1 % der Unternehmen planen, ihren Personalbestand innerhalb des nächsten halben Jahres zu vergrößern (2006: 16,3 %). Gleichzeitig wollten 13,2 % der Unternehmen (2006: 11,7 %) Mitarbeiter entlassen. Die überwiegende Mehrheit der mittelständischen Firmen, nämlich 68,2 % (2006: 70,9 %), ging von einer konstanten Belegschaftsgröße aus.

Die Bewertungen in den beiden deutschen Großraumregionen unterscheiden sich allerdings deutlich voneinander. In Westdeutschland erhöhte sich der Saldo der Beschäftigungsplanung leicht um 0,6 Zähler auf 6,9 Prozentpunkte. Dagegen rutschte der Personalplanungssindikator der ostdeutschen Unternehmen zum Jahresende 2007 weiter ins Minus. Die Firmen erwarteten demnach mehrheitlich keinen weiteren Personalzuwachs. Im Gegenteil: Während 18,3 % der ostdeutschen Mittelständler für die nächsten Monate von Stellenstreichungen ausgingen, wollten lediglich 12,4 % der Befragten die Mitarbeiterzahl steigern. Rückblickend zeigt sich allerdings, dass die Unternehmen in ihren Einschätzungen zur künftigen Personalplanung stets äußerst vorsichtig agieren. Insofern ist dies kein sicherer Beleg, dass die ostdeutsche Beschäftigung in den ersten Monaten des Jahres 2008 tatsächlich zurückgeht.

Die Beschäftigungsplanungen der Bauwirtschaft sind im beginnenden Winterhalbjahr saisonbedingt üblicherweise negativ, sodass sich dieser Wirtschaftsbereich in der Dezemberumfrage zumeist am unteren Ende der Skala wiederfindet. Nachdem der Saldo der Personalplanungen Ende 2006 bei -13,6 Punkten stand, waren es zuletzt -13,4 Punkte. Im Dienstleistungssektor planten Ende 2007 mehr Mittelständler als im Vorjahr, den Personalbestand aufzustocken (22,4 % gegenüber 18,5 % Ende 2006). Jeder zehnte Dienstleister wollte indes mit weniger Mitarbeitern auskommen, sodass sich der Saldo bei 12,4 Prozentpunkten einpendelte (2006: 8,6 Prozentpunkte). Im Unterschied dazu waren die Beschäftigungspläne des Verarbeitenden Gewerbes und des Handels zuletzt zurückhaltender als Ende 2006. Im Verarbeitenden Gewerbe reduzierte sich der Saldo binnen Jahresfrist um 1,5 Zähler auf 8,0 Prozentpunkte. Noch deutlicher war das Vorjahrsminus im Handel (-3,0 Zähler), das allerdings vollständig auf das Konto des Großhandels ging. Die Einzelhändler wollten dagegen per saldo weniger Personal abbauen als 2006. Der Anteil der Einzelhändler, die einen Stellenabbau planten, sank von 16,1 % auf 14,1 %, wohingegen zuletzt 9,2 % der Einzelhändler neue Mitarbeiter einstellen wollten (2006: 5,3 %).

Investitionsbereitschaft

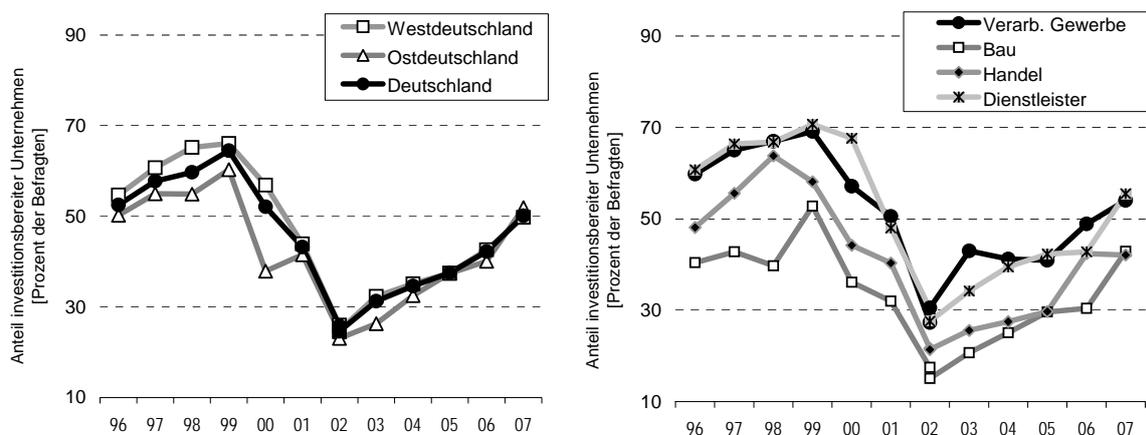
Die Unternehmensinvestitionen¹⁵ wuchsen 2007 mit einem realen Plus von 6,6 % erneut sehr kräftig, allerdings ohne das Spitzenergebnis des Vorjahres (2006: +7,2 %) ganz zu erreichen. Angestoßen wurden diese hohen Zuwächse der vergangenen beiden Jahre insbesondere von der lebhaften globalen Nachfrage, zu deren Bedienung die im internationalen Vergleich wieder sehr wettbewerbsfähigen deutschen Firmen ihre Produktionskapazitäten

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

zunächst modernisiert und dann zunehmend vergrößert haben. Der Höhepunkt der Investitionsdynamik dürfte inzwischen allerdings überschritten sein, vor allem weil die erwartete Abkühlung der Weltkonjunktur nur zum Teil durch die anziehende Binnennachfrage in Deutschland kompensiert werden kann. Die in den zurückliegenden Jahren stark ausgeweiteten Kapazitäten treffen damit auf eine Nachfrage, die moderater wachsen wird als in der jüngeren Vergangenheit, sodass der Druck zu einem weiteren Kapazitätsaufbau spürbar abnehmen dürfte. Ein Einbruch steht 2008 aber nicht bevor: Laut Prognose des KfW-Investbarometers sollte sich der Zuwachs der Unternehmensinvestitionen lediglich auf rund 3 ½ % abschwächen und damit noch immer größer sein als im langfristigen Durchschnitt (+1,9 %).

Starke Ausweitung der Investitionsbereitschaft – Höchststände aber noch entfernt

Im Mittelstand signalisierte zum Jahresende 2007 jedes zweite Unternehmen (50,1 %) seine Bereitschaft, innerhalb der nächsten sechs Monate Investitionen zu tätigen. Der Anteil investitionsbereiter Firmen stieg damit gegenüber 2006 um 7,9 Prozentpunkte (siehe Grafik 1.8). Der Investitionsindikator kann zwar nicht ganz an die Höchststände aus der Zeit vor der Jahrtausendwende anknüpfen, seit dem Tief im Jahr 2002 hat sich die Investitionsbereitschaft mittelständischer Unternehmen allerdings verdoppelt. Mit dem jüngsten Anstieg wurde der langfristige Durchschnitt, der bei 45,5 % liegt, erstmals seit langem wieder klar übertroffen. Zu Beginn des in der zweiten Jahreshälfte 2005 einsetzenden Aufschwungs hatten die Mittelständler Kapazitätserweiterungen zunächst offenbar kaum eingeplant. Möglicherweise spielte nach der vorangegangenen langen Stagnationsphase eine gewisse Unsicherheit hinsichtlich der Stabilität der Erholung eine Rolle. Inzwischen ist das Vertrauen aber zurückgekehrt. In der geplanten Ausweitung der Produktionskapazitäten wird die Erwartung eines zumindest soliden Wachstums auch im Jahr 2008 erkennbar.



Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage)

Grafik 1.8: Creditreform-Indikator Investitionsbereitschaft

Während der Anteil investitionsbereiter Firmen im Westdeutschland im Jahresverlauf 2007 um 7,2 Prozentpunkte auf 49,8 % zulegte, wollten in Ostdeutschland sogar 51,9 % der Un-

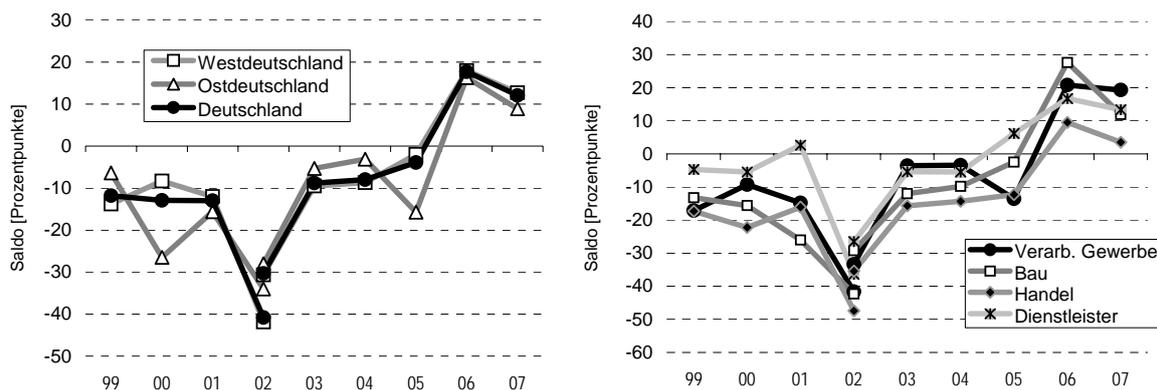
ternehmen in absehbarer Zeit investieren (2006: 40,1 %). In der Unterteilung nach Branchen ist die Investitionsbereitschaft im Dienstleistungssektor am stärksten. 55,5 % und damit eine klare Mehrheit der Dienstleister war Ende 2007 zu Investitionen bereit. Bemerkenswert ist darüber hinaus die kräftige Zunahme in diesem Wirtschaftsbereich, der sich ein Jahr zuvor noch deutlich zurückhaltender gezeigt hatte (2006: 42,8 %). Ähnlich hoch wie im Dienstleistungssektor ist der Anteil der investitionsbereiten Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe (54,0 %). Auch die Bauwirtschaft fasst wieder mehr Vertrauen. 42,9 % der Baufirmen weiten ihre Kapazitäten aus oder ersetzen alte Produktionsmittel durch neue. Gegenüber 2006 ist das eine Steigerung um 12,5 Prozentpunkte und gegenüber dem Tiefstand im Jahr 2002 sogar um 27,8 Punkte. Die Investitionsbereitschaft im Handel insgesamt, und insbesondere im Einzelhandel, ist dagegen schwächer ausgeprägt. So zeigten sich die Händler als einziger der wichtigen Wirtschaftsbereiche 2007 etwas weniger investitionsbereit als ein Jahr zuvor, wenngleich die Unterschiede eher marginal sind (42,1 % gegenüber 42,4 % im Jahr 2006). Im Einzelhandel plant nur gut jedes dritte Unternehmen (35,6 %) in den nächsten Monaten ein Investitionsvorhaben. Immerhin ging hier die Quote nicht weiter nach unten.

Ertragslage und -erwartungen

Die weiterhin sehr gute Konjunkturlage im Mittelstand konnten die Unternehmen nicht mehr in dem gleichen starken Maß zur Ertragssteigerungen nutzen wie noch 2006. Anscheinend vergrößerte sich trotz lebhafter Nachfrage und gut gefüllter Auftragsbücher der Wettbewerbsdruck in vielen Branchen. Andererseits sind die Gewinne bereits im Vorjahr so kräftig angestiegen, dass ein nochmaliges deutliches Plus schwierig zu realisieren war.

Ertragslage: Erträge weiter im Plus – Zuwächse aber unter Vorjahr

Lag der Saldo aus gestiegenen und gesunkenen Erträgen Ende 2006 noch bei 17,7 Prozentpunkten, so verringerte er sich im Jahresverlauf um 5,6 Zähler auf 12,1 Prozentpunkte Ende 2007 (siehe Grafik 1.9). Trotz des aktuellen Rückgangs blieb der Indikator der Ertragslage damit aber klar im positiven Bereich. Das signalisiert, dass der Anteil der Unternehmen mit Gewinnsteigerungen den Anteil der Firmen mit schrumpfenden Erträgen auch zuletzt noch deutlich übertraf. Im langfristigen Vergleich ist dies ein sehr hohes Niveau, denn 2007 notierte der Ertragsindikator erst zum zweiten Mal seit Beginn der Zeitreihe im Jahr 1999 überhaupt über der Nulllinie. Im Dezember 2007 berichteten 31,9 % der befragten Firmen von gestiegenen Gewinnen (Vorjahr: 34,6 %), doch bereits knapp jedes fünfte Unternehmen (19,8 %) musste einen verringerten Gewinn hinnehmen. 2006 hatte dieser Anteil lediglich bei 16,9 % gelegen.



Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage)

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

Bei der Beurteilung der aktuellen Ertragslage zeigt sich in beiden Regionen Deutschlands eine Verschlechterung auf hohem Niveau. In Ostdeutschland ist das Minus jedoch stärker. Während der Ertragslageindikator für Westdeutschland per saldo um 5,3 Zähler auf 12,7 Prozentpunkte schrumpfte, sank er in Ostdeutschland um 7,4 Zähler. Maßgeblich verantwortlich für die abflauende Ertragsdynamik sind vor allem zwei Wirtschaftsbereiche: Das Baugewerbe und der Einzelhandel. Zwar gab Ende 2007 knapp jede dritte Baufirma (32,2 %) an, den Gewinn im zurückliegenden Halbjahr erhöht zu haben. Allerdings sanken die Erträge im gleichen Zeitraum bei 20,3 % der Unternehmen. Infolgedessen verringerte sich der Saldo aus gestiegenen und gesunkenen Erträgen in der Baubranche um 15,7 Zähler auf 11,9 Prozentpunkte. Im Einzelhandel mussten sich sogar 26,7 % der Firmen mit zurückgehenden Erträgen abfinden. Nur ein knappes Viertel (24,4 %) erwirtschaftete dagegen einen Gewinnanstieg, sodass der Ertragssaldo des Einzelhandels – als einziger im Vergleich der Hauptwirtschaftsbereiche – wieder unter die Nulllinie fiel. Hatte der Indikator Ende 2006 noch bei 7,6 Punkten gelegen, so waren es zuletzt fast zehn Zähler weniger. In dieser Entwicklung dürfte sich ein ungewöhnlich schwieriges Jahr für den Einzelhandel widerspiegeln, der wegen der Anhebung der Mehrwertsteuer zum Jahresbeginn 2007 und der damit verbundenen Kaufzurückhaltung bei langlebigen und teuren Konsumgütern einen kräftigen Umsatzeinbruch hinnehmen musste. Der sich 2008 fortsetzende Aufschwung am Arbeitsmarkt könnte die Kassen der Einzelhändler allerdings bald wieder häufiger klingeln lassen. Im Verarbeitenden Gewerbe stellte sich die Ertragslage zum Jahresende 2007 demgegenüber am besten dar. 37,9 % der Firmen erzielten Gewinnsteigerungen, während nur 18,6 % ein Ertragsminus hinnehmen mussten. Doch auch hier verringerte sich der Saldo binnen Jahresfrist geringfügig um 1,5 Zähler. Im Dienstleistungssektor konnten mit 31,8 % zwar beinahe ebenso viele Firmen einen Gewinnanstieg erwirtschaften wie 2006. Der Anteil der Firmen, die über zurückgehende Erträge klagten, erhöhte sich allerdings um 3,0 Prozentpunkte auf 18,5 %, sodass der Ertragssaldo der Dienstleister das branchenspezifische Topniveau des Jahres 2006 ebenfalls verfehlte.

Ertragserwartungen weiter verhalten – Einzelhandel holt kräftig auf

Die im Dezember 2007 von den Mittelständlern geäußerten Ertragserwartungen für das Jahr 2008 zeigen, dass die Befragten mehrheitlich nicht mit weiteren Ertragssteigerungen rechnen. Trotz eines leichten Anstiegs um 0,9 Zähler verharrte der gesamtwirtschaftliche Erwartungsindikator mit -0,9 Saldenpunkten weiterhin knapp im negativen Bereich. In Westdeutschland kletterte die Saldenkennziffer allerdings über die Nulllinie. 20,5 % der westdeutschen Unternehmen gingen Ende 2007 von steigenden Gewinnen im ersten Halbjahr 2008 aus, während 19,7 % mit einem Rückgang rechneten. Keine Bewegung bei den Ertragserwartungen gibt es dagegen im östlichen Landesteil. Wie 2006 verharrte der Saldo der Ertragserwartungen bei -9,7 Prozentpunkten.

Am optimistischsten schauten einmal mehr die Dienstleistungsunternehmen in die Zukunft: 23,7 % der befragten Dienstleister rechneten für die kommenden sechs Monate mit Ertragssteigerungen (2006: 23,3 %), und nur 17,3 % erwarteten Gewinneinbußen (2006: 16,7 %). Den größten Sprung bei den Ertragserwartungen schaffte allerdings der Einzelhandel. Nachdem der Saldo der Ertragserwartungen Ende 2006 noch bei -19,2 Prozentpunkten gelegen hatte, kletterte er zum Jahresende 2007 auf 1,3 Punkte und damit in den positiven Bereich. Während sich der Anteil der Einzelhändler, die Ertragseinbußen befürchten, binnen Jahresfrist von 30,8 % auf 18,2 % verringerte, nahm der Prozentsatz der Firmen mit positiven Gewinnerwartungen für die kommenden sechs Monate von 11,6 % auf 19,5 % zu. Im Baugewerbe rechneten dagegen nur wenige Befragte (8,7 %) mit steigenden Erträgen in den ersten Monaten des neuen Jahres. Jedes dritte Unternehmen befürchtete dagegen einen Gewinnrückgang. Der Saldo aus den Nennungen zu gestiegenen und gesunkenen Erträgen verringerte sich folglich weiter auf -24,5 Prozentpunkte. Die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes waren dagegen wie bereits Ende 2006 verhalten optimistisch, wenngleich ihr Indikator der Ertragserwartungen leicht auf 3,2 Prozentpunkte sank.

1.3 Fazit und Ausblick auf 2008

Mittelstandskonjunktur hat 2007 Zenit überschritten, bleibt aber robust

Vor dem Hintergrund des außergewöhnlich kräftigen BIP-Wachstums der zurückliegenden beiden Jahre hat sich das Geschäftsklima der kleinen und mittleren Unternehmen im Durchschnitt von 2007 nochmals leicht verbessert und damit einen neuen Gesamtjahreshöchststand erklommen. Allerdings sind der geringfügige Klimaanstieg im Jahresdurchschnitt sowie der daraus resultierende neuerliche gesamtdeutsche Geschäftsklimarekord vor allem dem hohen Stimmungsüberhang zu Jahresbeginn 2007 geschuldet, der sich im Wesentlichen bereits 2006 aufgebaut hatte. Demgegenüber weisen sowohl die weit hinter den Lageurteilen zurückbleibenden Geschäftserwartungen als auch der rückläufige unterjährige Trend bei

beiden Komponenten des Geschäftsklimas darauf hin, dass die Mittelstandskonjunktur – genauso wie die Wachstumsdynamik in der Gesamtwirtschaft – ihren Zenit 2007 überschritten hat. Die Eintrübung im Verlauf von 2007 wird von den Angaben der mittelständischen Firmen zu Auftragslage, Umsatzlage sowie Umsatzerwartungen bestätigt. Bereits von einer schlechten Stimmung zu sprechen, wäre gleichwohl verfehlt. Denn insbesondere die aktuelle Geschäfts- und Auftragslage bewerteten die kleinen und mittleren Unternehmen auch zum Jahreswechsel 2007/2008 noch immer sehr positiv. Dies zeugt von einer bis zuletzt robusten konjunkturellen Verfassung im Mittelstand.

Der Geschäftsklimarückstand der Mittelständler im Vergleich zu den Großunternehmen war im Gesamtjahr 2007 genauso marginal wie 2006, er hat sich jedoch im Jahresverlauf zusehends ausgeweitet. Dieses für den Mittelstand unbefriedigende Ergebnis ist aber allein auf den relativen Stimmungseinbruch im mittelständischen Bau zurückzuführen. Die kleineren Baufirmen litten besonders darunter, dass die wirtschaftliche Aktivität im Wohnungsbau viel schwächer war als in den übrigen Bausparten, da sie dort im Unterschied zu den großen Bauunternehmen den Löwenanteil ihres Umsatzes erzielen.

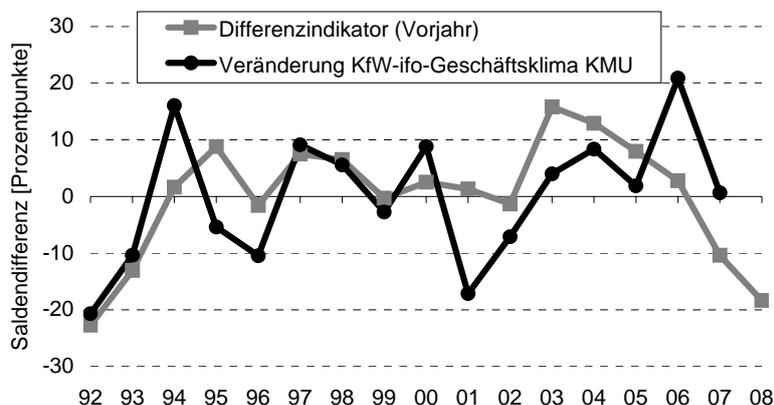
Die Auswertung der Indikatoren nach den beiden Großraumregionen Deutschlands zeigt, dass die Stimmungslücke zwischen West und Ost im Verlauf des Jahres 2007 merklich kleiner geworden ist. Die verbliebenen Klimaunterschiede sind im Wesentlichen auf das geringere Gewicht des weit überdurchschnittlich gut gestimmten Verarbeitenden Gewerbes – bei praktisch vernachlässigbaren regionalen Klimadifferenzen in der Branche selbst – in Ostdeutschland zurückzuführen. Im Vergleich der fünf Hauptwirtschaftsbereiche stechen das Verarbeitende Gewerbe und die Dienstleister als gemeinsame Spitzenreiter positiv hervor. Aber auch der Einzelhandel, der Großhandel und der Bau beurteilten das Geschäftsklima und die Auftragslage bis zuletzt noch immer besser als im langjährigen Mittel, sodass sich die Mittelstandskonjunktur auf eine breite Basis stützen kann.

Angetrieben von der günstigen Auftragslage sowie der positiven Ertragsentwicklung nahm die Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen das fünfte Jahr in Folge zu: Ende 2007 war gut die Hälfte der Mittelständler zu neuen Projekten in den kommenden sechs Monaten bereit; gegenüber 2008 bedeutet dies ein Plus von fast 8 Prozentpunkten. Erstmals seit 2000 lag der Investitionsindikator damit wieder über seinem langjährigen Durchschnitt von knapp 46 %. Dieses Siebenjahreshoch bei der Investitionsneigung ist ein starkes Signal, dass die Mittelständler trotz der schleichenden Klimaeintrübung im vergangenen Jahr grundsätzlich auf ein solides Wachstum setzen. Denn nur unter dieser Prämisse dürften es die Unternehmen als lohnend betrachten, verstärkt in eine Ausweitung der Produktionsanlagen zu investieren.

In die gleiche Richtung deuten auch die Beschäftigungsentwicklung sowie die Beschäftigungspläne. Ende 2007 überwog der Anteil der Unternehmen mit wachsender Beschäftigung den Anteil der schrumpfenden Firmen um rund 16 Prozentpunkte und verfehlte damit den ein Jahr zuvor erreichten gesamtdeutschen Höchststand nur knapp. Für 2008 ist eine Fortsetzung des Beschäftigungsaufbaus zu erwarten. Gut 18 % der Mittelständler waren sich bereits im Dezember sicher, dass sie im ersten Halbjahr 2008 ihr Personal weiter aufstocken wollen, lediglich gut 13 % strebten eine Reduzierung an – im Vorjahresvergleich haben sich die Beschäftigungspläne damit marginal aufgehellt und sind erst zum zweiten Mal seit Beginn der Zeitreihe überhaupt per saldo positiv.¹⁶

Aufschwung macht 2008 eine Pause

2008 wird der reale BIP-Zuwachs allerdings spürbar abflachen. Auch die Mittelständler rechnen, ausgehend von dem sehr hohen Klimaniveau des vergangenen Jahres, für 2008 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, zeigt Grafik 1.10. Dort ist der Differenzindikator des Vorjahres der ein Jahr später realisierten Änderung des Geschäftsklimas gegenüber gestellt. Nur dreimal in den vergangenen sechzehn Jahren (1995 und sehr knapp 2001 sowie 2007) notierten die beiden Zeitreihen auf unterschiedlichen Seiten der Nulllinie.



Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW

Grafik 1.10: Mittelstandskonjunktur, Prognoseszenario 2008

Grafik 1.10 zeigt allerdings auch, dass der bis 2000 noch recht enge Zusammenhang zwischen dem Differenzindikator und der späteren tatsächlichen Klimaveränderung in den Jahren danach wesentlich lockerer geworden ist. Konnte früher auf Basis des Differenzindikators

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

zumeist auch das Ausmaß künftiger Klimaveränderungen recht gut abgeschätzt werden, scheint er zuletzt lediglich für Richtungsaussagen zu taugen. Aus diesem Grund sollte das außerordentlich tiefe Niveau des Indikators, das zuvor letztmalig vor der starken Rezession 1993 beobachtet worden war, nicht überbewertet werden. Gegen einen rezessiven Einbruch spricht nicht nur die mit Blick auf 2008 im Grunde verhalten positive Einschätzung der Experten des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur. Zwar erwarten die Anfang Januar im Rahmen einer Blitzumfrage Befragten auf Sicht von 12 Monaten per saldo eine Verschlechterung der Geschäftslage bei ihren Verbandsunternehmen, allerdings ausgehend von einer sehr guten Beurteilung der aktuellen Situation. Zudem ging immerhin ein Drittel von einer in etwa gleich bleibenden Geschäftslage aus, und mehrheitlich rechneten die Experten außerdem mit einer weiter aufwärts gerichteten Investitions- und Beschäftigungsentwicklung bei nachlassendem Inflationsdruck.¹⁷

Auch die fundamentalen Faktoren lassen erwarten, dass sich die konjunkturelle Dynamik zwar merklich drosselt, aber nicht zum Erliegen kommt. Die bisher maßgeblichen Treiber, die Exporte sowie die Investitionen, sollten das Wachstum auch 2008 stützen, die positiven Impulse hieraus dürften allerdings nachlassen. Demgegenüber dürften die Wachstumskräfte aus dem Inland an Stärke gewinnen, vor allem weil die strukturelle Besserung der Arbeitsmarktlage – abzulesen an dem erstmaligen Rückgang der Sockelarbeitslosigkeit seit den 70er Jahren – den privaten Konsum nach dem Mehrwertsteuerbedingten Ausfall im vergangenen Jahr spürbar beflügeln sollte. Dies wird keinesfalls reichen, um die hohe Dynamik zu halten, mit der Deutschland 2006 und 2007 aus der vorangegangenen langen Phase der Unterauslastung der gesamtwirtschaftlichen Produktionskapazitäten herausgewachsen ist. Ein Realwachstum in der Größenordnung von $1\frac{3}{4}\%$ ist aus Sicht der beteiligten Institute 2008 jedoch erreichbar.¹⁸ Wegen der unterschiedlich hohen Zahl von Arbeitstagen entspricht dies einem kalenderbereinigten BIP-Zuwachs von rund $1\frac{1}{2}\%$. Die konjunkturelle Grunddynamik ist zwar deutlich geringer als in den beiden Jahren davor, liegt aber auf dem Niveau des langfristigen Durchschnitts, der näherungsweise mit der Potenzialrate gleichgesetzt werden kann. Insofern sind die Aussichten, auch für eine weiter aufwärts gerichtete Beschäftigungsentwicklung, grundsätzlich nicht schlecht, was sich in weiter positiven oder zumindest befriedigenden Geschäftsklimaurteilen der Mittelständler niederschlagen sollte.

Erhebliche Risiken resultieren neben einer nicht auszuschließenden weiteren deutlichen Aufwertung des Euros vor allem aus der schwelenden Vertrauenskrise an den globalen Fi-

¹⁷ Weitere Details siehe Kasten 1.1.

¹⁸ 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.

nanzmärkten. Sollte die Weltwirtschaft nach dem Übergreifen der Krise auf die globalen Aktienmärkte zu Jahresbeginn 2008 weiter an Zugkraft verlieren, würden sich die Exportzuwächse noch deutlicher abschwächen als ohnehin vorhergesagt. Insbesondere wenn sich der Abschwung in den USA zu einer regelrechten Rezession auswachsen sollte, würde dies die deutsche Konjunktur direkt und über Drittlandeffekte stärker dämpfen als bislang angenommen. Hinzu kommt, dass die seit dem zweiten Halbjahr 2007 zu beobachtenden starken Preissteigerungen bei Energie und Nahrungsmitteln – wegen des Entzugs realer Kaufkraft sowie ihrer herausragenden Bedeutung für die „gefühlte“ Inflation – die Konsumenten nachhaltiger belasten könnten als ursprünglich unterstellt, sodass der private Konsum seine Rolle als wesentlicher Wachstumsträger eventuell nicht so spielen kann wie erhofft.

Literatur zu Kapitel 1

BMWI (2007), Herbstprojektion der Bundesregierung – Der Aufschwung geht weiter, Pressemitteilung (25. Oktober), Berlin.

Bundesagentur für Arbeit (2008), Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland, Monatsbericht Dezember und Jahr 2007, Nürnberg.

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

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

DIHK (2007a), Dienstleistungsreport, Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2007 (November), Berlin.

DIW (2008), Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung 2008/2009, Wochenbericht 01-02/2008 (2. Januar), Berlin.

DZ Bank (2007), Mittelstand im Mittelpunkt, Herbst/Winter 2007, Personalpolitik im Wandel, Frankfurt/Main.

European Commission (2007), Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Economic Forecasts, Autumn 2007, European Economy Nr. 7/2007 (November), Brüssel.

HWWI (2007), Konjunktur 2008, HWWI Policy Report Nr. 6 (19. Dezember), Hamburg.

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

ifo Institut (2007), ifo Konjunkturprognose 2008: Konjunktur verliert an Fahrt, ifo Schnelldienst 24/2007 (21. Dezember), München.

IMK (2007), Der Abschwung kommt – Prognose der wirtschaftlichen Lage 2008, IMK-Report Nr. 15 (Dezember).

IfM Bonn (2007), Mittelstand ist und bleibt der Jobmotor im Aufschwung, News (25. Oktober), Bonn.

IfW (2006), Deutsche Konjunktur im Winter 2007 („Gegenwind für Konjunktur und Potenzialwachstum“), Kieler Diskussionsbeitrag 447/448 (12. Dezember).

- IW (2007), IW-Konjunkturprognose 2008 („Aufschwung nur leicht abgeschwächt“), IWD Nr. 39 (27. September), S. 4 – 5.
- IW (2007a), IW-Konjunkturumfrage („Entspannter Blick nach vorn“), IWD Nr. 48 (29. November), S. 2.
- IW (2007b), Die Konjunktur („Nachfrage und Produktion: Export gewinnt“), IWD Nr. 50 (13. Dezember), S. 3.
- IWH (2007), Konjunktur aktuell: Aufschwung stockt: Warten auf die „zweite Luft“, IWH-Pressemitteilung 44/2007 (20. Dezember), Halle/Saale.
- MittelstandsMonitor (2007), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Den Aufschwung festigen – Beschäftigung und Investitionen weiter voran bringen.
- OECD (2007), Economic Outlook Nr. 82, Preliminary Edition (December), Paris.
- Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2007), Aufschwung legt Pause ein, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2007 (16. Oktober), Essen.
- Reize, F. (2006), KfW-Mittelstandspanel 2006. Mittelstand: Jobmotor der deutschen Wirtschaft, Frankfurt am Main.
- RWI Essen (2007a), Gedämpfte Aussichten: RWI Essen senkt Konjunkturprognose für 2008, Pressemitteilung des RWI (6. Dezember), Essen.
- RWI Essen (2007b), Der Beitrag des Mittelstands zur Beschäftigung in Deutschland, Forschungsvorhaben im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Endbericht, Projektnummer 25/05, Essen.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2007), Das Erreichte nicht verspielen, Jahresgutachten 2007/08 (7. November), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2008), Jahr 2007: Zahl der Erwerbstätigen erreicht Höchststand, Pressemitteilung (2. Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2008a), Deutsche Wirtschaft im Jahr 2007 mit robustem Wachstum, Pressemitteilung (15. Januar), Wiesbaden.

- Statistisches Bundesamt (2008b), Fachserie 18 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Reihe 1.1 (Inlandsproduktsberechnung – Erste Jahresergebnisse, Stand Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2008c), Verbraucherpreise 2007: +2,2 % gegenüber 2006, Pressemitteilung (16. Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2008d), Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 4. Quartal 2007, Pressemitteilung (26. Februar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2008e), Staat erzielt Überschuss – Maastrichtquote 2007 leicht im Plus, Pressemitteilung (26. Februar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2008f), Fachserie 18 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Reihe 1.2 (Inlandsproduktsberechnung – Vierteljahresergebnisse, Stand Februar), Wiesbaden.
- Strotmann, H. (2002), Arbeitsplatzdynamik in der baden-württembergischen Industrie. Eine Analyse mit amtlichen Betriebsdaten, Frankfurt am Main, u. a.: Lang.
- Turk, F. (2003), Der Mittelstand als Hoffnungsträger der Arbeitsmarktpolitik in Rheinland-Pfalz – eine Analyse der Beschäftigungsdynamik von Mittelständischen Betrieben und Betriebsgründungen in Rheinland-Pfalz, Statistische Monatshefte Rheinland-Pfalz, 7/2003: S. 101 – 111.
- Wagner, J. (1999), Arbeitsplatzdynamik und Betriebsgröße, in: Bögenhold, D. und D. Schmidt (Hrsg.): Eine neue Gründerzeit? Die Wiederentdeckung kleiner Unternehmen in Theorie und Praxis. Amsterdam: Fakultas 1999: S. 137 – 153.
- ZDH (2007), Handwerkskonjunktur verliert an Schwung – Wirtschaftliches Fundament bleibt aber weiter stabil, Konjunkturbericht 2/2007 (November), Berlin.
- ZEW (2007), Konjunktur bei Dienstleistern der Informationsgesellschaft stabilisiert sich, in: ZEW Branchenreport, Nr. 4 (Dezember).

Anhang 1.A: Datengrundlagen

Creditreform: Mittelstandsbefragung

- Seit 1979 führt Creditreform Befragungen kleiner und mittlerer Unternehmen durch. Dreimal im Jahr – zu den regelmäßigen Befragungen im September und März tritt seit 2002 die exklusiv für den MittelstandsMonitor durchgeführte Dezemberumfrage hinzu – beteiligen sich rund 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* regelmäßig exklusiv in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung erstveröffentlicht.

Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen

Tabelle 1.4: KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

Saldo [Prozentpunkte]*	Stabw.	Jahr						Jahr/Quartal							
		2003	2004	2005	2006	2007	Vj.	06/4	07/1	07/2	07/3	07/4	Vj.	Vq.	Jd.
Geschäftsklima															
Ver. Gewerbe	13,3	-8,5	1,7	2,6	21,9	26,8	4,9	28,1	29,4	30,5	25,6	21,8	-6,3	-3,8	-5,0
Bauhauptgewerbe	14,0	-15,6	-13,7	-9,7	12,1	9,2	-2,9	13,4	14,8	11,2	6,3	4,8	-8,6	-1,5	-4,4
Einzelhandel	11,3	-14,1	-8,4	-5,7	11,0	8,5	-2,5	10,2	7,4	11,3	13,1	2,2	-8,0	-10,9	-6,3
Großhandel	14,8	-15,7	-1,5	0,0	30,6	20,4	-10,2	35,8	33,5	30,0	12,8	5,4	-30,4	-7,4	-15,0
Insgesamt	11,2	-11,7	-3,3	-1,5	19,4	20,0	0,6	23,5	24,1	24,0	18,3	13,8	-9,7	-4,5	-6,2
Erwartungen	7,8	-5,0	0,7	-0,1	14,1	10,7	-3,4	10,8	15,4	15,9	8,2	3,4	-7,4	-4,8	-7,3
Lage	15,6	-17,9	-7,2	-2,9	24,5	29,1	4,6	36,1	32,4	31,7	28,2	23,9	-12,2	-4,3	-5,2
Differenz Erwartungen/Lage	10,6	12,9	7,9	2,8	-10,4	-18,4	-8,0	-25,3	-17,0	-15,8	-20,0	-20,5	4,8	-0,5	-2,1
West	12,1	-11,9	-2,6	-0,8	20,8	21,5	0,7	25,6	25,8	25,5	19,8	14,8	-10,8	-5,0	-6,7
Ost	8,8	-10,3	-7,7	-5,4	10,3	11,0	0,7	10,7	12,9	14,6	9,3	7,0	-3,7	-2,3	-4,0
Differenz West/Ost	10,9	-1,6	5,1	4,6	10,5	10,5	0,0	14,9	12,9	10,9	10,5	7,8	-7,1	-2,7	-2,7
Relativer Mittelstandsindikator**															
Insgesamt	5,2	-4,3	-6,8	-2,5	-0,8	-1,0	-0,2	0,9	1,1	0,0	-1,8	-3,2	-4,1	-1,4	-2,2
Erwartungen	4,6	-5,9	-7,3	-1,0	0,9	2,3	1,4	2,4	4,0	3,2	1,5	0,4	-2,0	-1,1	-1,9
Lage	7,5	-2,7	-6,2	-3,9	-2,5	-4,2	-1,7	-0,7	-1,9	-3,1	-5,1	-6,7	-6,0	-1,6	-2,5

Erläuterungen und Abkürzungen:

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

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

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

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

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

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

Quelle: KfW-ifo

Tabelle 1.5: Auftragslage*

	sehr gut/gut			befriedigend/ausreichend			mangelhaft/ungenügend			Saldo gut/schlecht		
	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz
Verarb. Gewerbe	52,8	53,3	0,5	40,1	39,8	-0,3	4,9	5,7	0,8	47,9	47,6	-0,3
Bau	58,1	42,9	-15,2	36,2	45,9	9,7	5,0	11,3	6,3	53,1	31,6	-21,5
Handel	47,4	44,6	-2,8	42,4	45,9	3,5	9,4	9,0	-0,4	38,0	35,6	-2,4
Einzelhandel	39,5	35,6	-3,9	47,3	52,6	5,3	12,1	11,8	-0,3	27,4	23,8	-3,6
Großhandel	53,5	51,0	-2,5	38,5	41,2	2,7	7,3	7,1	-0,2	46,2	43,9	-2,3
Dienstleister	53,1	56,6	3,5	40,8	40,6	-0,2	4,6	2,7	-1,9	48,5	53,9	5,4
Insgesamt	52,7	51,0	-1,7	40,3	42,4	2,1	5,7	6,1	0,4	47,0	44,9	-2,1
Westdeutschland	52,7	50,7	-2,0	40,9	42,9	2,0	5,2	6,0	0,8	47,5	44,7	-2,8
Ostdeutschland	52,2	52,5	0,3	37,0	39,9	2,9	8,5	6,6	-1,9	43,7	45,9	2,2
Differenz W./O.	0,5	-1,8	-2,3	3,9	3,0	-0,9	-3,3	-0,6	2,7	3,8	-1,2	-5,0

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.6: Umsatzlage*

	gestiegen			stabil			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz
Verarb. Gewerbe	50,6	48,2	-2,4	33,8	33,8	0,0	14,8	18,0	3,2	35,8	30,2	-5,6
Bau	52,9	39,3	-13,6	32,0	40,3	8,3	14,5	20,5	6,0	38,4	18,8	-19,6
Handel	41,3	42,2	0,9	40,6	39,1	-1,5	17,6	18,7	1,1	23,7	23,5	-0,2
Einzelhandel	37,9	37,2	-0,7	42,6	47,9	5,3	18,4	14,9	-3,5	19,5	22,3	2,8
Großhandel	44,0	45,8	1,8	39,1	32,9	-6,2	16,9	21,3	4,4	27,1	24,5	-2,6
Dienstleister	42,5	41,4	-1,1	42,1	42,9	0,8	14,6	14,9	0,3	27,9	26,5	-1,4
Insgesamt	45,6	42,8	-2,8	38,5	39,6	1,1	15,2	17,3	2,1	30,4	25,5	-4,9
Westdeutschland	46,3	43,9	-2,4	38,0	38,2	0,2	15,2	17,6	2,4	31,1	26,3	-4,8
Ostdeutschland	41,4	36,8	-4,6	41,1	46,9	5,8	15,2	15,7	0,5	26,2	21,1	-5,1
Differenz W./O.	4,9	7,1	2,2	-3,1	-8,7	-5,6	0,0	1,9	1,9	4,9	5,2	0,3

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.7: Umsatzerwartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz
Verarb. Gewerbe	25,5	29,7	4,2	54,3	54,7	0,4	18,6	15,6	-3,0	6,9	14,1	7,2
Bau	7,9	12,3	4,4	54,3	48,0	-6,3	37,2	37,2	0,0	-29,3	-24,9	4,4
Handel	22,0	25,1	3,1	52,4	54,9	2,5	25,1	19,1	-6,0	-3,1	6,0	9,1
Einzelhandel	16,6	22,6	6,0	50,8	62,1	11,3	31,6	14,4	-17,2	-15,0	8,2	23,2
Großhandel	26,2	26,9	0,7	53,6	49,9	-3,7	20,2	22,4	2,2	6,0	4,5	-1,5
Dienstleister	27,9	29,9	2,0	55,7	54,1	-1,6	15,1	13,8	-1,3	12,8	16,1	3,3
Insgesamt	23,2	26,1	2,9	54,5	53,5	-1,0	21,2	18,9	-2,3	2,0	7,2	5,2
Westdeutschland	24,8	27,5	2,7	54,0	52,8	-1,2	20,4	18,4	-2,0	4,4	9,1	4,7
Ostdeutschland	14,3	18,7	4,4	57,4	57,5	0,1	25,5	21,9	-3,6	-11,2	-3,2	8,0
Differenz W./O.	10,5	8,8	-1,7	-3,4	-4,7	-1,3	-5,1	-3,5	1,6	15,6	12,3	-3,3

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.8: Beschäftigungslage*

	aufgestockt			unverändert			verkleinert			Saldo aufgest./verkleinert		
	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz
Verarb. Gewerbe	34,7	33,1	-1,6	51,6	50,6	-1,0	12,5	16,3	3,8	22,2	16,8	-5,4
Bau	31,3	22,1	-9,2	55,6	63,7	8,1	12,4	14,2	1,8	18,9	7,9	-11,0
Handel	23,2	22,8	-0,4	66,4	67,4	1,0	9,9	9,8	-0,1	13,3	13,0	-0,3
Einzelhandel	17,1	21,0	3,9	71,6	65,4	-6,2	10,3	13,6	3,3	6,8	7,4	0,6
Großhandel	27,8	24,1	-3,7	62,5	68,9	6,4	9,7	7,1	-2,6	18,1	17,0	-1,1
Dienstleister	26,5	32,6	6,1	60,9	54,4	-6,5	11,5	12,5	1,0	15,0	20,1	5,1
Insgesamt	28,3	28,9	0,6	59,2	58,0	-1,2	11,6	13,0	1,4	16,7	15,9	-0,8
Westdeutschland	28,1	29,8	1,7	59,7	56,8	-2,9	11,7	13,2	1,5	16,4	16,6	0,2
Ostdeutschland	29,7	23,7	-6,0	56,6	63,9	7,3	10,8	11,8	1,0	18,9	11,9	-7,0
Differenz W./O.	-1,6	6,1	7,7	3,1	-7,1	-10,2	0,9	1,4	0,5	-2,5	4,7	7,2

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.9: Beschäftigungsplanung*

	aufstocken			unverändert			verkleinern			Saldo aufst./verkleinern		
	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz
Verarb. Gewerbe	20,2	21,4	1,2	67,4	64,7	-2,7	10,7	13,4	2,7	9,5	8,0	-1,5
Bau	6,9	11,0	4,1	72,0	64,0	-8,0	20,5	24,4	3,9	-13,6	-13,4	0,2
Handel	14,3	12,3	-2,0	75,1	76,5	1,4	10,2	11,2	1,0	4,1	1,1	-3,0
Einzelhandel	5,3	9,2	3,9	77,6	76,7	-0,9	16,1	14,1	-2,0	-10,8	-4,9	5,9
Großhandel	21,2	14,5	-6,7	73,2	76,3	3,1	5,6	9,2	3,6	15,6	5,3	-10,3
Dienstleister	18,5	22,4	3,9	70,3	66,9	-3,4	9,9	10,0	0,1	8,6	12,4	3,8
Insgesamt	16,3	18,1	1,8	70,9	68,2	-2,7	11,7	13,2	1,5	4,6	4,9	0,3
Westdeutschland	17,2	19,2	2,0	71,2	68,1	-3,1	10,9	12,3	1,4	6,3	6,9	0,6
Ostdeutschland	11,4	12,4	1,0	69,5	68,7	-0,8	16,2	18,3	2,1	-4,8	-5,9	-1,1
Differenz W./O.	5,8	6,8	1,0	1,7	-0,6	-2,3	-5,3	-6,0	-0,7	11,1	12,8	1,7

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.10: Investitionsbereite Unternehmen*

	langfr. Durchs.	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		
	Anteil	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	
Verarb. Gewerbe	52,3	50,5	-6,6	30,5	-20,0	43,0	12,5	41,2	-1,8	40,9	-0,3	48,9	8,0	54,0	5,1	
Bau	34,0	32,0	-4,1	15,1	-16,9	20,7	5,6	25,1	4,4	29,6	4,5	30,4	0,8	42,9	12,5	
Handel	41,6	40,3	-3,9	21,4	-18,9	25,6	4,2	27,5	1,9	29,7	2,2	42,4	12,7	42,1	-0,3	
Einzelhandel	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	25,1	n.v.	26,3	n.v.	35,3	9,0	35,6	0,3	
Großhandel	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	29,4	n.v.	32,8	n.v.	47,8	15,0	46,7	-1,1	
Dienstleister	51,8	48,0	-19,6	27,6	-20,4	34,2	6,6	39,5	5,3	42,3	2,8	42,8	0,5	55,5	12,7	
Insgesamt	45,8	43,2	-8,9	24,6	-18,6	31,3	6,7	34,6	3,3	37,5	2,9	42,2	4,7	50,1	7,9	
Westdeutschland	47,5	43,9	-13,0	24,8	-19,1	32,3	7,5	35,1	2,8	37,5	2,4	42,6	5,1	49,8	7,2	
Ostdeutschland	42,6	41,5	3,6	23,1	-18,4	26,3	3,2	32,5	6,2	37,4	4,9	40,1	2,7	51,9	11,8	
Differenz W./O.		4,9	2,4	-16,6	1,7	-0,7	6,0	4,3	2,6	-3,4	0,1	-2,5	2,5	2,4	-2,1	-4,6

Abkürzungen:

langfr.(istiger) Durchs(chnitt seit 1996)

n(icht) v(erfügbar)

* In Prozent der Befragten, Differenzen in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage, Septemberumfrage bis 2001)

Tabelle 1.11: Ertragslage*

	Erträge gestiegen			gleichgeblieben			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz
Verarb. Gewerbe	38,2	37,9	-0,3	43,1	43,5	0,4	17,4	18,6	1,2	20,8	19,3	-1,5
Bau	41,9	32,2	-9,7	43,1	47,5	4,4	14,3	20,3	6,0	27,6	11,9	-15,7
Handel	30,7	26,3	-4,4	47,6	50,5	2,9	21,2	22,8	1,6	9,5	3,5	-6,0
Einzelhandel	29,2	24,4	-4,8	48,2	49,0	0,8	21,6	26,7	5,1	7,6	-2,3	-9,9
Großhandel	31,9	27,7	-4,2	47,2	51,5	4,3	21,0	20,1	-0,9	10,9	7,6	-3,3
Dienstleister	32,2	31,8	-0,4	51,5	48,8	-2,7	15,5	18,5	3,0	16,7	13,3	-3,4
Insgesamt	34,6	31,9	-2,7	47,6	47,8	0,2	16,9	19,8	2,9	17,7	12,1	-5,6
Westdeutschland	35,1	32,8	-2,3	47,2	46,6	-0,6	17,1	20,1	3,0	18,0	12,7	-5,3
Ostdeutschland	31,9	27,1	-4,8	50,2	54,1	3,9	15,6	18,2	2,6	16,3	8,9	-7,4
Differenz W./O.	3,2	5,7	2,5	-3,0	-7,5	-4,5	1,5	1,9	0,4	1,7	3,8	2,1

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

Tabelle 1.12: Ertragsersparungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz	2006	2007	Differenz
Verarb. Gewerbe	19,4	20,1	0,7	64,1	63,0	-1,1	15,7	16,9	1,2	3,7	3,2	-0,5
Bau	7,9	8,7	0,8	63,5	56,8	-6,7	28,0	33,2	5,2	-20,1	-24,5	-4,4
Handel	13,9	19,2	5,3	59,5	59,4	-0,1	25,7	21,1	-4,6	-11,8	-1,9	9,9
Einzelhandel	11,6	19,5	7,9	55,5	61,5	6,0	30,8	18,2	-12,6	-19,2	1,3	20,5
Großhandel	15,7	19,0	3,3	62,5	57,9	-4,6	21,8	23,1	1,3	-6,1	-4,1	2,0
Dienstleister	23,3	23,7	0,4	58,3	58,3	0,0	16,7	17,3	0,6	6,6	6,4	-0,2
Insgesamt	18,2	19,6	1,4	60,5	59,4	-1,1	20,0	20,5	0,5	-1,8	-0,9	0,9
Westdeutschland	19,0	20,5	1,5	60,8	59,4	-1,4	19,4	19,7	0,3	-0,4	0,8	1,2
Ostdeutschland	13,8	14,9	1,1	59,2	59,2	0,0	23,5	24,6	1,1	-9,7	-9,7	0,0
Differenz W./O.	5,2	5,6	0,4	1,6	0,2	-1,4	-4,1	-4,9	-0,8	9,3	10,5	1,2

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage)

2 Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung

Dem Markteintritt neuer Unternehmen kommt eine wichtige Funktion im Wachstums- und Erneuerungsprozess einer Ökonomie zu. Unternehmensgründungen bringen Innovationen auf den Markt und fördern damit den Strukturwandel, sie beleben den Wettbewerb, schaffen im Erfolgsfall Beschäftigung und tragen dazu bei, die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zu sichern. Das zweite Kapitel des MittelstandsMonitors befasst sich daher traditionell mit dem Fluktuationsgeschehen im deutschen Unternehmenssektor.

Dazu wird im ersten Abschnitt die aktuelle Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen unter besonderer Berücksichtigung der Sektorstruktur dargestellt. Darauf folgend greifen der zweite und der dritte Abschnitt zwei Punkte aus der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatte als Schwerpunkte auf.

Abschnitt 2.2 beleuchtet das Gründungsgeschehen vor dem Hintergrund einer alternden Bevölkerung. Aufbauend auf Langfristtrends zur demographischen Entwicklung lässt sich zunächst die Trendentwicklung der Gründungsquote in Deutschland prognostizieren. Zumindest bis ins Jahr 2020 ist lediglich mit einem geringen Rückgang der Zahl der Gründungen zu rechnen. Darüber hinaus zeigt der Zusammenhang zwischen dem Alter von Gründern und den Eigenschaften ihrer Gründungsprojekte auf der individuellen Ebene, dass die Projekte älterer Gründer keine geringere Wertigkeit aufweisen. Angesichts dieser Ergebnisse sind von der zunehmenden Alterung der Bevölkerung insgesamt keine großen Veränderungen der volkswirtschaftlichen Beiträge des Gründungsgeschehens zu erwarten.

Abschnitt 2.3 beschreibt die Entwicklung von Unternehmensgründungen und -schließungen in der Rechtsform der *Private Company Limited by Shares* – kurz: *Limited*. Bedeutung gewann die Limited in Deutschland etwa ab dem Jahr 2003, nachdem der Europäische Gerichtshof in richtungsweisenden Urteilen die Niederlassungsfreiheit innerhalb der EU auch für Zweigniederlassungen bestätigt hatte. Insgesamt wurden seitdem aber deutlich weniger Limited-Unternehmen gegründet als vielfach kolportiert. Ein Vergleich mit der Rechtsform GmbH zeigt zudem, dass die Limited löschanfälliger ist als andere Kapitalgesellschaften. Angesichts der Akzeptanzprobleme der Limited bei Gläubigern auf der einen und der strengen englischen Publikationspflichten auf der anderen Seite dürften Gründer nach Einführung der Unternehmergeellschaft (voraussichtlich zur Mitte des Jahres 2008) diese neue Gesellschaftsform nach deutschem Recht, welche ähnlich geringe Kapitalanforderungen stellt, bevorzugen.

Ein Fazit in Abschnitt 2.4 fasst die wichtigsten Ergebnisse zur Entwicklung des Fluktuationsgeschehens und die zentralen Punkte aus den Schwerpunkten zusammen.

2.1 Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen in Deutschland

Die Entwicklung der Gründungs- und Liquidationszahlen in Deutschland wird im Folgenden auf Grundlage des ZEW-Gründungspanels, der Gründungsstatistik des IfM Bonn und des KfW-Gründungsmonitors dargestellt. Diese drei Informationsquellen unterscheiden sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation und ermöglichen in der Zusammenschau eine umfassende Einschätzung der gründungstypabhängigen Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens.¹

Nach Angaben aus dem ZEW-Gründungspanel gab es in Deutschland im Jahr 2006 rund 252.000 Unternehmensgründungen. Diese Quelle weist im Vergleich zu den anderen den niedrigsten Wert aus, weil sie sich vornehmlich auf wirtschaftsaktive und im Handelsregister eingetragene Unternehmen bezieht. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn basiert hingegen auf der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik und berücksichtigt angemeldete Gewerbe, die zu einer Existenzgründung führen. Für das Jahr 2006 führt das IfM Bonn 471.000 Existenzgründungen an. Die in der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik für das Jahr 2006 ausgewiesenen 226.000 Nebenerwerbsanmeldungen² zählen nach Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt. Im Jahr 2007 sank die Zahl der Existenzgründungen laut vorläufigen Schätzungen auf 430.000. Der auf einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage beruhende KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Gewerbe im Voll- oder Nebenerwerb mit ein und ermittelt für das Jahr 2006 rund 446.000 Existenzgründer im Vollerwerb und 643.000 Existenzgründer im Nebenerwerb. Nach vorläufigen Berechnungen lag die Zahl der Vollerwerbsgründer im Jahr 2007 bei 347.000 und damit deutlich niedriger als im Vorjahr. Die Zahl der Nebenerwerbsgründer sank im Jahr 2007 auf 513.000.

Fortgesetzter Rückgang der Gründungszahlen seit dem Jahr 2004

Nach dem starken Anstieg der Gründungszahlen im Jahr 2004 sind die Zahlen nach Angaben des IfM Bonn in den Jahren 2005 und – in etwas geringerem Ausmaß – 2006 zurückgegangen (vgl. Grafik 2.1). Die Gründungsintensität (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren) liegt im Jahr 2006 wieder unter dem Niveau

¹ Für detaillierte Informationen und eine Gegenüberstellung der verwendeten Datenquellen zur Unternehmensfluktuation siehe Anhang.

² Vgl. Statistisches Bundesamt (2007).

von 2003.³ Aufgrund eines stärkeren Rückgangs in Ostdeutschland liegen die Intensitäten in Ost- und Westdeutschland inzwischen wieder auf etwa gleichem Niveau. Im Jahr 2007 ist die Gründungsintensität gemäß den vorläufigen Berechnungen des IfM Bonn noch weiter zurückgegangen, und zwar in Ostdeutschland wiederum stärker als in Westdeutschland. Der fortgesetzte Rückgang der Gründungszahlen ist zum einen in engem Zusammenhang mit Änderungen der staatlichen Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit zu sehen und spiegelt zum anderen Reaktionen auf das veränderte konjunkturelle Umfeld wider.

Bei einem Zugang von 351.000 durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit markierte das Jahr 2004 einen Höhepunkt der BA-Existenzgründungsförderung. Seitdem sind die Zugangszahlen zu verschiedenen Förderprogrammen rückläufig.⁴ Zum 1. August 2006 wurden das Überbrückungsgeld und der Existenzgründungszuschuss („Ich-AG“) zum neuen Förderinstrument Gründungszuschuss zu-

³ Ein Vergleich der IfM-Zahlen vor und nach 2003 ist nur eingeschränkt möglich, da das IfM Bonn im Jahr 2003 seine Berechnungsmethode der verbesserten Gewerbeanzeigenstatistik angepasst hat, was zu Niveaushiftungen bei der Anzahl der erfassten Gründungen und Liquidationen führte. Aufgrund geänderter Gewerbeanzeigebögen werden in der Gewerbeanzeigenstatistik seit dem 1. Januar 2003 zusätzliche Merkmale, wie beispielsweise Nebenerwerbsan- und -abmeldungen unter den Kleingewerbean- und -abmeldungen, aufgenommen. Ferner werden Übernahme- bzw. Übergabegründe differenziert erfasst.

⁴ Vgl. Tabelle 2.12 im Anhang. In den Jahren 2003 und 2004 stiegen die Förderungszahlen deutlich an, so dass sich im Jahr 2004 rund 351.000 Arbeitslose mit Unterstützung der BA selbstständig gemacht haben. Maßgeblichen Anteil daran hatte die Einführung des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“) zum 1. Januar 2003.

Im Januar 2005 wurde das Arbeitslosengeld II eingeführt. In diesem Zusammenhang waren seit Februar 2005 nur noch Bezieher von Arbeitslosengeld I – aber nicht mehr wie zuvor auch Bezieher der in das Arbeitslosengeld II überführten Arbeitslosenhilfe – für den Erhalt des Existenzgründungszuschusses und des Überbrückungsgeldes berechtigt. Zudem wurden Antragsteller für den Existenzgründungszuschuss ab November 2004 zur Vorlage einer Tragfähigkeitsbescheinigung verpflichtet, die zuvor nur für das Überbrückungsgeld obligatorisch war. Diese Verschärfungen in den Förderbedingungen führten zu einem Rückgang der Zugänge in die Programme Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss im Jahr 2005 um gut 100.000 Personen. Nur leicht abgefedert wurde der Rückgang in den beiden Hauptprogrammen durch die zeitgleiche Einführung des Einstiegsgeldes – eines Gründungszuschusses für Arbeitslosengeld II-Bezieher ohne Rechtsanspruch, der im Jahr 2005 lediglich rund 17.000 Personen beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt hat.

sammengeführt. Damit einher ging eine Verschärfung der Förderbedingungen,⁵ die zu einem weiteren Rückgang der Inanspruchnahme der Förderung geführt hat. Insgesamt haben im Jahr 2006 rund 218.000 Arbeitslose mit Unterstützung der BA den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Im Jahr 2007 sank diese Zahl weiter auf nun schätzungsweise 153.000.

Über den institutionellen Effekt hinaus spiegelt der Rückgang der geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auch die konjunkturbedingte Entspannung auf dem Arbeitsmarkt wider. So sank die Erwerbslosenquote nach ILO-Standard von 10,6 % im Jahr 2005 auf 9,8 % im Jahr 2006 und auf geschätzte 8,3 % in 2007.⁶ Durch die günstige Arbeitsmarktentwicklung fühlten sich weniger Menschen aufgrund des Fehlens oder des Verlustes eines abhängigen Beschäftigungsverhältnisses zum Schritt in die Selbstständigkeit veranlasst, was für sich betrachtet zu einer Verringerung der Gründungsintensität beiträgt (Push-Wirkung der Arbeitslosigkeit).

Andererseits ist die Entwicklung am Arbeitsmarkt durch ein starkes reales Wachstum der deutschen Wirtschaft (um 2,5 % im Jahr 2007 nach 2,9 % im Jahr 2006 und 0,8 % im Jahr 2005)⁷ getrieben. Dieses sollte sich aufgrund der höheren Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen und der insgesamt freundlicheren Stimmung der Wirtschaftsakteure positiv auf das Gründungsgeschehen auswirken (Pull-Wirkung der Konjunktur). Dem steht jedoch ein gründungshemmender Konjunkturreffekt entgegen, der darin besteht, dass eine gute Konjunktur (auch) mit besseren Verdienst- und Entwicklungsmöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung einhergeht. In den Jahren 2006 und 2007 war das Zusammenspiel der konjunkturbedingten Erhöhung der Opportunitätskosten einer Gründung und des schwächeren

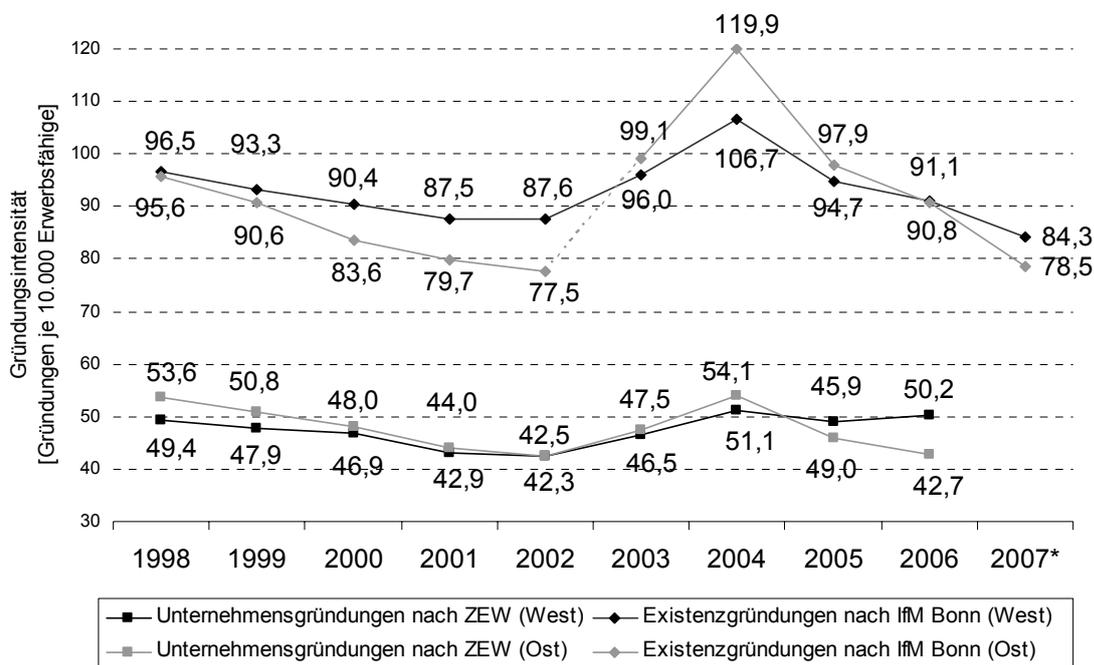
⁵ So wurde die Höchstförderdauer von drei Jahren auf 15 Monate verkürzt. Es wird – neben der Zahlung in Höhe des ALG I-Anspruchs in den ersten neun Monaten – ein einheitlicher Betrag von 300 Euro monatlich gezahlt. Neben der Maßgabe, vor Beginn der Förderung einen Nachweis der notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten für die Ausübung der selbstständigen Tätigkeit und eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens einzureichen, hat der Gründer zur Weiterförderung nach den ersten neun Monaten die Entwicklung der Geschäftstätigkeit anhand geeigneter Unterlagen nachzuweisen.

Im Jahr der Zusammenführung (2006) wurden bis Ende Juli 2006 rund 89.000 Gründungen mit dem Überbrückungsgeld und rund 43.000 mit dem Existenzgründungszuschuss gefördert. Dem stehen lediglich knapp 34.000 mit dem Gründungszuschuss geförderte Gründungen in den Monaten August bis Dezember sowie 19.000 Förderungen im Programm Überbrückungsgeld, welches im November 2006 ausgelaufen ist, gegenüber. Vgl. wiederum Tabelle 2.12 im Anhang.

⁶ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR 2007, Tabelle 47). Der Vergleich der Erwerbslosenquoten über die Jahre hinweg ist allerdings nur bedingt möglich, da die Erfassung für die Berichtsmonate ab Januar 2007 im Oktober 2007 von der monatlichen Telefonbefragung „Arbeitsmarkt in Deutschland“ auf die Arbeitskräfteerhebung der EU umgestellt wurde. Die entsprechend rückgerechneten Erwerbslosenquoten für die Vorjahre decken sich nicht mit den früher ausgewiesenen Quoten (2005: 9,1 %; 2006: 8,1 %; vgl. SVR (2007, Tabelle 14*)).

⁷ Statistisches Bundesamt (www.destatis.de, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Stand 15. Januar 2008).

Push-Effekte der Arbeitslosigkeit offenbar bedeutsamer für die Entwicklung der Gründungsintensitäten als der konjunkturelle Pull-Effekt.



* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2007.

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

Grafik 2.1: Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998–2007

Der Boom des Gründungsgeschehens im Jahr 2004 ist auch aus den Daten des ZEW-Gründungspanels abzulesen. Nach einer Abnahme der Gründungszahlen im Jahr 2005 konstatiert das ZEW für das Jahr 2006 allerdings eine insgesamt nahezu unveränderte Gründungsintensität, wobei die Intensität in Westdeutschland zwar leicht angestiegen, in Ostdeutschland jedoch weiter gefallen ist. Damit klaffen die Zahlen für Ost- und Westdeutschland nach Jahren nahezu identischer Entwicklung seit zwei Jahren wieder deutlich auseinander.

Die Abweichung in der Entwicklung des Gründungsgeschehens in Westdeutschland ist vermutlich auf die verschiedenen Gründungsdefinitionen zurückzuführen. So erfasst das ZEW-Gründungspanel wirtschaftsaktive, im Handelsregister eingetragene Unternehmensgründungen, die offenbar stärker auf die Pull-Wirkung der anziehenden Konjunktur ansprechen als die in der IfM-Gründungsstatistik und dem KfW-Gründungsmonitor zusätzlich erfassten Kleingewerbetreibenden oder Gründer in den Freien Berufen (nur KfW-Gründungsmonitor). Für Ostdeutschland verzeichnen sowohl das IfM Bonn und das ZEW als auch der KfW-Gründungsmonitor (Ergebnisse weiter unten) nach dem überproportionalen Anstieg der Gründungszahlen Anfang des Jahrzehnts einen überproportionalen Rückgang in den letzten

Jahren. Der höhere Anteil geförderter Gründungen aus Arbeitslosigkeit an den Gründungen in Ostdeutschland führt dazu, dass die Verschärfung der Förderbedingungen hier stärkere Spuren im Gründungsgeschehen hinterlässt. Auch könnte eine Rolle spielen, dass in Ostdeutschland mehr Personen, die über Jahre hinweg Arbeitslosigkeit erfahren haben, ein geringeres Vertrauen in die Nachhaltigkeit des Aufschwungs besitzen als im Westen, so dass insbesondere in Ostdeutschland bei sich abzeichnender konjunktureller Verbesserung Anstellungen in abhängiger Beschäftigung der Alternative einer selbstständigen Tätigkeit vorgezogen werden.

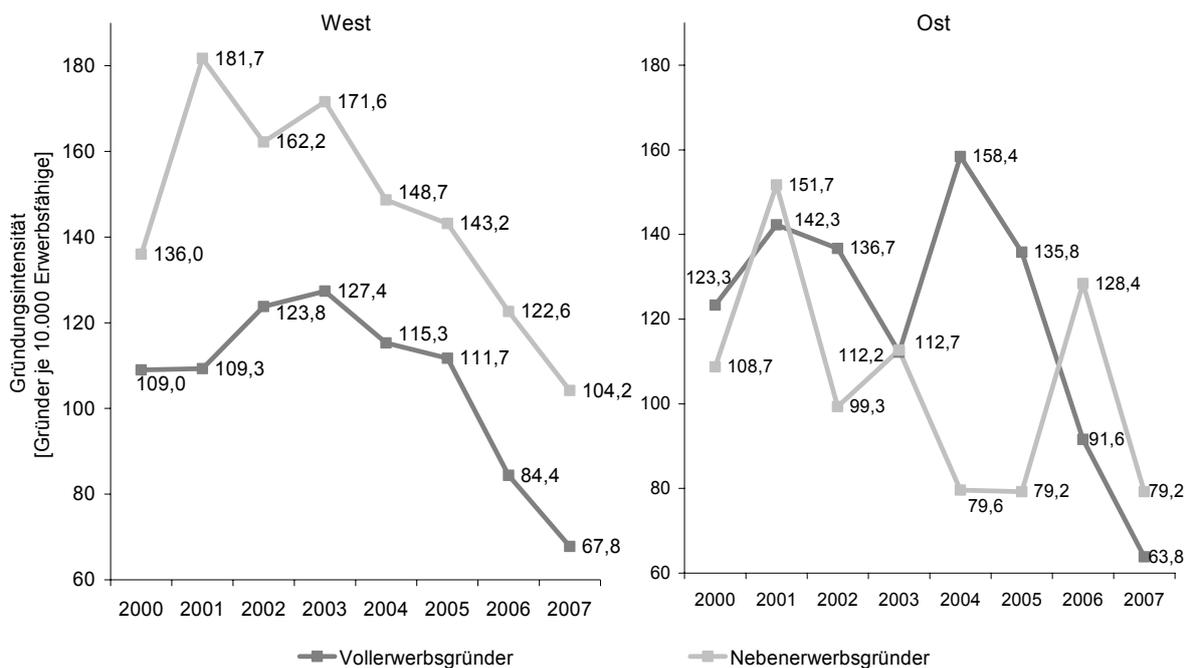
Mit Hilfe des KfW-Gründungsmonitors lässt sich die Entwicklung des Gründungsgeschehens weiter nach Voll- und Nebenerwerb differenziert analysieren. Wie aus Grafik 2.2 hervorgeht, hat sich in den Jahren 2005 und 2006 insbesondere die Zahl der Gründungen im Vollerwerb deutlich verringert. Auch im Jahr 2007 setzte sich dieser Trend nach vorläufigen Berechnungen in Ost- und in Westdeutschland weiter fort. Das Gründungsgeschehen im Vollerwerb hat damit den im Beobachtungszeitraum bislang niedrigsten Stand erreicht. Neben den bereits angesprochenen gegenläufigen Effekten des konjunkturellen Aufschwungs und der sinkenden Arbeitslosigkeit dürfte zu diesem Befund maßgeblich beitragen, dass die Gründungsförderung durch die BA nur für Gründer zugänglich ist, die ihre Selbstständigkeit im Haupterwerb betreiben. Die seit einigen Jahren restriktivere Ausgestaltung der Förderung wirkt sich folglich hauptsächlich negativ auf die Zahl der Gründungen im Vollerwerb aus.⁸

Die Gründungsintensitäten im Nebenerwerb entwickelten sich in den Jahren 2005 und 2006 in West- und Ostdeutschland unterschiedlich. Während die Zahl der Nebenerwerbsgründer im Westen den im Beobachtungszeitraum niedrigsten Stand erreicht hat, ist sie im Osten im Jahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr konstant geblieben und in 2006 sogar sprunghaft angestiegen. Für das Jahr 2007 war dann wieder ein Absinken zu verzeichnen. Die regionalen Unterschiede könnten wiederum in unterschiedlichen Auswirkungen des Wirtschaftsaufschwungs in Ost- und Westdeutschland begründet liegen.⁹ Eine Erklärung für die beachtlichen Abweichungen in den Jahren 2005 und 2006 dürfte aber auch darin bestehen, dass

⁸ Zu beachten ist, dass die im Gründungsmonitor verwendete Vollerwerbseinstufung einer Gründung, welche auf einer Selbsteinschätzung des Gründers beruht, nicht notwendigerweise identisch mit dem Haupterwerbskonzept der BA ist; vgl. Kohn und Spengler (2007a).

⁹ So ist denkbar, dass sich durch die wirtschaftliche Belebung im Jahr 2006 im Osten viele Zusatzverdienstmöglichkeiten in Form einer Selbstständigkeit im Nebenerwerb überhaupt erst ergeben haben. Auch könnte eine Rolle spielen, dass in Ostdeutschland angesichts eines geringeren Vertrauens in die Nachhaltigkeit neu geschaffener Arbeitsplätze zur finanziellen Absicherung verstärkt der Weg in die Nebenerwerbsselbstständigkeit gesucht wird, sofern sich, wie im Jahr 2006, die Möglichkeit dazu auf tut. Im Westen dürfte sich die gute Konjunktur dagegen eher darin niedergeschlagen haben, dass persönliche Verdienstvorstellungen häufiger als in den Vorjahren allein durch abhängige Beschäftigungsverhältnisse realisiert werden konnten.

nach der Einführung des Arbeitslosengeldes II im Januar 2005 und insbesondere nach der Änderung der Hinzuverdienstregelungen per Oktober 2005 in Ostdeutschland relativ viele Arbeitslosengeld II-Bezieher die Möglichkeit eines Hinzuverdienstes in Form einer Selbstständigkeit im Nebenerwerb ergriffen haben. Im weniger stark von langfristiger Erwerbslosigkeit betroffenen Westen ist dieser Effekt vermutlich schwächer ausgefallen, so dass anstelle einer Trendumkehr lediglich der Rückgang der Gründungsintensität im Nebenerwerb gebremst wurde. Im Jahr 2007 ist dieser Effekt ausgelaufen.



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

Grafik 2.2: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000–2007

Weitere Einblicke in die Entwicklung des Gründungsaufkommens lassen sich bei der Betrachtung von Einzelbranchen gewinnen. Tabelle 2.1 weist Gründungsintensitäten auf Basis des ZEW-Gründungspanels für vier Hauptbranchen sowie zwei technologieintensive Sektoren aus.¹⁰ Vom allgemein rückläufigen Trend seit 2004 sind mit Ausnahme der Industrie und der Dienstleistungen in Westdeutschland alle Hauptbranchen erfasst, besonders stark betroffen sind der Dienstleistungssektor und das Baugewerbe in Ostdeutschland. Tiefer gegliederten Analysen von Metzger (2007) zufolge haben in Gesamtdeutschland im Zuge der anziehenden Konjunktur insbesondere Gründungen in unternehmensnahen Dienstleistungen zugenommen, während die Gründungsintensität in haushaltsnahen Dienstleistungen konstant

¹⁰Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.13 und Tabelle 2.14 im Anhang.

geblieben und im Handel sowie im Produzierenden Gewerbe¹¹ gesunken ist. Im Baugewerbe hat sich der auf die Novellierung der Handwerksordnung zu Beginn des Jahres 2004 folgende sprunghafte Anstieg des Gründungsgeschehens nach Auslaufen eines ersten Nachholeffektes wieder abgeschwächt.¹²

Tabelle 2.1: Gründungsintensitäten (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) in ausgewählten Branchenaggregaten 2001–2006

Branchenaggregat	Westdeutschland						Ostdeutschland					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Industrie	2,4	2,3	2,4	2,6	2,6	2,8	2,4	2,2	2,4	2,6	2,5	2,4
Baugewerbe	4,2	4,0	4,6	6,0	5,6	5,3	7,9	7,4	8,6	10,9	8,5	7,3
Handel	11,1	11,4	13,0	13,9	12,8	12,5	9,3	9,3	10,6	11,6	10,1	8,8
Dienstleistungen	25,3	24,7	26,6	28,5	27,9	29,5	24,5	23,6	25,9	29,0	24,8	24,2
Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes*	0,52	0,44	0,46	0,46	0,45	0,49	0,45	0,37	0,38	0,45	0,44	0,44
Technologieorientierte Dienstleister**	3,3	2,8	3,1	3,2	3,0	3,3	2,6	2,4	2,6	2,9	2,6	2,3

* Aggregat aus den Sektoren Spitzentechnologie und hochwertige Technologie, welche bereits als Subgruppen in „Industrie“ enthalten sind. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.13 im Anhang.

** Bereits als Subgruppe in „Dienstleistungen“ enthalten. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.14 im Anhang.

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

In den technologieintensiven Bereichen der Industrie zeichnet sich eine gewisse Stabilisierung der Gründungsintensitäten ab, wohingegen in den technologieorientierten Bereichen des Dienstleistungsgewerbes kein eindeutiger Trend erkennbar ist. Während die Gründungsintensität in diesem Bereich im Jahr 2006 in Westdeutschland gestiegen ist, war für Ostdeutschland wie im Vorjahr eine Abnahme zu verzeichnen.

Grafik 2.3 stellt den Verlauf der Gründungsintensitäten in technologieintensiven Bereichen bezogen auf das Basisjahr 1998 dar und ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der Gründungsdynamik in einzelnen technologieintensiven Sektoren. Das Gründungsgeschehen in den technologieorientierten Dienstleistungen, zu denen auch die Bereiche Software und sonstige IT-Dienstleistungen gehören, ist zwischen 1998 und 2002 stark durch den Boom und den anschließenden Einbruch der New-Economy-Wirtschaft geprägt. Danach entwickelte es sich zunächst parallel zum allgemeinen Gründungsgeschehen. Im Jahr 2006 fand dann – bei im Durchschnitt über alle Branchen etwa gleich bleibender Gründungsintensität – ein Anstieg der Gründungsintensität in den technologieorientierten Dienstleistungen statt, der vor

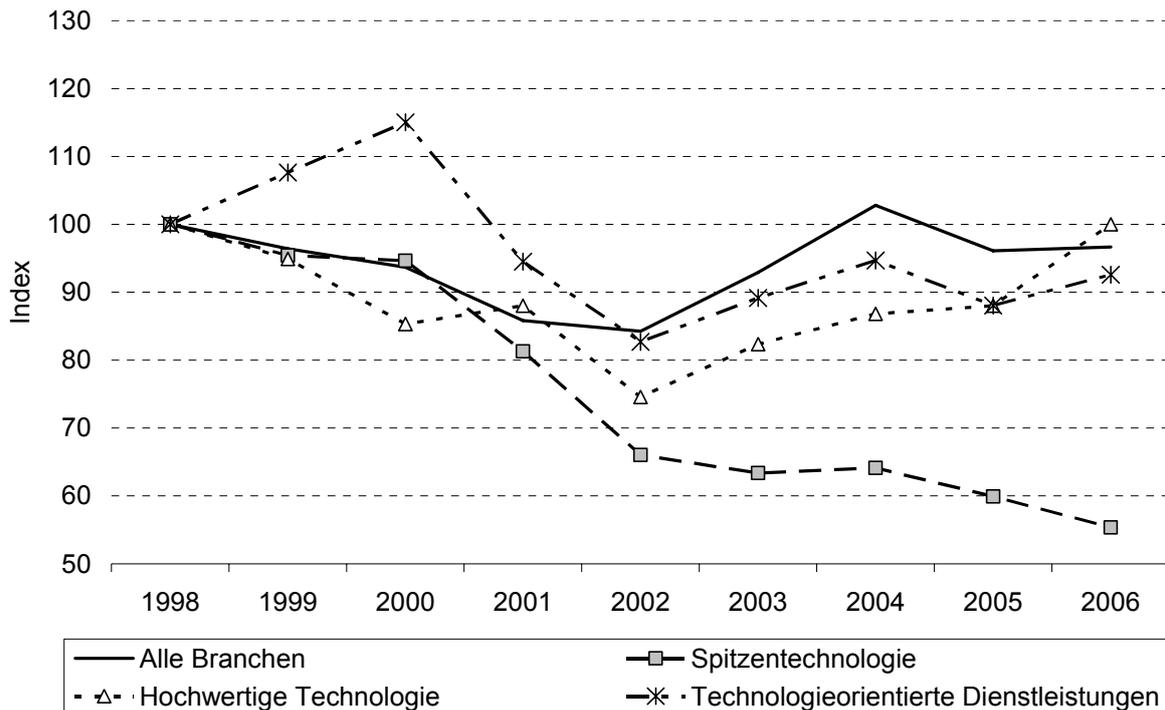
¹¹ Zum Produzierenden Gewerbe zählen das Verarbeitende Gewerbe, das Baugewerbe, der Bergbau und die Energie- und Wasserversorgung.

¹² Vgl. Müller (2006).

allem auf eine gesteigerte Gründungsaktivität unter IT-Dienstleistern zurückzuführen ist. Im Bereich der hochwertigen Technologie entwickelt sich das Gründungsgeschehen nach einem länger andauernden Abwärtstrend seit dem Jahr 2003 positiv.¹³ Die besonders günstige Entwicklung im Jahr 2006 beruht hauptsächlich auf wieder vermehrten Gründungen in Teilen des Maschinenbaus, der eine gute wirtschaftliche Lage verzeichnet. Insgesamt dürfte das Gründungsgeschehen in der hochwertigen Technologie, die vielfach Technologielieferantin für das Verarbeitende Gewerbe ist, von dem exportgetriebenen Aufschwung in vielen Industriebranchen ab 2005 profitiert haben. Anders stellt sich der Verlauf des Gründungsgeschehens in der Spitzentechnik dar. Innerhalb dieses Bereiches sind 80 % der Unternehmen dem Zweig Hardware zuzuordnen, der als Zulieferer für die Dienstleistungsbranchen der New Economy nach dem Ende des IT-Booms im Jahr 2000 einen starken Einbruch bei den Gründungen erlitten hat. Da die Spitzentechnik durch eine höhere Kapitalintensität und größere Markteintrittsbarrieren gekennzeichnet ist als etwa der Bereich der technologieorientierten Dienstleistungen, gab es hier auch keinen durch die Ich-AGs angetriebenen Wiederanstieg der Gründungstätigkeit in den Jahren 2003/2004. Für den jüngsten Rückgang der Gründungen im Jahr 2006 sind neben dem Bereich Hardware auch die zur Spitzentechnik gehörenden Wirtschaftszweige der Elektrotechnik verantwortlich.¹⁴

¹³Die indexierte Darstellung der Entwicklung ab dem Basisjahr 1998 lässt die Gründungsentwicklung in Hochtechnologiebranchen vergleichsweise positiv aussehen. In den Jahren 1995 bis 1997 gab es jedoch einen starken Einbruch, infolgedessen sich das Ausmaß des Gründungsaufkommens zwischen 1995 und 2002 beinahe halbiert hat. Hauptverantwortlich für die damalige Entwicklung waren insbesondere der Maschinenbau und die optische Industrie.

¹⁴Vgl. auch Niefert et al. (2006) und Gottschalk et al. (2007).



Die Reihe „alle Branchen“ gibt den Durchschnitt aller technologieintensiven und nicht technologieintensiven Branchen an. Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.13 und Tabelle 2.14 im Anhang.

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

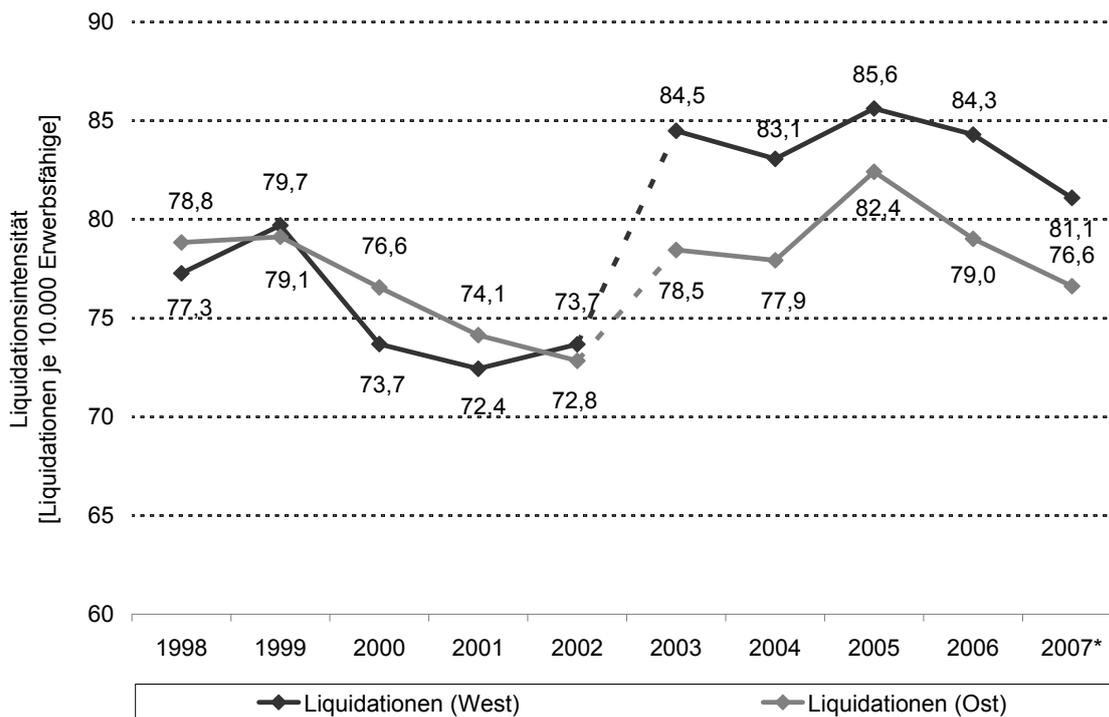
Grafik 2.3: Indexierte Entwicklung der Gründungsintensitäten in technologieintensiven Branchen 1998–2006 (1998=100)

Rückgang der Liquidationszahlen im Jahr 2006

Auf der anderen Seite des Fluktuationsgeschehens stehen Liquidationen und Insolvenzen, die mit einer Aufgabe von Unternehmen einhergehen. Auf Basis der Gewerbeabmeldungen in der Gewerbeanzeigenstatistik ermittelt das IfM Bonn die Anzahl der Liquidationen. So gab es im Jahr 2006 in Deutschland rund 431.000 Liquidationen, wobei die 102.000 Stilllegungen eines Nebenerwerbs, die die amtliche Gewerbeanzeigenstatistik ausweist¹⁵, nicht berücksichtigt sind. Analog zu den Gründungen sind die Liquidationen ins Verhältnis zur erwerbsfähigen Bevölkerung zu setzen. Grafik 2.4 stellt die Entwicklung entsprechender Liquidationsintensitäten in den letzten Jahren dar.¹⁶

¹⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt (2007).

¹⁶ Der Niveausprung im Jahr 2003 ist auf die erwähnte Änderung in der Erfassung der Gewerbeabmeldungen zurückzuführen; vgl. Fußnote 3. Dadurch sind die Liquidationszahlen seit 2003 nur eingeschränkt mit denjenigen der Vorjahre zu vergleichen.



* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2007.

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

Grafik 2.4: Entwicklung der Liquidationsintensitäten 1998–2007

Nach einem Anstieg im Jahr 2005 ist die Liquidationsintensität im Jahr 2006 wieder gesunken. Der Rückgang fiel in Ostdeutschland etwas stärker als in Westdeutschland aus, so dass das Niveau der Liquidationsintensität im Osten weiterhin unterhalb desjenigen für Westdeutschland liegt. Vorläufige Berechnungen für das Jahr 2007 deuten auf eine Fortsetzung des Rückgangs auf schätzungsweise 415.000 Liquidationen hin. Zurückzuführen sein dürfte die jüngste Abnahme der Unternehmensaufgaben nicht zuletzt auf die verbesserte konjunkturelle Lage. Von den insgesamt 431.000 Liquidationen des Jahres 2006 entfielen die meisten (29 %) auf den Handel, darunter allein 20 % auf den Einzelhandel. Es folgen die unternehmensnahen Dienstleistungen (21 %), das Gastgewerbe (12 %) und das Baugewerbe (11 %).

Kasten 2.1: Definition von Liquidation und Insolvenz**Liquidation**

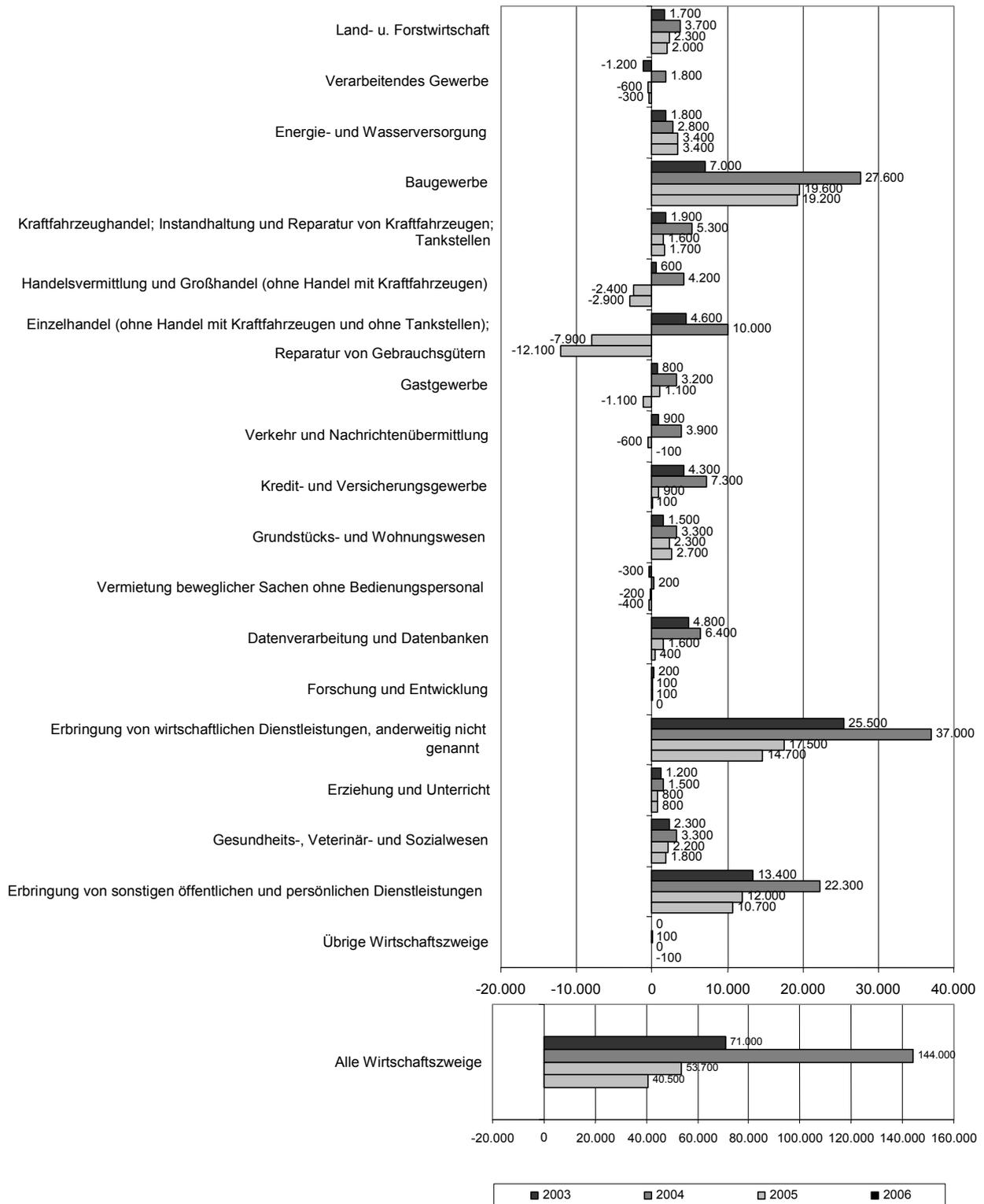
Eine Liquidation ist die Abwicklung der Geschäfte eines aufgelösten Unternehmens durch Einzug der Forderungen und Verkauf (Verflüssigung) der übrigen Vermögensteile. Das nach Bezahlung der Verbindlichkeiten verbleibende Vermögen erhält der Unternehmer bzw. wird unter den Gesellschaftern verteilt. Die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

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. Auch die Insolvenz ist ein formalrechtlicher Vorgang mit z. T. unterschiedlichen Regelungen für einzelne Rechtsformen. Eine Unternehmensaufgabe geht damit nicht zwangsläufig einher.

Eine Gegenüberstellung der Gründungs- und Liquidationszahlen führt für das Jahr 2006 in Deutschland zu einem deutlichen Gründungsüberschuss von rund 41.000 Unternehmen. Dieser liegt etwas unterhalb des Vorjahresniveaus (53.700), und fällt damit erheblich niedriger aus als im Jahr 2004 (144.000). Grafik 2.5 legt die Branchenverteilung beim Gründungsüberschuss in den Jahren 2003 bis 2006 dar. Auch hier zeigt sich in den hohen Überschüssen der Jahre 2003 und insbesondere 2004 über alle Wirtschaftszweige hinweg der institutionell bedingte Gründungsboom dieser Jahre. Die regelmäßig höchsten Gründungsüberschüsse sind in den Sektoren des Baugewerbes, der wirtschaftlichen und der persönlichen Dienstleistungen zu verzeichnen. Im Baugewerbe verbirgt sich hinter der Entwicklung allerdings kein Boom. Vielmehr ist zum einen zu beobachten, dass vom Beschäftigungsabbau betroffene Mitarbeiter von Bauunternehmen sich in Form von Klein Gründungen selbstständig machen; zum anderen dürfte sich hierin auch eine Zunahme der Gründungen von Arbeitskräften aus den EU-Beitrittsländern widerspiegeln, die auf diese Weise die Beschränkungen der Arbeitnehmerfreizügigkeit umgehen.¹⁷ In den über Jahre hinweg positiven Salden der Dienstleistungen spiegelt sich hingegen die zunehmende Tertiarisierung der Wirtschaft wider. Die Entwicklung im Dienstleistungssektor steht damit im Gegensatz zur Entwicklung des Gründungsüberschusses im Einzelhandel, der in den Jahren 2003 und 2004 ebenfalls einen Gründungsboom erfuhr, in jüngsten Jahren allerdings eine stark negative Bilanz aufweist. Offenbar trägt der relativ hohe Wettbewerbsdruck im Einzelhandel dazu bei, dass viele Gründungen in diesem Bereich die schwierigen ersten Jahre nicht überleben.

¹⁷ So ist beispielsweise seit Mai 2004 ein verstärkter Anmeldeboom von Polen insbesondere im nicht meldepflichtigen Handwerksbereich zu verzeichnen; vgl. ZDH (2007) und Güntherberg (2008).



^a Differenz aus Anzahl der Gründungen und Anzahl der Liquidationen.

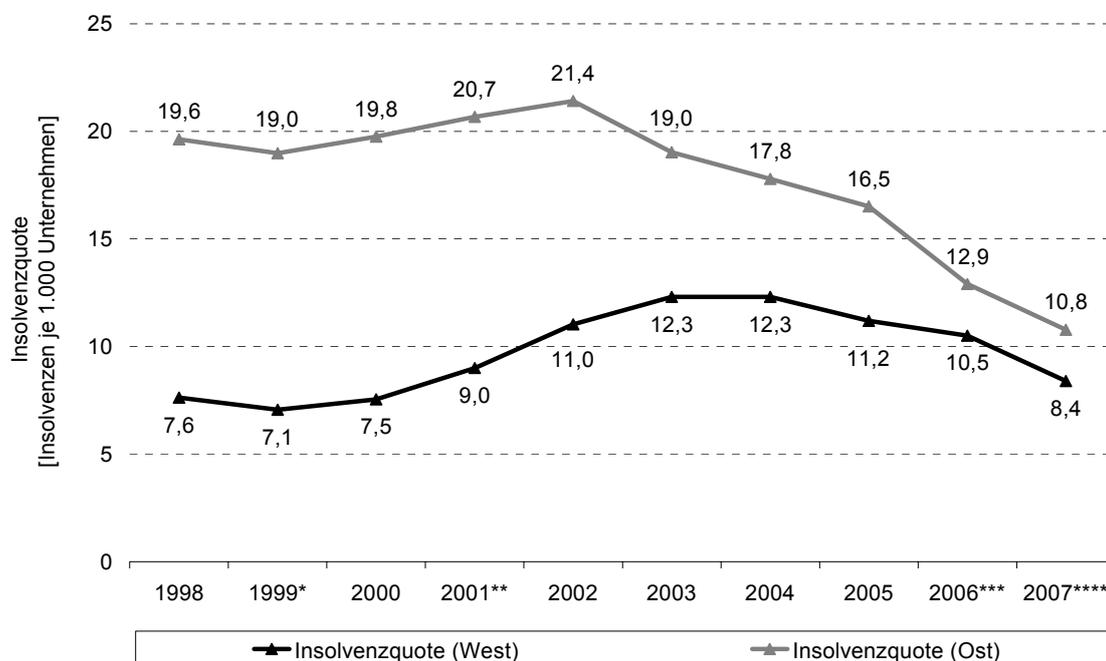
Quelle: Gründungsstatistik des IfM Bonn, eigene Berechnungen.

Grafik 2.5: Gründungsüberschuss^a 2003 – 2006 nach Wirtschaftszweigen

Auch Insolvenzen weiter rückläufig

Deutlicher noch als die Anzahl der Liquidationen ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in den letzten Jahren zurückgegangen. Im Jahr 2006 nahm die Zahl der Unternehmensinsolvenzen nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes gegenüber dem Vorjahr um 7 % auf insgesamt rund 34.000 ab. Für das Jahr 2007 rechnet die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung mit einem weiteren Absinken auf unter 28.000 Unternehmensinsolvenzen, was einem weiteren Rückgang um 20 % entspricht.

Grafik 2.6 zeigt die Entwicklung der Insolvenzquote (Insolvenzen je 1.000 Unternehmen) für die Jahre 1998 bis 2007. Nach einem Anstieg der relativen Insolvenzbetroffenheit in den ersten Jahren des Jahrzehnts ist die Insolvenzquote in Ostdeutschland seit 2002 und in Westdeutschland seit 2004 rückläufig. Die Betroffenheit in Ostdeutschland liegt dabei zwar stets oberhalb derjenigen für Westdeutschland, aufgrund stärkerer Rückgänge im Osten ist jedoch seit Jahren eine Annäherung der Insolvenzquoten der beiden Landesteile auszumachen. Diese Entwicklung reflektiert mutmaßlich wiederum vor allem die verbesserte konjunkturelle Lage. Darüber hinaus dürften allerdings auch der allgemeine Trend zu einer besseren Qualifizierung und eine wachsende Palette an verfügbaren Beratungsangeboten Unternehmer vor einer Überschuldung ihres Unternehmens bewahren.

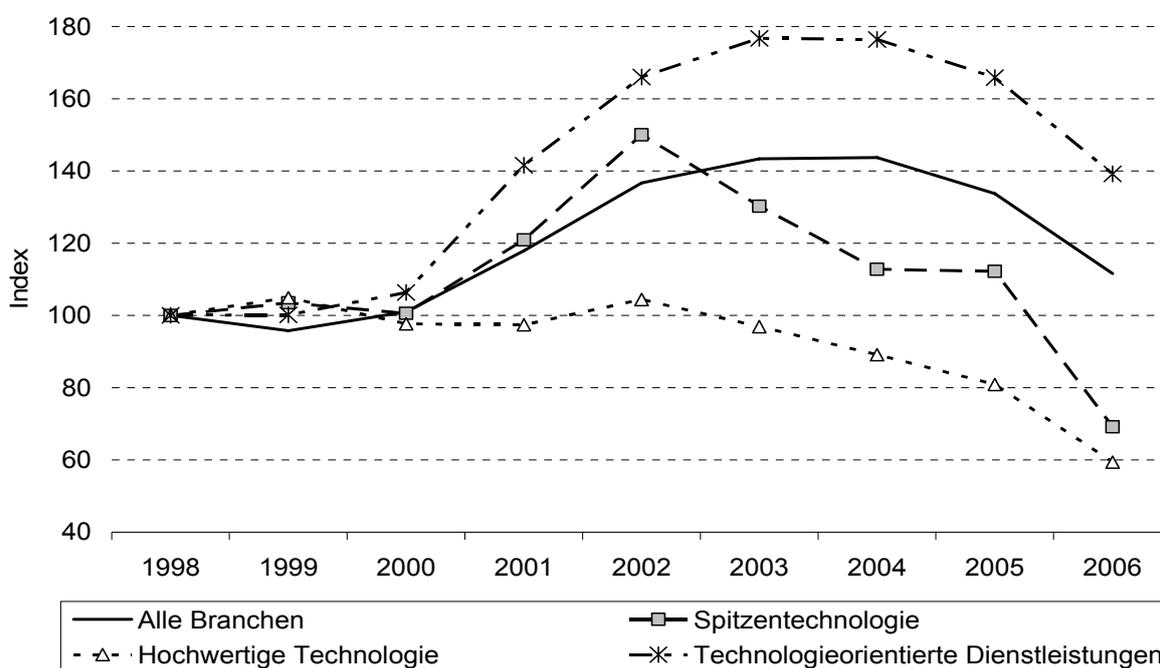


Anzahl der Unternehmen nach Umsatzsteuerstatistik. *1999 neue Insolvenzordnung **Novellierung des Insolvenzrechts zum 1. Dezember 2001 ***2006 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen ****2007 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen und geschätzten Insolvenzzahlen. Letztere sind aufgrund einer Untererfassung von Nachmeldungen u. U. zu niedrig.

Quellen: Statistisches Bundesamt (Umsatzsteuerstatistik, Fachserie 14, Reihe 8; Insolvenzverfahren, Fachserie 2, Reihe 4.1), Creditreform-Daten (Hochrechnung Insolvenzen 2007), eigene Berechnungen

Grafik 2.6: Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998–2007

Die Entwicklung der Insolvenzzintensitäten (Insolvenzen je 10.000 Erwerbsfähige) in technologieintensiven Branchen ist anhand des ZEW-Gründungspanels nachzuvollziehen. Grafik 2.7 zeigt auf, dass der allgemein rückläufige Trend seit 2003 bzw. 2004 von allen Technologiebranchen gleichsam mitgetragen wird. Lediglich in den Jahren davor, also insbesondere nach dem Ende des New Economy Booms zur Jahrtausendwende, haben sich die technologieintensiven Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes (Spitzentechnologie und insbesondere die hochwertige Technologie) besser entwickelt als die technologieorientierten Dienstleistungen, so dass die Insolvenzzintensität unter IT-Dienstleistern in diesen Jahren stärker gestiegen sind als etwa jene unter den Hochtechnologiefirmen des Maschinenbaus.



Die Reihe „alle Branchen“ gibt den Durchschnitt aller technologieintensiven und nicht technologieintensiven Branchen an. Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.13 und Tabelle 2.14 im Anhang.

* Insolvenzen je 10.000 Erwerbsfähige.

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

Grafik 2.7: Indexierte Entwicklung der Insolvenzzintensitäten* in technologieintensiven Branchen 1998–2006 (1998=100)

2.2 Gründungsgeschehen im Zeitalter einer alternden Bevölkerung

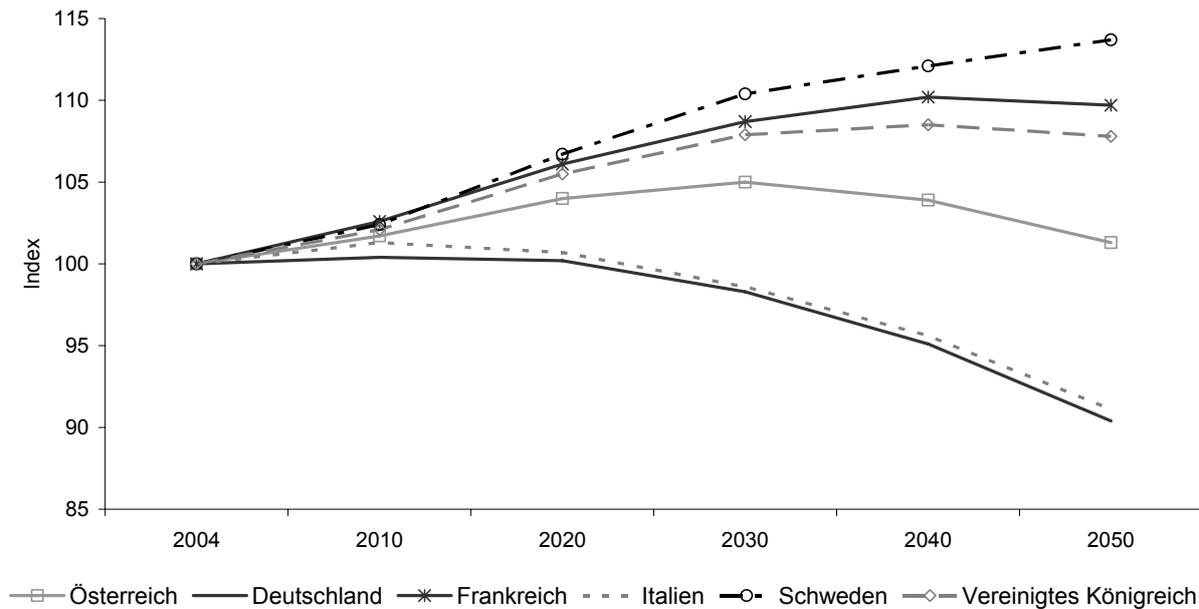
Fortwährend steigende Lebenserwartung und auf niedrigem Niveau verharrende Geburtenraten haben in ihrem Zusammenspiel einen Prozess durchgreifender Veränderungen im Umfang und in der Altersstruktur der Bevölkerung¹⁸ vieler hoch entwickelter Länder in Gang gesetzt. Auswirkungen dieser Veränderungen beispielsweise auf die sozialen Sicherungssysteme oder das Erwerbsverhalten der Bevölkerung werden in der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatte intensiv diskutiert. Die folgenden Abschnitte widmen sich in diesem Zusammenhang der Entwicklung des Gründungsgeschehens vor dem Hintergrund einer alternden Gesellschaft.

2.2.1 Demografische Entwicklung und Gründungsintensität: Langfrist-Trends

Etwa ab dem Jahr 2020 wird die Bevölkerungszahl in Deutschland deutlich sinken. Den Bevölkerungsvorausschätzungen in der Grafik 2.8 ist zu entnehmen, dass Deutschland neben Italien im europäischen Vergleich den stärksten Bevölkerungsrückgang verzeichnen wird. Demgegenüber sind beispielsweise in Schweden und im Vereinigten Königreich im selben Zeitraum Bevölkerungszuwächse zu erwarten, welche sowohl aus höheren Geburtenraten als auch aus einer höheren Nettoeinwanderung resultieren.¹⁹

¹⁸ Grafik 2.12 im Anhang stellt exemplarisch die zeitliche Veränderung der Anteile einzelner Altersgruppen an der Bevölkerung in Deutschland seit 1990 dar.

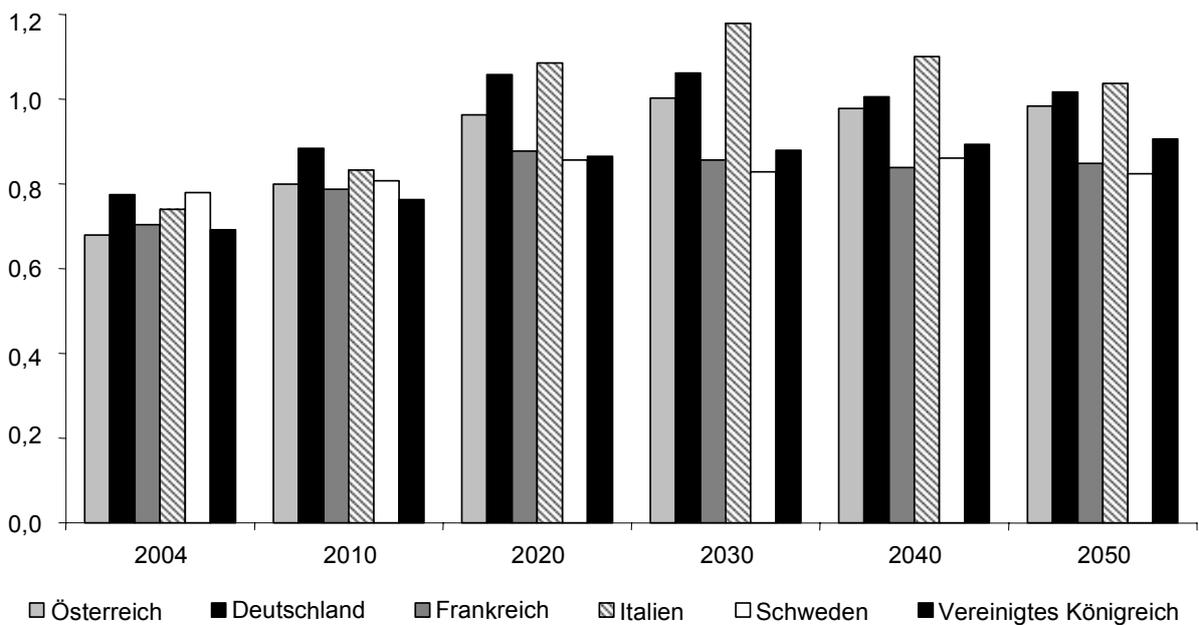
¹⁹ Den Angaben von Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>) zufolge betrug die Gesamtfruchtbarkeitsziffer (Zahl der Lebendgeborenen pro Jahr und 1.000 Frauen im Alter von 15 bis 44 Jahren) in Deutschland im Jahr 2004 1,36. In Schweden und dem Vereinigten Königreich lag sie dagegen bei 1,75 bzw. 1,76. Die Nettoeinwanderung in Deutschland erreichte im Jahr 2004 etwa 1 Person je 1.000 Einwohner. In Schweden ergab sich ein Wert von 2,8 und im Vereinigten Königreich gar von 3,5.



Quelle: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>), Online-Abuf 6.6.2005, eigene Berechnungen

Grafik 2.8: Bevölkerungsvorausberechnung

In Deutschland kamen im Jahr 2004 auf eine Person im Alter von 15 bis unter 45 Jahren etwa 0,77 Personen im Alter von 45 bis 69 Jahren. Ein Wert in ähnlicher Höhe zeigt sich auch in Schweden (0,78 Personen). Im Jahr 2020 wird das Muster dagegen ein völlig anderes sein, wobei das Verhältnis in Deutschland mit 1,07 deutlich über jenem in Schweden (0,87) liegen wird (vgl. Grafik 2.9).



Quelle: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>), Online-Abuf 6.6.2005, eigene Berechnungen

Grafik 2.9: Zahl der 45- bis 69-Jährigen in Relation zur Zahl der 15- bis 44-Jährigen im europäischen Vergleich

Zusammenhang zwischen Alterung und Gründungsgeschehen im Querschnitt: Gerin- gere Gründungsneigung Älterer

Als eine Konsequenz der alternden Bevölkerung werden negative Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen und damit für das gesamtwirtschaftliche Wachstum und die Beschäftigung befürchtet. Hintergrund dessen ist die Überlegung, dass mit der Zunahme der aktuell gründungsschwächeren Altersgruppe der ab 45-Jährigen und der gleichzeitigen Abnahme gegenwärtig gründungsstarker jüngerer Altersgruppen das Gründungspotenzial in den kommenden Dekaden sinken könnte.²⁰ Die Folgen wären ein Rückgang der Gründungszahlen und damit einhergehend abnehmende gesamtwirtschaftliche Beiträge des Gründungsgeschehens. Wie Auswertungen auf Basis des European Union Labour Force Survey (LFS) zeigen, ist in vielen kontinentaleuropäischen Ländern die Diskrepanz zwischen den Gründerquoten einzelner Altersgruppen in der Tat bedeutend. In der Regel ist die Gründerquote von Personen im Alter zwischen 15 und 45 Jahren etwa doppelt so hoch wie diejenige von Personen im Alter über 45 Jahren (vgl. Tabelle 2.2).²¹

Tabelle 2.2: Gründerquote nach Altersgruppen in ausgewählten EU-Ländern

Land	Gründerquoten*			Relative Gründungsaktivität der Älteren**
	15 – 29 Jahre (A)	30 – 44 Jahre (B)	45 – 69 Jahre (C)	
Deutschland	0,97	1,14	0,56	0,52
Frankreich	0,79	0,80	0,43	0,54
Österreich	0,85	0,87	0,43	0,49
Schweden	0,71	0,85	0,41	0,51
Vereinigtes Königreich	1,54	1,59	1,06	0,68

* Übergang in die Selbstständigkeit (Haupterwerbstätigkeit) je 100 Erwerbstätige.

** Gründerquote der 45- bis 69-Jährigen in Bezug zur Gründerquote der Personen zwischen 15 und 45 Jahren.

Quelle: European Union LFS, Mittelwerte 2001 – 2004, ausgenommen Österreich (2002 – 2004) und Italien (2001 – 2003).
Eigene Berechnungen

²⁰ Neben der physischen und psychischen Frische und Belastbarkeit eines Menschen verändert sich auch seine Humankapitalausstattung über den Lebenszyklus, so dass Personen in unterschiedlichen Lebensphasen in unterschiedlichen Jobs am produktivsten sind; vgl. Bönte et al. (2007) und die dort zitierte Literatur. Darüber hinaus ändert sich auch die persönliche Risikoaversion und die Zeitpräferenzrate nimmt über den Lebenszyklus zu: Einerseits nehmen berufliche und private Unsicherheiten mit zunehmendem Alter ab, so dass Raum für das Ausnutzen neuer Chancen entsteht. Andererseits sind ältere Personen vorsichtiger und insofern weniger geneigt, Risiken einzugehen (van Praag und Booij, 2003). Mit zunehmendem Alter steigen die Opportunitätskosten der Zeit, so dass ein Schritt in die Selbstständigkeit, der im Vergleich zur Alternative einer abhängigen Beschäftigung risikoreicher ist und sich ggf. erst über einen längeren Amortisationszeitraum auszahlt, teurer wird (Lévesque und Minniti, 2006). Diese Argumentationslinien deuten darauf hin, dass die Gründungsneigung mit dem Alter variiert und ältere Personen eine entsprechend geringere Gründungsquote aufweisen.

²¹ Im Vereinigten Königreich ist der Unterschied in der Gründungsneigung zwischen „Alt“ und „Jung“ jedoch deutlich geringer.

Mit den für Deutschland vorliegenden Angaben des KfW-Gründungsmonitors lässt sich die Altersstruktur der Gründer stärker differenzieren und zusätzlich zum Gründungsgeschehen im Vollerwerb auch die Gründungsaktivität im Nebenerwerb bestimmen.²² Besonders aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang die Aufspaltung der obersten Altersgruppe in eine Gruppe der 45- bis 54- und eine Gruppe der 55- bis 64-Jährigen.²³ Sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb liegen die Gründerquoten letzterer nochmals deutlich unter den Quoten der erstgenannten Gruppe (siehe Tabelle 2.3, Spalten 2 und 3). Im Vergleich zur Referenzkategorie der 35- bis 44-Jährigen gründen Personen im Alter von 45 bis 54 Jahren im Vollerwerb nur halb so häufig; die Gründungswahrscheinlichkeit der 55- bis 64-Jährigen beläuft sich sogar nur auf ein Drittel der Vergleichsgruppe (siehe Tabelle 2.3, Spalte 5).

Tabelle 2.3: Gründerquote nach Altersgruppen und Umfang der Selbstständigkeit in Deutschland

Alter in Jahren	Gründer je 100 Personen der jeweiligen Altersgruppe			Gründungsaktivität relativ zur Referenzgruppe (35 – 44 J.)		
	Alle Gründer (1)	Vollerwerb (2)	Nebenerwerb (3)	Alle Gründer (4)	Vollerwerb (5)	Nebenerwerb (6)
18 bis 24	2,85	0,82	2,03	1,11	0,69	1,49
25 bis 34	3,00	1,24	1,71	1,17	1,04	1,26
35 bis 44	2,57	1,19	1,36	1,00	1,00	1,00
45 bis 54	1,45	0,59	0,85	0,56	0,50	0,63
55 bis 64	0,91	0,36	0,53	0,35	0,30	0,39
gesamt	2,10	0,85	1,23	0,82	0,71	0,90

Anmerkung: Die Summe der Gründerquoten im Voll- und Nebenerwerb unterschreitet für einige Altersgruppen die zugehörige Gesamtgründerquote. Dies kommt dadurch zustande, dass nicht alle der befragten Gründer Angaben zum Umfang ihrer neuen Selbstständigkeit gemacht haben.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

Sieht man einmal von der jüngsten Altersgruppe der 18- bis 24-Jährigen ab, ergeben sich sowohl für den Voll- als auch für den Nebenerwerb über das Altersspektrum hinweg abnehmende Gründungsintensitäten. Es liegt somit der Schluss nahe, dass eine alternde Bevölkerung tatsächlich niedrigere Gründerquoten (und daraus resultierend adverse Effekte auf Wachstum und Beschäftigung) nach sich zieht. Eine solche Schlussfolgerung könnte sich jedoch als verfrüht erweisen, wenn es sich bei dem negativen Zusammenhang zwischen Alter und Gründung um eine Scheinkorrelation handelte. Dies wäre dann der Fall, wenn es nicht – wie oben diskutiert – das Alter per se wäre, von dem ein Einfluss auf die persönliche Grün-

²² Mit dem LFS können ausschließlich Vollerwerbsgründer identifiziert werden.

²³ Der KfW-Gründungsmonitor erfasst Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren; vgl. Kohn und Spengler (2007a). Die Altersgrenzen zwischen „heranreifenden“ Gründern (*adolescent entrepreneurs*, Bönte et al. 2007) im Alter bis Mitte oder Ende Zwanzig, Gründern im mittleren Alter, welche vor ihrer Selbstständigkeit i. d. R. bereits einer anderen Beschäftigung auf dem Arbeitsmarkt nachgegangen sind (*second-career entrepreneurs*, Baucus und Human 1994), und älteren Gründern (*third-age entrepreneurs*, Blackburn et al. 2000; *seniorpreneurs*, Arkebauer 1995; oder *grey entrepreneurs*, Singh und DeNoble 2003) werden in der einschlägigen Literatur nicht einheitlich gezogen.

dungsentscheidung ausgeht, sondern im Alterseffekt lediglich andere im bivariaten Vergleich nicht berücksichtigte Faktoren zum Ausdruck kämen. Eine Annäherung an dieses Fehldeutungsproblem stellen multivariate Analysen dar, in denen neben dem Alter auch möglichst viele andere potenziell gründungsrelevanten Faktoren berücksichtigt werden. Die in Tabelle 2.15 im Anhang dargestellten Regressionsergebnisse zeigen allerdings, dass die beiden höchsten Altersgruppen zumindest in der Schätzung für den Vollerwerb auch bei Berücksichtigung weiterer Variablen nicht ihren starken (negativen) Einfluss auf die persönliche Gründungsneigung verlieren. Am anderen Ende der Altersskala weist die Gruppe der 18- bis 24-Jährigen im Vollerwerb *ceteris paribus* ebenfalls eine geringere Gründungsneigung auf.²⁴ Vergleichbare internationale Untersuchungen konstatieren zumeist ebenfalls einen umgekehrt U-förmigen Zusammenhang zwischen Alter und individueller Gründungsneigung.²⁵

Die Querschnittsresultate sprechen also dafür, dass die Alterung der Bevölkerung bei ansonsten gleichen Bedingungen einen negativen Einfluss auf die Gründungsaktivität in Deutschland hat und weiter haben wird. Die Argumentation übersieht allerdings, dass mit dem demografischen Wandel weitere – ggf. auch gegenläufige – Effekte auf das Gründungsgeschehen und seine Beiträge für die wirtschaftliche Entwicklung verbunden sein können. So dürfte mit der Alterung der Konsumenten auch eine veränderte Nachfrage nach Unternehmensleistungen und damit auch nach Neugründungen einhergehen. Außerdem sind individuelle Präferenzverschiebungen und Verhaltensänderungen aufgrund des demografischen Wandels denkbar, die beispielsweise zur Herausbildung neuer Marktnischen führen.²⁶ Wie hoch der altersbedingte Rückgang des Gründungsgeschehens voraussichtlich insgesamt ausfällt, soll im Folgenden abgeschätzt werden.

Alterungsbedingter Rückgang des Gründungsgeschehens fällt bis 2020 gering aus

Die Prognose des Gründungsgeschehens bei alternder Bevölkerung wird für die zwei Wirkungskanäle durchgeführt, die sich als besonders relevant darstellen. Zum einen bedingt die Alterung der Bevölkerung auf der Seite des Arbeitsangebots einen höheren Anteil älterer Erwerbstätiger. Sofern sich die derzeit geringere Übergangswahrscheinlichkeit von älteren

²⁴ Der Effekt für die 18- bis 24-Jährigen erweist sich allerdings als nicht signifikant und im Nebenerwerb ist der geschätzte Einfluss sogar positiv (wenngleich ebenfalls insignifikant). Eine Erklärung hierfür dürfte in der hohen Korrelation zwischen Alter und Bildungsabschluss und der ebenfalls hohen Korrelation zwischen Bildungsabschluss und Gründungsentscheidung bestehen: Viele der 18- bis 24-Jährigen verfügen als Schüler oder Studierende (noch) über keinen Berufsabschluss, was auf der einen Seite gegen einen Schritt in die Vollerwerbsselbstständigkeit spricht; auf der anderen Seite stellen Nebenerwerbsprojekte in dieser Situation eine attraktive (Hinzu-)Verdienstmöglichkeit dar.

²⁵ Vgl. z. B. Blanchflower (2000) und Evans und Leighton (1989).

²⁶ Vgl. Engel et al. (2007a) für eine ausführliche Diskussion verschiedener Wirkungskanäle und deren empirischer Bedeutung.

Personen in die Selbstständigkeit auch in der Zukunft weiter zeigen wird, würde aus der *Alterung des Erwerbspersonenpotenzials* ceteris paribus eine Abnahme der Zahl der Gründungen resultieren. Der zweite wesentliche Wirkungskanal akzentuiert die Veränderungen auf der Seite der inländischen Güternachfrage aufgrund der *Alterung der Konsumenten*. Einerseits nimmt die inländische Güternachfrage aufgrund des höheren Anteils älterer Konsumenten ab. Hintergrund dessen ist die Beobachtung geringerer Konsumausgaben älterer Personen im Vergleich zu Jüngeren. Andererseits impliziert die Alterung der Konsumenten eine andere Komposition der Güternachfrage. So nimmt beispielsweise die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen zu. Diese Kompositionsänderung kann auch positive Impulse für das Gründungsgeschehen geben, da das Gewicht gründungsintensiver Dienstleistungsbranchen zunimmt.

Die Vorhersagen für die Szenarien zielen dabei auf die trendmäßige Entwicklung des Gründungsgeschehens ab und abstrahieren von Anpassungsreaktionen und weiteren exogenen Einflüssen, wie etwa kurzfristigen konjunkturellen Schwankungen, sich ändernden wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und sonstigen nicht alterungsbedingten Änderungen in der Gründungsintensität. Für die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials bedeutet dies z. B., dass die Gründerquote differenziert nach Altersklassen über die Zeit als konstant angenommen wird.²⁷

Das Vorgehen zur Abschätzung des ersten Wirkungskanals, der Bestimmung der zukünftigen Gründerzahl bei *Alterung des Erwerbspersonenpotenzials*, gestaltet sich wie folgt. Zunächst wird mit Hilfe des Mikrozensus, einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung, die Gründerquote (Gründer je 1.000 Erwerbspersonen) differenziert nach Altersgruppen ermittelt.²⁸ Anschließend werden die ermittelten Werte mit der vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR; vgl. Bucher und Schlömer 2004) prognostizierten Zahl der Erwerbspersonen multipliziert.²⁹ Daraus ergibt sich die prognostizierte Zahl der Gründer nach Altersgruppen.

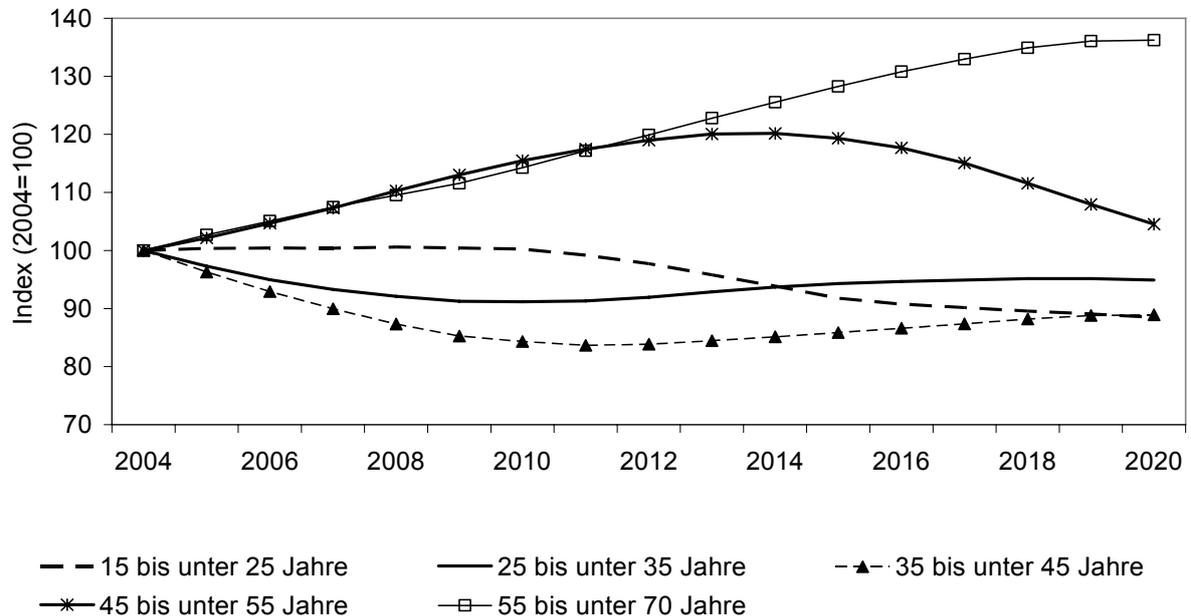
Grafik 2.10 belegt eine prognostizierte Zunahme der Zahl der älteren Gründer und eine prognostizierte Abnahme der Zahl jüngerer Gründer. Über alle Altersgruppen hinweg wird die Gründungszahl im Jahr 2020 um ca. 3 % niedriger ausfallen als im Ausgangsjahr 2004. In dieser Vorausschätzung ist enthalten, dass die Zahl der Erwerbspersonen im Jahr 2020

²⁷ Ob diese Annahme realistisch ist, wird unten noch einmal thematisiert.

²⁸ Um Prognosefehler zu verringern, wird dabei der Mittelwert der Gründerquote zwischen 1996 bis 2001 zugrunde gelegt.

²⁹ Im Gegensatz zur Bevölkerungsvorausschätzung des Statistischen Bundesamtes nimmt das BBR auch eine Vorausschätzung der Erwerbsbeteiligung vor.

leicht über dem Niveau von 2004 liegen wird.³⁰ Wird die Erwerbspersonenzahl als konstant angenommen, so beträgt der prognostizierte Rückgang der Gründungszahl aufgrund der Alterung der Erwerbspersonen 4,2 %.³¹



Quelle: Erwerbspersonenprognose „INKAR PRO 2020“, Mikrozensus (v. J.), 70 % Stichprobe am RWI Essen, eigene Berechnungen

Grafik 2.10: Prognostizierte Entwicklung des Gründungsgeschehens nach Altersgruppen aufgrund der Alterung der Erwerbspersonen

Für eine Abschätzung des zweiten Wirkungskanals, der aus der *Alterung der Konsumenten* resultierenden Effekte, wird der Ansatz von Börsch-Supan (2003) zugrunde gelegt. In einem ersten Schritt werden die Konsumausgaben nach Altersgruppen und Gütergruppen bestimmt, wobei als Datenbasis die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Jahres 2003 dient.³² In einem zweiten Schritt wird der zukünftige Konsum prognostiziert, indem die Konsumausgaben pro Kopf mit der vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung prognostizierten Zahl der Einwohner nach Altersklassen in den Jahren 2004 bis 2020 multipliziert werden. In einem dritten Schritt wird aus dem prognostizierten zukünftigen Konsum nach Gü-

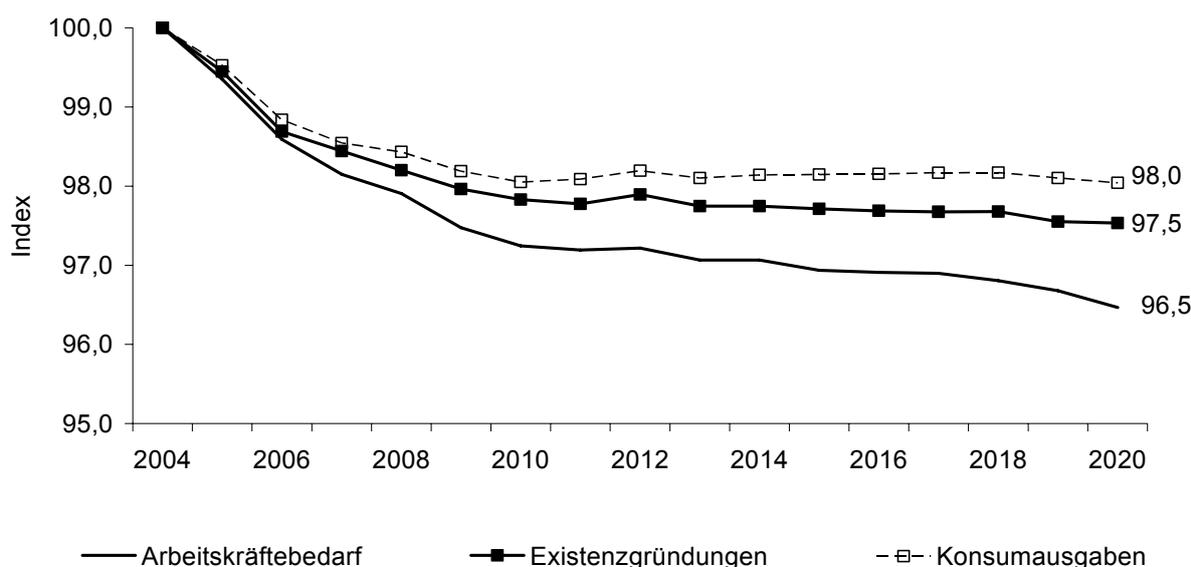
³⁰ Der Bevölkerungsrückgang setzt in Deutschland erst in späteren Jahren ein (vgl. Grafik 2.8).

³¹ Dem liegt die Annahme zugrunde, dass die prognostizierte Alterung der Erwerbspersonen wie erwartet eintritt und die zugrunde gelegte altersspezifische Gründerquote – wie erwähnt – über die Zeit konstant bleibt.

³² Hierbei handelt es sich um die jüngste aktuell verfügbare Welle dieses Mikrodatensatzes.

tergruppen der zukünftige Bedarf an Arbeitskräften abgeleitet.³³ Schließlich wird die geschätzte Zahl an Arbeitskräften differenziert nach Gütergruppen mit den entsprechenden Gründerquoten multipliziert und abschließend die Summe der Gründungen ermittelt.

Unter der Annahme einer konstanten Bevölkerungszahl wird die Alterung der Konsumenten zwischen 2004 und 2020 zu einem Rückgang der Gründungen um voraussichtlich etwa 2,5 % führen. Dieser Prognose liegt die Annahme zugrunde, dass sich die Pro-Kopf-Ausgaben nach Altersklassen in Zukunft nicht verändern werden.³⁴ In der Grafik 2.11 ist die Veränderung über die Zeit dargestellt. Demnach gehen die inländischen Konsumausgaben, der Arbeitskräftebedarf zur Deckung des inländischen Konsums sowie die Zahl der Existenzgründungen insbesondere bis zum Jahr 2010 zurück. Aufgrund der höheren Güternachfrage nach Dienstleistungen und aufgrund der höheren Gründerquote in Dienstleistungssektoren fällt der Rückgang der Gründungen insgesamt schwächer aus als die Abnahme des Arbeitskräftebedarfs.



Jahre 2004 – 2020; Index 2004=100. Lesehilfe: „04“ bedeutet 2004.

Quelle: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2003, Mikrozensus 2003, Umsatzsteuerstatistik 2003 und Erwerbspersonenprognose „INKAR PRO 2020“; eigene Berechnungen

Grafik 2.11: Prognostizierte Entwicklung des Gründungsgeschehens bei konstanter Bevölkerungszahl und Alterung der Konsumenten

³³ Für diese Umrechnung wird die Inverse der Produktivität im Jahr 2003, also das Verhältnis der Zahl der Erwerbstätigen (laut Mikrozensus) zum Umsatz (laut Umsatzsteuerstatistik) in den einzelnen Gütergruppen, zugrunde gelegt.

³⁴ Steigt jedoch die Sparleistung der Jüngeren gegenüber dem Ausgangsjahr 2003, was im Zuge einer verstärkten individuellen Altersvorsorge (z. B. Riester-Rente) plausibel erscheint, so würde der Rückgang der Konsumausgaben bis 2020 noch verstärkt.

Beide Wirkungskanäle, die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials und die Alterung der Konsumenten, weisen also auf einen Rückgang der Gründungszahlen aufgrund der Bevölkerungsalterung hin. Allerdings sind die Wirkungen nur im Fall gegenläufiger Effekte additiv zu betrachten. Denn hat sich ein angebotsseitiger Rückgang vollzogen, der in eine geringere Güterbereitstellung mündet, so entfällt eine weitere Anpassung an die geringer werdende inländische Nachfrage. Unter den oben getroffenen Annahmen wird dementsprechend insgesamt ein Rückgang der Gründungszahlen aufgrund der Bevölkerungsalterung um insgesamt 4,2 % bis 2020 prognostiziert (vgl. Tabelle 2.4, Zeile A). Die moderate Abnahme lässt bereits vermuten, dass sich wohl nur geringfügige Veränderungen der Produktivitäts- und Beschäftigungsbeiträge von Gründungen ergeben werden. Nach Schätzungen von Bartelsman et al. (2004) trägt das Fluktuationsgeschehen etwa ein Fünftel zum Produktivitätsgewinn bei. Bei einer um etwa 4 % niedrigeren Gründungszahl ist der Rückgang im Produktivitätsbeitrag der Gründungen bis zum Jahr 2020 somit vernachlässigbar. In Bezug auf die Beschäftigungseffekte ergibt sich ein ähnliches Bild. Den Ergebnissen von Fritsch und Müller (2004) zufolge impliziert eine Gründungskohorte ein Netto-Beschäftigungsplus von 2,8 % in der 10-Jahresbetrachtung. Der prognostizierte alterungsbedingte Rückgang der Gründungszahlen um gut 4 % würde somit ein Sinken des Beschäftigungsbeitrages der Gründungen um lediglich geschätzte 0,12 % (= circa 43.000 Arbeitsplätze) bedingen.

Tabelle 2.4: Alterungsbedingte Veränderung der Gründerzahlen zwischen 2004 und 2020

		Veränderung der Gründungszahl auf- grund Alterung der Erwerbspersonen	Veränderung der Gründungszahl auf- grund Alterung der Konsumenten	Gesamtef- fekt
		(1)	(2)	(3)
Effekt der Bevölkerungsalterung bis 2020 bei Annahme konstanter Bevölkerung	(A)	-4,2 %	-2,5 %	-4,2 % ^{a)}
Effekt der Bevölkerungsalterung bis 2020 bei Annahme der Bevölkerungszunahme	(B)	-3,0 %	+0,6 %	-2,4 % ^{b)}

^{a)} keine Addition der Effekte, da diese gleichgerichtet sind, ^{b)} Addition der Effekte, da diese gegenläufig sind.

Quelle: Eigene Berechnungen; vgl. Text für Erläuterungen und Datenquellen

Noch etwas geringer fällt der Rückgang der Gründungszahlen aus, wenn die Effekte der Alterung und der Bevölkerungsentwicklung zusammen betrachtet werden (vgl. Tabelle 2.4, Zeile B). Bei Einbeziehung der erwarteten geringfügigen Bevölkerungszunahme bis 2020 wäre

ein Rückgang von netto 2,4 % zu erwarten.³⁵ Im Gegensatz zum Szenario bei konstanter Bevölkerungszahl würde sich bei Annahme der Bevölkerungszunahme diesmal eine geringfügige Zunahme der Gründungszahl durch die Alterung der Konsumenten ergeben. Dementsprechend kann die Entwicklung der Güternachfrage kompensatorisch auf den angebotseitigen Rückgang der Gründungszahl wirken.

Der Schluss, dass der Rückgang der Gründerzahlen in den nächsten Jahrzehnten im Großen und Ganzen moderat ausfallen dürfte, steht im Einklang mit den Ergebnissen verwandter Studien. Eine aktuelle Studie des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH 2006, S. 96) in Zusammenarbeit mit der TU Dresden und dem ifo Institut untersucht die Effekte der Alterung der Erwerbspersonen auf eine Vielzahl von Indikatoren, darunter auch die Zahl der Gründer – getrennt für Ost- und Westdeutschland. Für den Zeitraum 2002 bis 2020 ermitteln die beteiligten Autoren für Westdeutschland einen Rückgang der Gründerzahl um 6 %. Für Ostdeutschland wird jedoch eine Abnahme von über 25 % prognostiziert, die zu zwei Dritteln durch eine in diesem Landesteil ausgeprägte Bevölkerungsschrumpfung verursacht wird. Unter der Annahme konstanter Bevölkerungszahlen nimmt die Zahl der Gründer auch in Ostdeutschland um lediglich etwa 8 % ab.

In einer weiteren Studie des ifo Instituts (Krise 2006) werden neben den Zugängen in die Selbstständigkeit auch die Abgänge aus der Selbstständigkeit prognostiziert. Ebenso wie in der Studie des IWH werden ausschließlich Impulse aufgrund arbeitsangebotsseitiger Effekte betrachtet. Der Prognose zufolge wird es im Jahr 2050 etwa 1,3 Mio. Selbstständige mit Beschäftigten geben. Gegenüber dem Basisjahr 2003 sind dies etwa 29 % weniger Personen. Ein erheblicher Teil dieses Rückgangs resultiert wiederum aus dem prognostizierten Bevölkerungsrückgang, der sich insbesondere nach dem Jahr 2020 beschleunigen wird (vgl. Grafik 2.8).

Deutschland im Mittelfeld beim alterungsbedingten Rückgang der Gründungszahlen

Vor dem Hintergrund der oben diskutierten internationalen Unterschiede im Bevölkerungswachstum und in der Veränderung der Alterstruktur stellt sich die Frage, wie Deutschland im europäischen Vergleich in Bezug auf den alterungsbedingten Rückgang des Gründungsgeschehens abschneidet. Da die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials (erster Wirkungskanal) stärkere Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen zeigt als die Alterung der Konsumenten (zweiter Wirkungskanal), wird im Folgenden nur der erstgenannte Wirkungskanal betrachtet. Für die Berechnungen werden bis ins Jahr 2040 prognostizierte demografische

³⁵ Der sich in späteren Jahren beschleunigende Bevölkerungsrückgang würde entsprechend zu einem stärkeren Rückgang der Gründungszahlen nach dem Jahr 2020 führen (vgl. wiederum Grafik 2.5).

Entwicklungen der Länder nach Eurostat sowie die altersgruppenspezifischen Gründerquoten aus Tabelle 2.2 zugrunde gelegt. Unter der Annahme konstanter altersspezifischer Gründerquoten und konstanter Bevölkerungszahl im Prognosezeitraum würde die Gründungsaktivität in Deutschland aufgrund der Alterung des Erwerbspersonenpotenzials im Jahr 2020 um 4,6 % geringer ausfallen als heute.³⁶ Für Österreich sind mit minus 5,4 % geringfügig stärkere Rückgänge der Gründungsaktivität zu erwarten. Im Vereinigten Königreich, Schweden und Frankreich ist die Reduktion mit minus 1,4 bis minus 3,1 % dagegen am geringsten.

Die Länderunterschiede in der Veränderung der Gründungszahlen können entweder aus Länderunterschieden in der Gründerquote (vgl. Tabelle 2.2) oder aber aus Länderunterschieden im Ausmaß der Bevölkerungsalterung (vgl. Grafik 2.9) resultieren. Weiterführende Analysen von Engel et al. (2007a, b) zeigen auf, dass der Großteil des prognostizierten Rückgangs in der Gründungszahl in fast allen Ländern (Schweden bildet die Ausnahme) aus dem Erstgenannten folgt.

Tabelle 2.5: Gründerquoten bei Annahme der länderspezifisch prognostizierten Bevölkerungsstrukturen, konstanter Bevölkerungszahl und konstanten altersspezifischen Gründerquoten

Jahr	Gründerquoten*			Veränderung der Gründerquoten 2004 – 2020 in Prozent	Veränderung der Gründerquoten 2004 – 2040 in Prozent
	2004	2020	2040		
Deutschland	0,838	0,800	0,806	-4,6	-3,8
Frankreich	0,644	0,624	0,628	-3,1	-2,4
Österreich	0,686	0,649	0,647	-5,4	-5,6
Schweden	0,617	0,608	0,608	-1,4	-1,5
Vereinigtes Königreich	1,358	1,331	1,326	-2,1	-2,4

*Übergang in die Selbstständigkeit (Haupterbstätigkeit) je 100 Erwerbstätige.

Quelle: European Union LFS (v.J.), Bevölkerungsprognose von Eurostat (2005), eigene Berechnungen

Verhaltensänderungen der Individuen aufgrund der Alterung wahrscheinlich

In den bisherigen Ausführungen wurde unterstellt, dass der demografische Wandel keinerlei Verhaltensänderungen der Individuen auslöst. Diese Annahme erscheint allerdings nicht sehr wahrscheinlich, denn es ist zu vermuten, dass Individuen ihre Bildungs- und Arbeitsangebotsentscheidungen von der Wettbewerbssituation auf dem Arbeitsmarkt abhängig machen. Unter der realistischen Annahme, dass Erwerbstätige verschiedener Altersgruppen im

³⁶ Der prognostizierte Rückgang um 4,6 % fällt hier etwas höher aus als der in Tabelle 2.5 ausgewiesen von 4,2 %. Grund dafür ist, dass für die der Tabelle 2.5 zugrunde liegenden Analysen aus Vergleichsgründen auf eine andere Bevölkerungsvorausberechnung, nämlich jene von Eurostat, zurückgegriffen wird.

Produktionsprozess nur begrenzt gegeneinander substituierbar sind,³⁷ sollte die Größe der Kohorte an Gleichaltrigen zu einer stärkeren Konkurrenz zwischen den Individuen dieser Kohorte um entsprechende Arbeitsplätze führen. Folglich würde das erwartete Einkommen aus nichtselbstständiger Arbeit geringer und die Anreize, in die Selbstständigkeit zu wechseln, nähmen zu.

Multivariate Analysen mit Mikrozensus-Daten der Jahre 1996, 2000 und 2004 stützen diese These. Engel et al. (2007a, b) zufolge wechseln Mitglieder einer „überfüllten“ Kohorte mit höherer Wahrscheinlichkeit in die Selbstständigkeit als Mitglieder übriger Kohorten. Die Analysen weisen somit darauf hin, dass Verhaltensänderungen aufgrund der Alterung denkbar sind. Weitergehende Untersuchungen von Engel et al. (2007a, b) zeigen auf, dass für Personen mittleren und höheren Alters unterschiedliche Verhaltensänderungen zu erwarten sind. Während in Zukunft mit einer Reduktion der Gründerquote in mittleren Altersgruppen, aufgrund abnehmender Kohortenstärke, zu rechnen ist, nimmt die Gründerquote bei Personen höheren Alters aufgrund höherer Kohortenstärke tendenziell zu. Die unterschiedlichen Richtungen der Verhaltensänderungen gleichen sich im Ergebnis allerdings aus. Die Verhaltensänderungen tragen in der Summe – aller Voraussicht nach – weder zu einer merklichen Erhöhung noch zu einer Senkung der zukünftigen Gründungszahl bei.

Neue unternehmerische Gelegenheiten aufgrund der Alterung?

Die bisherigen Befunde weisen – auch nach Berücksichtigung verschiedener Wirkungskanäle – auf einen alterungsbedingten Rückgang der Zahl der Gründer hin. Die Bevölkerungsalterung wird allerdings auch zum Entstehen und Erkennen zusätzlicher unternehmerischer Gelegenheiten beitragen. Dies folgt aus der Überlegung, dass eine höhere Lebenserwartung und eine bessere körperliche Verfassung Veränderungen in der Erwerbs- und Konsumbeteiligung älterer Personen implizieren. Bestehende zielgruppenspezifische Angebote, wie beispielsweise Wellness- oder Aktivurlaub, werden stärker nachgefragt werden und zusätzliche – insbesondere auch von Älteren entwickelte – Angebote werden hinzukommen. Die sich bietenden Möglichkeiten müssen allerdings erkannt und tatsächlich genutzt werden, damit sie eine Erhöhung der Gründungszahl auslösen können. In der Regel wird es aufgrund diesbezüglicher Vorteile gegenüber etablierten Unternehmen gerade den neuen Unternehmen zugetraut, die sich bietenden unternehmerischen Gelegenheiten zu nutzen.³⁸ Nach derzeitigem Kenntnisstand ist jedoch schwerlich seriös quantifizierbar, in welchem Umfang zusätzliche unternehmerische Gelegenheiten durch die Bevölkerungsalterung entstehen. Nach heu-

³⁷ Vgl. Fitzenberger und Kohn (2006).

³⁸ Zu den Nachteilen bestehender Unternehmen zählen beispielsweise Umstellungskosten und organisationsinterne Barrieren für die Besetzung neuer Märkte.

tiger Einschätzung ist ein entsprechender positiver Effekt auf das Gründungsgeschehen zwar wahrscheinlich. Hinsichtlich seiner Höhe dürfte er wohl aber nicht genügen, um die negativen angebotsseitigen Effekte der Bevölkerungsalterung vollständig kompensieren zu können.

2.2.2 Gründungen nach Alter der Gründer: Mikrodatenevidenz für Deutschland

An die Betrachtung der Konsequenzen der Alterung für die Gründungsintensität schließt sich die Frage an, ob die Alterung auch auf die qualitative Wertigkeit und den Erfolg von Gründungen Einfluss haben wird.

Keine geringere Wertigkeit der Gründungsvorhaben älterer Personen

Ein Vergleich von Gründern in unterschiedlichen Altersklassen hinsichtlich persönlicher Eigenschaften und gründungsrelevanter Einschätzungen sowie hinsichtlich der Charakteristika ihrer Gründungsprojekte liefert hierfür erste Hinweise. Tabelle 2.16 und Tabelle 2.17 im Anhang weisen die Ergebnisse einer entsprechenden Auswertung des KfW-Gründungsmonitors für 2006 aus. Dabei zeigt sich, dass sich neben der Gruppe der jungen Gründer zwischen 18 und 25 Jahren, die naturgemäß eine andere Zusammensetzung als das Gros der Gründer aufweist,³⁹ auch ältere Gründer ab 45 Jahren und insbesondere jene ab 55 Jahren von Gründern im mittleren Alter unterscheiden. Ältere Gründer sind überdurchschnittlich häufig männlich und seltener ausländischer Herkunft. Deutlich seltener gründen sie aus einer angestellten Stellung heraus und waren stattdessen weit häufiger vor der Gründung nicht (mehr) am Erwerbsleben beteiligt. Offenbar nutzen viele ältere Personen im (vorgezogenen) Ruhestand ihre Zeit zur Verwirklichung eigener Ideen. Dazu passt auch, dass sie tendenziell eher im Vollerwerb gründen. Seltener betätigen sich ältere Gründer in Freien Berufen oder im Handwerk, also in Bereichen, die spezielle Qualifikationen oder vermehrten körperlichen Einsatz erfordern. Hinsichtlich der formalen Qualifikation zeigen sich keine Unterschiede; ihre Befähigung zum Unternehmertum schätzen Ältere nicht schlechter ein, sind jedoch bezüglich der Attraktivität der Selbstständigkeit und der finanziellen Realisierbarkeit der Gründungsidee etwas skeptischer. Hierin dürfte sich widerspiegeln, dass ein bei Gründern gene-

³⁹ Junge Gründer besitzen beispielsweise häufiger (noch) keinen Berufsabschluss, waren vor der Gründung seltener in leitender Stellung oder bereits selbstständig tätig und weisen nur spärlich (bereits) die Qualifikation für eine Selbstständigkeit in den Freien Berufen auf.

rell häufig anzutreffendes übermäßiges Selbstvertrauen (*overconfidence*) bei älteren, erfahrenen Personen geringer ausgeprägt ist.⁴⁰

Den Merkmalen der Gründungsprojekte in Tabelle 2.17 im Anhang ist darüber hinaus zu entnehmen, dass ältere Gründer tendenziell häufiger im Verarbeitenden Gewerbe und im Bereich wirtschaftlicher Dienstleistungen, seltener jedoch im Bereich der persönlichen Dienstleistungen und dem Handel gründen. Hinsichtlich des Innovationsgrades und der Wissensintensität wie auch des Finanzmittelbedarfs unterscheiden sich die Projekte älterer Gründer nicht von denjenigen der Jüngeren.⁴¹

Zusammenfassend ist auf der Basis persönlicher und projektbezogener Eigenschaften zunächst keine geringere Wertigkeit der Gründungsvorhaben Älterer im Vergleich zu jenen der Jüngeren zu konstatieren;⁴² und auch die Selbsteinschätzungen der Gründer lassen nicht auf eine geringere Qualität schließen. Die Erfahrung, dass die Interpretation von Selbsteinschätzungen naturgemäß einigen Schwierigkeiten unterliegt (vgl. Kohn und Spengler 2007b), dürfte im konkreten Fall von untergeordneter Bedeutung sein, denn die Einschätzungen von Gründungsberatern der Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern weisen in dieselbe Richtung (vgl. Grafik 2.13 im Anhang). Älteren Gründungsinteressierten werden in der Tendenz eher höhere Fähigkeiten in „Standard-Ressourcen“ zugesprochen, die für eine selbstständige Tätigkeit wichtig sind. Mehr Branchenkenntnisse und bessere Finanzausstattung verwundern – aufgrund der längeren Lebensarbeitszeit der Älteren – nicht. Lediglich die Finanzierung über längerfristige Darlehen wird für ältere Gründer eher skeptisch eingeschätzt. Der für diese Auswertung verwendete Fragenkatalog enthält allerdings keine Fragen zur Kreativität, Flexibilität und Belastbarkeit der älteren Personen im Vergleich zu den Jüngeren. Gerade hier werden für jüngere Personen gemeinhin bessere Werte vermutet.

Fragt man explizit nach den Erfolgchancen von Gründungsprojekten der Älteren, liefert die internationale Literatur uneinheitliche Ergebnisse. Die empirischen Befunde zum Zusammenhang zwischen Alter und Gründungserfolg, zumeist gemessen am erzielten Einkommen oder an der Wahrscheinlichkeit einer unfreiwilligen Beendigung der selbstständigen Tätigkeit,

⁴⁰ Zu Ausmaß und Auswirkungen übermäßigen Selbstvertrauens (*overconfidence*) oder unrealistischen Optimismus (*unrealistic optimism*) unter Existenzgründern vgl. Cramerer und Lovallo (1999), de Meza und Southey (1996), Köllinger, Minniti und Schade (2007) und Kohn und Spengler (2007b).

⁴¹ Beim Finanzmittelbedarf ist die höchste Klasse bei älteren Gründern tendenziell stärker besetzt. Dieser Befund ist jedoch mit Vorsicht zu interpretieren, da die Fallzahlen in den mittleren und hohen Finanzierungsklassen bei Differenzierung nach dem Alter recht klein ausfallen.

⁴² Zu einem analogen Schluss gelangen auch Auswertungen des Gründungspanels des IfM Bonn, im Zuge derer Gründungsinteressierte unter 50 Jahren und solche über 50 Jahren hinsichtlich soziodemografischer Merkmale und Eigenschaften der geplanten Gründungsvorhaben verglichen werden (Faulenbach und Werner 2008).

weisen in der Mehrzahl international vergleichbarer Studien auf eine signifikante invers U-förmige Beziehung zwischen beiden Größen hin.⁴³ Gegen eine Verallgemeinerung dieses Befundes sprechen aber die unterschiedlichen Befunde von Engel et al. (2007a) für Deutschland und das Vereinigte Königreich. Während ältere Gründer im Vereinigten Königreich in der Periode 1998 – 2003 ein geringeres Einkommen erzielten als Jüngere, war für Deutschland kein entsprechender signifikanter Einkommensunterschied zu beobachten.

Ein Minimalkriterium für den Erfolg von Gründungsprojekten ist deren Fortbestand (Brüderl et al. 2007). Im KfW-Gründungsmonitor für 2006 wurden Gründer, die ihre Selbstständigkeit innerhalb der letzten 12 Monate begonnen haben („jüngst vollzogene“ Gründungen), sowie Gründer, deren Schritt in die Selbstständigkeit 12 bis 24 Monate zurückliegt („zurückliegende“ Gründungen), gefragt, ob ihre Selbstständigkeit zum Befragungszeitpunkt fortbestand oder bereits wieder beendet war. Tabelle 2.6 differenziert entsprechende Überlebensquoten nach Altersklassen.

Tabelle 2.6: Verbleib der Gründer in Selbstständigkeit nach Altersklassen

Alter in Jahren	Gründung vor 0 – 12 Monaten	Gründung vor 12 – 24 Monaten
18 bis 24	78,9	54,0
25 bis 34	87,2	71,9
35 bis 44	87,8	82,6
45 bis 54	86,0	79,2
55 bis 64	91,8	80,6
Gesamt	86,5	75,8
Anzahl Beobachtungen	941	578

Anteile der Gründungen [in Prozent], die zum Interviewzeitpunkt noch fortbestehen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

Insgesamt bestehen zum Befragungszeitpunkt 87 % der jüngst vollzogenen und 76 % der zurückliegenden Gründungen fort. Deutlich niedrigere Überlebensquoten weisen die Projekte sehr junger Gründer auf (79 und 54 %), während Gründungen von Personen über 55 Jahre tendenziell seltener bereits in der kurzen Frist wieder beendet wurden (Überlebensquoten 92 % und 81 %). Tabelle 2.7 betrachtet jüngst vollzogene und zurückliegende Gründungen zusammen und untermauert mittels χ^2 -Anteilswerttests der Altersverteilung, dass insbesondere junge Gründer ihre Selbstständigkeit signifikant häufiger schnell wieder beenden.

⁴³ Vgl. van der Sluis et al. (2005) für eine Übersicht relevanter Studien und deren Ergebnisse.

Tabelle 2.7: Altersklassen nach Fortbestand der Gründung

Alter in Jahren	(1) Selbstständigkeit besteht fort	(2) Selbstständigkeit beendet	(3) Signifikanzniveau Differenz (1)-(2)
18 bis 24	10,5	20,6	0,000
25 bis 34	26,3	27,7	0,629
35 bis 44	31,4	24,3	0,023
45 bis 54	20,1	19,1	0,703
55 bis 64	11,7	8,2	0,099
Gesamt	100,0	100,0	

Spalten (1) und (2): Klassenanteile in Prozent. Spalte (3): p-Werte von χ^2 -Anteilstests auf Gleichheit der Altersverteilung.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

Dieses Resultat ist insofern intuitiv, als eine unternehmerische Tätigkeit der jungen Klientel – welche z. B. Studierende umfasst – häufig von vornherein befristete Projekte beinhaltet oder zugunsten eines Normalarbeitsverhältnisses aufgegeben wird. In eine andere Richtung gehen die Befunde für die Älteren. So zeigt sich eine (schwach) signifikant höhere Bestandsfestigkeit der Gründungen von 55- bis 64-Jährigen. Dieses Resultat spiegelt in gewisser Hinsicht das Angebot von Alternativen wieder. Wird die Alternative Ruhestand außen vor gelassen, haben jüngere Personen i. d. R. höhere Opportunitätskosten der Selbstständigkeit aufgrund besserer Möglichkeiten der Erwerbsbeteiligung. Schon allein deshalb mag das Ergebnis nicht dem höheren Alter oder der höheren Erfahrung der *Seniorpreneurs* per se zuzuschreiben sein. Es kann zudem auch auf die oben diskutierten unterschiedlichen persönlichen und gründungsspezifischen Eigenschaften zurückzuführen sein. In einer Probit-Regression des Gründungsüberlebens werden daher die Effekte dieser Merkmale herausgerechnet. Tabelle 2.18 im Anhang weist entsprechende partielle Effekte aus.

Im Vergleich zu einem 35- bis 44-jährigen Referenzgründer haben Gründer im Alter von 18 bis 24 Jahren *ceteris paribus* eine um sechs Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit, dass ihr Gründungsprojekt zum Befragungszeitpunkt noch fortbesteht. Bei älteren Gründern zwischen 45 und 55 Jahren sowie jenen zwischen 55 und 65 Jahren sind allerdings keine nennenswerten Abweichungen festzustellen: Die entsprechenden Effekte (jeweils unter einem Prozentpunkt) sind betragsmäßig klein und insignifikant. Die beobachteten Unterschiede in den Überlebensquoten zwischen den mittleren und höheren Altersklassen resultieren also in der Tat nicht aus dem Alter per se, sondern aus unterschiedlichen Gründer- und Gründungsmerkmalen.

Die auf Basis der Querschnittsanalysen gewonnenen Einsichten lassen sich wiederum auf die Entwicklung der Alterstruktur in den nächsten Jahren übertragen: Alles in allem ist bei zunehmender Alterung der Bevölkerung keine geringere Wertigkeit der Gründungen zu erwarten.

2.2.3 Zwischenfazit: Alterung hat nur geringe Effekte auf das Gründungsgeschehen

Im Ganzen ist zu vermuten, dass der Rückgang der volkswirtschaftlichen Beiträge von Gründungen aufgrund direkter Wirkungen der Bevölkerungsalterung zumindest bis zum Jahr 2020 vergleichsweise gering ausfallen wird. Zum einen ist der alterungsbedingte Trendrückgang der Gründungszahlen vergleichsweise gering und bis 2008 bereits zu einem großen Teil vollzogen. Zum anderen besitzen ältere Personen im Vergleich zu Jüngeren zwar eine geringere Gründungswahrscheinlichkeit, ihre Gründungsvorhaben weisen aber keine geringere Wertigkeit auf.

Hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen einem veränderten Gründungsgeschehen und der Entwicklung einer Volkswirtschaft ist schließlich zu berücksichtigen, dass sich die kausalen Produktivitäts- und Beschäftigungsbeiträge von Gründungen nicht exakt bestimmen lassen, da trotz aller Fortschritte in diesem Zusammenhang immer noch eine Reihe ungelöster methodischer Probleme besteht. Unter der konservativen Annahme, dass entsprechende Beiträge von Gründungen eher überschätzt werden, wird auch der alterungsbedingte Rückgang der Gründungsbeiträge in der Prognose eher noch überzeichnet.

Neben den Veränderungen in der Altersstruktur der Bevölkerung wird in den Jahren nach 2020 allerdings auch die Bevölkerungszahl in Deutschland zurückgehen. Bei gleich bleibender Gründungsintensität oder Gründungsneigung der Bevölkerung wird hiermit im weiteren Verlauf des 21. Jahrhunderts eine Verringerung der absoluten Zahl der Unternehmensgründungen einhergehen.

2.3 Die Entwicklung der englischen Limited in Deutschland

Bereits im Mittelstandsmonitor 2005 wurde ein Kapitel der Rechtsform der *Private Company Limited by Shares* – kurz: *Limited* – gewidmet.⁴⁴ Diese der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) sehr ähnliche Kapitalgesellschaft zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass zur Gründung nur sehr wenig Stammkapital – nämlich ein englisches Pfund – erforderlich ist. Hinzu kommt, dass die Eintragung einer Limited ins Handelsregister im Vergleich zum *Procedere* bei einer GmbH-Gründung sehr schnell vonstatten geht.

Kasten 2.2: Die Limited

Auch im europäischen Ausland gegründete Gesellschaften sind nach Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs in Deutschland rechtsfähig. Das gilt unter anderem für die nach englischem Recht eingetragene *Private Company Limited by Shares*. Die Gründung einer solchen Gesellschaft ist mit Kosten von nur 259 EUR ausgesprochen billig, die Eintragung der Gesellschaft im Handelsregister er-

⁴⁴ Vgl. Clemens et al. (2005).

folgt schnell, und es muss de facto kein Stammkapital aufgebracht werden. Doch nach der einfachen Gründung bewegt sich die junge Gesellschaft im englischen Recht. Und dies beinhaltet Pflichten und auch Folgekosten.

Die Limited ist eine Kapitalgesellschaft. Ihre Gründung erfolgt durch Eintragung in das englische Handelsregister (*companies house*). Anders als in Deutschland gibt es nicht zahlreiche örtliche Register, sondern nur ein zentrales für ganz England und Wales mit Sitz in Cardiff und einer Niederlassung in London. Normalerweise dauert die Eintragung etwa zwei Wochen, gegen eine erhöhte Gebühr von 80 Pfund nimmt das *companies house* auch Eintragungen binnen 24 Stunden vor. Für die Eintragung muss die Gesellschaft lediglich einen Geschäftsführer (*director*) bestellen. Falls mehrere benannt werden, ist jeder regelmäßig allein zur Vertretung der Gesellschaft und zur Führung der Geschäfte berechtigt. Ein *company secretary* hat in der Praxis die Verantwortung für formelle Aufgaben (Führung der Geschäftsunterlagen, Vorbereitung des Jahresabschlusses, Korrespondenz mit dem Gesellschaftsregister etc.). In der Regel werden diese Aufgaben von Anwälten oder Steuerberatern übernommen. Ein entsprechendes Pendant zum *company secretary* im deutschen Recht gibt es nicht.

Die Limited mit Verwaltungssitz in Deutschland bleibt in Großbritannien rechnungslegungs-, publizitäts- und prüfungspflichtig. Sie hat auf jährlicher Basis einen dem deutschen Gesellschaftsrecht unbekanntem Bericht (*annual return*) zum Gesellschaftsregister einzureichen, der Angaben über den aktuellen Satzungssitz, die Verwaltungsorgane sowie die Anteilseigner der Gesellschaft enthält. Für die britische Kapitalgesellschaft besteht darüber hinaus eine laufende Buchführungspflicht im Gründungsstaat, die die Aufzeichnung der täglichen Einnahmen und Ausgaben sowie die Aufstellung des Vermögens der Gesellschaft umfasst. Innerhalb von zehn Monaten nach Ende des Geschäftsjahres muss der gesamte Jahresabschluss in englischer Sprache bzw. in beglaubigter Übersetzung an das *companies house* übermittelt werden. Die Nichtbeachtung dieser Vorschriften oder eine verspätete Einreichung der Rechnungsunterlagen ist mit empfindlichen Strafen bewehrt. So können Geldstrafen von bis zu 5.000 Pfund pro leitendem Organ der Gesellschaft verhängt werden. Ferner kann eine gerichtliche Anordnung gegenüber Geschäftsführern, die mindestens dreimal wegen Nichteinreichung der Unterlagen verurteilt wurden, ergehen, das Amt des *directors* für einen bis zu fünf Jahre andauernden Zeitraum nicht mehr auszuüben (*disqualified director*). Eine Nichteinreichung kann auch die zwangsweise Auflösung und Löschung der Gesellschaft nach sich ziehen mit der Folge, dass die Vermögensgegenstände der britischen Krone zufallen. Verstöße werden direkt, ohne Notwendigkeit eines Antrags, verfolgt. Nach Angaben des *companies house* wird hinsichtlich der Publizitätspflichten für vitale Limiteds eine Erfolgsquote von 96 % erreicht.

Gründet ein deutscher Unternehmer eine englische Limited allein zu dem Zweck, in Deutschland am Markt tätig zu werden, wird der Geschäftsbetrieb durch eine so genannte Zweigniederlassung betrieben. Für die Zweigniederlassung der Limited in Deutschland besteht die Pflicht zur Eintragung in das Handelsregister. Alle registerlichen Anforderungen, denen deutsche Gesellschaften unterliegen, gelten auch für die Zweigniederlassung einer Limited. Eine Limited mit statutarischem Sitz in Großbritannien und Verwaltungssitz in Deutschland ist nach dem bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen beider Staaten als in Deutschland ansässig zu behandeln. Sie wird in der aktuellen Praxis der deutschen Finanzbehörden als unbeschränkt körperschaftsteuerpflichtige Kapitalgesellschaft behandelt (gemäß § 11 Nr. 1 KStG). Steuervorteile durch die Gründung einer Limited bestehen somit nicht.

Angesichts der relativ laxen Regelungen des englischen Rechts zur Kapitalaufbringung und -erhaltung wird als kompensatorische Maßnahme eine strenge Durchgriffshaftung der Gesellschafter erwartet. Im englischen Recht ist jedoch die Durchgriffshaftung die Ausnahme; es gilt die Regel, dass für Schulden der Gesellschaft grundsätzlich nur das Gesellschaftsvermögen haftet (*Salomon doctrine*). Eine Durchgriffshaftung wird beispielsweise dann angenommen, wenn die Gesellschaft als bloße Fassade agierte und ausschließlich zu dem Zweck gegründet wurde, rechtliche Verpflichtungen zu umgehen, sowie auch dann, wenn die Geschäftstätigkeit einer nunmehr insolventen Limited in betrügerischer Absicht gegenüber den Geschäftspartnern erfolgte.

An Bedeutung gewann die Limited in Deutschland etwa ab dem Jahr 2003, nachdem in mehreren richtungsweisenden Urteilen des Europäischen Gerichtshofes EUGH („Überseering“, ⁴⁵

⁴⁵ EuGH v. 30.09.2003 – Rs. C-167/01.

„Inspire Art“⁴⁶ und „Centros“⁴⁷) die Niederlassungsfreiheit innerhalb der EU auch für Zweigniederlassungen bestätigt worden war. Bei diesen Zweigniederlassungen von Gesellschaften ausländischer Rechtsform in Deutschland handelt es sich i. d. R. nicht um Gesellschaften, die tatsächlich im jeweiligen Belegenheitsland wirtschaftlich tätig werden, sondern um solche, die zwar ihren Satzungssitz im Ausland – etwa in Großbritannien – haben, nicht aber ihren Verwaltungssitz. Diese Gesellschaften werden daher im Regelfall auch nicht im Ausland, sondern ausschließlich in Deutschland tätig. Für sie hat sich die Bezeichnung „Scheinauslandsgesellschaft“ eingebürgert. Von den 27 Gesellschaftsformen, die nunmehr EU-weit zur Verfügung stehen, setzte sich die Limited durch. Etwa ab dem Jahr 2003, als der Bundesgerichtshof (BGH) der Ansicht des EUGH folgte und seine bis dato vertretene „Sitztheorie“ aufgab, wonach stets das Recht desjenigen Staates anwendbar ist, in dem eine Gesellschaft ihre tatsächliche Tätigkeit entfaltet, nutzten einige Gründer die Möglichkeit, sich ohne Aufbringung von Haftungskapital und ohne notarielle Form selbstständig zu machen und gleichzeitig die persönliche Haftung auszuschließen. Dies geschah zu Lasten der GmbH: Obwohl rund eine Million GmbHs im deutschen Handelsregister eingetragen sind und die GmbH somit als hierzulande sehr beliebte Rechtsform anzusehen ist, sank die Zahl der GmbH-Neugründungen laut Bundesanzeiger zwischen den Jahren 2000 und 2005 von etwa 70.000 auf 62.000 jährlich.⁴⁸

Wie viele Gründer es genau waren, die sich in der Folge mit einer Limited selbstständig machten, war im Mittelstandsmonitor 2005 noch nicht zuverlässig zu eruieren und bisherige Schätzungen gingen teilweise erheblich auseinander.⁴⁹ Inzwischen gibt es in der Creditreform Datenbank einen Schlüssel für Limiteds, so dass nun eine Abfrage über deren Vorkommen und Entwicklung innerhalb der letzten fünf Jahre vorgenommen werden kann. Die Datenbank-Stichtagsabfrage zum 11. September 2007 ergab einen Bruttobestand von rund 23.100 Unternehmen in der Limited-Rechtsform. Dieser Bruttobestand umfasst jedoch auch Unternehmen, die bereits wieder gelöscht wurden oder in bzw. kurz vor der Insolvenz stehen. Etwa 4.100 Limiteds haben entweder ihre Tätigkeit bereits wieder eingestellt, sind aus den Registern gelöscht, wurden übernommen oder aufgelöst. Weitere 2.700 Limiteds sind in die Bonitätsklasse 500–600 eingestuft, welche Unternehmen umfasst, die massive Zah-

⁴⁶ EuGH v. 09.11.2002 – Rs. C-208/00.

⁴⁷ EuGH v. 09.03.1999 – Rs. C-212/97.

⁴⁸ Trefferzahlanalyse im Bundesanzeiger online über www.genios.de. Die genannten Zahlen schließen Komplementär-GmbHs mit ein.

⁴⁹ Vgl. Niemeier (2006, Fn.5). Der Hamburger Gesellschaftsrechtler H. Hirte nahm im Mai 2005 an, dass es in Deutschland rund 25.000 Limiteds gebe (Berliner Zeitung v. 23.5.2005). Das Zentralhandelsregister zeigt ein Neueintragungsaufkommen von knapp 7.800 Limiteds für 2005, wobei zu bedenken ist, dass wahrscheinlich nicht jede Limited in das Handelsregister eingetragen ist. Die Gewerbebeurteilungstatistik kommt für denselben Zeitraum auf knapp 6.600 Limiteds.

lungsverzögerungen aufweisen und/oder kurz vor der oder bereits in der Insolvenz stehen. Das Limited-Aufkommen in Deutschland liegt damit deutlich unter den von einigen Gründungsagenturen kolportierten Zahlen.⁵⁰

Limited-Gründungen

Die Entwicklung der Limited-Gründungen und -Löschungen ist Tabelle 2.8 zu entnehmen. In den Jahren vor den Entscheidungen des EUGH zu „Überseering“ (2002) und „Inspire Art“ (2003) wurden pro Jahr etwa 150 Limiteds in Deutschland gegründet. Dabei wird es sich i. d. R. um „normale“ Niederlassungseintragungen genuin britischer Unternehmen gehandelt haben. Bereits im Jahr 2002 stiegen die Limited-Gründungen deutlich – allerdings nach wie vor auf niedrigem Niveau – auf 246 Fälle an. Im darauf folgenden Jahr stieg die Zahl der Limited-Gründungen auf 700 Fälle und ab 2004 erreichte sie vierstellige Werte: mit 3.292 bzw. 5.253 Gründungen waren 2004 mehr als eine Verdreifachung und 2005 nochmals eine knappe Verdoppelung zu verzeichnen. Im Jahr 2006 wurde mit 6.697 Limited-Gründungen der Höhepunkt erreicht, wobei der Anstieg mit nur noch 27 % p. a. schon deutlich nachgelassen hatte. Im Jahr 2007 wurden bis zum Stichtag 11. September 2.217 Limiteds gegründet, was für das Gesamtjahr einen deutlichen Rückgang im Vergleich zu den beiden vorangegangenen Jahren vermuten lässt. Die Anzahl der GmbH-Gründungen blieb dagegen im Beobachtungszeitraum seit 2003 auf weit höherem Niveau relativ konstant; es ist lediglich ein leichter Rückgang als Folge des insgesamt kleiner werdenden Gründungsgeschehens zu verzeichnen.

⁵⁰ Die Limited-Gründungsagentur go-ahead behauptet auf ihrer Homepage www.goahead.de, 30.000 Gründungen selbst begleitet zu haben: „30 % aller Gründungen sind Limiteds“, „Goahead hat 30.000 Unternehmern beim Start zur eigenen Firma geholfen“ (Aufrufdatum 01.10.2007). Unter www.limited4you.de (Aufrufdatum 01.10.2007) steht zu lesen: „Zum 1.11.2006 wurde geschätzt, dass 40.000 aktive Gesellschaften nach englischem Recht ihren Sitz in Deutschland haben.“

Tabelle 2.8: Neugründungen und Löschungen in Deutschland, 2000–2007: Vergleich von GmbH und Limited

Jahr	Limited-Neugründungen	Limited-Löschungen	GmbH-Neugründungen*)	GmbH-Löschungen*)
2000	143	n.a.	-	-
2001	158	20	-	-
2002	246	95	-	-
2003	700	155	58.553	49.920
2004	3.292	176	57.777	48.440
2005	5.253	450	56.755	48.310
2006	6.697	1.183	53.049	44.862
2007**)	2.217	1.108	41.155	31.135

*) Hauptniederlassung und Zweigniederlassung, ohne Nebenerwerb; **) bis 09.2007.

Quelle: Creditreform Datenbank (Limiteds); Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes (GmbHs)

Offensichtlich ebbt die Welle der Limited-Gründungen wieder ab. Neben dem allgemeinen Rückgang im Gründungsgeschehen könnten dafür insbesondere drei Tatsachen verantwortlich sein: Zum einen häufen sich, nachdem Limiteds zu Beginn vornehmlich als *die* zeitgemäße Kapitalgesellschaft dargestellt worden waren, welche der etwas angestaubten GmbH den Rang ablaufen, mittlerweile die negativen – oder zumindest warnenden – Berichterstattungen in den Medien. So hat die Limited unter einem Imageproblem zu leiden. Gemäß einer Umfrage des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU) und des Wirtschaftsmagazins *impulse* sehen deutsche Unternehmensberatungen die Limited besonders kritisch. Bei wichtigen Zielgruppen wie Lieferanten und Partnern mit langfristigen Vertragsbeziehungen bewerten zwei von drei Befragten die Akzeptanz von Limiteds als nur gering. Noch mehr gilt dies jedoch bei Kapitalgebern, wie beispielsweise Banken. Dort sehen sogar neun von zehn Beratern die Limited im Nachteil. Unterstellt wird, dass Limited-Gründer vor allem diese Rechtsform wählen, um die Mindestkapitalvorschriften zu umgehen und in den Genuss der Haftungsbeschränkung zu kommen. Gepaart mit der teils aggressiven Werbung der Gründungsagenturen würden insbesondere unerfahrene Gründer „überredet“, eventuell noch nicht ganz ausgereifte Ideen in die Tat umzusetzen. Bei Aufzählung der Vorteile wird sehr stark auf den eigentlichen Gründungsvorgang abgestellt. Unberücksichtigt bleibt aber oft, dass das englische Gesellschaftsrecht gilt, dessen Berichtspflichten regelmäßig zeitaufwendige – und gegebenenfalls kostenintensiv zu übersetzende – Berichterstattungen und meist auch eine zusätzliche Beratung erforderlich macht.

Zum zweiten wird die Limited etwa zur Mitte des Jahres 2008 heimische Konkurrenz bekommen: Ende Mai 2007 verabschiedete das Bundeskabinett nach längerer Diskussion den Regierungsentwurf des Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG), welches mit überkommenen GmbH-rechtlichen Regelungskonzepten und Wertungen bricht. Kern des MoMiG ist die Herabsetzung des Mindeststammkapitals für GmbHs von 25.000 auf 10.000 EUR und die Einführung der so genannten

Unternehmergesellschaft (UG) als eine neue Variante der GmbH. Die UG bringt die Senkung des Mindeststammkapitals auf einen Euro.⁵¹ Als Kompensation wurden einige Sonderregeln vorgesehen, insbesondere die Führung des Zusatzes „haftungsbeschränkt“ sowie die Begrenzung des ausschüttungsfähigen Bilanzgewinnes durch das Gebot, so lange mindestens ein Viertel des um einen Verlustvortrag geminderten Jahresüberschusses in eine gesetzliche Rücklage einzustellen, bis das Stammkapital mindestens 10.000 EUR beträgt. Die UG-Gründung kann zudem schneller und günstiger vollzogen werden, sofern nur ein Geschäftsführer und höchstens drei Gesellschafter verpflichtet werden sollen, die ohne komplizierte Regelungen im Innenverhältnis auskommen. In diesem Fall gilt, dass nur eine Mustersatzung und ein Standardgesellschaftsvertrag ausgefüllt, beglaubigt und eingetragen werden muss. Eine teure Beurkundung wird nur noch bei einer Änderung des Gesellschaftsvertrages fällig. Insgesamt sollen sich die Gründungskosten auf etwa 250 EUR reduzieren, also auf etwa den Betrag, den eine Limited-Gründung über eine Gründungsagentur kostet. Da überdies keine Folgekosten wie bei der Limited für die Einreichung und Übersetzung der *annual returns*, die Postweiterleitung aus dem Ausland o. ä. anfallen und Gläubiger mit den deutschen Rechtsverhältnissen besser vertraut sind, ist damit zu rechnen, dass die UG als attraktive Alternative zur Limited letzterer zukünftig den Rang ablaufen wird. Angesichts dieser Erwartung mögen sich auch in 2007 schon deutlich weniger Gründer für die Rechtsform der Limited entschieden haben.

Schließlich sollten auch schlechte Erfahrungen mit Limited-Gründungen aus der Boomphase nach 2003 die Nachfrage nach Gründungen in dieser Rechtsform verringert haben. Der Erfolg oder Misserfolg von Gründungen lässt sich zum Beispiel anhand der Löschungen im Creditreform-Datenbestand nachvollziehen.

Limited-Löschungen

Die Zahl der Limited-Löschungen steigt seit dem Jahr 2001 bis heute an – mit einem deutlichen Sprung in den Jahren 2004 und 2005, also etwa zwei Jahre nach Einsetzen des Gründungsbooms der Limited. Während im Jahr 2001 lediglich 20 Limiteds gelöscht wurden, waren es 2002 bereits 95. In den beiden Folgejahren stieg die Zahl der gelöschten Limiteds vergleichsweise moderat an, um dann im Jahr 2005 um mehr als 150 % auf 450 Fälle und im Folgejahr noch deutlicher (um mehr als 160 %) auf 1.183 Fälle zu steigen. Im Vergleich dazu ist die Zahl der GmbH-Löschungen im Beobachtungszeitraum entsprechend den insgesamt rückläufigen Liquidations- und Insolventintensitäten kontinuierlich gesunken.

⁵¹ Die konkrete Untergrenze ist von der Zahl der Gründungsgesellschafter abhängig, weil der Nennbetrag jedes einzelnen Geschäftsanteils auf volle Euro und so auf mindestens einen Euro lauten muss.

Ein Grund für den sprunghaften Anstieg der Limited-Löschungen könnte die Tatsache sein, dass 22 Monate nach Gründung einer Limited erstmalig die Hinterlegung des Jahresabschlusses in englischer Sprache beim *companies house* zu erfolgen hat. Viele Gründer, die nur aufgrund der niedrigen Gründungsvoraussetzungen sowie der Zeit- und Kostenersparnis im Vergleich zu einer GmbH-Gründung die Limited als Rechtsform gewählt haben, sind mit der Abfassung und Übersetzung überfordert oder haben schlicht kein Geld für die Beauftragung einer Limited-Agentur, die die bürokratischen, rechtlichen und sprachlichen Hürden für sie meistert.

Bis dato wurden insgesamt 4.126 Unternehmen der Rechtsform Limited aus den Registern wieder gelöscht. Bezieht man diese Zahl auf den Gesamtbestand aller Limiteds, die je in Deutschland als englische Gesellschaftsform eingetragen wurden, entspricht das einer Quote von rund 18 %.⁵² Addiert man zur Zahl der Löschungen diejenigen Limiteds in der Bonitätsklasse 500 – 600 hinzu, die ihre Geschäftstätigkeit mit hoher Wahrscheinlichkeit in Kürze einstellen werden bzw. dies schon getan haben, steigt der Anteil der nicht mehr aktiven Limiteds auf knapp 30 %. Dagegen beläuft sich der Anteil der nicht mehr aktiven oder bereits gelöschten GmbHs an allen jemals eingetragenen Unternehmen dieser Rechtsform auf lediglich 12 %.

Limiteds nach Wirtschaftszweigen

Der Tabelle 2.9 sind die Anzahl und die Quote der bestehenden Limited-Unternehmen in verschiedenen Wirtschaftszweigen zu entnehmen.

⁵² Da die Gründungsaktivitäten in der Rechtsform Limited vor dem Jahr 2000 vernachlässigbar waren, berücksichtigt die Berechnung lediglich Neueintragungen seit 2000. Von den hohen Lösungsquoten sind alle Gründungskohorten betroffen. So haben beispielsweise bereits 28 % der erst in 2006 eingetragenen Limiteds wieder aufgegeben oder befinden sich in einem Insolvenzverfahren; der Anteil der Betriebsaufgaben aus dem deutlich schwächer besetzten Gründungsjahrgang 2003 beträgt bereits 53 %. Damit ist mehr als jede zweite Limited, die im Jahr 2003 an den Start ging, nicht mehr wirtschaftlich aktiv.

Tabelle 2.9: Limiteds in Deutschland nach Wirtschaftszweigen

Wirtschaftszweig	alle Unternehmen	davon Limiteds	Anteil Limiteds (Prozent)
A Land- u. Forstwirtschaft	81.031	163	0,2
B Fischerei u. Fischzucht	925	4	0,4
C Bergbau u. Gewinnung v. Steinen u. Erden	2.682	14	0,5
D Verarbeitendes Gewerbe	275.580	1.161	0,4
E Energie- u. Wasserversorgung	16.864	53	0,3
F Baugewerbe	322.934	2.343	0,7
G Handel; Instandhaltung u. Reparatur v. Kfz u. Gebrauchsgütern	705.654	5.621	0,8
H Gastgewerbe	244.393	607	0,2
I Verkehr u. Nachrichtenübermittlung	127.727	1.328	1,0
J Kredit- u. Versicherungsgewerbe	15.755	728	4,6
K Grundstücks-, Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen u.ä.	854.601	8.366	1,0
M Erziehung u. Unterricht	31.841	163	0,5
N Gesundheits-, Veterinär- u. Sozialwesen	48.155	145	0,3
O Erbringung sonst. öffentlicher u. persönlicher Dienstleistungen	308.616	2.413	0,8
<i>Alle Wirtschaftszweige</i>	<i>3.036.758</i>	<i>23.109</i>	<i>0,8</i>

Quelle: Creditreform Datenbank (Limiteds, Stand 11.09.2007); Umsatzsteuerstatistik 2005

Absolut gesehen wurden die meisten Limiteds in der Branche „Grundstücks- und Wohnungswesen“ gegründet, nämlich knapp 8.366. In Relation zum Gesamtbestand der Unternehmen allerdings liegt das Kredit- und Versicherungsgewerbe vorn: 4,6 % aller in dieser Branche bestehenden Unternehmen sind Limiteds. Die Limited-Quote in diesem Bereich liegt damit deutlich über allen anderen, denn in keinem anderen Wirtschaftszweig überschreitet die Limited-Quote die Einprozentmarke. Ein Großteil, 13.750 der insgesamt 23.109 Limited-Unternehmen, ist dem Dienstleistungssektor (Hauptwirtschaftsbereiche H-O) zuzuordnen. Da generell aber der Dienstleistungssektor die gründungsintensivste Branche darstellt, entspricht die Limited-Gründungszahl lediglich 0,8 % aller Dienstleistungsunternehmen. Der Handel kommt auf insgesamt 5.621 gegründete Limiteds, was ebenfalls einem Anteil von 0,8 % des Gesamtbestandes der Handelsunternehmen entspricht. Weitere 2.343 oder 0,7 % der Unternehmer machten sich im Baugewerbe mit einer Limited selbstständig. Eine vergleichsweise untergeordnete Rolle spielt die Limited im Verarbeitenden Gewerbe, nur 1.161 Limiteds wurden bislang in dieser Branche gegründet, dies ergibt einen Anteil von lediglich 0,4 % des Gesamtbestandes im Verarbeitenden Gewerbe. Der Grund hierfür mag in der ohnehin kapitalintensiven und kostspieligen Gründung einer Unternehmung im Verarbeitenden Gewerbe liegen, so dass die Aufbringung eines Mindestkapitals nicht die Hürde ist, die sie vielleicht im Dienstleistungsbereich darstellt.

Tabelle 2.10: Limiteds mit Lösungsmerkmal oder Bonitätsindex 500–600 nach Wirtschaftszweigen

Wirtschaftszweig	Bestand	davon gelöscht	mit Bonitätsindex 500 – 600
A Land- u. Forstwirtschaft	163	18	38
B Fischerei u. Fischzucht	4	0	0
C Bergbau u. Gewinnung v. Steinen u. Erden	14	1	0
D Verarbeitendes Gewerbe	1.161	138	136
E Energie- u. Wasserversorgung	53	0	4
F Baugewerbe	2.343	278	498
G Handel; Instandhaltung u. Reparatur v. Kfz u. Gebrauchsgütern	5.621	955	676
H Gastgewerbe	607	231	93
I Verkehr u. Nachrichtenübermittlung	1.328	329	238
J Kredit- u. Versicherungsgewerbe	728	191	47
K Grundstücks-, Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen u.ä.	8.366	1.489	731
M Erziehung u. Unterricht	163	18	8
N Gesundheits-, Veterinär- u. Sozialwesen	145	22	9
O Erbringung sonst. öffentlicher u. persönlicher Dienstleistungen	2.413	456	261
<i>Alle Wirtschaftszweige</i>	<i>23.109</i>	<i>4.126</i>	<i>2.739</i>

Quelle: Creditreform Datenbank, Stand 11.09.2007

Von den im Dienstleistungsgewerbe gegründeten Limiteds wurden bis zum Stichtag 2.736 schon wieder gelöscht – das entspricht einer Quote von knapp 20 %. Zählt man die Unternehmen dazu, die aktuell einen Bonitätsindex von 500 oder 600 aufweisen, erhält man rund 35 %. Die Sterblichkeit der Dienstleistungs-Limiteds liegt damit über den Gesamtdurchschnittswerten von 18 bzw. 30 %; vgl. Tabelle 2.10. Im Großhandel wurden hingegen von den insgesamt 1.864 gegründeten Limiteds lediglich 251 wieder aus den Registern gelöscht und weitere 206 stehen kurz davor. Insgesamt ergibt dies eine Quote von knapp einem Viertel – im Großhandel gegründete Limiteds haben also eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit als der Branchendurchschnitt. Dies ist erstaunlich, da der Großhandel im allgemeinen hinsichtlich der Zahl und der Höhe von Forderungsausfällen, schleppender Zahlungseingänge und damit auch der Ausfallgefahr gefährdeter als andere Branchen ist, da er oft erst bezahlt wird, wenn der Einzelhändler die Ware abgesetzt hat, obwohl er andererseits den Hersteller direkt bezahlen muss. Für den Einzelhandel gilt wiederum das Gegenteil: Im Einzelhandel wurden insgesamt 2.224 Limiteds gegründet; davon gibt es 515 (23 %) nicht mehr und weitere 291 Einzelhändler stehen vor dem Aus. Zusammen errechnet sich eine überdurchschnittliche Sterblichkeitsquote von 36 %.

Bis zum 11. September 2007 wurden 278 der 2343 im Baugewerbe gegründeten Limiteds wieder gelöscht (12 %), und noch einmal 498 Limiteds aus dem Baugewerbe weisen einen Bonitätsindex von 500 oder 600 auf, so dass insgesamt ein Drittel (33 %) inzwischen wieder

vom Markt verschwunden ist. Insbesondere im Rohrleitungs- und Kabelleitungstiefbau setzt man auf die Limited: 515 Unternehmer machten sich mit dieser Rechtsform selbstständig. Genau 300 davon stehen allerdings kurz vor dem Aus oder wurden bereits aus den Registern gelöscht – das entspricht einer außerordentlichen Quote von über 71 %.

Im Verarbeitenden Gewerbe sind 138 der gegründeten Limiteds inzwischen wieder gelöscht und weitere 136 sind akut insolvenzgefährdet. Bei einem entsprechenden Anteil von zusammen 24 % weisen Limited-Gründungen im Verarbeitenden Gewerbe damit eine überdurchschnittliche Bestandsfestigkeit auf. Dieses Resultat steht im Einklang mit der Erfahrung, dass Gründungen in diesem Bereich nicht zuletzt aufgrund einer regelmäßig höheren Kapitalintensität unabhängig von der Rechtsform eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit besitzen als beispielsweise Dienstleistungsgründungen.

Zwischenfazit und Ausblick

Die Zahl der Limited-Gründungen stieg in den Jahren 2003 bis 2006 stark an, erreichte aber nicht das Niveau, das insbesondere Gründungsagenturen verbreiteten. Insgesamt wurden nach Angaben der Creditreform Datenbank bis zum Stichtag 11. September 2007 rund 23.000 Limiteds gegründet. Der Höhepunkt der Limited-Gründungsaktivität wurde aber bereits 2006 überschritten. Das mag zum einen an zunächst unterschätzten Auflagen aus dem englischen Gesellschaftsrecht liegen, zum anderen aber auch am negativen Image der Limited liegen, welches nach Meinung einiger Experten daher rührt, dass die Limited „nicht unbedingt die finanzstärksten und nicht in jedem Fall die seriösesten Personen“ anzieht.⁵³ Schließlich hat auch der deutsche Gesetzgeber beschlossen, die GmbH international wettbewerbsfähig zu machen und eine Unterform der GmbH – die Unternehmergeinschaft – zuzulassen, die ebenfalls ohne Haftungskapital auskommt und preisgünstig, schnell und unkompliziert gegründet werden kann.

Die Unternehmergeinschaft dürfte rasche Verbreitung als Transaktionsvehikel bereits bestehender Unternehmen, aber auch bei Unternehmensgründungen finden. Die zunehmende Zurückdrängung der Limited, die sich bereits zum Zeitpunkt der Erhebung andeutete, dürfte mit Inkrafttreten der neuen Regelungen und der Schaffung der Unternehmergeinschaft ab 2008 voraussichtlich noch weiter voranschreiten.

Die Abschaffung des Mindeststammkapitals der GmbH ist grundsätzlich geeignet, das Gründungsgeschehen in Deutschland quantitativ anzuregen. Die im Vergleich zur Anzahl der Limited-Gründungen fast 100-fach höhere Zahl der Gründungen kleingewerblicher Einzelun-

⁵³ W. Goette, Richter am BGH, im Interview mit der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 21.06.2007.

ternehmen stellt allerdings infrage, ob die geringen Kapitalanforderungen einer Unternehmergeellschaft einen breiten Initiierungseffekt für Gründungen haben werden. Eher dürften Mitnahmeeffekte eintreten, nämlich der Versuch, eine Haftungsbeschränkung bei im Vergleich zur traditionellen GmbH niedrigem Mindestkapital mit einem unzureichend kapitalisierten Gründungsvorhaben zu verbinden. Auf der anderen Seite wird die zu erwartende Zurückdrängung der Limited zu Gunsten der Unternehmergeellschaft dafür sorgen, dass die Beratungs- und Übersetzungskosten, die im Fall der Limited jedes Jahr anfallen, zur Eigenkapitalaufstockung eingesetzt werden.

Ein Blick über die Grenzen Deutschlands hinweg lässt das Bevorstehende erahnen: Nachdem in Frankreich im Jahr 2004 das Mindestkapital für die der GmbH ebenfalls ähnlichen *société à responsabilité limitée* (SARL) von 7.500 EUR auf Null gesenkt wurde, verfügt jede zweite Neugründung über weniger als 1.000 EUR Eigenkapital; und in Großbritannien haben drei von vier Limiteds ein Nennkapital von nur 100 Pfund.⁵⁴ Daher ist nicht ausgeschlossen, dass sich auch die Sterblichkeit der Unternehmergeellschaften in etwa auf dem Niveau derjenigen von Limiteds einpendeln wird. Dass ein negativer Zusammenhang zwischen der Höhe des Stammkapitals und der Insolvenzwahrscheinlichkeit einer Unternehmung besteht, zeigt beispielsweise eine Auswertung des Datenbestandes der Creditreform Rating AG. Engert (2007) zufolge ergibt sich bei Kapitalgesellschaften, deren gezeichnetes Kapital den Betrag des gesetzlichen Mindestkapitals nicht übersteigt, eine Insolvenzwahrscheinlichkeit von knapp 2,4 % pro Jahr, während der Wert bei besser kapitalisierten Gesellschaften nur etwa 1,5 % beträgt; und dieser Unterschied wurde bei kleinen genauso wie bei mittleren und großen Kapitalgesellschaften beobachtet.

Abgesehen von der Höhe des Mindestgrundkapitals der Gesellschaft wird es für Kreditinstitute weiterhin eine große Rolle spielen, ob die Gesellschafter ausreichende Sicherheiten stellen können. Ein Finanzier, der bislang mit einer englischen Limited Vertragsbeziehungen eingegangen ist, dürfte künftig auch mit einer entsprechenden Unternehmergeellschaft kontrahieren. Der Gläubigerschutz aber – und das muss sich jeder potenzielle Vertragspartner einer Unternehmergeellschaft vor Augen halten – ist gering. Darunter leiden könnten die gesetzlichen Gläubiger, für die die Vertragsfreiheit nicht gilt – also der Fiskus und die Sozialkassen.

⁵⁴ W. Goette in Brandeins 09/07, S. 138 f.

2.4 Fazit

Nach dem Anstieg der Gründungszahlen in den Jahren 2003 und 2004 war in den Jahren 2005 und 2006 insgesamt ein Rückgang zu verzeichnen, dessen Ausmaß am aktuellen Rand jedoch in unterschiedlichen Datenquellen – und damit für unterschiedliche Gründungskonzepte – verschieden stark ausfällt. So konstatiert, während die Gründungsstatistik des IfM Bonn und der KfW-Gründungsmonitor für 2006 in Ost- und in Westdeutschland gesunkene Gründungsintensitäten ausweisen, das ZEW-Gründungspanel für Westdeutschland sogar eine leicht gestiegene Gründungsintensität. Vorläufige Berechnungen auf Basis der IfM-Gründungsstatistik und des KfW-Gründungsmonitors deuten darauf hin, dass für 2007 nochmals eine geringere Gründungsintensität zu verzeichnen ist. Während die Zuwächse der Jahre 2003 und 2004 bei in diesen Jahren schwacher Konjunktur wesentlich durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit nach Einführung des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“) getrieben wurden, ist die jüngste Verlangsamung des Gründungsgeschehens, die der Gründungsstatistik des IfM Bonn und dem KfW-Gründungsmonitor zu entnehmen ist, in engem Zusammenhang zu sehen sowohl mit der Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit als auch mit der verbesserten konjunkturellen Lage.

So wurden zur Jahresmitte 2006 die Förderinstrumente Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld zum neuen Gründungszuschuss zusammengeführt, der insgesamt restriktivere Förderbedingungen vorsieht. Zugleich geht mit der verbesserten wirtschaftlichen Lage nicht nur ein Rückgang der Arbeitslosenzahlen einher – welcher für sich genommen die Zahl der durch den Push-Effekt der Arbeitslosigkeit induzierten Gründungen verringert – sondern auch ein Anstieg der abhängigen Beschäftigung. Die sich dadurch vermehrt auftuenden abhängigen Beschäftigungsmöglichkeiten tragen ihrerseits dazu bei, dass sich ein Teil der potenziellen Gründer nicht für eine selbstständige Erwerbstätigkeit, sondern für ein Angestelltenverhältnis entscheidet. Andere Gründungsinteressierte hingegen werden durch die anziehende Konjunktur und die steigende Nachfrage erst zur Gründung ermutigt. Diesen konjunkturellen Pull-Effekt auf die Gründungstätigkeit bildet das ZEW-Gründungspanel, das hauptsächlich wirtschaftsaktive, im Handelsregister eingetragene Unternehmensgründungen erfasst, offenbar relativ stärker ab als die anderen Datenquellen.

Auf der Seite der Unternehmensschließungen ist die Zahl der Liquidationen im Jahr 2006 nach einem leichten Anstieg im Jahr 2005 wieder gesunken. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist hingegen bereits seit Jahren rückläufig – und auch in 2007 hat sich dieser Trend nach vorläufigen Berechnungen fortgesetzt. Hierfür dürfte vor allem die verbesserte konjunkturelle Lage verantwortlich sein.

Im Vergleich zur Gründungsintensität fällt die Liquidationsintensität seit Jahren niedriger aus, bewegt sich aber in derselben Größenordnung. Hierin kommt zum Ausdruck, dass ein Großteil der neu auf den Markt tretenden Unternehmen bestehende Unternehmen verdrängt. Insgesamt ist aber auch in den Jahren nach dem Ich-AG-Gründungsboom ein positiver Gründungsüberschuss zu verzeichnen, der sich in einem Anwachsen des Unternehmensbestandes niederschlägt.

In der langen Frist beeinflusst auch die demografische Entwicklung den Umfang und die Qualität des Gründungsgeschehens. Angesichts einer fortwährend steigenden Lebenserwartung und niedriger Geburtenraten werden sich die Bevölkerungszahl und die Altersstruktur der Bevölkerung in Deutschland in den kommenden Jahrzehnten substantiell ändern. Wir untersuchen, welche Auswirkungen die Alterung der Gesellschaft auf das Gründungsgeschehen hat.

Aufbauend auf Langfristtrends zur demografischen Entwicklung lässt sich zunächst die Trendentwicklung der Gründungsaktivität in Deutschland bis ins Jahr 2020 prognostizieren. Dabei sind sowohl die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials, als auch die Alterung der Konsumenten zu berücksichtigen. Während die Alterung des Erwerbspersonenpotenzials aufgrund einer geringeren Gründungsneigung Älterer zu einer Verringerung der Zahl der Gründer führt, impliziert ein höherer Anteil älterer Konsumenten, die im Vergleich zu Jüngeren geringere Konsumausgaben tätigen, einen Rückgang der Güternachfrage, so dass auch weniger unternehmerische Gelegenheiten entstehen. Beide dieser Wirkungskanäle weisen somit auf einen Rückgang der Gründungszahlen aufgrund der Bevölkerungsalterung hin. Der erwartete Rückgang, der Anpassungsreaktionen und sonstige exogene Einflüsse – wie etwa kurzfristige konjunkturelle Schwankungen oder sich ändernde institutionelle Rahmenbedingungen – außer Acht lässt, fällt mit geschätzten 2 bis 4 % bis zum Jahr 2020 insgesamt allerdings sehr moderat aus.

Wie Analysen auf individueller Ebene anhand des KfW-Gründungsmonitors zeigen, weisen bereits Personen ab 45 Jahren und insbesondere Ältere ab 55 Jahren eine im Vergleich zu jüngeren Personen geringere Gründungsneigung auf, was sowohl im Durchschnitt, als auch unter Herausrechnung weiterer Bestimmungsgründe der Gründungsneigung – wie z. B. dem Bildungsniveau oder dem bisherigen Erwerbsstatus der Personen – gilt. Auf der anderen Seite zeigt ein Vergleich von Gründern in unterschiedlichen Altersklassen hinsichtlich persönlicher Eigenschaften und gründungsrelevanter Einschätzungen sowie hinsichtlich der Charakteristika ihrer Gründungsprojekte, dass die Projekte älterer Gründer keine geringere Qualität aufweisen. Insbesondere haben ältere Gründer gemessen an der Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens der Selbstständigkeit in der ersten Zeit nach Gründung keine geringeren Erfolgchancen als Jüngere.

Alles in allem ist bei zunehmender Alterung der Bevölkerung in den kommenden Jahren also ein moderater Rückgang im Ausmaß der Gründungsaktivität, jedoch keine geringere Wertigkeit der Gründungen zu erwarten. Dementsprechend gering dürften auch resultierende Beeinträchtigungen der Beiträge von Gründungen zu Wachstum und Beschäftigung ausfallen.

In den Jahren nach 2020 wird sich allerdings der Bevölkerungsrückgang beschleunigen, womit dann auch ein stärkerer Rückgang der Gründungszahlen verbunden sein wird. In jedem Fall ist sicherzustellen, dass auch bei insgesamt geringerem Umfang des Gründungsgeschehens und veränderter Zusammensetzung der gründungsinteressierten Bevölkerung der Schritt in die Selbstständigkeit attraktiv bleibt. So ist wichtig, dass der Zugang zu bedarfsgerechter Finanzierung offen bleibt und Finanzierungsformen und Gründungsberatung stets zielgruppenspezifisch angepasst werden, damit Unternehmensgründungen auch unter den veränderten Vorzeichen ihre gesamtwirtschaftlich wünschenswerten Wirkungen entfalten können.

Weiterhin lassen sich aus der Entwicklung von Unternehmensgründungen und -schließungen in der Rechtsform der *Private Company Limited by Shares* – kurz: *Limited* – Lehren für die Zukunft ziehen. Die Limited ist eine der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) sehr ähnliche Kapitalgesellschaft, die sich allerdings dadurch auszeichnet, dass zur Gründung ein Stammkapital von lediglich einem englischen Pfund erforderlich ist. Hinzu kommt, dass die Eintragung einer Limited ins Handelsregister im Vergleich zu einer GmbH-Gründung sehr schnell geht.

Bedeutung gewann die Limited in Deutschland etwa ab dem Jahr 2003, nachdem der Europäische Gerichtshof in richtungsweisenden Urteilen die Niederlassungsfreiheit innerhalb der EU auch für Zweigniederlassungen bestätigt hatte. In den Folgejahren stieg die Zahl der Limited-Gründungen stark an; bei einer über die Jahre summierten Gesamtzahl von rund 23.000 bis September 2007 gegründeten Limiteds wählt allerdings insgesamt nur ein kleiner Teil der Gründer diese Rechtsform. Der Höhepunkt der Limited-Gründungsaktivität wurde 2006 überschritten, im Jahr 2007 war die Zahl der Gründungen rückläufig. Überdies ist entgegen dem insgesamt rückläufigen Trend der Unternehmensschließungen in den letzten Jahren die Zahl der Löschungen von Limiteds sprunghaft angestiegen. Es ist damit eine hohe Frühsterblichkeit von Limited-Gründungen zu beobachten.

Diese Entwicklungen mögen erstens an zunächst unterschätzten Auflagen aus dem englischen Gesellschaftsrecht liegen, zweitens wohl aber vor allem am negativen Image der Limited, welches aus der Möglichkeit des persönlichen Haftungsausschlusses ohne Aufbringung eines Mindestkapitals herrührt. Dies hat vermutlich viele Gründer zur Selbstständigkeit animiert, deren Geschäftsidee vielleicht noch nicht ganz ausgereift war und/oder die ver-

gleichsweise finanzschwach gegründet haben. Drittens hat der deutsche Gesetzgeber beschlossen, die GmbH international wettbewerbsfähig zu machen und eine Unterform der GmbH – die Unternehmergesellschaft – zuzulassen, die zum Zeitpunkt der Gründung ohne Haftungskapital auskommt und preisgünstig, schnell und unkompliziert gegründet werden kann. Angesichts der Erwartung, dass Gründungen von Unternehmergesellschaften ab Mitte 2008 möglich sein werden, haben sich möglicherweise bereits 2007 schon deutlich weniger Gründer für die Rechtsform der Limited entschieden.

Grundsätzlich sind die Reduktion des Mindeststammkapitals der GmbH und die Vereinfachung des Gründungsprozesses geeignet, das Gründungsgeschehen in Deutschland zu stimulieren. Dabei gilt es jedoch eine Negativselektion finanzschwacher und/oder schlecht vorbereiteter Gründer wie im Fall der Limited zu vermeiden. Positiv ist deshalb die Thesaurierungspflicht zu bewerten, die der Gesetzgeber aus Gläubigerschutzgesichtspunkten in den Gesetzestext aufgenommen hat und die die Nachhaltigkeit der Gründung unterstreichen soll. Auf der anderen Seite ist zu bedenken, dass insbesondere im Fall größerer Gründungsprojekte weder die alte Stammkapitalgrenze von 25.000 EUR noch die neue Mindestkapitalregelung nach MoMiG von 10.000 EUR bindende Haftungsgrenzen darstellen, da Gläubiger zur Forderungsabsicherung im Zweifel auf eine persönliche Haftungserklärung des Gründers zurückgreifen.

Literatur zu Kapitel 2

- Almus, M., D. Engel und S. Prantl (2002), Die Mannheimer Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH ZEW, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, S. 79 – 102.
- Angele, J. (2007), Gewerbeanzeigen 2006 - Gründungen und Schließungen, in: *Wirtschaft und Statistik*, Heft 6, 567 – 576.
- Arkebauer, J. B. (1995), *Golden Entrepreneurship. The Mature Person's Guide to a Successful Business*, McGraw-Hill, New York.
- Bartelsman, E., J. Haltiwanger und S. Scarpetta (2004), Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries, IZA Discussion Paper 1364, Bonn.
- Baucus, D. und S. E. Human (1994), Second Career Entrepreneurs: A Multiple Case of Entrepreneurial Processes and Antecedent Variables, *Entrepreneurship: Theory & Practice* 19, S. 41 – 71.
- Blackburn, R., M. Hart und M. O'Reilly (2000), Entrepreneurship in the Third Age: New Dawn or Mismatched Expectations? *23rd ISBA National Small Firms Policy and Research Conference*, Aberdeen University, S. 1 – 17.
- Blanchflower, D. G. (2000), Self-Employment in OECD Countries, *Labour Economics* 7, S. 471 – 505.
- Bönte, W., O. Falck und S. Heblich (2007), Demography and Innovative Entrepreneurship, CESifo Working Paper 2115, München.
- Börsch-Supan, A. (2003), Labor Market Effects of Population Aging, *Labour*, Ausgabe 17, S. 5 – 44.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (2007), Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 3., ergänzte Auflage, Duncker und Humblot, Berlin.
- Bucher, H. und C. Schlömer (2004), Die Erwerbspersonen in den Regionen der Bundesrepublik Deutschland zwischen 1990 und 2020, *Informationen zur Raumentwicklung* Heft 3/4, S. 151 – 167.

- Clemens, R., B. Günterberg, M. Niefert und A. Sahm (2005), Unternehmensfluktuation: Neuere Trends im Gründungsgeschehen, in: Creditreform, IfM, KfW, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2005 – jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 39 – 80.
- Clemens, R., und G. Kayser (2001), Existenzgründungsstatistik – Unternehmensgründungsstatistik – Zur Weiterentwicklung der Gründungsstatistik des IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 149, IfM Bonn.
- Cramerer, C. F. und D. Lovallo (1999), Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach, *American Economic Review* 89, S. 306 – 318.
- De Meza, D. und C. Southey (1996), The Borrower's Curse: Optimism, Finance and Entrepreneurship, *Economic Journal* 106, S. 375 – 386.
- Engel, D., T. K. Bauer, K. Brink und andere (2007a), Unternehmensdynamik und alternde Bevölkerung, RWI Schriften Nr. 80, Duncker & Humblot, Berlin.
- Engel, D., L. Jacobi und C. M. Schmidt (2007b), Population Ageing and Start-up Activity: Conceptual Framework and Empirical Evidence, Ruhr Economic Papers, forthcoming, Essen.
- Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung 139, Stuttgart.
- Engert, A. (2007), Die Wirksamkeit des Gläubigerschutzes durch Nennkapital, *GmbHRundschau* 98, S. 337 – 344.
- Evans, D. S. und L. S. Leighton (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, *American Economic Review* 79, S. 519 – 535.
- Faulenbach, N. und A. Werner (2008), Das Gründungsverhalten Älterer in Deutschland, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 116 NF, DUV, Wiesbaden.
- Fitzenberger, B. und K. Kohn (2006), Skill Wage Premia, Employment, and Cohort Effects: Are Workers in Germany All of the Same Type?, IZA Discussion Paper 2185, Bonn.
- Fritsch, M., R. Grotz, U. Brix, M. Niese und A. Otto (2002), Zusammenfassender Vergleich der Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, S. 199 – 214.

- Fritsch, M. und P. Müller (2004), Effects of New Business Formation on Regional Development over Time, *Regional Studies* 38, S. 961 – 975.
- Gottschalk, S., H. Fryges, G. Metzger, D. Heger und G. Licht (2007), Start-ups zwischen Forschung und Finanzierung: Hightech-Gründungen in Deutschland, ZEW Mannheim.
- Grupp, H. und H. Legler (2000), Hochtechnologie 2000, Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Gutachten für das bmb+f, Karlsruhe, Hannover.
- Günterberg, B. (2008), Gründungs- und Liquidationsgeschehen 2006 in Deutschland, IfM Bonn, www.ifm-bonn.org, März 2008.
- Harhoff, D. und F. Steil (1997), Die ZEW-Gründungspanels – Konzeptionelle Überlegungen und Analysepotential, in: D. Harhoff (Hrsg.), *Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer*, Nomos, Baden-Baden, S. 11 – 28.
- Institut für Wirtschaftsforschung Halle, TU Dresden und ifo Institut (2006), Demographische Entwicklung in Ostdeutschland, Forschungsauftrag des BMWi, Projekt Nr. 27/04, Endbericht.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007a), KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K., und H. Spengler (2007b), Erfolgsbegründende Wahrnehmung oder Ex-post-Verklärung? Zum Einfluss subjektiver Einschätzungen auf das Überleben von Gründungen in der kurzen Frist, Arbeitspapier November 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Köllinger, P., M. Minniti und C. Schade (2007), "I think I can, I think I can": Overconfidence and entrepreneurial behavior, *Journal of Economic Psychology* 28, S. 502 – 527.
- Kriese, M. (2006), Selbstständigkeit und demographischer Wandel, ifo Dresden berichtet 3/2006, S. 35 – 41.
- Leiner, R. (2002), Die Gewerbeanzeigenstatistik, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), *Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen*, Physica, Heidelberg, S. 103 – 127.

- Lévesque, M. und M. Minniti (2006), The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior, *Journal of Business Venturing* 21, S. 177 – 194.
- Metzger, G. (2007), Unternehmensgründungen in Deutschland – Konjunktur hilft Dienstleistern, ZEW Gründungsreport 7, Nr. 2, S. 1 – 2.
- Müller, K. (2006), Erste Auswirkungen der Novellierung der Handwerksordnung von 2004, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Band 74, IfH Göttingen, Duderstadt.
- Nerlinger, E. (1998), Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, Schriftenreihe des ZEW 27, Baden-Baden.
- Nerlinger, E. und G. Berger (1995), Technologieorientierte Industrien und Unternehmen: Alternative Definitionen, ZEW-Discussion Paper 95-20, Mannheim.
- Niefert, M., G. Metzger, D. Heger und G. Licht (2006), Hightech-Gründungen in Deutschland: Trends und Entwicklungsperspektiven, ZEW Mannheim.
- Niemeier, W. (2006), GmbH und Limited im Markt der Unternehmensträger, *ZIP Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* Nr. 49/2006, S. 2.237 – 2.251.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2007), *Das Erreichte nicht verspielen – Jahresgutachten 2007*, Bonifatius, Paderborn.
- Singh, G. und A. DeNoble (2003), Early Retirees as the Next Generation of Entrepreneurs, *Entrepreneurship: Theory and Practice* 27, S. 207 – 226.
- Statistisches Bundesamt (2007), Unternehmen und Arbeitsstätten – Gewerbeanzeigen – Dezember und Jahr 2006, Fachserie 2 Reihe 5, Wiesbaden.
- Trettin, L., D. Engel, M. Roitburd und G. Werkle (2007), Alterung der Gesellschaft: Neue Herausforderungen für die Gründungsförderung in Deutschland? - Ergebnisse einer empirischen Untersuchung bei Wirtschaftskammern und kommunalen Einrichtungen 2005 bis 2006, *RWI Materialien* Heft 34, Essen.
- Van Praag, B. M. S. und A. S. Booij (2003), Risk Aversion and the Subjective Time Discount Rate: A Joint Approach, CESifo Working Paper 923, München.
- Van der Sluis, J., C. M. van Praag and W. Vijverberg (2005), Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-analysis of the Impact of Education in Industrialized Countries, *The World Bank Economic Review* 19, S. 225 – 261.
- ZDH (2007), Handwerk 2006, Zentralverband des Deutschen Handwerks, Berlin.

Anhang 2

Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen

Für die Analyse des Gründungs- und Liquidationsgeschehens werden drei Datenquellen genutzt, die sich nach der Erhebungsgrundlage und Definition des Gründungsbegriffs und damit nach Art und Umfang des erfassten Gründungsgeschehens unterscheiden (s. Tabelle 2.6).

Das ZEW-Gründungspanel basiert auf den halbjährlich bereitgestellten Unternehmensdaten von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei. Die statistische Grundeinheit der Creditreform-Daten und damit auch des ZEW-Gründungspanels ist das rechtlich selbstständige Unternehmen. Als Gründung gilt die so genannte originäre Unternehmensgründung, d. h. der erstmalige Einsatz betrieblicher Faktorkombinationen; derivative Gründungsereignisse, wie z. B. ein Rechtsformwechsel oder Änderungen in der Eigentümerstruktur bestehender Unternehmen, fallen nicht unter den Gründungsbegriff. Die Registrierung von Unternehmensgründungen durch Creditreform erfolgt sowohl anfrageunabhängig aus amtlichen Informationsquellen (z. B. Handelsregister, Vereinsregister, Grundbuch) und allgemeinen unternehmerischen Informationsquellen (z. B. Tagespresse, Bilanzen und Geschäftsberichte), als auch anfrageabhängig aufgrund von Recherchen, die durch Anfragen zu einzelnen Unternehmen durch Creditreform-Kunden oder aus Gründen der Marktforschung ausgelöst werden. Diese Art der Registrierung führt zu einer Erfassung hauptsächlich von „wirtschaftsaktiven“ Unternehmen, während Unternehmen mit geringer wirtschaftlicher Aktivität – Kleinunternehmen und somit insbesondere im Nebenerwerb betriebene Unternehmen – unterrepräsentiert sind. Ebenfalls unterrepräsentiert sind die Unternehmen von Freiberuflern und landwirtschaftliche Betriebe, die i. d. R. keiner Pflicht zur Eintragung ins Handelsregister unterliegen.⁵⁵

Viele Unternehmensgründungen werden von Creditreform nicht im Gründungsjahr, sondern erst im Laufe der darauf folgenden Jahre erfasst. Um die daraus resultierende Untererfassung des Gründungsaufkommens am aktuellen Rand zu korrigieren, verwendet das ZEW ein Hochrechnungsverfahren, im Zuge dessen abgeschätzt wird, wie viele der im Berichtszeitraum bereits existierenden, aber noch nicht im Datenbestand enthaltenen Unternehmensgründungen Creditreform in den nächsten Jahren erfassen wird.⁵⁶ Die Verwendung von

⁵⁵ Für eine ausführliche Beschreibung des ZEW-Gründungspanels und Creditreform-Unternehmensdaten siehe Almus et al. (2002).

⁵⁶ Bei der Hochrechnung werden die Beobachtungen des Gründungsjahres, welches zum Zeitpunkt der letzten Datenübermittlung als annähernd vollständig erfasst anzusehen ist, als Referenz für das Erfassungsverhalten von Creditreform zugrunde gelegt. Analysen für vergangene Gründungsjahre

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.

Die Gründungsstatistik des IfM Bonn beruht auf der Gewerbeanzeigenstatistik der Statistischen Ämter der Länder und des Bundes. Erfassungseinheit der Gewerbeanzeigenstatistik ist die Gewerbeanzeige. Dahinter verbergen sich im Fall von Personengesellschaften Personen bzw. Gründer, da für jeden geschäftsführenden Gesellschafter Anzeigepflicht besteht; bei juristischen Personen (z. B. Kapitalgesellschaften) ist der Betrieb der Merkmalsträger. Die Gewerbeanzeigenstatistik resultiert aus der Meldepflicht nach §§ 14, 15 und 55c der Gewerbeordnung (GewO). Nicht der Gewerbeordnung unterliegen – und sind daher auch nicht in die Statistik einbezogen – die Freien Berufe, Betriebe der Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Garten- und Weinbau, Bergbau) sowie Versicherungen. Sobald aber Tätigkeiten in diesen Bereichen in Verbindung mit einer Gewerbetätigkeit ausgeübt werden, kommen die allgemeinen Bestimmungen der GewO zur Anwendung.⁵⁷ Potenzielle Übererfassungen resultieren in der Gewerbeanzeigenstatistik aus Scheingründungen, also Anmeldungen von Gewerben, die gar nicht aktiv werden oder die nur zum Zweck der Erlangung günstiger Einkaufskonditionen (Metroschein) erfolgen,⁵⁸ sowie aufgrund von Mehrfachnennungen.⁵⁹

Im Rahmen seiner Gründungsstatistik bestimmt das IfM Bonn aus dem Datenmaterial der Gewerbeanzeigenstatistik vierteljährlich die Zahl der Existenzgründungen und weist jeweils im Frühjahr Jahreszahlen für das vergangene Jahr aus. Der genannten Übererfassungsproblematik in der Gewerbeanzeigenstatistik begegnet das IfM dabei mittels verschiedener Kor-

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. Auf Basis der Informationen über die mittlere Erfassungsgeschwindigkeit kann die Abschätzung der Anzahl der Unternehmensgründungen erfolgen. Der aktuelle Rand, d. h. der Hochrechnungszeitraum, wurde auf dieser Grundlage auf fünf Jahre eingegrenzt.

⁵⁷ Für eine ausführliche Darstellung der Gewerbeanzeigenstatistik vgl. Statistisches Bundesamt (2007) und Angele (2007).

⁵⁸ Die Scheingründungsproblematik besitzt verschiedenen Studien zufolge ein erhebliches Ausmaß. So ist davon auszugehen, dass es sich bei gut 10 bis 20 % der Gewerbeanzeigen um Scheingründungen handelt; vgl. Brüderl et al. (2007), Harhoff und Steil (1997) und Leiner (2002).

⁵⁹ Eine neue Gewerbeanmeldung ist bei jeder Änderung bzw. Erweiterung des Geschäftsgegenstandes vorgeschrieben, wobei alle geschäftsführenden Gesellschafter einer Personengesellschaft der Meldepflicht unterliegen. Das Problem der Mehrfachnennungen aufgrund von Anzeigen mehrerer Gesellschafter wird seitens der Statistischen Landesämter abgemildert, indem sie soweit wie möglich die Meldungen zu einer Gewerbeanzeige zusammenfassen. Im Jahr 2006 lag die Zahl der Gewerbetreibenden, die eine Gewerbeanmeldung abgegeben haben, um knapp 100.000 über der Zahl der ausgewiesenen Gewerbeanmeldungen (Statistisches Bundesamt, 2007).

rekturverfahren. Als Existenzgründung gelten für das IfM Bonn die so genannte selbstständig originäre Unternehmensgründung, d. h. die Schaffung einer selbstständigen neuen Wirtschaftseinheit, sowie die Übernahme eines bestehenden Unternehmens. Berücksichtigt werden Unternehmensgründungen in Form von Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen (also keine Zweigniederlassungen oder unselbstständige Zweigstellen), „echte“ Gründungen von Kleingewerbetreibenden sowie Übernahmen von Unternehmen durch Erbfolge, Kauf oder Pacht.⁶⁰ Bei den Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen, die entweder ins Handelsregister eingetragen sind oder eine Handwerkskarte besitzen oder mindestens einen Arbeitnehmer beschäftigen, handelt es sich um Betriebsgründungen im engeren Sinn. Darüber hinaus erfasst die Gründungsstatistik des IfM Bonn auch die Kleingewerbegründungen, wobei die Zahl der vom Statistischen Bundesamt ausgewiesenen Gründungen von Kleinunternehmen – Gründungen ohne Eintrag in Handelsregister bzw. Handwerksrolle und ohne Mitarbeiter – um die geschätzte Zahl der Scheingründungen gekürzt wird.⁶¹ Darüber hinaus zählen Nebenerwerbsgründungen in der Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt, was ebenfalls möglichen Übererfassungen vorbeugt.

Anders als die ZEW-Gründungspanels oder die Gründungsstatistik des IfM Bonn, die entsprechend den Deckungsbereichen der ihnen zu Grunde liegenden Datenquellen und den spezifischen Abgrenzungen des Gründungsbegriffs Vollerhebungen darstellen, handelt es sich beim KfW-Gründungsmonitor um eine repräsentative Bevölkerungsstichprobe von jährlich ca. 40.000 zufällig ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen. In der computerunterstützten telefonischen (CATI) Erhebung des KfW-Gründungsmonitors werden Existenzgründer mit einer Eingangsfrage identifiziert, die darauf abzielt, ob der Proband innerhalb der letzten 12 Monate eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen hat. Im weiteren Verlauf wird Gründern ein ausführliches Frageprogramm (mit derzeit ca. 50 Fragen) zu ihrer Person und ihrem Gründungsprojekt vorgelegt. Im Gegensatz zu anderen Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland zeichnet

⁶⁰ Vgl. Clemens und Kayser (2001).

⁶¹ Bis zur Änderung der Gewerbeanzeigenstatistik im Jahr 2003 hat das IfM Bonn den Anteil der „unechten“ Kleingewerbegründungen an den „sonstigen Neuerrichtungen“ (Kleingewerbegründungen und Nebenerwerbsgründungen) auf 15 % sowie den Anteil der Nebenerwerbsgründungen auf 20 % der nach Abzug der unechten Kleingewerbegründungen verbleibenden sonstigen Neuerrichtungen geschätzt. Um diese Werte wurden dann die Meldezahlen bereinigt. Da seit 2003 die Nebenerwerbsgründungen explizit von den Gewerbetreibenden angegeben werden, entfällt deren Schätzung. Da nun ein Großteil der Scheingründungen als Nebenerwerbsgründung angemeldet werden dürfte, ist der Anteil der unechten Kleingewerbegründungen inzwischen niedriger anzusetzen; so dass eine entsprechende Bereinigung um derzeit 10 % stattfindet. Die Anzahl der gründungsrelevanten Übernahmen wurde bis 2002 ebenfalls geschätzt und kann seit 2003 explizit der Gewerbeanzeigenstatistik entnommen werden.

sich der KfW-Gründungsmonitor durch einen breiteren Gründungsbegriff (gewerbliche und freiberufliche Gründungen, Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen, Gründungen im Voll- und im Nebenerwerb) und einen großen Informationsumfang zur Person des Gründers und zu seinem Gründungsvorhaben aus. Außerdem ermöglicht das Erhebungsdesign, das sowohl Gründer als auch Nichtgründer erfasst, Vergleiche zwischen diesen beiden Bevölkerungsgruppen hinsichtlich einer breiten Palette von Persönlichkeitsmerkmalen.

Die Gründungszahlen des KfW-Gründungsmonitors sind aus der Stichprobe hochgerechnete Werte, die dadurch mit üblicherweise zu verzeichnenden Zufallsfehlern bzw. Schwankungsbreiten behaftet sind. Bei niedrigen Fallzahlen besitzen hochgerechnete Besetzungszahlen nur einen geringen Aussagewert, etwa für die Bestimmung von Gründerquoten in spezifischen Bereichen oder Regionen. Zudem resultieren systematische Untererfassungen für Bereiche, die durch das Erhebungsdesign nicht abgedeckt werden. So orientiert sich die Zufallsauswahl der Stichprobe am Universum der Telefonfestnetzanschlüsse in Deutschland, es werden seitens des beauftragten Umfrageinstituts allerdings ausschließlich Interviews in deutscher Sprache angeboten. Somit bezieht sich die Repräsentativität des KfW-Gründungsmonitors auf die in Deutschland ansässige deutschsprachige Bevölkerung mit Telefonfestnetzanschluss.⁶²

⁶² Vgl. Kohn und Spengler (2007a).

Tabelle 2.11: Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Liquidationen

	<i>ZEW-Gründungspanel</i>	<i>Gründungsstatistik des IfM Bonn</i>	<i>KfW-Gründungsmonitor</i>
Datenbasis	Unternehmensdatenbestand der Auskunft Creditreform, Rohdatenaufbereitung und Hochrechnung der Gründungszahlen am aktuellen Rand durch ZEW	Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes, Berechnung der Existenzgründungen und Liquidationen durch IfM Bonn	jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung im Auftrag der KfW, Hochrechnung der Gründungszahlen durch KfW
Erfassungseinheit bzw. Merkmalsträger	originäre Gründung eines rechtlich selbstständigen Unternehmens	Gewerbeanzeige (bei Personengesellschaften: Zusammenfassung der Gewerbeanmeldungen geschäftsführende(r) Gesellschafter; bei juristischen Personen: Betrieb)	Gründerperson
Gründungszeitpunkt	meist Aufnahme der Geschäftstätigkeit	Zeitpunkt der Gewerbeanmeldung	vom Gründer wahrgenommener Gründungszeitpunkt
Nicht oder untererfasste Gründungen	Kleingewerbetreibende, landwirtschaftliche Betriebe und Freiberufler sind untererfasst.	Gründungen ohne Anzeigepflicht nach Gewerbeordnung (Urproduktion, Freie Berufe, Versicherungen) sind nicht erfasst.	nicht deutschsprachige Gründer, Gründer ohne Festnetztelefonanschluss sind nicht erfasst.
Übererfassung von Gründungen	Mehrfacherfassungen von Gründungen werden im Rahmen der Datenaufbereitung eliminiert.	Übererfassungen durch Mehrfachmeldungen und Scheingründungen werden durch Korrekturen beseitigt	keine systematische Übererfassung bekannt
Unternehmensschließung	Insolvenz	Liquidation	Beendigung der begonnenen Selbstständigkeit, nur in einzelnen Wellen erhoben
Zeitpunkt der Schließung	Zeitpunkt des Insolvenzantrages	Zeitpunkt der Gewerbeabmeldung	Zeitpunkt der Beendigung der selbstständigen Tätigkeit
Nicht oder untererfasste Schließungen	Untererfassung freiwilliger Marktaustritte	Untererfassung aufgrund schlechter „Abmeldemoral“	Nichterfassung von Schließungen von Bestandsunternehmen
Übererfassung von Schließungen	nein	Übererfassung durch Abmeldung von Scheingründungen, durch Korrekturen beseitigt.	nein
erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Berlin-West) ab 1990	ab 1996 flächendeckend (davor für einzelne Bundesländer)	ab 2000
Regionale und sektorale Differenzierung	Standort (Postleitzahl) und Branche (5-Steller)	Gemeinden und Branche (2-Steller WZ 2003)	Gemeinden und Branche (ab 2003 3-Steller WZ 2003)
Gründungen / Gründer 2006 (2007)	252.000 (-)	471.000 (430.000)	447.000 im Voll- und 645.000 im Nebenerwerb (347.000 im Voll- und 513.000 im Nebenerwerb)
Schließungen 2006 (2007)	30.000 (-)	431.000 (415.000)	---

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

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

Unterschiede gibt es auch hinsichtlich der Erfassung von Unternehmensschließungen bzw. Liquidationen und Insolvenzen. Während im KfW-Gründungsmonitor bisher nur unregelmäßig Angaben zur Beendigung begonnener Selbstständigkeiten erfasst wurden,⁶³ lassen sich die Daten des ZEW und des IfM Bonn zur Beobachtung des Liquidations- und Insolvenzgeschehens heranziehen.

Seitens des IfM Bonn werden Liquidationen aus den Gewerbeabmeldungen der Gewerbeanzeigenstatistik ermittelt. Dort liegt aufgrund der schwachen Meldemoral von Betrieben bzw. Personen nach Aufgabe der gewerblichen Tätigkeit⁶⁴ zunächst eine Untererfassung vor. Andererseits kommt es zu einer Übererfassung der Liquidationen durch die Abmeldung von Scheingründungen, die jedoch geringer ausfallen dürfte als die Untererfassung. Das IfM Bonn begegnet der Erfassungsproblematik mit Korrekturverfahren analog zu jenen bei den Gründungen. Eine Zusammenführung bzw. Verknüpfung der Gewerbean- und Gewerbeabmeldungen auf Individual- bzw. Betriebsebene wäre aufgrund fehlender Identifikationschlüssel bislang nur über aufwendige Textabgleiche möglich, die jedoch von den Statistischen Ämtern nicht praktiziert werden.

Die Identifikation von Unternehmensschließungen im ZEW-Gründungspanel ist ebenfalls mit einer Anzahl von Problemen verbunden. Mit zufrieden stellender Präzision können bislang nur erzwungene Schließungen, d. h. Schließungen in Verbindung mit einem Insolvenzverfahren, identifiziert werden. Eine zuverlässige Identifikation freiwilliger Unternehmensschließungen würde hingegen zeitaufwendige Textauswertungen voraussetzen; zudem registriert Creditreform freiwillige Stilllegungen häufig erst mit großer zeitlicher Verzögerung.⁶⁵ In Bezug auf

⁶³ Prinzipiell ist die Erfassung von Unternehmensschließungen mit dem KfW-Gründungsmonitor möglich. Fragen zur Unternehmensaufgabe gehörten bislang allerdings nicht zum ständigen Befragungsprogramm; diesbezügliche Fragen wurden nur in den Jahren 2003 und 2006 gestellt; vgl. Kohn und Spengler (2007b).

⁶⁴ Aufgrund dieser Problematik gehen die Gewerbebeamten immer mehr dazu über, Abmeldungen "von Amts wegen" vorzunehmen, insbesondere seit die Finanzbehörden gehalten sind, bei Erlöschen der Steuernummer das Gewerbeamt zu informieren; vgl. Angele (2007) und Leiner (2002).

⁶⁵ Vgl. Almus et al. (2002).

das Schließungsgeschehen beschränken sich die Analysen mit dem ZEW-Gründungspanel deshalb auf Insolvenzen.

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

Tabellen und Abbildungen

Tabelle 2.12: Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit: jährliche Programm-Zugänge 2000–2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
West								
Überbrückungsgeld**	58.860	61.676	86.239	115.348	137.042	119.985	83.605	
Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)***				66.064	112.091	57.250	26.949	
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit)						11.186	19.889	16.829
Gründungszuschuss****							25.354	93.371
<i>Insgesamt</i>	<i>58.860</i>	<i>61.676</i>	<i>86.239</i>	<i>181.412</i>	<i>249.133</i>	<i>188.421</i>	<i>155.797</i>	<i>110.200</i>
Ost								
Überbrückungsgeld**	33.736	34.250	38.646	43.348	46.137	36.903	24.661	
Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)***				29.134	56.085	33.770	15.863	
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit)						5.963	13.439	14.431
Gründungszuschuss****							8.215	28.583
<i>Insgesamt</i>	<i>33.736</i>	<i>34.250</i>	<i>38.646</i>	<i>72.482</i>	<i>102.222</i>	<i>76.636</i>	<i>62.178</i>	<i>43.014</i>
Gesamt								
Überbrückungsgeld**	92.596	95.926	124.885	158.696	183.179	156.888	108.266	
Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)***				95.198	168.176	91.020	42.812	
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit)						17.149	33.328	31.260
Gründungszuschuss****							33.569	121.954
<i>Insgesamt</i>	<i>92.596</i>	<i>95.926</i>	<i>124.885</i>	<i>253.894</i>	<i>351.355</i>	<i>265.057</i>	<i>217.975</i>	<i>153.214</i>

* Hochrechnung am aktuellen Rand. Basis Dezember 2007.

** Zugänge bis November 2006.

*** Zugänge von Januar 2003 bis Juli 2006.

****Zugänge ab Januar 2005.

***** Zugänge ab August 2006.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit (www.pub.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/detail/f.html, Stand 24.01.2008), eigene Berechnungen

Tabelle 2.13: Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes

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

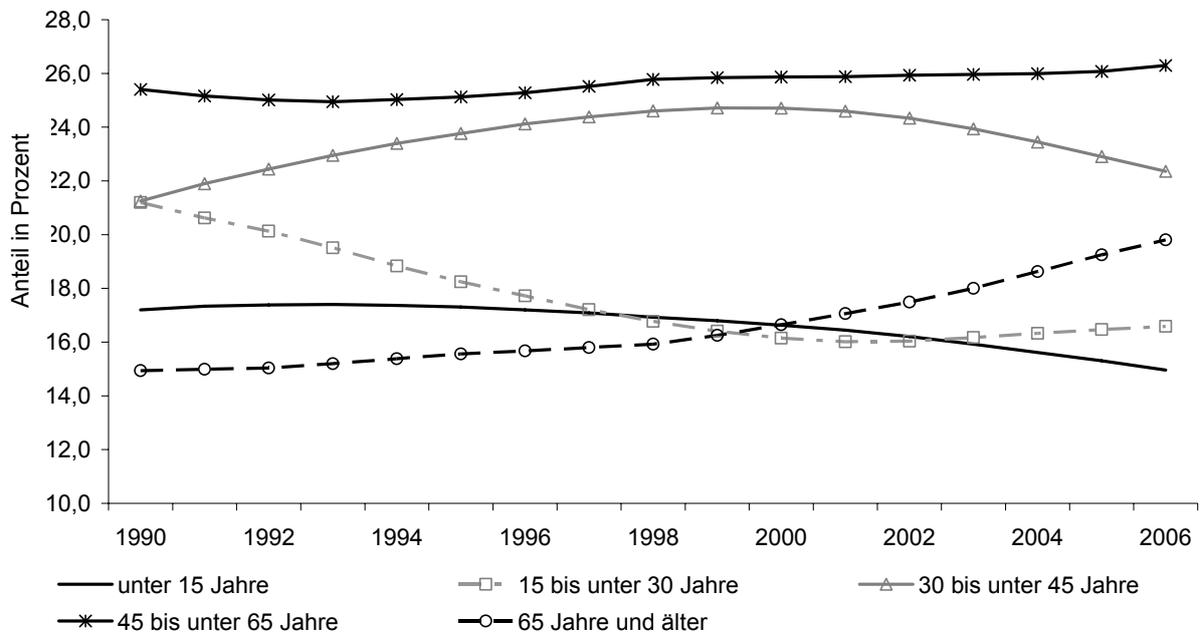
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Grupp und Legler (2000)

Tabelle 2.14: 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

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

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



Quelle: Statistisches Bundesamt (Datenbank „GENESIS Online“, Abruf 17.12.2007), eigene Berechnungen

Grafik 2.12: Bevölkerung in Deutschland nach Altersgruppen

Tabelle 2.15: Probit-Regression der Gründungsentscheidung

	Gründer gesamt		Vollerwerbs- gründer		Nebenerwerbs- gründer	
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert
Alter (Ref.: 35 bis 44 Jahre)						
18 bis 24 Jahre	0,014	(0,76)	-0,003	(-0,31)	0,019	(1,26)
25 bis 34 Jahre	0,029 **	(2,17)	0,004	(0,53)	0,025 **	(2,27)
45 bis 54 Jahre	-0,027 **	(-2,26)	-0,015 **	(-2,17)	-0,010	(-0,95)
55 bis 64 Jahre	-0,080 ***	(-6,79)	-0,031 ***	(-4,56)	-0,047 ***	(-4,76)
Bildung (Ref.: abgeschl. Berufsausb.)						
Hochschulabschluss	0,020	(1,43)	-0,011	(-1,39)	0,037 ***	(2,99)
Fachhochschulabschluss	0,024	(1,46)	-0,001	(0,03)	0,025 *	(1,76)
Ohne Abschluss, mit Abitur	0,007	(0,37)	-0,023 **	(-2,02)	0,030 *	(1,78)
Ohne Abschluss, ohne Abitur	-0,088 ***	(-4,43)	-0,032 ***	(-2,85)	-0,047 ***	(-3,03)
Schüler	-0,010	(-0,28)	-0,046 **	(-2,27)	0,034	(1,17)
Erwerbsstatus (Ref.: sonst. Angestellter)						
Unternehmensleiter / Geschäftsführer	0,131 ***	(3,58)	0,133 ***	(4,73)	0,018	(0,64)
Leitender / hochqualifizierter Angestellter	0,038 **	(2,27)	0,057 ***	(4,37)	-0,009	(-0,69)
Beamter	-0,036 *	(-1,66)	-0,027 *	(-1,76)	-0,016	(-0,97)
Facharbeiter	-0,036 *	(-1,80)	-0,006	(-0,43)	-0,030 *	(-1,89)
Sonstiger Arbeiter	-0,006	(-0,26)	-0,016	(-1,04)	0,008	(0,41)
Selbstständig	0,070 ***	(3,50)	0,082 ***	(5,23)	0,001	(0,01)
Arbeitslos	0,174 ***	(8,31)	0,195 ***	(10,61)	0,003	(0,22)
Nichterwerbspersonen	0,040 ***	(2,65)	0,014	(1,34)	0,025 **	(2,13)
Ortsgröße (Ref.: Ort > 500.000 Einw.)						
Bis unter 5.000 Einw.	-0,044 ***	(-2,96)	-0,015	(-1,61)	-0,029 **	(-2,44)
5.000 bis unter 20.000 Einw.	-0,032 **	(-2,44)	-0,010	(-1,23)	-0,020 *	(-1,93)
20.000 bis unter 100.000 E.	-0,031 **	(-2,36)	-0,010	(-1,26)	-0,020 *	(-1,89)
100.000 bis unter 500.000 E.	-0,012	(-0,87)	0,003	(0,28)	-0,015	(-1,31)
Herkunft (Ausland)	0,035 **	(2,12)	0,034 ***	(2,99)	0,004	(0,28)
Geschlecht (weiblich)	-0,042 ***	(-5,04)	-0,022 ***	(-4,56)	-0,018 **	(-2,53)
Region (Ostdeutschland)	-0,004	(-0,34)	-0,003	(-0,48)	-0,002	(-0,21)
beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,120		0,048		0,070	
geschätzte Wahrscheinlichkeit	0,147		0,052		0,090	
Beobachtungen	7525		7523		7523	
Pseudo-R ²	0,050		0,099		0,033	

Anmerkungen: Die Schätzkoeffizienten geben jeweils die Veränderung der Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens der Selbstständigkeit bei diskreter Veränderung der Dummyvariable von 0 nach 1 für die Referenzperson eines 35-44-jährigen deutschen Mannes aus einem westdeutschen Ort mit über 500 Tsd. Einwohnern an, der einen Lehrabschluss besitzt und der Gruppe der sonstigen Angestellten angehört.

Heteroskedastie-konsistente t-Werte in Klammern.

* signifikant auf dem 10 %-Niveau; ** signifikant auf dem 5 %-Niveau; *** signifikant auf dem 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

Tabelle 2.16: Merkmale der Gründer nach Altersklassen ^a

	Alter der Gründer in Jahren					Gesamt
	18 bis 24	25 bis 34	35 bis 44	45 bis 54	55 bis 64	
Geschlecht						
Männlich	58,5	51,0	50,0	60,1	68,0	55,2
Weiblich	41,5	49,0	50,0	39,9	32,0	44,8
Bildung						
Hochschulabschluss	6,1	21,7	18,5	19,8	22,3	18,4
Fachhochschulabschluss	1,7	12,0	13,3	12,8	9,6	11,0
Lehre	42,6	51,8	64,1	65,7	62,8	58,1
Ohne Abschluss, mit Abitur	40,0	12,4	2,6	0,0	2,1	9,6
Ohne Abschluss, ohne Abitur	9,6	2,0	1,5	1,7	3,2	2,9
Erwerbsstatus						
Leitender / hochq. Angest.	5,8	15,1	24,5	22,6	19,8	18,7
Sonstiger Angestellter	23,3	22,2	22,7	22,6	5,5	20,9
Beamter	1,7	3,2	3,5	5,1	2,2	3,4
Facharbeiter	4,2	6,3	2,8	4,0	2,2	4,1
Sonstiger Arbeiter	5,8	1,6	4,3	5,6	0,0	3,6
Selbstständig	5,8	10,3	11,7	12,4	11,0	10,6
Arbeitslos	11,7	15,5	17,0	17,5	19,8	16,3
Nichterwerbspersonen	41,7	25,8	13,5	10,2	39,6	22,5
Herkunft						
Deutschland	84,6	83,3	90,9	92,7	94,8	88,7
Ausland	15,4	16,7	9,1	7,3	5,2	11,3
Gründungsumfang						
Vollerwerb	31,7	40,2	46,0	42,4	50,8	41,2
Nebenerwerb	68,3	59,8	54,0	57,6	49,2	58,8
Subjektive Einschätzungen						
Attraktivität Selbstständigkeit	73,0	72,0	70,3	66,4	61,9	69,5
Finanzielle Realisierbarkeit	60,0	59,2	59,5	60,3	56,4	59,3
Vereinbarkeit Lebenssituation	55,5	57,2	63,2	61,0	55,2	59,3
Befähigung Unternehmertum	66,5	77,2	79,8	78,1	82,3	77,3
Gründungsmotiv						
Chance	55,8	55,0	59,1	56,0	60,2	57,1
Not	44,2	45,0	40,9	44,0	39,8	42,9
Berufsgruppe						
Freie Berufe	6,6	19,8	23,3	21,1	15,7	19,0
Handwerk	17,4	11,9	10,4	14,0	7,9	12,2
Sonstige	76,0	68,3	66,3	64,9	76,4	68,9

^a Klassenanteile in Prozent. Subjektive Einschätzungen: Mittelwerte (Antwortskala 0 bis 100).

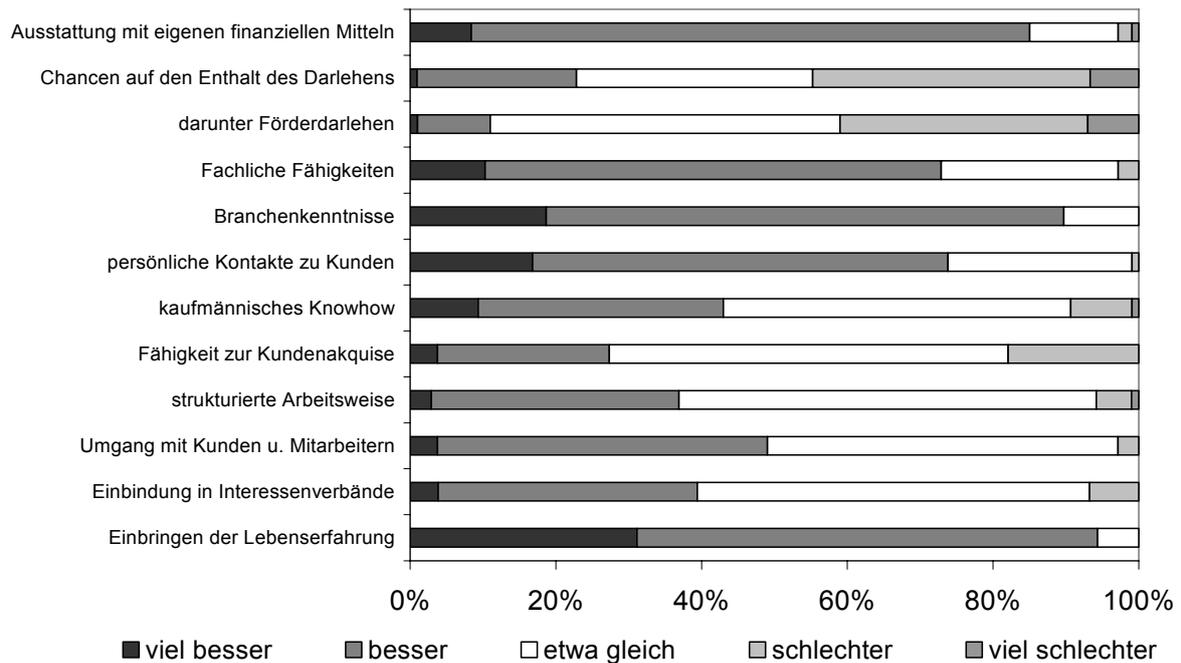
Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

Tabelle 2.17: Merkmale der Gründungen nach Alter der Gründer ^a

	Alter der Gründer in Jahren					Gesamt
	18 bis 24	25 bis 34	35 bis 44	45 bis 54	55 bis 64	
Region						
West	81,3	77,8	82,9	80,3	77,3	80,2
Ost	18,7	22,2	17,1	19,7	22,7	19,8
Ortsgröße						
Bis unter 5.000 Einw.	7,3	12,1	12,6	18,0	12,4	12,8
5.000 bis unter 20.000 Einw.	15,4	18,7	24,8	25,3	29,9	22,5
20.000 bis unter 100.000 Einw.	26,8	21,4	21,7	25,3	29,9	23,8
100.000 bis unter 500.000 Einw.	33,3	26,8	20,6	17,4	9,3	22,2
500.000 Einw. und mehr	17,1	21,0	20,3	14,0	18,6	18,7
Gründungsart						
Neugründung	41,5	60,3	71,0	76,6	72,1	65,3
Übernahme	5,1	7,1	6,6	2,9	9,3	6,1
Beteiligung	53,4	32,6	22,4	20,5	18,6	28,6
Größe der Gründung						
Sologründer ohne Mitarbeiter	50,5	69,1	72,8	68,6	72,7	68,1
Sologründer mit Mitarbeitern	13,5	9,7	10,1	12,2	12,5	11,1
Teamgründer o. Mitarbeiter	20,7	14,0	10,8	13,5	10,2	13,4
Teamgründer m. Mitarbeitern	15,3	7,2	6,3	5,8	4,5	7,5
Branche						
Land- & Forstwirtschaft u. a.	0,0	1,3	1,5	1,2	1,1	1,1
Verarbeitendes Gewerbe u. a.	1,8	2,1	4,0	4,8	7,6	3,7
Baugewerbe	5,3	1,7	5,1	4,8	1,1	3,7
Handel u. a.	21,9	19,0	16,8	23,4	16,3	19,3
Wirtschaftl. Dienstleistungen	49,1	43,9	41,4	40,7	47,8	43,6
Persönliche Dienstleistungen	21,9	32,1	31,1	25,1	26,1	28,5
Innovationsgehalt der Gründ.						
Nicht innovativ, nicht w.intensiv	74,5	62,9	62,5	66,0	62,2	64,8
Nicht innovativ, aber w.intensiv	16,4	24,5	21,8	18,5	23,3	21,4
Innovativ, nicht wissensintensiv	4,5	6,6	9,6	6,8	6,7	7,3
Innovativ und wissensintensiv	4,5	6,1	6,1	8,6	7,8	6,6
Finanzieller Mittelbedarf						
Kein Mittelbedarf	46,0	46,8	56,4	44,1	52,6	49,7
1 bis unter 5.000 EUR	35,0	29,8	19,2	21,7	15,8	24,3
5.000 bis 10.000 EUR	6,0	8,8	7,3	16,1	10,5	9,5
> 10.000 bis 25.000 EUR	8,0	7,3	6,8	5,6	9,2	7,1
< 25.000 bis 50.000 EUR	1,0	5,9	4,7	4,9	2,6	4,4
> 50.000 EUR	4,0	1,5	5,6	7,7	9,2	5,0

^a Klassenanteile in Prozent.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen



Quelle: Erhebung des RWI Essen, März-Juni 2006, Trettin et al. (2007, S. 41)

Grafik 2.13: Potenziale und Fähigkeiten werdender Gründer ab dem 50. Lebensjahr im Vergleich zu jüngeren gründungsinteressierten Personen

Tabelle 2.18: Probit-Regression des Gründungsüberlebens

	dF/dx	(t-Wert)
Alter (Ref.: 35 bis 44 Jahre)		
18 bis 24 Jahre	-0,051 ***	(-3,85)
25 bis 34 Jahre	-0,010	(-1,53)
45 bis 54 Jahre	-0,007	(-1,11)
55 bis 64 Jahre	0,002	(0,34)
Bildung (Ref.: abgeschl. Berufsausb.)		
Hochschulabschluss	0,001	(0,13)
Fachhochschulabschluss	0,001	(0,19)
Ohne Abschluss, mit Abitur	-0,002	(-0,25)
Ohne Abschluss, ohne Abitur	0,002	(0,20)
Erwerbsstatus (Ref.: sonstiger Angestellter)		
Leitender Angestellter	-0,001	(-0,11)
Beamter	-0,009	(-0,57)
Facharbeiter	-0,014	(-1,00)
Sonstiger Arbeiter	-0,037 **	(-2,20)
Selbstständig	-0,092 ***	(-5,73)
Arbeitslos	0,001	(0,15)
Nichterwerbspersonen	-0,008	(-1,12)
Ortsgröße (Ref.: Ort > 500.000 Einw.)		
Bis unter 5.000 Einw.	0,010 *	(1,76)
5.000 bis unter 20.000 Einw.	0,006	(1,17)
20.000 bis unter 100.000 Einw.	0,007	(1,41)
100.000 bis unter 500.000 Einw.	0,002	(0,41)
Herkunft (Ausland; Ref: Deutschland)	0,002	(0,34)
Gründungsumfang (Nebenerwerb; Ref: Vollerwerb)	-0,009 *	(-1,80)
Geschlecht (weiblich; Ref: männlich)	-0,003	(-0,68)
Region (Ostdeutschland; Ref: Westdeutschland)	-0,003	(-0,49)
Gründungszeitpunkt (Ref.: vor 0-3 Monaten)		
vor 4-6 Monaten	-0,029 **	(-2,07)
vor 7-9 Monaten	-0,087 ***	(-4,54)
vor 10-12 Monaten	-0,106 ***	(-5,02)
vor 13-15 Monaten	-0,101 ***	(-4,67)
vor 16-18 Monaten	-0,147 ***	(-5,49)
vor 19-21 Monaten	-0,133 ***	(-5,43)
vor 22-24 Monaten	-0,148 ***	(-5,66)
beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,827	
geschätzte Wahrscheinlichkeit am Mittelwert der Kontrollvariablen	0,856	
geschätzte Wahrscheinlichkeit für Referenzperson	0,981	
Beobachtungen	1360	
Pseudo-R ²	0,106	

Die Schätzkoeffizienten geben jeweils die Veränderung der Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens der Selbstständigkeit bei diskreter Veränderung der Dummyvariable von 0 nach 1 an (partielle Effekte, evaluiert für eine Person mit den angegebenen Referenzeigenschaften).

Heteroskedastie-konsistente t-Werte in Klammern.

* signifikant auf dem 10 %-Niveau; ** signifikant auf dem 5 %-Niveau; *** signifikant auf dem 1 %-Niveau.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor für 2006, eigene Berechnungen

3 Forschungsstrategien von Unternehmen: Gibt es Unterschiede zwischen KMU und großen Unternehmen?

3.1 Hintergrund und Fragestellung

Bis zum Jahr 2010 soll Europa zur „wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaft der Welt“ werden. Um dieses ambitionierte Ziel zu erreichen, wurde auf der Europäischen Ratstagung in Barcelona im Frühjahr 2002 beschlossen, die Gesamtausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) und Innovation in der EU bis 2010 auf 3 % des BIP zu erhöhen. Dabei sollen 1 % durch die öffentliche Hand und 2 % von Privaten aufgebracht werden. Der Europäische Rat hat mit dem Barcelona-Ziel in besonderer Weise die private Wirtschaft angesprochen. Die europäischen Unternehmen mögen, so der Tenor der Ratsdokumente, sich stärker als bislang in der Forschung und Entwicklung (FuE) engagieren.

Neben anderen EU-Ländern hat auch Deutschland insbesondere im Rahmen der Hightech-Strategie Maßnahmen beschlossen, die im Rahmen des Barcelona-Ziels zu einer Erhöhung der FuE-Ausgaben von Staat und Wirtschaft führen sollen (BMBF 2006). Während die EU mit einer FuE-Intensität von 1,85 % für das Jahr 2006 noch relativ weit vom Barcelona-Ziel entfernt ist, liegt der Wert für Deutschland mit 2,51 % vergleichsweise dicht an den 3 %.¹ Auch die FuE-Ausgaben der Wirtschaft liegen mit 1,76 % des BIP für das Jahr 2005² nur relativ knapp unterhalb des Zielwerts von 2 %.

Die Erhöhung der FuE-Ausgaben der Wirtschaft oder des Staates ist jedoch kein Selbstzweck. Ziel ist es, Innovationsaktivitäten zu stärken und Wirtschaftswachstum zu initiieren. Auch wenn sowohl wachstumstheoretische Überlegungen als auch empirische Untersuchungen häufig einen Zusammenhang zwischen FuE-Aktivitäten und Wachstum nahelegen, so sind die Zusammenhänge im Einzelnen doch häufig komplizierter (OECD 2003). Während auf makroökonomischer Ebene FuE neben anderen Einflussfaktoren in statistischen Analysen einen engen Zusammenhang zu Wirtschafts- bzw. Produktivitätswachstum aufweist, ist die Relation dieser Faktoren auf Ebene einzelner Branchen durch verschiedene andere Faktoren wie unterschiedliche Formen von branchenspezifischen Wettbewerbs- und Innovationsprozessen überlagert. Auf Unternehmensebene ergibt sich das Produktivitätswachstum

¹ Beide Werte für 2006 sind vorläufige Schätzgrößen. Internet-Abruf: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=de&pcode=ir021>, Stand: 19.12.2007. Abruf vom 04.01.2008.

² Eurostat (2007). Es handelt sich ebenfalls um einen vorläufigen Wert, Zahlen für 2006 liegen noch nicht vor.

aus dem Zusammenspiel von Produktivitätssteigerungen in einzelnen Unternehmensteilen und Unternehmen im Zuge der Unternehmensentwicklung mit der Entstehung und dem Wachstum neuer sowie dem Ausscheiden nicht mehr wettbewerbsfähiger Unternehmen. Zu bedenken ist daher, dass FuE nur einen Faktor darstellt, der in diesen Prozessen eine Rolle spielt.

Im vorliegenden Beitrag stehen die FuE-Aktivitäten, genauer gesagt die Forschungsstrategien, von mittelständischen Unternehmen im Vergleich zu denjenigen von Großunternehmen im Mittelpunkt. Bevor man sich jedoch Gedanken darüber macht, wie die Unternehmen durch die Politik zu mehr Forschung und Entwicklung veranlasst werden können und was die erhöhten FuE-Aktivitäten für das Wirtschaftswachstum bedeuten, sollte man über detailliertes Wissen des zu bearbeitenden Terrains verfügen. Welche Unternehmen in welchen Branchen forschen und entwickeln eigentlich? Welche Motive haben sie und welche Strategien verfolgen sie dabei? Welche Unterschiede hinsichtlich des Engagements in Forschung und Entwicklung gibt es zwischen großen und sehr großen Unternehmen einerseits und kleinen und mittleren Unternehmen andererseits? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus letztlich für die Beeinflussung der FuE-Aktivitäten der Wirtschaft? Wie kann möglicherweise das Potenzial kleiner und mittlerer Unternehmen für Forschung und Entwicklung weiter erschlossen werden?

Diese Fragen scheinen nicht zuletzt deshalb sehr aktuell zu sein, weil im öffentlichen Diskurs mitunter das Bild geprägt wird, alle Unternehmen – also auch die Kleinen – müssten stets auf der Suche nach neuen Produkten und Produktionsmöglichkeiten sein, um im Wettbewerb überleben zu können. In der Technologiepolitik stehen die mittelständischen Hightech-Unternehmen (z. B. der Bio- und der Nanotechnologie) seit geraumer Weile im Blickpunkt. Ihnen wird ein volkswirtschaftliches Innovationspotenzial zugesprochen, man erhofft sich von ihnen die Erschließung von Zukunftsmärkten.

Vor diesem Hintergrund gehen wir im Folgenden der Frage nach, wie sich eigentlich das Profil und die Strategien der forschenden kleinen von denen der forschenden großen Unternehmen unterscheiden. Unser Beitrag baut auf Ergebnissen aus einem Forschungsprojekt zum Thema „Forschungsstrategien der Unternehmen“ auf (vgl. Kasten 3.1). In Abschnitt 2 werden zunächst grundlegende Zusammenhänge hinsichtlich der FuE-Aktivitäten des Mittelstands diskutiert, sowie einige Vorüberlegungen zu Forschungsstrategien von Unternehmen angestellt. Abschnitt 3 untersucht die Unterschiede zwischen KMU und Großunternehmen in Hinblick auf verschiedene Dimensionen der Forschungsstrategien. Abschnitt 4 fasst unsere Befunde zusammen und schlägt einen Bogen zu aktuellen Fragen der Wirtschafts- und Technologiepolitik.

Kasten 3.1: RWI - Untersuchung zu den Forschungsstrategien der Unternehmen

Unser Beitrag gründet sich auf ein Forschungsprojekt, welches das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung Essen kürzlich gemeinsam mit der Wissenschaftsstatistik GmbH, einem Tochterunternehmen des Stifterverbandes, im Auftrag des Ministeriums für Innovation, Wissenschaft, Forschung und Technologie des Landes Nordrhein-Westfalen abgeschlossen hat (RWI und SV Wissenschaftsstatistik 2007). In diesem Projekt haben wir die Forschungsstrategien nordrhein-westfälischer Unternehmen untersucht. Das Studiendesign beinhaltet drei zentrale Komponenten:

- Eine schriftliche Unternehmensbefragung zum Forschungsverhalten, die neben qualitativen Auswertungen einen quantitativen Zugang zur Analyse der Forschungsstrategien der Unternehmen ermöglichte (Befragung von 4757 forschungsaktiven Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe und dem technologischen Dienstleistungssektor; Rücklauf: 905, davon auswertbar: 508).
- Eine regionalisierte Auswertung der Mikro-Daten der FuE-Erhebung, zur Erschließung von Informationen über die Forschungsaktivitäten der Wirtschaft in NRW sowohl im Ländervergleich als auch in ihrer räumlichen Dimension. Hierzu wurden die Daten aus der regelmäßigen Umfrage des Stifterverbandes über das FuE-Verhalten der Unternehmen und Institutionen für die Gemeinschaftsforschung zugrunde gelegt.
- Branchenfallstudien zu den Forschungsstrategien multinationaler Konzerne und forschungsaktiver mittelständischer Unternehmen, die es erlauben, die relevanten Entscheidungsfaktoren der FuE-Aktivitäten auf der Basis von Expertengesprächen qualitativ zu untersuchen. Unter den von uns näher untersuchten 50 Unternehmen dominierten mittel- bis sehr große Unternehmen.

Der vorliegende Beitrag basiert insbesondere auf der Auswertung unserer Befragung und den qualitativen Informationen aus den Expertengesprächen. Die Datenbasis ist bislang einmalig in Deutschland und eignet sich ideal, um die Forschungsstrategien insbesondere der forschenden mittelständischen Unternehmen in Deutschland nachzuvollziehen, wobei der Schwerpunkt ganz eindeutig auf den kontinuierlich forschenden Unternehmen im Mittelstand liegt: Die 491 antwortenden Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in unserem Rücklauf hatten folgende Größenstruktur: 2,9 % mikro; 16,7 % klein, 53,4 % mittel, 15,7 % groß und 9,6 % sehr groß. Von ihnen hatten lediglich 27 % im Jahr 2005 keine FuE-Aufwendungen zu verzeichnen.

3.2 Forschende Unternehmen, Forschungsstrategien und die Rolle der KMU

3.2.1 Forschungs- und Innovationsaktivitäten in der mittelständischen Wirtschaft: Das Terrain

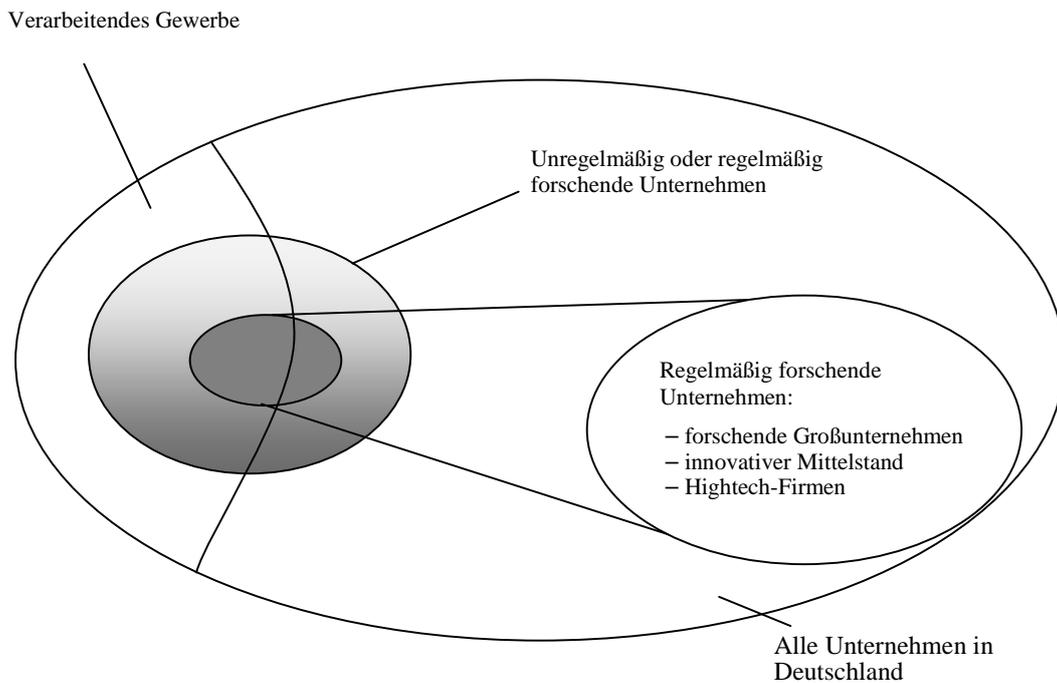
Bevor wir uns den unternehmerischen Forschungsstrategien zuwenden, sollte Klarheit darüber bestehen, wie breit das Aktivitätsspektrum eigentlich ist, in dem FuE- und Innovationsaktivitäten in der Wirtschaft stattfinden, wie groß der *Kreis der forschenden Unternehmen* (Synonym: „forschungsaktive Unternehmen“) derzeit ist und welche Rolle die mittelständischen Unternehmen hierbei spielen. Hierüber Klarheit zu schaffen, scheint uns umso mehr geboten, als der *öffentliche Diskurs* über forschende und – was etwas ganz anderes ist – innovative Unternehmen³ bisweilen *durch Missverständnisse und mangelnde Faktenkenntnisse beeinträchtigt* wird.

³ Die weitaus meisten Unternehmen verhalten sich in ihrem Geschäftsgebaren irgendwann einmal „innovativ“, ohne jemals selbst zu forschen oder Forschungsaufträge an Dritte zu vergeben. „Innovativ sein“ sei hier in dem Sinne verstanden, dass sie ihre Produkt- und Leistungspalette verändern, mit neuen Maschinen arbeiten, neue DV-Einrichtungen installieren oder bzw. und ihre Organisationsstrukturen mit dem Ziel verändern, ihre wirtschaftliche Leistungskraft zu erhöhen.

Die wirtschaftliche Zukunft eines Unternehmens hängt maßgeblich davon ab, inwieweit es diesem gelingt, seine Marktposition gegen Konkurrenten zu verteidigen, zu festigen und auszubauen. Hierfür bedarf es fast immer neuer und verbesserter Produkte und Leistungen sowie Produktionsverfahren. Das notwendige Wissen kann entweder durch das Unternehmen selbst entwickelt werden – wir sprechen dann von eigener FuE – oder aus Quellen von außen bezogen werden, die neues Wissen (fast) unentgeltlich bereitstellen (z. B. über Konferenzen und Fachzeitschriften) oder gegen die Zahlung eines entsprechenden Entgelts (z. B. durch Lizenzerwerb, Auftragsforschung, Kauf von neuen Maschinen und damit des in diesen inkorporierten Wissens). Eine häufig anzutreffende Vorstellung besagt nun, dass die Unternehmen in der wissensbasierten Ökonomie des 21. Jahrhunderts gar nicht anders könnten, als selbst zu forschen, wenn sie denn auf längere Sicht wirtschaftlich erfolgreich sein wollen. Ein Blick auf die Forschungsstatistik belehrt uns allerdings schnell eines Besseren.

Grafik 3.1 skizziert die Verteilung von Unternehmen hinsichtlich ihrer FuE-Aktivitäten. So beträgt die Gesamtheit aller Unternehmen in Deutschland gemäß der Umsatzsteuerstatistik rund 3 Mio. Unternehmen (Statistisches Bundesamt 2007), während das KfW-Mittelstandspanel 3,5 Mio. Unternehmen ermittelt.⁴ Davon zählen rund 280 Tsd. Unternehmen zum Verarbeitenden Gewerbe. Insgesamt kann nur ein geringer Teil der Unternehmen in Deutschland als forschendes Unternehmen bezeichnet werden. Auch ist die in der Grafik dargestellte Unterscheidung zwischen regelmäßig, unregelmäßig und nicht forschenden Unternehmen in der Praxis nur schwer zu ziehen und hängt von den statistischen Konventionen in der Erfassung ab.

⁴ Die Unterschiede rühren daher, dass die Umsatzsteuerstatistik Unternehmen unterhalb der Abschneidegrenze von derzeit 17.500 EUR Umsatz jährlich nicht erfasst bzw. solche nicht enthält, die nahezu ausschließlich steuerfreie Umsätze tätigen bzw. bei denen keine Steuerzahllast entsteht. Dazu zählen beispielsweise auch Freiberufler und weitere Unternehmen aus dem Gesundheitssektor.



Quelle: Eigene Darstellung

Grafik 3.1: Forschender Mittelstand als Teil der Unternehmenspopulation in Deutschland

Dauerhaft und unregelmäßig forschende Unternehmen finden sich hauptsächlich im Verarbeitenden Gewerbe. Im Dienstleistungssektor forschende Unternehmen insgesamt und KMU im Besonderen nur in einigen wenigen Teilbranchen wie der Softwarebranche oder dem Bereich der FuE-Dienstleister. Unter dieser forschenden Unternehmenspopulation sind unregelmäßig forschende Unternehmen dadurch charakterisiert, dass sie keine feste organisatorische Verankerung von FuE besitzen. FuE-Projekte ergeben sich i. d. R. aus Anstößen, die aus dem Tagesgeschäft heraus resultieren (Entwicklung eines neuen Marktfeldes, Verbesserung eines Produktes, Anpassung einer neuen Maschine oder einer Software).

Die überwiegende Mehrheit der Unternehmen führt keine FuE durch. Diese Unternehmen sind reine Anwender neuer Technologien. Das heißt nicht, dass sie nicht neue Produkte oder Verfahren auf den Markt bringen würden. Die Einführung dieser neuen Produkte und Verfahren ist jedoch nicht mit FuE-Ausgaben im Sinne des Frascati-Manuals (OECD 2002) verbunden. FuE ist einfach kein Aspekt der Wettbewerbsprozesse der Märkte, in denen diese Unternehmen tätig sind.

In Kasten 3.2 sind die Konventionen hinsichtlich der Definition von FuE- und Innovationsaktivitäten skizziert, wie sie den jeweiligen nationalen und internationalen Statistiken zugrunde liegen. Trotz dieser scheinbaren Klarheit: Auch die innovationsökonomische Fachliteratur hat gelegentlich Missverständnissen bezüglich der Rolle kleiner und großer Unternehmen im volkswirtschaftlichen Innovationsgeschehen Vorschub geleistet, insbesondere dann, wenn generalisierende statistische Aussagen über Regelmäßigkeiten des Forschungsverhaltens von Unternehmen auf Basis der Auswertung von Unternehmensdatenbanken getroffen wur-

den, die nur einzelne, mehr oder weniger große Segmente der Unternehmenspopulation erfassen.

Aus der 1. Erhebung zum KfW-Mittelstandspanel lässt sich die Breite der Aktivitäten sehr gut skizzieren, die durch die Innovations- und Forschungsaktivitäten der mittelständischen Wirtschaft abgedeckt werden (vgl. Tabelle 3.1): So bezeichnet für den Zeitraum von 2000 bis 2002 rund ein Fünftel der KMU des Verarbeitenden Gewerbes eigene Forschung und Entwicklung (inklusive der Vergabe von FuE-Aufträgen) als Schwerpunkt ihrer Innovationsaktivität. Entwicklungs- und Anpassungsarbeiten zur Vorbereitung der Einführung neuer Produkte, Dienstleistungen sowie Herstellungs- oder Leistungsverfahren werden von rund einem Viertel der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes als Innovationsschwerpunkte genannt. Sie zählen nicht zu Forschung und Entwicklung im engeren Sinn, können jedoch FuE-Aktivitäten im kleineren Umfang beinhalten. Ein bisweilen fließender Übergang zu Forschung und Entwicklung im engeren Sinn zeigt sich auch daran, dass rund zwei Drittel der Unternehmen, die Entwicklungs- und Anpassungsarbeiten als Schwerpunkt ihrer Innovationsaktivitäten nennen, zugleich auch eigene Forschung und Entwicklung angegeben haben.

Kasten 3.2: Statistische Erfassung der FuE- und Innovationsaktivitäten

Zum Zweck der statistischen Erfassung von Innovationsprozessen wurden im Auftrag der OECD durch ein Expertengremium Indikatoren entwickelt, anhand derer Forschungs- und Entwicklungs- sowie Innovationsaktivitäten empirisch zu messen sind. Ergebnis sind mehrere Veröffentlichungen, die einen breiten Eingang in die empirische Praxis gefunden haben. Neben dem Frascati-Manual (Forschung und Entwicklung) und dem Oslo Manual (Innovation) beschäftigen sich weitere Handbücher mit der Erfassung von Humanressourcen (das Camberra Manual) oder Patentaktivitäten. Die im Frascati- und im Oslo-Manual niedergelegten Empfehlungen wurden kontinuierlich weiterentwickelt, so dass die aktuelle sechste Ausgabe des Frascati-Manuals im Jahr 2002 (erste Ausgabe 1963) und die aktuelle dritte Ausgabe des Oslo-Manuals im Jahr 2005 (erste Ausgabe 1992) publiziert wurden.

Forschung und Entwicklung (FuE) ist laut Frascati-Manual charakterisiert durch das Schaffen neuen Wissens (Frascati-Manual; vgl. OECD 2002). Dabei wird FuE verstanden als „systematische, schöpferische Arbeit zur Erweiterung des vorhandenen Wissens“. Als statistische Messlatten werden in den OECD-Richtlinien der finanzielle Einsatz in Form der FuE-Aufwendungen und der personelle Einsatz in Form des FuE-Personals zugrunde gelegt. Das statistische System ist darauf ausgerichtet, die inländischen FuE-Aktivitäten zu erfassen.

Das Oslo Manual wiederum orientiert sich in seiner Abgrenzung von Innovationen ursprünglich an Produkt- und Prozessinnovationen mit einem „signifikanten Grad von Neuheit“ (significant degree of novelty; OECD 2005, S. 17), wobei im Rahmen der Revisionen auch organisatorische und Marketinginnovationen in den erfassten Kreis der Innovationsprozesse aufgenommen wurden: “An innovation is the implementation of a new or significant improved product (good or service), or process, a new marketing method, or a new organizational method in business practices, workplace organization or external relations. [...] The minimum requirement for an innovation is that the product, process marketing method or organizational method must be new (or significantly improved) to the firm” (Oslo Manual, OECD 2005, S. 46).

Zwischen den statistischen Konzepten für die Erfassung von FuE und Innovation in den beiden Handbüchern bestehen deutliche Unterschiede, die bei der Interpretation der FuE- bzw. Innovationsindikatoren zu berücksichtigen sind. Der Begriff der Innovationsaktivitäten und die anhand dieser Abgrenzung gemessenen Innovationsausgaben decken einen größeren Bereich als Forschung und Entwicklung ab. FuE ist eine Teilmenge der Innovationsaktivitäten, wobei in letzterer auch Aktivitäten in späteren Phasen der Entwicklungsprozesse enthalten sind. Gleichfalls führen zahlreiche Unternehmen ohne eigene FuE-Aktivitäten Innovationsaktivitäten durch, etwa Weiterbildungsmaßnahmen und Marktvorbereitung im Rahmen der Einführung von Produktinnovationen (vgl. OECD 2005, S. 91).

Neben den auf Innovationen ausgerichteten Aktivitäten und Anstrengungen der Unternehmen wird mit den Produkt- und Prozessinnovationen bzw. dem Anteil der auf diese entfallenden Umsätze gemäß dem Oslo-Manual auch der Output der Innovationsaktivitäten erfasst. Bei den entsprechenden Indikatoren wird jedoch nicht danach unterschieden, ob die Resultate auf Anstrengungen der jeweils betrachteten Unternehmen zurückzuführen sind. Somit wird mit den entsprechenden Indikatoren nicht nur die Entstehung von Neuerungen, sondern in erheblichem Ausmaß deren Diffusion in der Wirtschaft gemessen.

Der Anteil der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, der sich schwerpunktmäßig durch den Zukauf von Patenten, Lizenzen oder Handelsmarken neues Wissen und immaterielle Vermögenswerte ihrem Unternehmen zuführt, ist mit 2,6 % eher gering. Auch hier zeigt sich, dass der Zukauf von immateriellen Vermögenswerten in den allermeisten Fällen komplementär zu eigenen Innovationsanstrengungen erfolgt.⁵ So beträgt der Anteil jener Unternehmen, die immaterielle Vermögenswerte zukaufen, ohne jedoch eigene Forschung und Entwicklung oder zumindest eigene Entwicklungs- und Anpassungsarbeiten bei der Einführung neuer Produkte und Verfahren als Innovationsschwerpunkt zu nennen, weniger als ein halbes Prozent.

Tabelle 3.1: Schwerpunkte der Innovationsaktivitäten bzw. Verbesserungsmaßnahmen 2000–2002 im Verarbeitenden Gewerbe

(Jahresumsatz bis max. 500 Mio. EUR) – Mehrfachnennungen möglich

Art der Innovationsaktivität	Anteil der Unternehmen in Prozent
Eigene FuE (inklusive FuE-Aufträge)	20,3
Entwicklungs- und Anpassungsarbeiten zur Vorbereitung der Einführung neuer Produkte / Dienstleistungen Entwicklungs- und Anpassungsarbeiten zur Vorbereitung der Einführung neuer Herstellungs- / Leistungsverfahren	26,0
Erwerb von Patenten, Lizenzen, Handelsmarken, usw.	2,6
Erwerb von Maschinen und Sachmitteln im Zusammenhang mit der Einführung neuer Produkte / Dienstleistungen Erwerb von Maschinen und Sachmitteln im Zusammenhang mit der Einführung neuer Herstellungs- / Leistungsverfahren	29,7
Verbesserung der Qualitätssicherung; Verbesserung der Organisation, Markterschließung, Marketing für neue Produkte / Dienstleistungen (ohne Vertriebsaufbau); Sonstige	64,2
Keine Innovationsaktivitäten	23,4

Quelle: KfW-Mittelstandspanel, hochgerechnete Werte, eigene Berechnungen

Der Kauf von neuen Maschinen und Sachmitteln im Zusammenhang mit neuen Produkten bzw. Dienstleistungen sowie mit neuen Herstellungs- oder Leistungsverfahren stellt ebenfalls eine wichtige Tätigkeit im Innovationsprozess dar, welche von knapp einem Drittel der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe als Schwerpunkt ihrer Innovationsaktivitäten genannt wird. Abschließend zählen auch die Verbesserung der Qualitätssicherung und der Organisationsform sowie Markterschließungsaktivitäten zu den Innovationsaktivitäten. Mit

⁵ Vgl. dazu auch Zimmermann (2007).

knapp zwei Dritteln der Unternehmen bilden diese Aktivitäten im Verarbeitenden Gewerbe für die Mehrzahl der Unternehmen einen Schwerpunkt ihrer Innovationsstätigkeit.

Somit führen gemäß dem KfW-Mittelstandspanel insgesamt knapp vier Fünftel der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes im Untersuchungszeitraum Innovationsaktivitäten durch. Von diesen Unternehmen nennt mit einem Anteil von einem Viertel jedoch lediglich ein Bruchteil der Unternehmen Forschung und Entwicklung im engeren Sinn als einen Schwerpunkt seiner gesamten Innovationsaktivitäten.

Da regelmäßig und dauerhaft forschende Unternehmen i. d. R. häufig an der Spitze der technologischen Entwicklung stehen, sind sie innovationspolitisch von besonderem Interesse. Für diese Unternehmen ist die Durchführung eigener FuE bei der Weiterentwicklung der eigenen Produkte und Produktionsverfahren ein Teil des „Tagesgeschäfts“ und damit auch ein zentraler Wettbewerbsfaktor. Zu diesen Unternehmen gehören, neben forschenden Großunternehmen, der innovative Mittelstand, insbesondere in den forschungsintensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes (etwa im Maschinenbau, aber genauso in anderen Branchen wie dem Elektroniksektor oder der Chemischen und Pharmazeutischen Industrie). Wie im folgenden Abschnitt dargelegt wird, haben sie, gemessen an der Gesamtpopulation der Unternehmen, einen relativ kleinen, aber bedeutsamen Anteil.

3.2.2 FuE in der Wirtschaft und im Mittelstand: Einige Fakten

In Deutschland wurden in der Umsatzsteuerstatistik für das Jahr 2003 rd. 2,9 Mio. steuerpflichtige Unternehmen gezählt (SBA 2006), rechnete man die unter die derzeitige Erfassungsgrenze von 17.500 EUR Jahresumsatz fallenden Kleinunternehmen hinzu, wären es noch deutlich mehr. In die letzte, vollständig ausgewertete und publizierte Forschungserhebung des Stifterverbandes⁶ gingen hingegen gerade einmal die Informationen von 8.012 (effektiven) Berichtseinheiten ein (ohne Institutionen der industriellen Gemeinschaftsforschung).⁷ An der hier auftretenden Diskrepanz – 0,008 Mio. erfasste forschende zu 2,9 Mio. umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen – ändert die Tatsache wenig, dass die Anzahl der in die Auswertung eingehenden Berichtseinheiten nicht ganz mit der Zahl der erfassten Unternehmen übereinstimmt (SV 2006, S. 50).

⁶ Die jüngste Erhebung des Stifterverbandes Wissenschaftsstatistik wurde im Jahre 2006 für das Berichtsjahr 2005 durchgeführt. Die Ergebnisse auf Bundesebene liegen vor und Eckwerte wurden bereits veröffentlicht (vgl. SV 2007). Die für die Länder besonders interessante regionalisierte Auswertung der Daten ist allerdings noch nicht abgeschlossen.

⁷ Bei der Stifterverbandserhebung handelt es sich insoweit um eine Vollerhebung der FuE des Wirtschaftssektors, als alle Unternehmen und Institutionen für Gemeinschaftsforschung angeschrieben werden, für die FuE-Aktivitäten angenommen werden (SV 2006, S. 48).

Verschiedene Erhebungen kommen auf Basis jeweils etwas unterschiedlicher Grundgesamtheiten zu verschiedenen Schätzungen über die Zahl und den Anteil der forschenden Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe:

- Die amtliche Kostenstrukturerhebung im Verarbeitenden Gewerbe taxierte die Zahl der in 2004 forschenden Unternehmen auf 8.773. Dies waren 23,5 % aller 37.349 Industrieunternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten (Hennchen 2006, S. 744).
- Nach dem Mannheimer Innovationspanel (MIP) forschten 2004 rd. 24 % aller Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes mit 5 und mehr Beschäftigten regelmäßig und weitere 18 % haben zumindest in einem Jahr des Dreijahreszeitraums 2002–2004 geforscht (Rammer, Spielkamp 2006, S. 84; vgl. Legler, Rammer, Grenzmann 2006, S. 22–24 sowie Aschhoff et al. 2007, S. 14). Schließt man mit Hilfe der Umsatzsteuerstatistik und plausibler Annahmen zur Korrespondenz von Beschäftigten- und Umsatzgrößenklassen hieraus auf die Anzahl forschungsaktiver Unternehmen⁸, so haben rd. 15.700 Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes im fraglichen Zeitraum kontinuierlich geforscht und weitere 12.550 zumindest einmal im Laufe der Jahre 2002–2004.
- Nach dem KfW-Mittelstandspanel, welches Unternehmen mit bis zu 500 Mio. EUR Jahresumsatz umfasst, betreiben rund 18 % der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes kontinuierlich Forschung und Entwicklung, während 12 % im zurückliegenden Dreijahreszeitraum gelegentlich eigene FuE durchgeführt haben. Grundlage der Hochrechnung sind alle Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe ab einem Beschäftigten inklusive Inhaber. Dieses entspricht einer Größenordnung von rund 56.000 (vgl. Reize 2007, S. 49–51, 134).

Die Untersuchungen weisen eine relativ große Spannweite auf, wobei jedoch entscheidend ist, welche Grundgesamtheit der Berechnung zugrunde gelegt wird und wie genau forschende von allgemein innovativen Tätigkeiten abgegrenzt werden. Es bleibt festzuhalten, dass alle Zahlenangaben nur relevante Größenordnungen angeben und nicht als exakte Werte zu interpretieren sind. In amtlichen statistischen Erhebungen können erhebungsrelevante Tatsachen prinzipiell nur näherungsweise erfasst werden. Auf Unternehmensbefragungen Privater trifft dies noch viel stärker zu, da diese im Gegensatz zu den Statistischen Ämtern stets

⁸ Summe der steuerpflichtigen Unternehmen mit 1 Mio. EUR und mehr Umsatz im Verarbeitenden Gewerbe in 2004 laut Umsatzsteuerstatistik: 62.788 (SBA 2006). Unterstellt wird dabei, dass der Umsatz je Beschäftigten (ohne Umsatzsteuer) in der Beschäftigtengrößenklasse von 5 bis 9 Beschäftigten bei 200.000 EUR lag, eine die realen Verhältnisse stark vereinfachende, aber nicht unrealistische Annahme. Der durchschnittliche Umsatz je Beschäftigten in Betrieben mit im Allgemeinen 20 Beschäftigten und mehr im Verarbeitenden Gewerbe (inkl. Bergbau) lag laut Statistischem Bundesamt bei 237.000 EUR. Die Umsatzproduktivität steigt statistisch mit zunehmender Unternehmensgröße (zur Verfahrensweise vgl. RWI 2006, S. 23).

auf die freiwillige Mitarbeit der angesprochenen Unternehmensvertreter angewiesen sind. Wir haben es also in dem einen wie in dem anderen Fall mit „stilisierten Fakten“ zu tun, nicht mit absolut „richtigen“ Daten.

Auch ist die Identifizierung von forschenden Unternehmen keineswegs einfach. So unterhält nur ein kleiner Teil aller Unternehmen – abgesehen von jungen Technologieunternehmen und Forschungsdienstleistern fast ausschließlich mittlere und große – eigene Forschungsabteilungen oder stellt auf formeller Basis Personal für als „Forschungsaktivitäten“ klassifizierte Tätigkeiten ab. In kleineren Unternehmen werden dagegen häufig *auf informeller Basis* solche Tätigkeiten ausgeführt, die im Sinne der Methodik des *Frascati Manual* (OECD 2002) als „Forschung und experimentelle Entwicklung“ zu klassifizieren wären. Die Modifizierung bestehender oder die Einführung neuer Produkte erfordert nämlich in der Unternehmenspraxis kaum eigene Entwicklungstätigkeiten im Sinne des *Frascati Manuals*. Auch die Veränderung betrieblicher Prozessketten durch Integration neuer Maschinen, die Etablierung von DV-Systemen u. ä. setzen oftmals ein Minimum an eigenen FuE-Anstrengungen voraus. Für die Klassifizierung von Unternehmenstätigkeiten als „FuE“ ist es völlig gleichgültig, ob dies den Unternehmensakteuren subjektiv bewusst ist oder nicht. In vielen, vielleicht den meisten Fällen dürften die Unternehmensverantwortlichen durchaus nicht darum wissen und sie würden sich in entsprechenden Unternehmensbefragungen demzufolge auch nicht zu eigener FuE bekennen. Der Kreis derjenigen Unternehmen, die in der Zeit ihrer aktiven Geschäftstätigkeit irgendwann einmal FuE betreiben, dürfte vor diesem Hintergrund erheblich größer sein als die oben angegebene Zahl der kontinuierlich oder sporadisch forschenden Unternehmen.

Allerdings sollte man hier die *relevanten Größenrelationen* im Auge behalten. Auch wenn es gelänge, sämtliche in KMU geleistete Forschungsaktivitäten bis ins letzte Detail nach den Kriterien des *Frascati Manual* (OECD 2002) zu erfassen – dies ist faktisch nicht möglich –, würden sich wahrscheinlich die Anteile einzelner Beschäftigtenklassen an der FuE des Verarbeitenden Gewerbes und auch der Volkswirtschaft als Ganzes nur geringfügig verändern. Es käme gewiss zu einer leichten Anteilszunahme der KMU. Die Dominanz der Großunternehmen würde hierdurch aber kaum infrage gestellt.

Gemäß den Erhebungen des Stifterverbandes für das Jahr 2003 entfielen gerade einmal 7,8 % der internen FuE-Aufwendungen auf Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigten (KMU-Definition der EU) und 12,4 % auf Unternehmen mit bis zu 499 Beschäftigten (herkömmliche deutsche KMU-Definition) (zu den Angaben vgl. SV 2006, S. 19*). In der neuesten Erhebung für 2005 war der Beitrag der Unternehmen mit bis zu 499 Beschäftigten mit 13,8 % etwas höher (SV 2007, S. 3), an den grundsätzlichen Relationen ändert dies nichts. Würde man bei strikter Anwendung der EU-Definition konsequent die bestehenden Konzern-

abhängigkeiten berücksichtigen – was die verfügbaren Statistiken nicht zulassen –, wäre das Gewicht der (konzernabhängigen) KMU wohl noch deutlich geringer als hier ausgewiesen.⁹

Die in Tabelle 3.2 dargestellten Ergebnisse der Kostenstrukturerhebung 2004 im Verarbeitenden Gewerbe vermitteln einen realistischen Eindruck vom Ausmaß der Konzentration der Forschungsaktivitäten des Wirtschaftssektors – die in Deutschland ganz überwiegend durch das Verarbeitende Gewerbe bestritten werden¹⁰ – auf die großen Unternehmen. Der schon aus der Forschungsstatistik des Stifterverbandes bekannte Gesamteindruck einer starken Konzentration der FuE-Aktivitäten auf die großen und größten Unternehmen stellt sich bei Betrachtung der Ergebnisse der Kostenstrukturstatistik ebenfalls ein. Die Ergebnisse weichen zwar aufgrund methodischer Unterschiede der beiden Erhebungen im Einzelnen deutlich voneinander ab (hierzu Näheres bei Haug, Revermann 2003). Hinsichtlich der großen Relationen sind jedoch bemerkenswerte Übereinstimmungen festzustellen.¹¹

Tabelle 3.2: Forschung und Entwicklung 2004 im Verarbeitenden Gewerbe, Kostenstrukturerhebung der Statistischen Ämter

In Unternehmen mit ... bis ... Beschäftigten	Unternehmen insgesamt		Unternehmen mit innerbetrieblicher Forschung und Entwicklung				
	Unternehmen	Beschäftigte in 1.000	Unternehmen	Beschäftigte in der FuE	Anteil der FuE-Beschäftigten	Aufwendungen für FuE	Anteil der FuE-Aufwendungen an der BWS zu Faktor-kosten
					Prozent	Mio. EUR	Prozent
Insgesamt	37.349	6.136,9	8.773	289.581	4,7	41.266	10,5
20 – 49	16.912	555,2	1.886	6.602	1,2	338	1,4
50 – 99	9.501	658,6	2.013	9.947	1,5	642	2,0
100 – 249	6.822	1.051,2	2.401	20.642	2,0	1.699	2,9
250 – 499	2.385	825,0	1.282	24.417	3,0	2.309	4,6
500 – 999	1.046	710,8	660	26.742	3,8	2.792	5,8
1.000 und mehr	682	2.336,1	531	201.231	8,6	33.485	18,8

Quelle: Hennchen 2006, S. 744

⁹ Der Nachweis von Konzernabhängigkeiten war lange Zeit ein „blinder Fleck“ der amtlichen Statistik. Neuerdings ist hier unter dem Einfluss der Monopolkommission ein Umdenken zu bemerken (vgl. z. B. Statistisches Landesamt Baden-Württemberg 2004). Die Konsequenzen einer präziseren Erfassung der bestehenden Konzernabhängigkeiten für die Einschätzung des volkswirtschaftlichen Beschäftigungsbeitrages der KMU werden in einer unlängst abgeschlossenen Studie des RWI für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie untersucht (RWI und SV-Wissenschaftsstatistik 2007).

¹⁰ In den Vereinigten Staaten beispielsweise ist der Anteil der Dienstleistungsunternehmen an den Forschungsaktivitäten des Wirtschaftssektors viel höher. Hierzu tragen nicht nur die im Vergleich zu Deutschland überaus starke Position des IuK-Sektors (Softwareentwicklung u. a.) und die weiter fortgeschrittene Ausgliederung von FuE-Aktivitäten in selbstständige Forschungseinheiten bei, sondern auch erhebliche Unterschiede in den statistischen Erfassungspraktiken.

¹¹ In der Tat liegen die Ergebnisse der beiden Erhebungen im Großen und Ganzen erstaunlich dicht beieinander. Dies spricht für die Qualität der Erhebungen des Stifterverbandes, der sich bei seinen Unternehmensbefragungen ja nicht auf die Amtsautorität der amtlichen Statistik stützen kann.

Von den erfassten FuE-Aufwendungen der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in Höhe von 41,3 Mrd. EUR entfallen 38,6 Mrd. EUR (93,5 %) auf die Großunternehmen im Sinne der EU-Mittelstandsdefinition (KMU = Unternehmen bis 249 Beschäftigte).¹² Beim Forschungspersonal sind es 82,2 % (252.390 von 289.581). Der etwas höhere Anteil der großen Unternehmen bei den FuE-Aufwendungen ist plausibel, da Großunternehmen im Vergleich zu KMU im Allgemeinen über aufwändigere Forschungsanlagen verfügen.

Hervorzuheben ist auch, dass die *Forschungspersonalintensität* in den forschungsaktiven Unternehmen *mit steigender Unternehmensgröße zunimmt*. Auch hier liefern die Kostenstrukturerhebung der amtlichen Statistik und die Forschungserhebung des Stifterverbandes in der Tendenz übereinstimmende Ergebnisse. In den Unternehmen mit 1.000 und mehr Beschäftigten waren im Jahr 2004 8,6 % aller Beschäftigten mit FuE befasst (vgl. Tabelle 3.2), in den erfassten Unternehmen insgesamt jedoch nur 4,7 %. Noch deutlicher ist die Diskrepanz zwischen großen, mittleren und kleinen Unternehmen bei der *betrieblichen Forschungsintensität*. Diese wurde in der in Tabelle 3.2 zitierten Quelle an der Relation von FuE-Aufwendungen und Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten gemessen. Angesichts des sehr hohen und zunehmenden Anteils der (aus anderen Branchen bezogenen) Vorleistungen in den Großunternehmen einiger Zweige (insbesondere Kfz-Herstellung) ist diese Kennziffer für intersektorale Vergleichszwecke aussagekräftiger als die am Umsatz gemessene Forschungsintensität. Wieder ist eine deutliche Zunahme mit steigender Größenklasse zu beobachten. Die Spanne reicht von 1,4 % bei den kleinsten Unternehmen bis zu 18,8 % bei den größten, ein Anteilswert, der unter anderem auch durch höhere Sachaufwendungen für FuE und durch höhere Gehälter der FuE-Beschäftigten in den Großunternehmen zu erklären sein dürfte. Die Forschungsszene der privaten Wirtschaft wird also durch die FuE-Aktivitäten einer relativ kleinen Zahl sehr großer, weltweit operierender Unternehmen bestimmt.

Entscheidender Faktor für das Engagement der Unternehmen in FuE sind die jeweiligen Branchen- und Marktkonstellationen. Zu den forschungsintensiven Wirtschaftszweigen zählen der Fahrzeugbau, die Elektrotechnik und die Chemische Industrie. Dies sind allesamt Wirtschaftsbereiche, in denen vor allem größere Unternehmen eine herausragende Rolle spielen. Die Präsenz von mehr großen oder mehr kleineren Unternehmen in einer Branche bestimmt sich unter anderem durch die Möglichkeiten, Skalenvorteile in der Produktion zu erzielen, die Markteintrittsbarrieren sowie durch die Transportfähigkeit der Produkte (vgl.

¹² Wir verwenden die KMU-Definition der EU hier in einem „robusten“ Sinn. Genau genommen müsste es sich um konzernunabhängige KMU handeln, hierzu sagt die Statistik des Statistischen Bundesamts freilich nichts aus. – Dass die viel engere KMU-Definition der EU eher zu den strukturellen Gegebenheiten der kleineren europäischen Volkswirtschaften (z. B. Dänemark und Irland) passt, als zu denjenigen der deutschen, aber im Begriff steht, die herkömmliche deutsche Mittelstandsdefinition (KMU = Unternehmen mit bis zu 499 Beschäftigten) aus dem politischen Sprachgebrauch zu verdrängen, ist eine andere Frage.

Scherer, Ross 1990, Panzar 2001). Grundsätzlich gilt, dass in den jeweiligen Märkten i. d. R. unterschiedliche Unternehmensgrößen nebeneinander existieren, ihre Verteilung sich jedoch zwischen den Branchen erheblich unterscheidet. Ob und in welcher Intensität die Unternehmen Forschung betreiben, bestimmt sich allerdings maßgeblich durch die in den jeweiligen Märkten vorherrschenden Wettbewerbsbedingungen.

3.2.3 Forschungsstrategien von Unternehmen: Die industrieökonomische und die betriebswirtschaftliche Sicht

Unternehmen forschen in unterschiedlichem Maß und aus unterschiedlichen Gründen. Die hierbei auftretenden Verhaltensmuster systematisch mit dem Ziel zu untersuchen, Gesetzmäßigkeiten des Forschungsverhaltens der Unternehmen in einer Wettbewerbswirtschaft zu identifizieren, ist Anliegen zweier wissenschaftlicher Disziplinen, die nach Herkunft, theoretischen Grundauffassungen und Gegenstandsbereich vieles gemein haben, die zugleich aber auch manches trennt. Es handelt sich zum einen um die *Industrieökonomik* und zum anderen um die auf Fragen des Innovations- und Forschungsverhaltens der Unternehmen konzentrierten Teile der *betriebswirtschaftlichen Forschung* bzw. – in der einflussreichen angelsächsischen Tradition – der *Managementforschung*.¹³

In dem einen wie in dem anderen Fall interessiert allerdings nicht die Individualität von Organisation, Binnenstrukturen und Verhaltensmustern einzelner Unternehmen, sondern vielmehr der prägende Einfluss unterschiedlicher Marktkonstellationen auf die Unternehmen bei gegebener Technologie und gegebenen institutionellen Rahmenbedingungen. Die Industrieökonomik betrachtet die Unternehmen in erster Linie als Spieler in einem komplexen Spiel, dessen strukturelle Grundmuster und Ergebnisse im Vordergrund stehen, während die individuelle Ausprägung unternehmerischen Handelns nur am Rande ins Blickfeld kommt (hierzu Nelson 2000, S. 100).

Vor diesem Hintergrund erweist sich der Begriff Forschungsstrategie zwar im Allgemeinen als intuitiv verständlich, seine Definition dennoch als schwierig, weil schon in der industrieökonomischen und der betriebswirtschaftlichen Literatur eine große Spannweite unterschiedlicher Strategiebegriffe diskutiert wird. Diese umfassen den Bereich der Planungstheorie (Nitzsch 1998, S. 140ff.; Mag 1984, S. 47f.), eher von der Industrieökonomik inspirierte Ansätze, die langfristige Orientierungen der Firmenpolitik in den Mittelpunkt stellen (Porter

¹³ Die Grenzlinie zwischen volkswirtschaftlich orientierter Ökonomie und (eher angewandter) betriebswirtschaftlicher Forschung wird in den Vereinigten Staaten schärfer gezogen als in der deutschen Tradition. Das zeigt sich z. B. wenn Nelson (2000, S. 100ff.) die Perspektive der „economists“ derjenigen der „business research“ gegenüber stellt, eine aus deutscher Sicht eher befremdliche Klassifikation. Ihren organisatorischen Ausdruck findet diese Unterscheidung in der Trennung von „Departments of Economics“ und „Business Schools“ (z. B. Faculty of Economics und Sloan School of Management am MIT).

1986, 1998, S. 55; ähnlich Scherer et al. 1975, S. 325 oder Dowling 2004) oder zu diesen konträre, eher an einer nüchtern-kritischen Analyse innerbetrieblicher Gegebenheiten ansetzende Positionen (Mintzberg 1978, 1995, Mintzberg et al. 1998). Letztere sehen Strategien als „patterns in a stream of decisions“ (Mintzberg 1978, S. 935).

Forschungsstrategie ist ein Teil der unternehmerischen Gesamtstrategie und äußert sich in einer Vielzahl von Erscheinungsformen. In diesem Beitrag verstehen wir „Forschungsstrategien“ als grundlegende Verhaltensmuster, welche das Forschungs- und Innovationsverhalten der Unternehmen langfristig prägen. Eine Forschungsstrategie kann sich in Firmenstatements, Strategiedokumenten und internen Arbeitspapieren manifestieren. Sie kann allerdings auch impliziter Natur sein; der Ausdruck steht dann für ein bestimmtes Muster des Unternehmensverhaltens in Fragen der Wissensgenerierung, welches sich vielerorts und wiederholt im Unternehmensalltag widerspiegelt, ohne dass sich die Akteure hierüber im Klaren sein müssten. Praktizierte Strategie ist analytisch schwer fassbar, aber im Unternehmensalltag stets präsent.

Die Entscheidungen der Unternehmen über FuE entwickeln sich zum einen in einem Umfeld, welches durch höchst unterschiedliche Marktkonstellationen und Entwicklungszyklen der Technologien bestimmt ist. Die Ressourcenbasis und Kernkompetenzen der Unternehmen definieren zum anderen Spielräume, in deren Rahmen sich FuE-Planungen und -Entscheidungen erst entfalten können und sind selbst nur in zeitaufwändigen rekursiven Prozessen disponibel. Die Perspektive der Industrieökonomik betont die Abhängigkeit der Unternehmensentscheidungen von typischen Marktkonstellationen, die betriebswirtschaftliche Perspektive hingegen die Einbettung der FuE in die betrieblichen Leistungskontexte und ihre Abhängigkeit von der Ressourcenbasis des Unternehmens. Beide Perspektiven analysieren jeweils unterschiedliche Teile eines komplexen Ganzen und verhalten sich komplementär zueinander.

Das Forschungsverhalten der Unternehmen stellt sich äußerst heterogen dar. Wie die industrieökonomische Forschung zeigt, hat vor allem die Branchenzugehörigkeit eine überragende Bedeutung für das Forschungsprofil bzw. dafür, ob Unternehmen sich überhaupt auf Forschungsaktivitäten einlassen. Hinsichtlich des Einflusses der Unternehmensgröße ergibt sich ein differenziertes Bild: Zwar entfällt der überwiegende Teil aller Forschungsausgaben auf einen kleinen Kreis großer und sehr großer Unternehmen, aber die kleinen Unternehmen spielen trotzdem im volkswirtschaftlichen Innovationsprozess eine nicht zu unterschätzende Rolle. Die Forschungsprofile forschungsaktiver kleiner und großer Unternehmen verhalten sich komplementär zueinander, den Stärken der einen entsprechen Schwächen der anderen. In sektoralen und technologischen Konstellationen sind, etwas überspitzt formuliert, wo die einen sich „zu Hause“ fühlen, die anderen absent.

Die betriebswirtschaftliche und Managementliteratur vermittelt eine Fülle von Einsichten in die Forschungsstrategien, die für die Behandlung unseres Themas relevant sind. Der Strategiebegriff sollte nicht zu eng an formellen Kriterien festgemacht werden, über „implizite Strategien“ verfügen alle Unternehmen, auch die wirtschaftlich scheiternden, unabhängig davon, ob dies den Unternehmensverantwortlichen bewusst ist oder nicht. Strategien sind analytisch schwer zu fassen, wenngleich im Unternehmensleben stets präsent. Forschungsstrategien sind ein Attribut (zumindest sporadisch) forschender Unternehmen. Sie sind i. d. R. den allgemeinen strategischen Orientierungen des Unternehmens untergeordnet und dienen mithin der Realisierung der in der „Gesamtstrategie“ definierten Zielsetzungen. Hinsichtlich der faktischen Einordnung der Forschungsabteilungen in den Unternehmenskontext ist allerdings auch nach den Rationalisierungsbemühungen der letzten Jahrzehnte eine Vielzahl unterschiedlicher organisatorischer Lösungen und Kontrollmechanismen anzutreffen, deren Spektrum von einer rigiden Einbindung der betrieblichen FuE in den Wertschöpfungsprozess bis hin zur großzügigen Alimentierung einer ergebnisoffenen anwendungsorientierten Grundlagenforschung reicht.

Viele Unternehmen, vor allem die größeren, verfügen darüber hinaus heute über ein formalisiertes Innovationsmanagement. Die Entscheidungsprozesse über FuE stellen sich aber, so zeigt die Strategieliteratur, weitaus komplizierter dar, als einfache normative Vorstellungen über ein effizientes Innovationsmanagement dies darlegen.

3.3 Welche Rolle spielt die Unternehmensgröße für die Organisation und Orientierung betrieblicher FuE?

3.3.1 Dimensionen der Unternehmensstrategie

Im Folgenden werden verschiedene Aspekte der Forschungsstrategien von mittelständischen Unternehmen in Gegenüberstellung zu denjenigen von Großunternehmen des Verarbeitenden Gewerbes untersucht. Zu berücksichtigen ist dabei immer, dass es sich bei den befragten Unternehmen um eine sehr selektive Auswahl aus den Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes handelt, bei der kontinuierlich forschende Unternehmen einen hohen Anteil ausmachen. Die Unternehmensgröße ist weiterhin, wie bereits diskutiert wurde, nur einer von mehreren Einflussfaktoren von Unterschieden in der Forschungsstrategie. Wir fragen nach Unterschieden in der Hinsicht, ob ein geringerer oder höherer Anteil der Unternehmen bestimmte Faktoren für wichtig erachtet. Untersucht werden folgende Faktoren:

- Verschiedene Dimensionen der Forschungsstrategien im Unternehmenskontext (Unternehmensstrategien, Bedeutung von FuE im Unternehmenskontext, Einflussfaktoren der

Inhalte der FuE, Entscheidung über Grundlagen- vs. angewandte Forschung, Abschnitt 3.3.2),

- die räumliche Verteilung der FuE-Aktivitäten (Abschnitt 3.3.3),
- die Nutzung externen Wissens (Abschnitt 3.3.4),
- die Formalisierung der FuE-Strategien (Abschnitt 3.3.5),
- sowie darüber hinaus die Bedeutung der FuE von KMU in unterschiedlichen Branchenkontexten (Abschnitt 3.3.6).

Dabei werden die folgenden Unternehmensgrößen unterschieden: Unternehmen mit bis zu 49 Beschäftigten und bis unter 10 Mio. EUR Jahresumsatz werden als Mikro- und Kleinunternehmen bezeichnet. Mittelunternehmen weisen 50 bis 249 Beschäftigte sowie einen Jahresumsatz von 10 Mio. bis unter 50 Mio. EUR auf. Somit orientieren wir uns in der Abgrenzung von KMU an den EU-Konventionen.¹⁴ Davon unterscheiden sich die Großunternehmen, welche 250 bis 499 Beschäftigte aufweisen, deren Jahresumsatz jedoch zwischen 50 Mio. und unter 500 Mio. EUR beträgt.¹⁵ Diese Unternehmen werden nach der in Deutschland weit verbreiteten Abgrenzung noch als KMU bezeichnet. Abschließend werden als sehr große Unternehmen jene benannt, deren Jahresumsatz mehr als 500 Mio. beträgt oder die mehr als 500 Personen beschäftigen.

3.3.2 Forschungsstrategien im Unternehmenskontext

Unternehmensstrategien

Innerhalb der Unternehmensstrategie können ganz unterschiedliche Ziele im Vordergrund stehen. Sie alle haben Rückwirkungen auch auf den Stellenwert von FuE innerhalb des Un-

¹⁴ Nach der am 01.01.2005 in Kraft getretenen KMU-Definition der EU werden den KMU alle eigenständigen Unternehmen zugerechnet, deren Mitarbeiterzahl unter 250 Beschäftigten liegt und deren Jahresumsatz nicht höher ist als 50 Mio. EUR oder deren Bilanzsumme 43 Mio. EUR nicht übersteigt. Auf Partnerunternehmen (Beteiligungen von mindestens 25 % und höchstens 50 % an einem anderen Unternehmen) und verbundene Unternehmen (Beteiligungen von mehr als 50 %) werden die gleichen Schwellenwerte zur Abgrenzung der KMU angewandt. Die Werte ergeben sich aus der Addition der Beschäftigten-, Jahresumsatz- und Jahresbilanzsummen der nicht-eigenständigen Einzelunternehmen bei den verbundenen Unternehmen. Bei den Partnerunternehmen werden die Beschäftigten-, Jahresumsatz- und Jahresbilanzsummen bei der Addition mit den jeweiligen Anteilswerten gewichtet (z. B. Multiplikation der Beschäftigtenzahl eines Partnerunternehmens mit 0,25 bei einem Anteil von 25 %) (vgl. Europäische Kommission 2006, S. 14ff.). Die „klassische“ deutsche KMU-Definition rechnet den KMU alle Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten zu. Zuweilen wurde dem noch ein Umsatz- und ein Eigenständigkeitskriterium hinzugefügt. Vgl. dazu insbesondere die Definition auf den Internet-Seiten des IFM Bonn: <http://www.ifm-bonn.de/> (Abruf vom 08.01.2008).

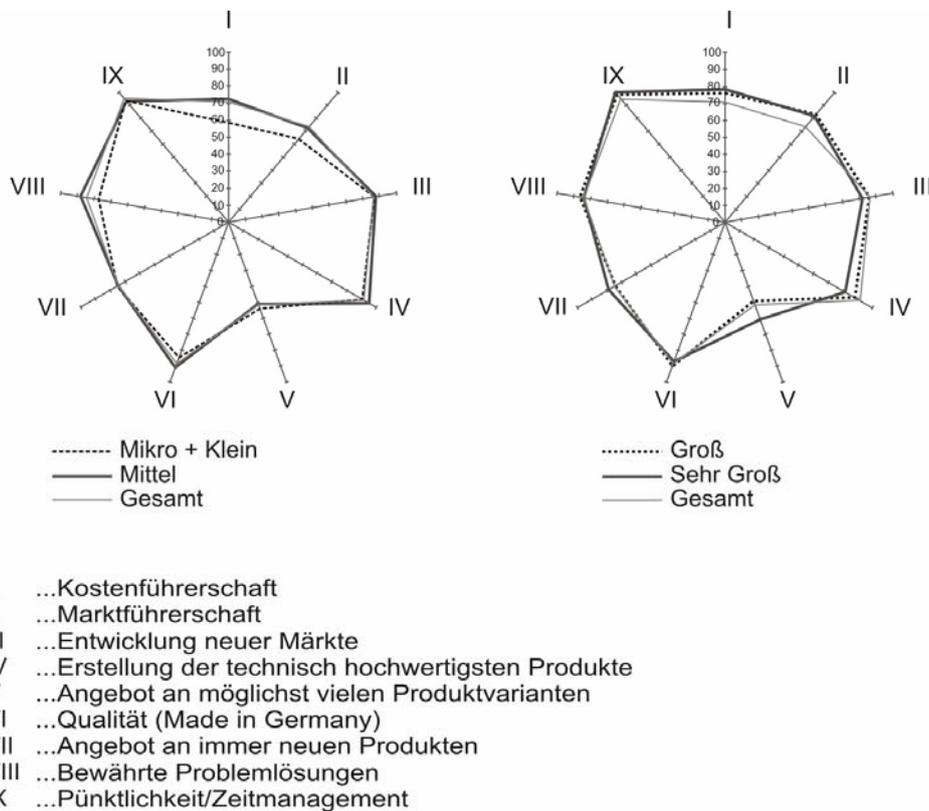
¹⁵ Falls entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsthöheren Größenklasse zugewiesen.

ternehmens. In unserer Befragung haben wir zunächst nach der Bedeutung verschiedener Ziele im Rahmen der Unternehmensstrategien gefragt. Grafik 3.2 zeigt die Befunde komprimiert in Form eines Spinnweb-Diagramms. Die Ursprungswerte finden sich in Tabelle 3.7 im Anhang. Wie auch in den folgenden Darstellungen sind die Werte für Mikro- und Klein- und mittelgroße Unternehmen und – im Vergleich – der Gesamtdurchschnitt über alle Unternehmen auf der linken Seite der Grafik dargestellt. Die Werte für die großen und sehr großen Unternehmen befinden sich – wieder im Vergleich mit dem Gesamtdurchschnitt – in der rechten Hälfte der Grafik.

Die Antwortmuster spiegeln die Verschiedenheit der Motive für die Durchführung von FuE-Aktivitäten wider. Qualitätsaspekte werden von der Mehrzahl der Unternehmen als sehr wichtig erachtet. Immerhin 62,9 % der Unternehmen messen der Erstellung der technisch hochwertigsten Produkte eine sehr große Bedeutung zu. Aber auch die „klassischen“ Strategieziele der Kosten- und Marktführerschaft werden jeweils von mehr als 70 % der Unternehmen zumindest als wichtig erachtet. Auch Pünktlichkeit und Zeitmanagement sehen immerhin 94,9 % der Unternehmen zumindest als wichtig an.

Aufgeschlüsselt nach Betriebsgrößen ergeben sich bemerkenswerte Unterschiede in der Betonung des einen oder anderen Ziels innerhalb der unternehmerischen Gesamtstrategie. Ziele wie Kostenführerschaft und Marktführerschaft haben in den Strategien der größeren Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe einen höheren Stellenwert als bei den kleineren. Kostenführerschaft ist, insbesondere im Bereich technisch hochwertiger Produkte, nur mit Hilfe von economies of scale zu erreichen. Die Mikro- und Kleinunternehmen bieten häufig Individuallösungen an, bei denen sich Kosteneinsparungen durch Serienfertigung nicht realisieren lassen. Kleine und mittlere Unternehmen sind stärker an der Erschließung neuer Märkte interessiert. Dies liegt möglicherweise daran, dass die größeren Unternehmen bereits auf den wichtigsten Märkten vertreten sind, während kleine sich erst den Zugang verschaffen müssen. Wenig verwunderlich ist auch, dass es für einen größeren Anteil der ganz großen Unternehmen wichtig ist, möglichst viele Produktvarianten anzubieten.

Während in den genannten Merkmalen offenkundig unterschiedliche Schwerpunkte bei Groß- und Kleinunternehmen erkennbar sind, trifft dies auf andere Merkmale nicht zu. Recht ähnlich sind die Häufigkeiten der Nennung als sehr wichtig oder wichtig bei der Frage nach der strategischen Bedeutung der Qualität und beim Ausbau bewährter Problemlösungen. Pünktlichkeit und Zeitmanagement spielen praktisch bei allen Unternehmen eine sehr wichtige bis wichtige Rolle, unabhängig von der Unternehmensgröße.



Anteile der Antwortkategorien „sehr wichtig“ und „wichtig“ an den auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe in Prozent.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Grafik 3.2: Welche Aspekte sind im Rahmen der Gesamtstrategie Ihres Unternehmens von besonderer Bedeutung?

Die weitergehende Auswertung der Unternehmensbefragung zeigt, dass die Branchenzugehörigkeit und die Marktkonstellation entscheidende Bedeutung für die strategische Ausrichtung haben. Die Resultate zeigen weiterhin, dass Unternehmen aus den Industrien, in denen großindustrielle Anlagen eingesetzt werden und damit Verfahrensinnovationen eine große Rolle spielen, nämlich der Chemischen Industrie und der metallverarbeitenden Industrie, in signifikant höherem Maße den Aspekt der Kostenführerschaft betonen. Im Vergleich zur sehr innovationsfreudigen Elektronikindustrie orientieren sich in zahlreichen anderen Branchen (u. a. der Metall- und der Chemische Industrie) die FuE der Unternehmen stärker auf bewährte Problemlösungen. Weniger das Eingehen unternehmerischer Risiken als funktionierende, abgesicherte Prozesse werden von den Kunden gefragt.

Bedeutung der FuE im Unternehmenskontext

Welche Rolle spielt FuE im Unternehmenskontext? Diese Frage hat zweifellos zahlreiche Dimensionen, von denen einige im Rahmen dieses Abschnitts aufgegriffen werden. Eine Dimension der FuE im Unternehmenskontext umfasst die Frage, was sich die Unternehmen von der Durchführung von FuE erwarten – die Einführung neuer Produkte, die Eroberung neuer Märkte oder einfach eine Senkung der Produktionskosten? In unserer Unternehmens-

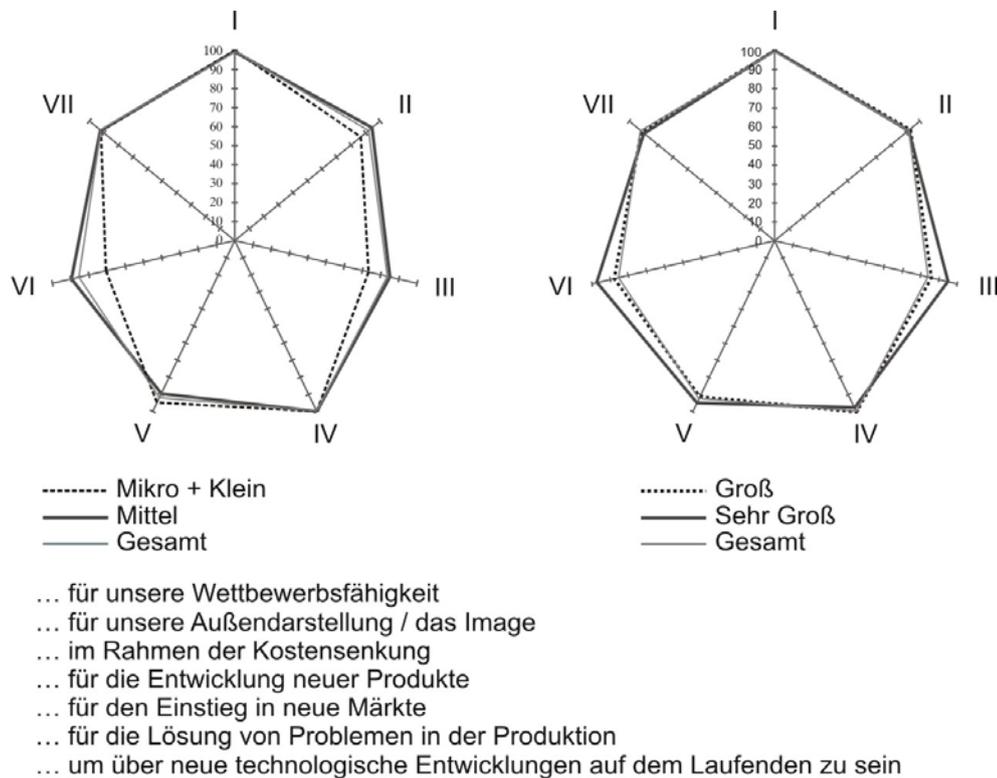
befragung haben wir nach der Bedeutung der unternehmenseigenen Forschung und Entwicklung für die gesamte Unternehmensaktivität gefragt. Insgesamt zeigen die Ergebnisse bemerkenswerte Ähnlichkeiten zwischen KMU und Großunternehmen im Hinblick auf die Bedeutung von FuE für unterschiedliche Aspekte der Unternehmensaktivität (vgl. Grafik 3.3, Tabelle 3.8). Bei einigen Merkmalen werden aber auch Unterschiede offenbar.

Es wird generell angenommen, dass von den forschungsaktiven Unternehmen FuE vor allem zur Aufrechterhaltung, Wiedererlangung oder dem Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit unternommen wird. Dies wird im großen Ganzen auch von den Unternehmen bestätigt. Lediglich 0,3 % aller Befragten im Verarbeitenden Gewerbe meinen dies würde nicht zutreffen. In Grafik 3.3 ist zu sehen, dass die Wettbewerbsfähigkeit das überragende Motiv und entsprechend bedeutsam für die gesamte Unternehmensaktivität ist. Bemerkenswerte Unterschiede zwischen den Größenklassen sind nicht auszumachen.

FuE hat nach Meinung der Unternehmen ebenfalls eine hohe Bedeutung für die Außendarstellung. Forschende Unternehmen signalisieren dem Kunden ein Streben nach Verbesserung der Produkte und dies wird positiv wahrgenommen. Die Verteilung der Antworten auf die Kategorien „trifft voll zu“ und „trifft zu“ zeigt, dass ein höherer Anteil der größeren Unternehmen dem Werbefaktor tendenziell eine höhere Bedeutung beimisst als kleinere.

Recht deutlich zeigt die Auswertung der Unternehmensbefragung, dass das Kostensenkungsmotiv bei größeren Unternehmen einen relativ höheren Stellenwert im Unternehmenskontext hat als bei kleineren. 85,9 % der großen und 94,9 % der sehr großen Unternehmen geben an, dass FuE im Rahmen von Kostensenkungsbemühungen eine wichtige Rolle spielen.¹⁶ Dies mag unter anderem daran liegen, dass in den größeren Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes in den letzten Jahren erhebliche Anstrengungen zur Rationalisierung der Produktionsprozesse unternommen wurden (Re-Engineering). Hierbei wurden verstärkt Forschungsaktivitäten zur Optimierung der Produktionsprozesse eingesetzt (z. B. im Zulieferwesen).

¹⁶Zusammenfassung der beiden Kategorien „trifft voll zu“ und „trifft zu“.



... (Anteile der Antwortkategorien „trifft voll zu“ und „trifft zum Teil zu“ an Antworten der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe in Prozent).

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Grafik 3.3: Welche Bedeutung hat FuE im Kontext Ihrer Unternehmensaktivität? Unsere FuE ist wichtig

Diese Erklärung könnte man auch aus den Antworten auf die Frage herauslesen, welche Bedeutung die Entwicklung neuer Produkte durch FuE im Unternehmenskontext hat. Tatsächlich entfällt ein höherer Anteil der Antworten auf „trifft voll zu“ und „trifft zu“ auf die kleineren als auf die größeren Unternehmen. Die Unterschiede sind jedoch nicht so groß, dass hieraus viel abzuleiten wäre.

Ganz anders sieht das im Hinblick auf die Erschließung neuer Märkte aus. Dieser Aspekt der FuE spielt insbesondere bei den Mikro- und Kleinunternehmen eine signifikant größere Rolle als bei den großen und sehr großen Unternehmen. Dieses Ergebnis korrespondiert mit dem Antwortverhalten der Befragten auf die Frage nach den Motiven für FuE. Tatsächlich wird die Forschungsaktivität in den kleineren Unternehmen stark motiviert durch das Bemühen, neue Märkte zu erschließen.

Forschung und Entwicklung wird unter anderem häufig dafür eingesetzt, Lösungen für Probleme in der Produktion zu entwickeln. Hierunter fallen alle Bestrebungen, Qualität zu sichern, Ausfälle zu verringern sowie Rückläufer, Reklamationen und Schadensersatzforderungen zu vermeiden. Die Unternehmensbefragung zeigt, dass dieser Aspekt insbesondere bei den großen und sehr großen Unternehmen von hoher Bedeutung ist. 87,8 % bzw. 97,4 % der Unternehmen der beiden oberen Größenklassen haben die Kategorie „trifft voll zu“ oder

„trifft zu“ angekreuzt. In den Mikro- und Kleinunternehmen sowie in den mittelgroßen Unternehmen entfallen 70,7 % bzw. 89,6 % auf diese Antwortvorgaben.

Welche Faktoren bestimmen über Inhalte der FuE?

Darüber, ob der technologische Fortschritt in den Unternehmen eher durch den wissenschaftlichen Fortschritt oder durch den Bedarf der Nachfrager auf den Märkten bestimmt wird, wird in der Industrieökonomik trefflich gestritten. Mittlerweile ist deutlich geworden, dass die Interdependenzen zwischen Grundlagenforschung, angewandter Forschung und technischem Fortschritt in den Unternehmen sehr viel komplexer sind und es eine gegenseitige Befruchtung gibt. Sowohl *technology push* durch neue Entdeckungen in der Grundlagenforschung als auch *demand pull* durch den „antizipierten“ Bedarf der Kunden auf den Märkten sind integrale Bestandteile der technologischen Entwicklung (Mowery/ Rosenberg 1979). Angewandte Grundlagenforschung in den Unternehmen ebenso wie in staatlichen und privaten Forschungsinstituten und Universitäten, die durch Fragestellungen aus der Unternehmenspraxis inspiriert ist, bildet ein wichtiges Bindeglied zwischen reiner Grundlagenforschung und anwendungsorientierter Forschung (Stokes 1997).

Unsere Befunde aus der Unternehmensbefragung zeigen dieses Zusammenspiel verschiedener Einflussfaktoren der Technologieentwicklung aus der Sicht der Unternehmen. Kundenwünsche stehen, wie deutlich wird, zumeist ganz oben auf der Liste der zentralen Impulsgeber. 82 % der Unternehmen sehen Kundenwünsche sogar als einen „sehr wichtigen“ Impulsgeber an. Kein anderer Impulsgeber wird auch nur annähernd als ähnlich bedeutsam eingestuft.

Dieser Befund über die forschungsaktive Unternehmenspopulation hinweg entspricht auch den Ergebnissen unserer Expertengespräche mit Schwerpunkt auf den Großunternehmen. Das bedeutet keinesfalls, dass man nicht auch – in unterschiedlichem Ausmaß – eigene Ideen aus den Unternehmen in den FuE-Prozess einbringt. Dennoch: Die Idee etwa einer (angebotsseitigen) Ausrichtung auf die besten Technologien („Technologieunternehmen“), wie sie vor einigen Jahren propagiert wurde, ist mittlerweile verschwunden.

In der Befragung wurden von circa 29 % der Unternehmen die Vorgaben der Unternehmensleitung und neue technologische / wissenschaftliche Entwicklungen als sehr wichtig eingestuft. Die Ideen der eigenen Mitarbeiter werden von knapp 33 % der Unternehmen als sehr wichtig eingeschätzt. Dies mag im Vergleich zur Rolle der Kunden als Impulsgeber zwar wenig erscheinen. Gleichwohl bergen gerade die Ideen der Mitarbeiter ein großes Potenzial für die Optimierung von Produkten oder Produktionsprozessen.

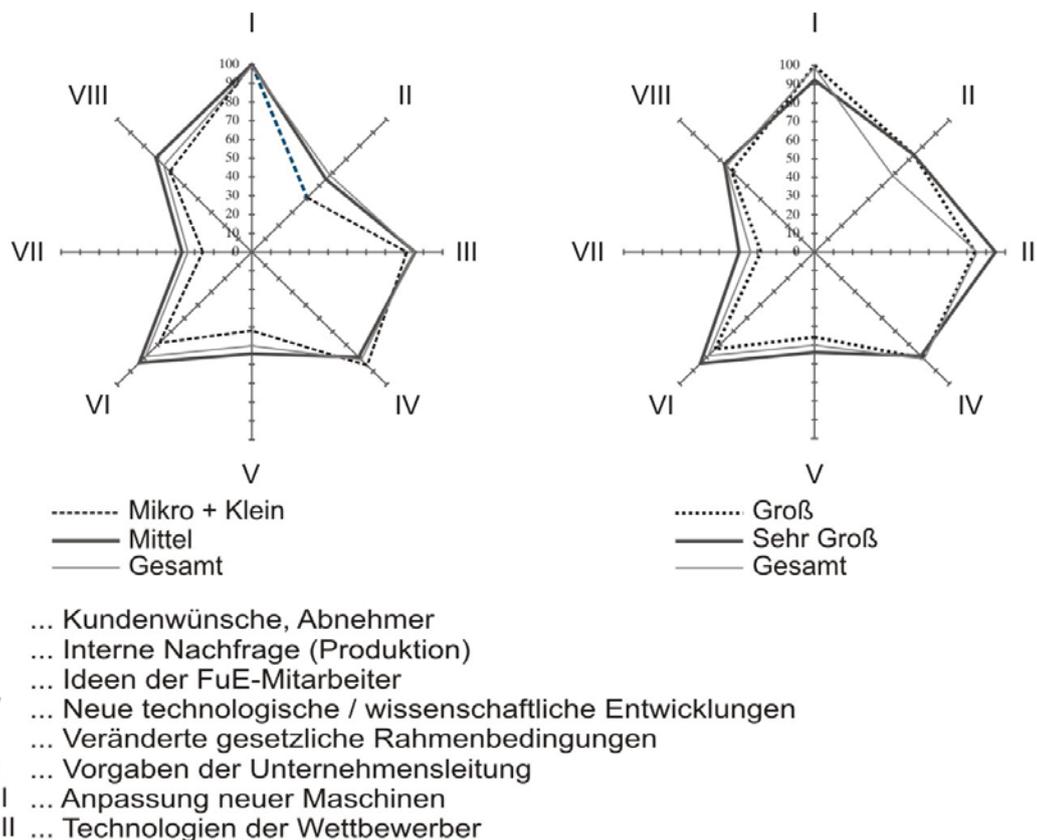
Die großen Konzerne in der Chemischen oder der Elektronikindustrie gehen verstärkt dazu über, „visionäre“ FuE-Tätigkeiten zu fördern, die in die Entwicklung neuer Marktfelder münden können. In dem Zusammenhang ist auf die verstärkten Bemühungen einzelner Unternehmen hinzuweisen, mit der Gründung von Inkubatororganisationen unternehmerische Gelegenheiten in einem Umfeld auszuschöpfen, welches unternehmerisches Denken und unternehmerische Fähigkeiten stärker akzentuiert.

Die Unterscheidung nach Unternehmensgrößenklassen bestätigt die besondere Bedeutung der Kundenwünsche als Impulsgeber für FuE-Projekte. Eine relativ hohe Bedeutung haben die eigenen Mitarbeiter bei der Ideenfindung. Auch hier unterscheiden sich die Anteile der Antworten zwischen den verschiedenen Unternehmensgrößen kaum.

In kleinen und mittleren Unternehmen ist die Suche nach neuen technologischen und wissenschaftlichen Entwicklungen ein wesentlicher Faktor, der Einfluss auf die Inhalte der FuE-Projekte nimmt. Die großen und sehr großen Unternehmen gewichten diese Einflussgröße signifikant niedriger. Unsere Gespräche haben jedoch gezeigt, dass insbesondere die Konzerne Abteilungen eingerichtet haben, die regelmäßig wissenschaftliche Veröffentlichungen systematisch auf Neuigkeiten scannen, die für die Technologiefelder des Unternehmens bedeutsam sein können.

Für größere Unternehmen – insbesondere in sensiblen Forschungsbereichen wie Pharmazie und Biotechnologie – spielen die gesetzlichen Rahmenbedingungen eine wesentliche Rolle. Dies wird auch in den Ergebnissen unserer Umfrage deutlich. Hierbei handelt es sich nicht nur um die Forschung beschränkende Regulierungen (z. B. in der Gentechnik) sondern auch um Gesetze, beispielsweise aus dem Gesundheitswesen, die indirekt Einfluss auf die Spielräume für FuE in den Unternehmen nehmen. Da diese Faktoren in den Branchen von unterschiedlicher Bedeutung sind, fallen die nach Größenklassen unterschiedenen Ergebnisse unserer Umfrage in diesem Punkt nicht eindeutig aus.

Vielfach wird angenommen, dass insbesondere in KMU ein Bedarf an Forschungs- und vor allem Entwicklungstätigkeit häufig dann entsteht, wenn neue Maschinen eingeführt werden. Die Antworten zeigen, dass hierdurch weniger starke Impulse auf die Inhalte der FuE-Projekte ausgehen. Bedeutsamer ist da schon die technologische Entwicklung bei den Wettbewerbern, die aufmerksam beobachtet wird. Anzeichen für einen Wettbewerbsvorsprung eines Konkurrenten können der Auslöser für eigene FuE-Tätigkeiten sein. Dieser Faktor spielt – unabhängig von der Unternehmensgröße – bei allen befragten Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe eine wichtige Rolle.



Anteile der Antwortkategorien „sehr wichtig“ und „wichtig“ an den auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe in Prozent.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Grafik 3.4: Welche Faktoren bestimmen über die Inhalte der FuE-Projekte bzw. –Aktivitäten?

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die Marktorientierung und damit die Kundenwünsche dominant die Inhalte der Forschung und Entwicklung in Unternehmen bestimmen. Die Leitlinien der Orientierung in der Forschung werden überwiegend von der Unternehmensleitung vorgegeben. Den Antworten zufolge ist die strikte Anbindung an Weisungen des Managements in größeren Unternehmen stärker ausgeprägt als bei den kleineren. Nicht sonderlich verwundern kann auch die Tatsache, dass in großen und sehr großen Unternehmen Forschungsanfragen aus der Produktion an die Forschungsabteilungen herangetragen werden. Dies gilt beispielsweise bei Fehlproduktionen, Reklamationen oder Sonderwünschen der Kunden. Die Bedeutung der internen Nachfrage nach Forschungsleistungen nimmt mit wachsender Unternehmensgröße zu.

Hohe Bedeutung für die inhaltliche Ausrichtung der eigenen FuE haben die Ideen der FuE-Mitarbeiter. Die in den Forschungsabteilungen tätigen Beschäftigten stellen die Ressourcengrundlage für neue Ideen dar. Ihre kreativen Potenziale und Fähigkeiten sind die Quellen für neue Produktideen und Produktionsverfahren. Dies gilt in großen wie in kleinen Unternehmen.

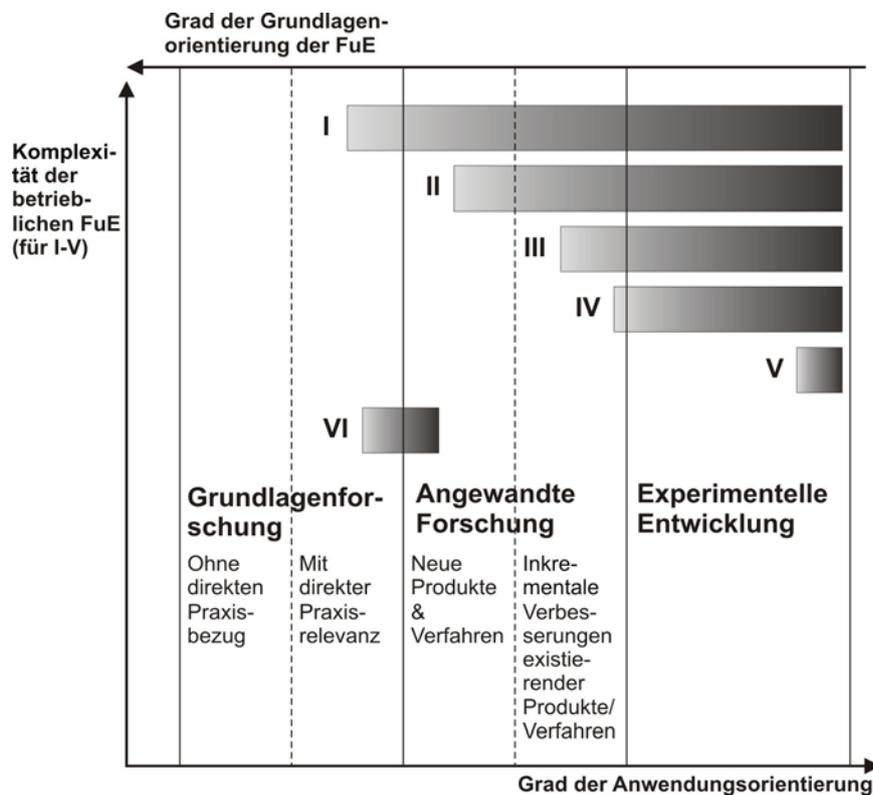
Grundlagenforschung, angewandte Forschung oder experimentelle Entwicklung?

Forschung und Entwicklung, wie sie durch das Frascati-Manual definiert sind, umfassen gänzlich unterschiedliche Aktivitäten in den Unternehmen. Eine Dimension, nach der diese Aktivitäten strukturiert und untersucht werden können, ist die Nähe zur konkreten Anwendung. Dabei ist die reine, unabhängig von konkreten wirtschaftlichen Anwendungen durchgeführte Grundlagenforschung von einer durch Praxisprobleme inspirierten anwendungsorientierten Grundlagenforschung zu unterscheiden.¹⁷ Angewandte Forschung wiederum ist auf bestimmte Produkte oder Produktionsverfahren bzw. deren Verbesserung ausgerichtet. Experimentelle Entwicklung beinhaltet die systematische Arbeit, die auf eine Umsetzung der in der Forschung gewonnenen Erkenntnisse in neue Produkte, Produktionsverfahren etc. abzielt.¹⁸

Ob und mit welchen Inhalten Unternehmen Grundlagenforschung, angewandte Forschung oder experimentelle Entwicklung betreiben, wird sehr stark durch die Erfordernisse im Wettbewerb bestimmt. Nur wenige Unternehmen leisten sich den „Luxus“, selbst Grundlagenforschung zu betreiben und auch dann nur, soweit diese einen konkreten Praxisbezug aufweist. Es handelt sich dabei wohl überwiegend um Großunternehmen forschungsintensiver Branchen (Typ I in Grafik 3.5). Zu erwähnen sind hier allerdings auch kleine Technologieunternehmen (Typ VI), die angewandte Grundlagenforschung und angewandte Forschung zur Entwicklung neuer Produkte durchführen, aber selbst nicht produzieren und daher auch keine experimentelle Entwicklung betreiben. Dies dürfte auf einen Teil der Biotech-Unternehmen zutreffen. Die weitaus meisten Unternehmen (Typen III, IV und V), darunter die Mehrheit der forschenden KMU, beschränken sich indessen auf eine angewandte Forschung, die auf inkrementale Verbesserungen bestehender Produkte und Verfahren gerichtet ist. Viele Großunternehmen und größere mittelständische Unternehmen verfolgen mit ihrer Forschung auch das Ziel, neue Produkte und Verfahren zu entwickeln. In aller Regel wird in solchen Unternehmen zugleich auch an der Verbesserung der eingeführten Produkte und Verfahren gearbeitet.

¹⁷ Unter Grundlagenforschung sei hier im Wesentlichen mit Kambartel (2004, S. 825) zweckfreie Forschung verstanden. Allerdings gehen wir im Unterschied von diesem von der Existenz eines Kontinuums aus, dass von der (reinen) Grundlagenforschung bis zur (reinen) angewandten Forschung reicht, die auf die Realisierung einer konkreten Anwendung gerichtet ist.

¹⁸ Für die genauen Abgrenzungen, die den statistischen Größen und auch den Fragen in unserer Erhebung zugrunde lagen, vgl. das Frascati-Manual (OECD 2002, S. 31).



Quelle: RWI und SV-Wissenschaftsstatistik (2007)

Grafik 3.5: Komplexität und Anwendungsorientierung in der betrieblichen FuE

FuE, genauso wie die Anbindung an die Grundlagenforschung an den Universitäten, bilden den Nährboden für die Entwicklung zukünftiger Marktfelder und tragen zur Entstehung neuer Unternehmen bei. Auf diesen Kontext zielt die Industrielle Gemeinschaftsforschung, mit der Kooperationen zwischen kleinen und mittleren Unternehmen mit Forschungsstätten und die Durchführung von Forschungsprojekten gefördert werden. Doch auch hier steht die angewandte Forschung im Vordergrund. Grundlagenforschung ist – insbesondere für KMU – zu risikobehaftet und erfordert einen Rückgriff auf Ressourcen, die in dieser Unternehmensgruppe zumeist nicht verfügbar ist.

Tabelle 3.3 gibt die durchschnittliche prozentuale Verteilung der FuE-Aufwendungen auf Grundlagenforschung, angewandte Forschung und experimentelle Entwicklung der befragten Unternehmen insgesamt und nach Unternehmensgröße im Jahr 2005 wieder. Auf (i. d. R. anwendungsorientierte) Grundlagenforschung entfielen im Durchschnitt 5,1 % der FuE-Ausgaben, der Rest verteilte sich in etwa gleich auf anwendungsorientierte Forschung (47,8 %) und experimentelle Entwicklung (46,8 %).

Nach Unternehmensgröße differenziert ergibt sich ein durchschnittlich höherer Anteil der Grundlagenforschung für Mikro- und Kleinunternehmen (mit 6,8 %) und Großunternehmen (7,1 %). Während bei den Großunternehmen mutmaßlich der größere Zeithorizont der FuE-Aktivitäten für den höheren Grundlagenanteil verantwortlich ist, kann angenommen werden,

dass der höhere Anteil bei den Mikro- und Kleinunternehmen wahrscheinlich mit den High-tech-Unternehmen (Biotechnologie, Elektronik) in dieser Größenklasse zusammenhängt.

Tabelle 3.3: Verteilung interner FuE-Aufwendungen 2005 auf Grundlagenforschung, angewandte Forschung und experimentelle Entwicklung in Prozent der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe¹⁾

Wie verteilen sich die internen FuE-Aufwendungen im Jahr 2005 in Ihrem Unternehmen? Antwortkategorien	Unternehmensgröße ²⁾				
	Mikro + Klein	Mittel	Groß	Sehr Groß	Gesamt
Grundlagenforschung	6,8	4,4	3,3	7,1	5,1
angewandte Forschung	47,3	47,7	58,3	36,6	47,8
experimentelle Entwicklung	45,9	47,9	36,4	56,3	46,8

1) Zahl der auswertbaren Fragebögen: 283. – 2) Unternehmensgröße: Mikro und Klein: bis 49 Beschäftigte und bis unter 10 Mio. EUR Umsatz. Mittel: bis 249 Beschäftigte und bis unter 50 Mio. EUR Umsatz. Groß: bis 500 Beschäftigte und bis unter 500 Mio. EUR Umsatz. Sehr groß: entweder mehr als 500 Beschäftigte oder ein Umsatz > 500 Mio. EUR. Falls jeweils entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsten Größenklasse zugewiesen.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Die Verteilung der FuE-Ausgaben auf angewandte Forschung und experimentelle Entwicklung entspricht sowohl bei den Mikro- und Kleinunternehmen als auch den mittelgroßen Unternehmen in etwa dem Gesamtdurchschnitt. Bemerkenswert ist demgegenüber, dass bei den großen Unternehmen der Anteil der angewandten Forschung mit 58,3 % deutlich höher ist, als derjenige der experimentellen Entwicklung (36,4 %), während bei den sehr großen Unternehmen ein deutlich größerer Anteil der FuE-Ausgaben auf die experimentelle Entwicklung entfällt. Möglich ist, dass diese unterschiedliche Ausgestaltung der FuE-Prozesse mit Branchenspezifika zusammenhängt.

3.3.3 Räumliche Verteilung der Forschungsaktivitäten

Die Erklärung der FuE-Standortwahl nimmt zweifellos eine zentrale Rolle für die Erreichung des Barcelona-Ziels ein. Nur wenn die Politik zu einem Verständnis darüber gelangt, welche Faktoren die Ansiedlung und den Ausbau von unternehmerischen FuE-Kapazitäten bestimmen, kann die räumliche Verteilung der FuE-Aktivitäten der Wirtschaft beeinflusst werden. Zu bedenken ist dabei immer, dass die zu einem bestimmten Zeitpunkt bestehende räumliche FuE-Verteilung sich aus den Unternehmensentscheidungen der Vergangenheit ergibt. Diese Verteilung verändert sich nur in mittel- und langfristiger Perspektive.

Die Frage nach der räumlichen Verteilung der FuE-Aktivitäten ist in engem Zusammenhang mit der organisatorischen Struktur der FuE-Abteilungen zu sehen, die in zentrale FuE, sonstige FuE-Abteilungen und produktionsbegleitende Entwicklung eingeteilt werden können. Tabelle 3.4 zeigt die Verteilung der FuE-Ausgaben in den befragten Unternehmen nach diesen Kategorien. Mit durchschnittlich 62,9 % wird der überwiegende Teil der FuE-Aktivitäten in den zentralen FuE-Abteilungen durchgeführt. Auf die produktionsbegleitende Entwicklung entfallen im Durchschnitt aller Unternehmen weitere 21,4 %, so dass für zentrale FuE-

Abteilungen von Geschäftsbereichen (9,1 %) und sonstige FuE-Abteilungen (4,0 %) nur sehr geringe Anteile der FuE-Ausgaben zu verzeichnen sind.

Tabelle 3.4: Verteilung FuE-Ausgaben 2005 in Prozent der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe¹⁾

Frage: Wie verteilen sich Ihre FuE-Ausgaben im Jahr 2005 in Ihrem Unternehmen? Antwortkategorien	Unternehmensgröße ²⁾				
	Mikro + Klein	Mittel	Groß	Sehr Groß	Gesamt
zentrale FuE-Abteilung	60,5	62,2	69,8	62,1	62,9
zentrale FuE-Abteilung von Geschäftsbereichen	6,8	6,4	10,5	19,0	9,1
sonstige FuE-Abteilungen	3,3	5,2	1,9	4,8	4,0
produktionsbegleitende Entwicklung	24,4	23,3	17,0	14,1	21,4
Sonstige (Bewertung offene Frage)	5,0	3,0	0,8	0,0	2,6

1) Zahl der auswertbaren Fragebögen: 312. – 2) Unternehmensgröße: Mikro und Klein: bis 49 Beschäftigte und bis unter 10 Mio. EUR Umsatz. Mittel: bis 249 Beschäftigte und bis unter 50 Mio. EUR Umsatz. Groß: bis 500 Beschäftigte und bis unter 500 Mio. EUR Umsatz. Sehr groß: entweder mehr als 500 Beschäftigte oder ein Umsatz > 500 Mio. EUR. Falls jeweils entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsten Größenklasse zugewiesen.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Differenziert nach Unternehmensgröße ergeben sich überraschend wenige Variationen. Der Anteil der produktionsbegleitenden Entwicklung an den FuE-Ausgaben ist in den Mikro- und Kleinunternehmen genauso wie in den mittelgroßen Unternehmen etwas höher als in den großen und sehr großen Unternehmen. Demgegenüber entfällt bei den großen und sehr großen Unternehmen ein etwas größerer Anteil der FuE-Ausgaben auf zentrale FuE-Abteilungen einzelner Geschäftsbereiche.

Zu beachten ist dabei allerdings, dass es sich bei diesen Zahlen um Durchschnitte über alle Unternehmen der jeweiligen Kategorie hinweg handelt. Im Einzelfall können auch, im Hinblick auf die technologische Entwicklung wichtiger Unternehmen, gerade bei sehr großen Unternehmen, die Strukturen sich deutlich von denjenigen unterscheiden, die hier skizziert wurden. So hat ein Großteil der sehr wenigen multinationalen Konzerne, die aufgrund ihrer geringen Zahl keinen Einfluss auf die Befragungsergebnisse, aber natürlich auf die FuE-Statistik haben, ihre FuE mittlerweile spartenmäßig organisiert und zentrale FuE-Abteilungen entweder ausgelagert oder stark verkleinert. Bei den meisten Mikro- und Kleinunternehmen, und mittelgroßen Unternehmen wiederum lohnt es sich wie bei der Kategorie der Großunternehmen i. d. R. aufgrund von Skalenerträgen zentraler FuE nicht, die FuE-Aktivitäten jenseits der Unterscheidung zwischen FuE und produktionsbegleitender Entwicklung weiter zu differenzieren.

Aus der Analyse der schriftlichen Befragung und der Interviewserie ergeben sich unterschiedliche Grundtypen von räumlichen Verteilungsmustern der FuE-Kapazitäten. Die große Mehrheit der KMU und kleinen Großunternehmen verfügt über eine zentrale FuE-Einheit am Hauptsitz des Unternehmens (vgl. Tabelle 3.5). Hier sind alle wesentlichen Aktivitäten konzentriert. Kleine Entwicklungsbereiche können gleichwohl an Produktionsstandorten im In-

und Ausland arbeiten. Dort liegt der Schwerpunkt auf Anpassungsentwicklungen und Prozessinnovationen.

Tabelle 3.5: Verteilung FuE-Personal auf Standorte in Prozent der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe¹⁾

Frage: Wie verteilt sich das FuE-Personal in Ihrem Unternehmen im Jahr 2005 (ungefähr) auf verschiedene Standorte? Antwortkategorien	Unternehmensgröße ²⁾				
	Mikro + Klein	Mittel	Groß	Sehr Groß	Gesamt
Stammsitz/Zentrale in Deutschland 2005	98,6	94,3	93,6	75,0	92,3
im Bundesland des Stammsitzes außerhalb der Zentrale 2005	0,0	0,6	0,2	5,2	0,9
andere Standorte in Deutschland 2005	0,9	2,9	2,0	7,7	3,3
europäisches Ausland (außer Osteuropa) 2005	0,0	0,8	2,5	9,9	2,2
Osteuropa 2005	0,5	0,2	0,2	0,9	0,3
Industriestaaten außerhalb Europas 2005	0,0	0,9	1,3	1,2	0,8
in Schwellenländern außerhalb Europas 2005	0,0	0,2	0,2	0,1	0,1

1) Zahl der auswertbaren Fragebögen: 292. – 2) Unternehmensgröße: Mikro und Klein: bis 49 Beschäftigte und bis unter 10 Mio. EUR Umsatz. Mittel: bis 249 Beschäftigte und bis unter 50 Mio. EUR Umsatz. Groß: bis 500 Beschäftigte und bis unter 500 Mio. EUR Umsatz. Sehr groß: entweder mehr als 500 Beschäftigte oder ein Umsatz > 500 Mio. EUR. Falls jeweils entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsten Größenklasse zugewiesen.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Bei den meisten Großkonzernen ist immer noch ein erheblicher Teil der FuE in der Nähe des Firmensitzes angesiedelt. Dort laufen i. d. R. auch die Entscheidungsstränge im Rahmen der FuE zusammen. Gleichzeitig haben viele dieser Unternehmen zahlreiche Standorte, die im Unternehmen unterschiedliche Funktionen begleiten. Dabei kann es sich um Kompetenzzentren für bestimmte Produkte oder Technologien, regionale Kompetenzzentren oder Einheiten zur Anwendungsentwicklung für bestimmte Märkte handeln. Wie Tabelle 3.5 zeigt, liegen diese Standorte häufig auch im Ausland. Dies gilt insbesondere für die sehr großen Unternehmen, die mit rund 12 % des FuE-Personals erhebliche Teile der Forschungstätigkeit im Ausland durchführen. Aber auch die großen Unternehmen – bei denen der Anteil der Auslandsforschung zwar kleiner ist als bei den sehr großen Unternehmen – haben mehr Forschungskapazitäten im Ausland als in heimischen Standorten außerhalb des Stammsitzes. Die spartenweise Organisation, die sich in vielen Branchen durchgesetzt hat, hat dazu geführt, dass sich auch die zentralen Standorte einzelner Branchen an anderen Orten befinden können; etwa in der Zentralforschung eines vormals in den Konzern eingegliederten Unternehmens.

In einigen Unternehmen, die sehr stark diversifizierte Branchen abdecken, kann es auch sein, dass keine FuE am eigentlichen Konzernsitz durchgeführt wird. Bei diesen Unternehmen nehmen die an der Zentrale angesiedelten Einheiten eine reine Koordinationsfunktion wahr, während die FuE spartenweise organisiert ist.

Die FuE-Standortstrukturen, die Unternehmen zu einem bestimmten Zeitpunkt aufweisen, sind das Resultat vergangener Entscheidungen. In vielen Fällen gehen diese gar nicht auf bewusste FuE-Entscheidungen zurück, sondern z. B. darauf, dass „zufällig“ mit Akquisitionen auch FuE-Einheiten erworben wurden. Gleichzeitig wandeln sich die FuE-Standortstrukturen nicht kurzfristig. Veränderungen sind das Ergebnis langfristiger Prozesse, da es einige Jahre dauert, um einen produktiven FuE-Standort aufzubauen.

Die „FuE-Standortstruktur“ ist also nur teilweise das Ergebnis von langfristig geplanten Standortentscheidungen, dafür jedoch oft das Resultat dynamischer, zufälligen Einflussfaktoren und dem Prinzip der „Selbstorganisation“ folgender Entwicklungen in den Unternehmen, die nicht einer bewussten zentralen Steuerung unterliegen. Häufig werden kleine FuE-Einheiten an einem Produktionsstandort aufgebaut, die dann mit der Zeit wachsen und somit auch innerhalb des Unternehmens andere Funktionen übernehmen können. Die Zuweisung von Entscheidungskompetenzen und Forschungsbereichen und die damit verbundene Ressourcenausstattung ist nicht selten das Ergebnis von Erfolgen oder Misserfolgen in der Vergangenheit, sowie von häufig durch Krisensituationen hervorgerufenen Rationalisierungsentscheidungen.

Die Verlagerung von FuE-Kapazitäten und die Veränderung der Standortstrukturen erweist sich häufig als eine sehr schwierige Aufgabe. Die FuE-Abteilungen sind wichtige Kompetenzzentren für die Weiterentwicklung der technologieorientierten Unternehmen. FuE-Mitarbeiter sind – entgegen landläufiger Ansicht – in vielen Fällen räumlich nicht sonderlich flexibel, so dass bei einer Standortverlagerung häufig ein Teil des Wissens verloren geht. Im Rahmen unserer Expertengespräche wurde schnell deutlich, dass etwa familiäre Bindungen die Mobilität vieler FuE-Mitarbeiter stark einschränken. Allein schon die Umstrukturierungen in den Unternehmen und die damit verbundenen Unsicherheiten können dazu führen, dass die Produktivität der FuE im Unternehmenskontext sinkt, da die Mitarbeiter sich mit der Umstrukturierung und nicht mit ihrem Aufgabengebiet beschäftigen.

Letztlich führt diese allgemeine Frage für das Verständnis der Standortfaktoren, die konkrete Entscheidungen beeinflussen, nur bedingt weiter: Die Einflussfaktoren der FuE-Standortwahl unterscheiden sich stark im Hinblick auf die konkrete Entscheidungssituation, aber auch nach Unternehmensgröße und Branchenzugehörigkeit. Bei KMU und Großunternehmen lohnen sich i. d. R. komplexe Auswahlprozesse nicht. Die FuE-Standorte sind in den meisten Fällen zentral am Ort des Unternehmenssitzes oder dem zentralen Standort eines Unternehmensbereichs angesiedelt.

Mitunter wird bei international agierenden Unternehmen noch in geringem Maße Anwendungsentwicklung dort betrieben, wo Produktionsaktivitäten stattfinden. Die Standortwahl für FuE wird in diesen Fällen durch die Standorte der Produktion mitbestimmt.

Bewusste FuE-Standortentscheidungen in der Hinsicht, dass gezielt an bestimmten Standorten unter Abwägung verschiedener Einflussfaktoren FuE-Einheiten angesiedelt werden, treffen einerseits sehr große, technologieorientierte Konzerne und andererseits Hightech-Unternehmen. Die Muster der FuE-Standortwahl dieser Unternehmen haben sich in den letzten Jahren im Zuge der Umorientierung der Unternehmensstrategien geändert. Darüber hinaus ergeben sich Hinweise darauf, dass die Standortwahl für FuE heute sehr viel zielstrebig mit dem Ziel getroffen wird, die Vorteile unterschiedlicher Standorte – seien es nun niedrigere Kosten, die Nähe zur exzellenten Universitätsforschung oder die Marktnähe – zu nutzen.

Auf nationaler Ebene waren lange Zeit bewusste, durch Standortqualitäten geleitete FuE-Standortentscheidungen inländischer Unternehmen eher eine Seltenheit. Neue FuE-Einheiten waren und sind weiterhin i. d. R. auf Unternehmensakquisitionen und -zusammenschlüsse zurückzuführen. Ansonsten wurde FuE i. d. R. in der Nähe des Stammsitzes auf- oder abgebaut.

In der jüngeren Vergangenheit etablierten einige sehr große Industrieunternehmen gezielt kleinere FuE-Einheiten getrennt vom Stammsitz, wenn sie bewusst die Nähe zu ausgewiesenen Universitäten im jeweils für sie relevanten Fachgebiet suchten. Getragen war diese Entwicklung von Veränderungen in den Forschungsstrategien: Die Unternehmen experimentierten mit Alternativen zu den vormals zentralen Forschungsabteilungen, um sich neue Marktfelder zu erobern. Die Standortwahl wurde in diesen Fällen nach einer umfassenden Abwägung der Vor- und Nachteile verschiedener Alternativen getroffen, wobei auch die jeweilige Unterstützung durch die Landespolitik sicherlich eine Rolle gespielt hat.

An anderen Kriterien orientiert sich die Internationalisierung der FuE-Aktivitäten der Unternehmen. Diese ist zwar erheblich geringer als bei den Produktionsaktivitäten, hat aber in den letzten Jahren zugenommen. Die internationale FuE ist sehr stark auf die großen Konzerne und Hightech-Unternehmen konzentriert. Häufigstes Motiv der FuE im Ausland ist die Anpassung von Produkten an die jeweiligen Markterfordernisse. Somit spielt die Präsenz in wichtigen Märkten (*lead markets*, Nähe zu den Kunden) eine bestimmende Rolle als Standortfaktor. In einigen Bereichen (Pharmazie, Elektronik) werden internationale FuE-Einheiten gezielt zu dem Zweck aufgebaut, Wissen aus der international exzellenten Universitätsforschung zu nutzen. In den letzten Jahren nehmen aber auch die Kosten für FuE-Personal und damit die Verlagerung an Niedriglohnstandorte eine immer größere Rolle ein. Wie Tabelle 3.6 zeigt, haben die sehr großen Unternehmen FuE-Kapazitäten seit Mitte der neunziger Jahre insbesondere in westeuropäische Länder verlagert.

Tabelle 3.6: Verteilung des FuE-Personals auf Standorte in Prozent: Differenzen der Durchschnitte der auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe¹⁾

Veränderung der Verteilung des FuE-Personals in Ihrem Unternehmen auf verschiedene Standorte zwischen 1995 und 2005 Antwortkategorien	Unternehmensgröße ²⁾				
	Mikro + Klein	Mittel	Groß	Sehr Groß	Gesamt
Stammsitz/Zentrale in Deutschland, Differenz 2005 - 1995	-0,3	-1,7	-1,4	-11,5	-2,5
im Bundesland des Stammsitzes außerhalb der Zentrale, Differenz 2005 - 1995	0,0	-0,3	0,0	0,6	0,0
andere Standorte in Deutschland, Differenz 2005 - 1995	0,2	1,0	1,2	0,2	0,8
europäisches Ausland (außer Osteuropa), Differenz 2005 - 1995	0,0	0,5	-1,5	8,8	1,0
Osteuropa, Differenz 2005 - 1995	0,1	0,2	0,2	0,8	0,2
Industriestaaten außerhalb Europas, Differenz 2005 - 1995	0,0	0,1	1,3	1,0	0,4
in Schwellenländern außerhalb Europas, Differenz 2005 - 1995	0,0	0,2	0,2	0,1	0,1

1) Zahl der auswertbaren Fragebögen: 292. – 2) Unternehmensgröße: Mikro und Klein: bis 49 Beschäftigte und bis unter 10 Mio. EUR Umsatz. Mittel: bis 249 Beschäftigte und bis unter 50 Mio. EUR Umsatz. Groß: bis 500 Beschäftigte und bis unter 500 Mio. EUR Umsatz. Sehr groß: entweder mehr als 500 Beschäftigte oder ein Umsatz > 500 Mio. EUR. Falls jeweils entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsten Größenklasse zugewiesen.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

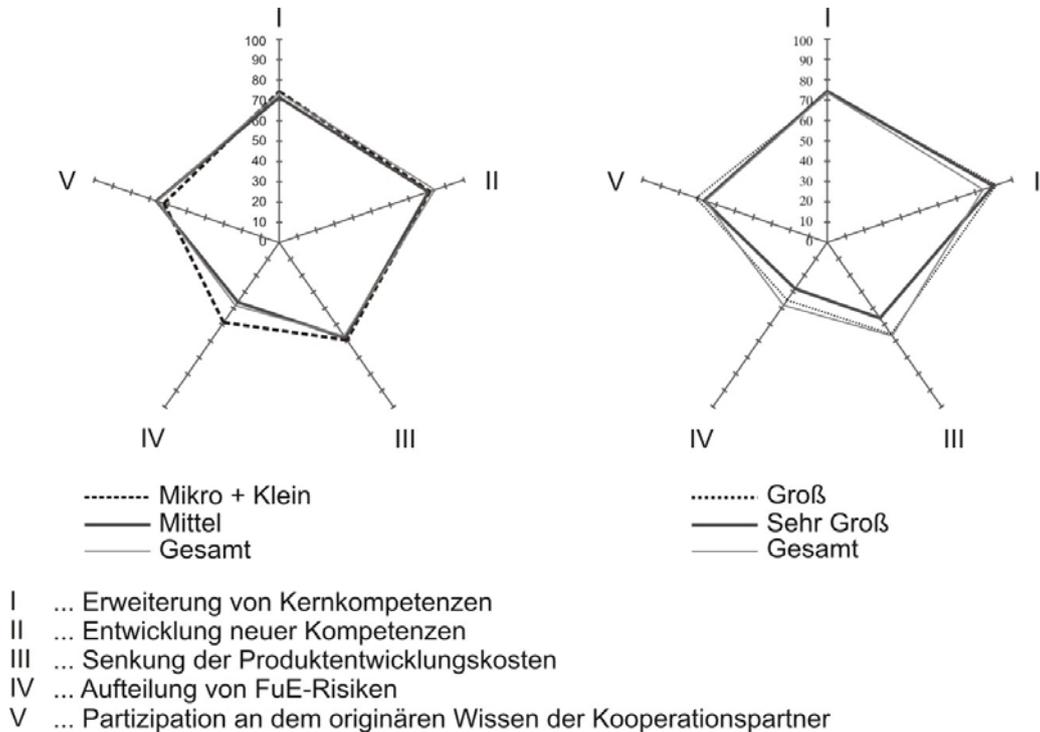
3.3.4 Nutzung von externem Wissen

Rolle externen Wissens

Wie der Aufbau der hier enger im technologischen Sinne gemeinten Wissensbasis in einem Unternehmen erfolgt, ob durch eigene FuE-Anstrengungen oder durch die Nutzung externer Wissensquellen, ist zweifellos eine der zentralen Fragen der FuE-Strategie. Dabei bestehen zwischen internem Wissensaufbau und externen Wissensquellen zahlreiche Interdependenzen. So erleichtert die Durchführung eigener FuE es, das Wissen aus externen Quellen im Unternehmen zu nutzen (Cohen, Levinthal 1989; Griffith/Redding/van Reenen 2004). Gleichzeitig kann externes Wissen unternehmensinterne FuE-Prozesse inspirieren oder komplementäre Ergebnisse zu den FuE-Aktivitäten beisteuern. Im Zuge der Kostenersparnis stellt sich u. U. die Frage, ob interne FuE-Aktivitäten teilweise ausgelagert werden können.

Im Rahmen unserer Expertengespräche konnten wir nach der Bedeutung externer Wissensquellen für das Unternehmen und von Kontakten zu verschiedenen Institutionen fragen. Die Expertengespräche ermöglichten uns, tiefer zu fragen, wie externes Wissen von den Unternehmen genutzt wird und in welchen Kontexten es eigene FuE (nicht) ersetzen kann.

Einen großen Unterschied hinsichtlich der Organisation von FuE fanden wir in der *Art, wie die Wissensbasis innerhalb der Unternehmen sich entwickelt*. Die Literatur unterscheidet zwischen Unternehmen, die durch die kumulative Erweiterung der unternehmensinternen Wissensbasis leben und solchen, die das Wissen aus der grundlagenorientierten Forschung in kurzer Zeit in Produkte umsetzen. Häufig wird eine Zuordnung der jeweiligen Unternehmen zu bestimmten Branchen vorgenommen.



Anteile der Antwortkategorien „sehr wichtig“ und „wichtig“ an den auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe in Prozent.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Grafik 3.6: In welchem Zusammenhang hat externes Wissen für Ihr Unternehmen eine Bedeutung?

In Unternehmen, in denen die Innovationsprozesse einen vergleichbaren Charakter besitzen wird externes Wissen nur dann gezielt genutzt, wenn an bestimmten Stellen (etwa Entwicklung einer bestimmten Software oder Erweiterung der Funktionalität eines Produkts) komplementäres Wissen benötigt wird, das nicht unternehmensintern vorhanden ist und das man nicht selbst aufbauen will.

Bei Unternehmen, in denen die Grundlagenforschung eine bedeutende Rolle spielt, ist die Weiterentwicklung der Wissensbasis deutlich stärker durch analytische Komponenten geprägt. Die synthetische Einbeziehung sehr unterschiedlicher Aspekte in den Prozess der Wissensgenerierung spielt i. d. R. eine sehr viel geringere Rolle. Das ist etwa bei der Entwicklung neuer Substanzen in der Chemischen und Pharmazeutischen Industrie der Fall. Für die Weiterentwicklung von Produkten in diesen Unternehmen besitzt das Wissen an den

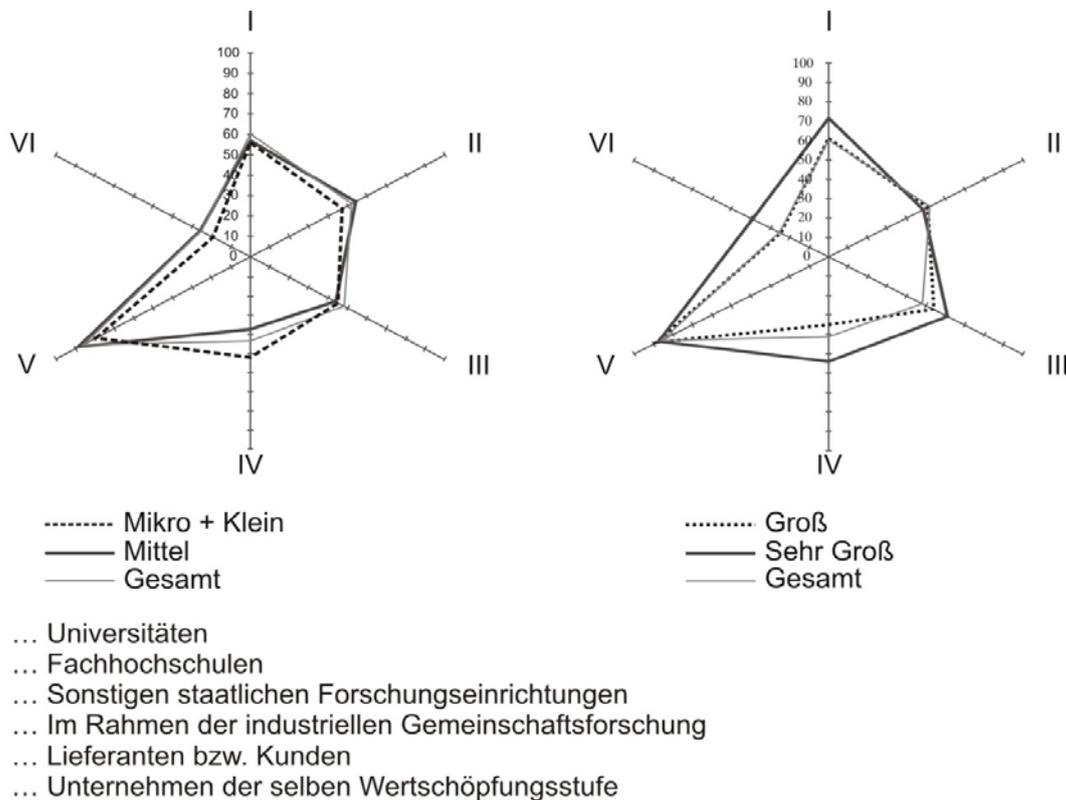
Universitäten eine sehr viel größere Rolle. Die Anknüpfungspunkte zur Technologiepolitik sind gleichfalls enger.

Die Ergebnisse unserer Unternehmensbefragung zeigen, dass Unternehmen externes Wissen insbesondere dann wertschätzen, wenn es um die Entwicklung neuer Kompetenzen geht (vgl. Grafik 3.6). Kleinere und mittlere Unternehmen ziehen externes Wissen immer dann stärker heran als größere Unternehmen, wenn sie eine Senkung der Produktentwicklungskosten anstreben und die FuE-Risiken aufteilen wollen. Vielfach stoßen kleinere Unternehmen an Grenzen, wenn bei der Produktentwicklung Probleme auftauchen, die nicht von ihren Kernkompetenzen abgedeckt werden können. Dies ist zwar auch bei größeren Unternehmen der Fall, doch sie haben zumeist Rückgriff auf eine deutlich größere und fachlich breiter aufgestellte Ressourcenbasis. Ähnlich ist zu werten, dass kleinere Unternehmen externes Wissen dann rekrutieren, wenn ihnen das Risiko zu hoch erscheint. Eine abgegrenzte Forschungsfrage extern in Auftrag zu geben erscheint wirtschaftlich oft sinnvoller, als das Risiko selbst zu übernehmen. Auch hier haben größere Unternehmen „breitere Schultern“, um das Risiko abzudecken.

In diesem Kontext ist auch zu erwähnen, dass durch das „Outsourcing“ von Forschungsaktivitäten aus großen und sehr großen Unternehmen kleinere forschungsaktive Unternehmen entstehen. Die Risikostreuung der Großen führt somit zur Gründung von kleinen forschenden Unternehmenseinheiten mit mehr oder minder enger Anbindung an das Mutterunternehmen.

Kooperationspartner

Für kleine und mittlere Unternehmen bietet es sich förmlich an, zur Verbreiterung der Ressourcenbasis für die eigene FuE Kooperationen einzugehen. Dies gilt zum einen im Hinblick auf die Erschließung von Know-how, das im eigenen Unternehmen nicht verfügbar ist, kann aber auch zur Streuung der mit Forschung und Entwicklung verbundenen Risiken sinnvoll sein.



Anteile der Antwortkategorien „sehr wichtig“ und „wichtig“ an den auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe in Prozent.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Grafik 3.7: Wie wichtig sind FuE-Kontakte bzw. Kooperationen für Ihr Unternehmen? FuE-Kontakte / vertragliche Kooperationen mit...

Von Interesse ist, welche Kooperationspartner (Universitäten, Lieferanten oder Kunden bzw. Unternehmen auf derselben Wertschöpfungsstufe) für die forschungsaktiven Unternehmen von Bedeutung sind. Im Einklang mit der bereits erörterten hohen Bedeutung der Kunden als Impulsgeber für die Inhalte der FuE-Projekte steht die Beobachtung der sehr hohen Bedeutung von FuE-Kontakten / vertraglichen Kooperationen mit Kunden / Lieferanten. Knapp 41 % der Unternehmen stufen solche FuE-dominierte Kontakte als sehr wichtig ein, weitere 45 % benennen diese als wichtig. Kontakte mit Unternehmen derselben Wertschöpfungsstufe sind demgegenüber nur für eine kleine Minderheit der Unternehmen (5,3 %) von sehr hoher Bedeutung.

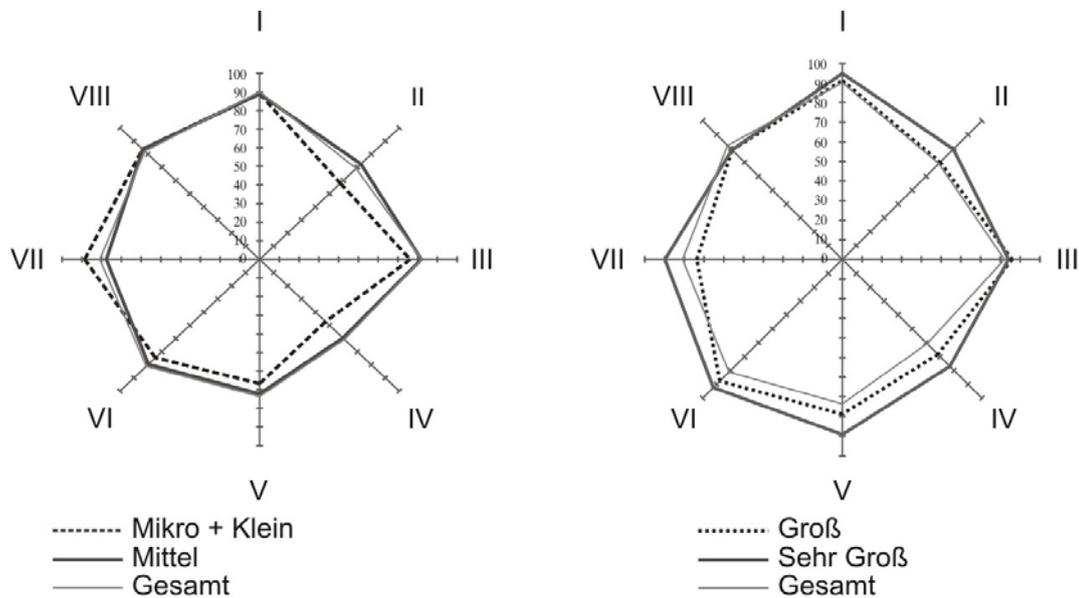
FuE-Kontakte mit der Wissenschaft besitzen für die forschungsaktiven Unternehmen eine wichtige Bedeutung: 22,1 % der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes messen den FuE-Kontakten zu Universitäten eine sehr hohe Bedeutung zu. Gemessen an der Häufigkeit der Antworten „sehr wichtig“ folgen die Kontakte zu Fachhochschulen (14,5 %) und zu sonstigen staatlichen FuE-Einrichtungen (13 %). Im Rahmen des vom BMWi getragenen Programms zur Förderung der industriellen Gemeinschaftsforschung (IGF), welche ein wichtiges technologiepolitisches Aktionsfeld der Bundesförderung darstellt, sind die FuE-Kontakte für einen Teil der Unternehmen (10,5 %) ebenso von sehr großer Wichtigkeit.

Erwähnenswert ist weiterhin, dass Kontakte zur Wissenschaft keinem größenspezifischen Muster folgen (vgl. Grafik 3.7). Sofern diese als sehr wichtig erachtet werden, spielt die Größe des Unternehmens keine Rolle. Zu bedenken ist hier natürlich, dass die kleineren Unternehmen in unserer Stichprobe durch Hightech-Firmen dominiert werden, die häufig eine hohe Affinität zur Universitätsforschung aufweisen. Weiterhin spielen für konzernabhängige Unternehmen die Kontakte zur Wissenschaft eine geringere Rolle. Hierin kann sich wiederum ausdrücken, dass diesen Unternehmen engere Grenzen in der Ausrichtung ihrer FuE-Tätigkeiten gesetzt sind.

3.3.5 Formalisierungsgrad der FuE

In der betriebswirtschaftlichen Literatur finden sich zahlreiche normative Vorschläge, wie insbesondere Großunternehmen durch eine stärkere Formalisierung die Effektivität ihrer FuE erhöhen können. Das betrifft alle Phasen der FuE-Prozesse von der Ideengenerierung bis hin zur Prototypenentwicklung und Markteinführung. Dadurch wird es möglich, die Kosten und Laufzeiten von FuE-Projekten besser zu planen. Auch die Abwägung über den ggf. erforderlichen Projektabbruch kann in einem stark formalisierten FuE-Prozessablauf besser gezielt geplant werden. Offen ist zunächst, ob und in welcher Form die forschungsaktiven Unternehmen diese Konzepte übernehmen. Immerhin bedeutet ja Formalisierung auch eine stärkere Strukturierung der FuE mit der – tatsächlichen oder eher hypothetischen – Gefahr, dass das kreative Element des Forschungsprozesses verloren geht.

In Grafik 3.8 sind die Antworten der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes für eine vorgegebene Auswahl besonders wichtig erachteter Ansatzpunkte für das Management der FuE-Prozesse dargestellt. 55,5 % der FuE-treibenden Unternehmen stimmen der Aussage voll zu, dass es Managementvorgaben für die FuE-Tätigkeitsbereiche gibt. Deutlich weniger Unternehmen (ein Drittel) geben an, dass ein Strategiepapier zu allgemeinen FuE-Zielen existiert. Auch dies erscheint auf den ersten Blick gering im Hinblick auf die grundsätzlich hohe Bedeutung der FuE-Aktivität im Unternehmenskontext. Die Häufigkeiten für das Vorhandensein allgemeiner Richtlinien zur Projektplanung und -ausführung sowie zum Vorhandensein eines kurzfristigen Planungsdokuments sind recht ähnlich zur Häufigkeit des Vorliegens eines Strategiepapiers. Zu vermuten ist, dass es hinsichtlich der Formalisierung von FuE-Prozessen deutliche Unterschiede nach der Unternehmensgröße gibt. Immerhin sind die existierenden betriebswirtschaftlichen Konzepte für FuE-Planungen von Unternehmen gemeinhin stark auf die Bedürfnisse von Großunternehmen ausgerichtet.



- I ... Managementvorgaben für FuE-Tätigkeitsbereiche
 II ... ein Strategiepapier zu allgemeinen FuE-Zielen
 III ... ein kurzfristiges Planungsdokument
 IV ... formalisierte Auswahlverfahren aus Projektideen
 V ... Richtlinien zur Projektplanung und -ausführung
 VI ... Verfahren zur FuE-Kosten- / Fortschrittskontrolle
 VII ... eine nachträgliche Evaluierung des Projekterfolgs
 VIII ... Mechanismen, die sicherstellen, dass Mitarbeiter Freiraum für eigene Ideen haben

Anteile der Antwortkategorien „trifft voll zu“ und „trifft zum Teil zu“ an den auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe in Prozent.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Grafik 3.8: Wie ist der Formalisierungsgrad der FuE-Planungen bzw. des FuE-Managements in Ihrem Unternehmen? Es gibt...

Tatsächlich zeigt Grafik 3.8, dass die überwiegende Zahl von formalisierten Verfahren, wie Strategiepapiere, kurzfristige Planungsdokumente und formalisierte Auswahlverfahren von Projektideen in den klein- bis mittelständischen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes bemerkenswert wenig Einsatz finden. Selbst formale Kontrollmechanismen wie FuE-Kosten- und Fortschrittskontrolle führen die KMU allenfalls zum Teil durch. Die nachträgliche Evaluierung des Projekterfolgs findet grundsätzlich relativ selten statt. Hier gibt es nur geringe Unterschiede zwischen den Größenklassen.

Insgesamt zeigt sich, dass die Formalisierung von FuE-Prozessen zwar in Teilen der forschungsaktiven Unternehmenspopulation durchaus weitgehend umgesetzt wurde. Daneben findet aber in der Mehrzahl der Unternehmen nur ansatzweise eine Formalisierung der FuE-Prozesse statt. Größere Unternehmen weisen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit formalisierte Abläufe auf als Kleinere. Dieser Befund war zu erwarten.

3.3.6 Bedeutung der FuE von KMU in unterschiedlichern Branchenkontexten

Sektorale Besonderheiten, so eine zentrale Erkenntnis der industrieökonomischen Forschung, besitzen in der wirtschaftlichen Realität überragende Bedeutung für die Prägung des

Verhaltens der auf einem (über den „Sektor“ definierten) Markt agierenden Unternehmen. Dies stimmt mit der aus der Forschungsstatistik wohl bekannten Beobachtung überein, dass sich die Forschungsintensitäten zwischen den Wirtschaftszweigen insgesamt und auch zwischen den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes deutlich unterscheiden. Neben wenigen sehr forschungsintensiven Branchen – Fahrzeugbau, Chemische Industrie, Elektroindustrie, Maschinenbau – finden sich viele Zweige mit mittlerer Forschungsintensität, in anderen sind die Forschungsaufwendungen äußerst gering, ja fast absent.

Die Industrieökonomik hat in diesem Zusammenhang in den zurückliegenden Jahrzehnten einen Faktor ins Spiel gebracht, der für unser Thema von größtem Interesse ist: Industriebranchen zeichnen sich durch unterschiedliche Innovationsregime aus, die jeweils durch die Dominanz bestimmter, sich stark unterscheidender Verhaltensmuster geprägt sind (hierzu z. B. Breschi et al. 2000; Breschi, Malerba 1997). In einigen Branchen dominiert ein eher auf die Weiterentwicklung der gegebenen Technologie basierendes technologisches Routineregime, in dem technologischen Unternehmer-Regime spielt dagegen ein unternehmerisches Element in der Technologieentwicklung, also bei den Forschungsentscheidungen der Unternehmen, eine größere Rolle (vgl. Audretsch 1995a, S. 41ff., 1995b).¹⁹

Für die Existenz und wirtschaftliche Bedeutung beider Innovationsregime lassen sich in der älteren wie jüngeren industriewirtschaftlichen Entwicklung zahlreiche Einzelbelege finden. Allerdings zeigt eine gründlichere Analyse konkreter Marktentwicklungen – z. B. die Geschichte der Automobilindustrie, die Entwicklung der Pharmazeutischen Industrie, der Biotechnologie oder der Mikroelektronik –, dass die beiden eben vorgestellten „Innovationsregime“ doch eher zwei „Idealtypen“ darstellen, die eine polare Konstellation verkörpern, die so in der Realität kaum anzutreffen ist. So betrachten etablierte Unternehmen unter den Bedingungen eines unternehmerisch geprägten Innovationsregimes – wie z. B. die Biotechnologie zeigt oder früher schon die mikroelektronische Industrie demonstrierte – junge technologieorientierte Unternehmen als externes Experimentierfeld für die Potenziale neuer Technologien und kaufen wirtschaftlich attraktive Jungunternehmen bei erster sich bietender Gelegenheit auf. Unternehmensforschung stellt sich im Übrigen auch in solchen Branchen, in denen scheinbar ein Routineregime vorherrscht, als äußerst komplexes Feld dar, in dem routinedominierte Segmente mit höchst dynamischen Segmenten koexistieren und zuweilen höchst unerwartete Symbiosen eingehen (etwa im Fall der Automobilelektronik).

¹⁹Die von Acs/Audretsch (1990) getroffene Unterscheidung knüpft an frühere Arbeiten der evolutiven Richtung der Industrieökonomik an. Nelson/Winter (1982, S. 258ff.; Winter 1984) hatten auf die Existenz unterschiedlicher „technologischer Regime“ aufmerksam gemacht, welche die Entwicklung der Industriebranchen in Abhängigkeit von den Merkmalen der im jeweiligen Zweig vorherrschenden Technologie kennzeichnen. Technologien, so die zugrundeliegende Überlegung, entwickeln sich längs „natürlicher Trajektorien“.

Ganz deutlich wird aus dieser mittlerweile sehr umfassenden Literatur, dass sich KMU in unterschiedlichen Branchen sehr verschiedenen Wettbewerbskonstellationen gegenüberstehen und sich daher eine vertiefte Betrachtung der Forschungsstrategien mittelständischer Unternehmen in verschiedenen Branchenkontexten anbietet. Nun hilft dabei unsere Unternehmensbefragung aus zwei Gründen nur bedingt weiter. Zunächst werden bei der Untersuchung der Unternehmensstrategien von mittelständischen und Großunternehmen in verschiedenen Branchen die Fallzahlen schnell sehr gering. Darüber hinaus liegen die relevanten Branchenabgrenzungen teilweise jenseits der Konventionen der amtlichen Statistik, so dass eine Zuordnung zu geeigneten Branchen erschwert ist.

Jenseits dieser Probleme bei der Nutzung unserer Befragungsdaten lassen sich jedoch auf Basis unserer Expertengespräche beispielhaft verschiedene branchenspezifische Forschungsstrategien von mittelständischen Unternehmen in ihren Grundzügen gegenüberstellen:

- Im *Kraftfahrzeugbau* sind die Forschungsaktivitäten der mittelständischen Unternehmen sehr stark durch die Eigenschaften der Wertschöpfungskette bestimmt, an deren Spitze die OEMs (Original Equipment Manufacturers - die großen Kfz-Hersteller) liegen. Mittelständische Zulieferunternehmen, die i. d. R. eher an den hinteren Stellen der mehrgliedrigen Zulieferkette angesiedelt sind, haben dennoch eine wichtige Rolle für das Innovationsgeschehen der Branche. Während die FuE-Aktivitäten der OEMs in der Branche neben den Entwicklungsarbeiten an neuen Fahrzeugmodellen und einzelnen Elementen wie der Motorenentwicklung sehr stark auf konzeptionelle Aspekte des Gesamtsystems „Auto“ ausgerichtet sind, ist die schrittweise Verbesserung an den Einzelelementen eine Aufgabe der Zulieferindustrie. Für die mittelständischen Zulieferunternehmen wiederum bieten ihre FuE-Aktivitäten insbesondere die Chance, durch attraktive neue Produkte dem Kostendruck innerhalb der Zulieferindustrie zu entkommen oder in neue, im Hinblick auf die erzielbare Wertschöpfung attraktivere Bereiche des Wertschöpfungssystems einzudringen.
- In der *Pharmazeutischen Industrie* wiederum hat sich im Hinblick auf die FuE-Aktivitäten und -strategien eine enge Symbiose zwischen den großen Pharmaherstellern und den Biotechnologieunternehmen entwickelt. So sind die Forschungsaktivitäten der Biotechnologieunternehmen i. d. R. nicht auf die für diese Unternehmen viel zu aufwendige Umsetzung ihrer Entwicklungen in vermarktbar Produkte ausgerichtet. Vielmehr werden die Produkte i. d. R. bis zu einem bestimmten Zeitpunkt entwickelt mit der Perspektive, dass sie dann gewinnbringend an Pharmaunternehmen verkauft werden. Häufig wird das Unternehmen von den Pharmaherstellern aufgekauft. Für zahlreiche der großen Pharmaunternehmen sind Biotechnologieunternehmen wiederum eine Quelle für Neuerungen, die

sich in der Vergangenheit in Hinblick auf die Forschungsproduktivität teilweise als effektiver als eigene Forschung erwiesen hat.

- In den Teilbranchen des *Maschinenbaus* sind mittelständische Unternehmen sehr stark in den Segmenten tätig, in denen weltweit ein kleines Marktvolumen existiert. In diesen bestehen keine economies of scale, die das Entstehen von Großunternehmen begünstigen würden. Für diese mittelständischen Unternehmen des Maschinenbaus ist die kontinuierliche Weiterentwicklung ihrer Produkte ein zentraler Aspekt ihrer langfristigen Wettbewerbsfähigkeit.
- Die *Elektronikindustrie* zerfällt in verschiedene Teilbranchen. In den Hightech-Bereichen werden die großen Volumenmärkte durch weltweit wenige multinationale Konzerne dominiert, die meist in Ostasien (in Japan, aber auch zunehmend in anderen Ländern der Region) oder den USA ihren Sitz haben. Darüber hinaus gibt es aber zahlreiche Teilbranchen, in denen sich auch forschungsintensive mittelständische Unternehmen erfolgreich in den Märkten behaupten. Anders als etwa im Maschinenbau ist der Wettbewerb hier häufig noch nicht so sehr durch den Kostendruck bestimmt, so dass der Entwicklung neuer Produkte in den Forschungsstrategien der Unternehmen eine zentrale Bedeutung zukommt. Die Forschung in diesen Unternehmen wird häufig in engem Austausch mit der Universitätsforschung durchgeführt. Daneben existieren jedoch auch insbesondere ältere Teilbranchen der Elektronikindustrie (die sich gegen Ende des 19. Jahrhunderts entwickelten), in denen der Kostendruck eine erheblich höhere Bedeutung für die Forschungsaktivitäten der mittelständischen Unternehmen besitzt.

3.4 Fazit: Unterschiede und Ähnlichkeiten der Forschungsstrategien kleiner, mittlerer und größerer Unternehmen

In unserer Untersuchung haben wir zunächst die Frage beleuchtet, wie sich die FuE-Aktivitäten in der Wirtschaft insgesamt und bei den KMU verteilen. Dabei wurde deutlich, dass die überwiegende Zahl der mittelständischen Unternehmen keine FuE betreiben, da Forschungsaktivitäten nicht wichtig für die Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen sind. Diese Unternehmen sind reine Technologienehmer. Ein beachtlicher Anteil der Unternehmen, vor allem im Verarbeitenden Gewerbe, führen jedoch auch in unregelmäßigen Abständen FuE durch, um insbesondere durch neu entwickelte Produkte und Produktionsverfahren ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

Von diesen unterscheiden sich noch einmal diejenigen Unternehmen, die FuE-Aktivitäten organisatorisch in ihren Unternehmensstrukturen verankert haben und für die somit die Durchführung von FuE zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit zum Tagesgeschäft gehört.

Zu dieser Gruppe gehören neben den forschungsaktiven Großunternehmen kleine Hightech-Unternehmen sowie der innovative Mittelstand. Die mittelständischen Unternehmen in dieser Gruppe sind neben einigen Dienstleistungssektoren (Software, FuE-Dienstleistungen) sehr stark auf die wenigen forschungsintensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes (Maschinenbau, Elektronik, Fahrzeugbau, sowie Chemische und Pharmazeutische Industrie) konzentriert.

Die FuE-Ausgaben und das FuE-Personal der Wirtschaft sind, wie sich weiterhin gezeigt hat, insgesamt stark auf Großunternehmen und dort auf wenige sehr große multinationale Konzerne konzentriert. Dies gilt unabhängig von Erfassungsproblemen bei FuE-Aktivitäten von Unternehmen, die FuE-Aktivitäten nicht organisatorisch fest in ihre Struktur eingebunden haben. Das bedeutet jedoch nicht, dass die KMU nicht wichtige Beiträge zum Innovationsgeschehen leisten. Eine pauschale Einschätzung, wie wichtig der „Beitrag der KMU zum Innovationsgeschehen der Wirtschaft ist“, ist jedoch schlichtweg nicht möglich. Der Beitrag von KMU unterscheidet sich kurz gesagt sehr stark zwischen verschiedenen Branchen und Sektoren der Wirtschaft.

Bei der Untersuchung der Forschungsstrategien der mittelständischen Unternehmen im Vergleich zu Großunternehmen sind erstaunlich wenige Unterschiede zutage getreten. Unterschiede ergeben sich hinsichtlich der durchschnittlich größeren Bedeutung von Kosten- und Marktführerschaft bei Großunternehmen. Auch die Kostensenkung hat für KMU eine geringere Bedeutung als Zielsetzung für FuE als bei den Großunternehmen. Der Formalisierungsgrad der FuE-Aktivitäten ist wiederum in Großunternehmen tendenziell größer als in den kleinen und mittleren Unternehmen.

Dass keine deutlicheren generellen Unterschiede hinsichtlich der Forschungsstrategien zwischen Unternehmen verschiedener Größenklassen zutage treten, ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass das FuE-Verhalten sehr stark durch individuelle Markt- und Branchenkonstellationen bestimmt ist. Das zeigt sich in der Betrachtung der Rolle von mittelständischen Unternehmen innerhalb unterschiedlicher Branchenkontexte.

Bemerkenswerte Unterschiede, die insbesondere auch für das Barcelona-Ziel von Bedeutung sind, ergeben sich im Hinblick auf die räumliche Verteilung der FuE-Aktivität. Ist es doch durch die angestrebte FuE-Quote von Bedeutung, ob die Forschungsaktivitäten in Deutschland, Osteuropa, Asien oder andernorts durchgeführt werden. In den mittelständischen Unternehmen sind im Durchschnitt die FuE-Aktivitäten sehr stark – i. d. R. auf einen Standort – konzentriert. Mehrere Standorte gibt es nur in Ausnahmefällen, etwa wenn dies aufgrund von Kundenkontakten bzw. wegen der erforderlichen produktionsnahen Entwicklung angezeigt ist. Die in den letzten Jahren deutlich gewordene Internationalisierung der FuE-Aktivitäten ist sehr stark auf wenige sehr große internationale Konzerne begrenzt.

Während zwar keine direkten politikrelevanten Empfehlungen abgeleitet werden können, so ergeben sich doch indirekt einige wichtige Erkenntnisse: Zunächst ist zu konstatieren, dass Politik nur bedingt auf die Forschungsaktivitäten der Unternehmen einwirken kann. Insbesondere moralische Appelle öffentlicher Entscheidungsträger dahingehend, die Unternehmen sollten mehr in Forschungszwecke investieren, dürften wenig fruchten, solange sich diese Investitionen für die Unternehmen nicht als rentabel erweisen. So steht jedes Unternehmen vor der Entscheidung, wie es seine Wettbewerbsfähigkeit sicherstellt. Das benötigte Wissen für neue Produkte und Technologien kann selbst erzeugt oder von außen – per Lizenzwerb, externer FuE oder über Technologie-Spillover – bezogen werden. Die Erfahrung lehrt, dass Unternehmen auf die hier anstehenden Fragen äußerst unterschiedliche, auch sich in der Zeit wandelnde Antworten geben. Da die FuE-Investitionen der Unternehmen Resultat souveräner, primär an Ertragskalkülen orientierten Entscheidungen der investierenden Unternehmen sind, ist es erforderlich, entweder die Rahmenbedingungen für forschende Unternehmen zu verbessern oder (etwa über Förderprogramme) Anreize für die Steigerung der FuE-Aktivitäten zu setzen.

Der höchste Hebeleffekt im Hinblick auf die Barcelona-Zielsetzung kann erwartet werden, wenn es gelingt, die Rahmenbedingungen in Zukunftsfeldern zu verbessern und damit die Grundlage dafür zu schaffen, dass sich in diesen Feldern mittelständische Unternehmen entwickeln, die in Zukunft ein hohes Unternehmenswachstum aufweisen. Solche dynamischen Entwicklungen von Unternehmen in Hightech-Branchen hat es in den letzten Jahrzehnten etwa in der Computer- und Telekommunikationsbranche eher im Ausland als in Deutschland gegeben.

Natürlich ist aber das Barcelona-Ziel kein Selbstzweck. Eigentliche Zielsetzung ist die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft. Damit sind nicht nur die Hightech-Sektoren der Wirtschaft angesprochen. Hier macht eine Förderung der FuE-Aktivitäten – wie auch der Innovationsaktivitäten insgesamt – des Mittelstands, wie sie neben Deutschland auch sämtliche anderen Industrieländer betreiben, natürlich Sinn. Wie sich diese Förderung im Einzelnen auswirkt, kann niemand vorhersehen. Immerhin sind FuE- und Innovationsaktivitäten nur zwei von einer Vielzahl von Faktoren, die über die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen entscheiden.

Deutlich wird bei einer näheren Betrachtung, dass die Rolle der FuE-Aktivitäten von KMU auch in der Technologieförderung sehr stark in Systemzusammenhängen gesehen werden muss. So wirken sich Innovationen der mittelständischen Unternehmen im Fahrzeugbau etwa in der Zulieferkette auf die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Branche aus. In der Pharmabranche besteht gleichfalls eine enge Beziehung zwischen den Biotechnologieunternehmen und den großen Pharmakonzernen. Letztere nehmen vielfach die Ergebnisse der

FuE-Aktivitäten der Biotechnologieunternehmen auf, um dann die klinischen Tests und die Markteinführung zu übernehmen. Gleichzeitig hat der enge Austausch mit der Forschung an Universitäten, Fachhochschulen und Forschungsinstituten eine große Bedeutung nicht nur für Großunternehmen, sondern auch für technologieorientierte mittelständische Unternehmen.

Welche Rolle sollte die Unternehmensgröße vor diesem Hintergrund im Rahmen der Technologie- und Forschungspolitik spielen? Wie diese Untersuchung belegt, ist auch bezüglich der Forschungsaktivitäten die Rolle der Unternehmensgröße differenziert zu betrachten. So konnte hier gezeigt werden, dass sich die Forschungsstrategien forschender Unternehmen in weiten Bereichen ähneln. Etwaige Größeneffekte treten diesbezüglich deutlich hinter Markt- und Branchenkonstellationen zurück. Ein anderes Bild offenbart sich dagegen bei einer Betrachtung der Verteilung des Umfangs der Forschungsaktivitäten. Hier können starke Unterschiede etwa bezüglich der Forschungsintensität nach der Unternehmensgröße oder auch des Anteils verschiedener Unternehmensgrößenklassen an den gesamten FuE-Aufwendungen ermittelt werden. Diese Befunde machen jedoch auch deutlich, wie relativ jede Festlegung ist, die kleinere von Großunternehmen trennt. Insbesondere auch wie KMU abgegrenzt werden, ist nicht aus grundsätzlichen Überlegungen ableitbar, sondern Gegenstand von Konventionen. Über die „Scheidelinie“ zwischen KMU und Großunternehmen lässt sich somit trefflich streiten.

Literatur zu Kapitel 3

- Acs, Z. J. und D. B. Audretsch (1990), *Innovation and Small Firms*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Aschhoff, B., T. Doherr, H. Löhlein, B. Peters, C. Rammer, T. Schmidt, T. Schubert und F. Schwiebächer (2007), *Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft. Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2006*. ZEW Mannheim.
- Audretsch, D. B. (1995a), *Überblick über Stand und Entwicklung der Industrieökonomik*. Discussion Papers FS IV 95 – 15. WZB, Berlin.
- Audretsch, D. B. (1995b), *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- BMBF – Bundesministerium für Bildung und Forschung (2006), *Neue Impulse für Innovation und Wachstum. 6 Milliarden Euro-Programm für Forschung und Entwicklung*. Bericht der Bundesregierung. Berlin / Bonn: BMBF.
- Breschi, S. und F. Malerba (1997), *Sectoral Innovation Systems: Technological Regimes, Schumpeterian Dynamics, and Spatial Boundaries*. In: C. Edquist (Hrsg.) (1997), *Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organizations*. London: Pinter, S. 130 – 156.
- Breschi, S., F. Malerba und L. Orsenigo (2000), *Technological Regimes and Schumpeterian Patterns of Innovation*. *The Economic Journal*, Ausgabe: 110, Nr. 463, S. 388 – 410.
- Cohen, W. und D. Levinthal (1989), *Innovation and Learning: Two Faces of R&D*. *Economic Journal* 99, S. 569 – 596.
- Dowling, M. (2004), *Unternehmensstrategien*. In: Schreyögg, G. und A. v. Werder (Hrsg.) (2004), *Handwörterbuch Unternehmensführung und Organisation*. 4. völlig neu bearbeitete Auflage. *EdBWL – Enzyklopädie der Betriebswirtschaftslehre II*. Stuttgart, S. 1549 – 1556.
- Europäische Kommission (2006), *Die neue KMU-Definition. Benutzerhandbuch und Mustererklärung*. Europäische Gemeinschaften, Brüssel, unter: http://europa.eu.int/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_de.htm.
- EUROSTAT (2007), *Statistik kurz gefasst, Wissenschaft und Technologie 23 / 2007*. Luxembourg: Europäische Gemeinschaften.

- Griffith, R., S. Redding und J. van Reenen (2004), Mapping the two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries. *Review of Economics and Statistics* 86 (4), S. 883 – 895.
- Haug, H. und H. F. Revermann (2003), Statistik für Forschung und experimentelle Entwicklung im Vergleich. *WiSta – Wirtschaft und Statistik*, Heft 12, S. 1130 – 1136.
- Hennchen, O. (2006), Strukturdaten zum Verarbeitenden Gewerbe. Methode und Ergebnisse der Strukturerhebungen 2004. *WiSta – Wirtschaft und Statistik*, Heft 7, S. 734 – 746.
- Kambartel, F. (2004) [1995], Grundlagenforschung. In: J. Mittelstraß (Hrsg.), *Enzyklopädie Philosophie und Wissenschaftstheorie*. Band 1: A-G. Sonderausgabe. Stuttgart, Weimar: J.B. Metzler.
- Legler, H., C. Rammer und C. Grenzmann (2006), R&D Activities in the German Business Sector. In: U. Schmoch, C. Rammer und H. Legler (Hrsg.), *National Systems of Innovation in Comparison. Structure and Performance Indicators for Knowledge Societies*. Berlin u. a.: Springer, S. 17 – 30.
- Mag, W. (1984), Planung. In: *Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre*. Bd. 2. München: Vahlen, S. 1 – 52.
- Mintzberg, H. (1978), Patterns in Strategy Formation. *Management Science* (24) 9, S. 934 – 948.
- Mintzberg, H. (1995), *Die Strategische Planung. Aufstieg, Niedergang und Neubestimmung*. München, London: Koedition von Carl Hanser und Prentice Hall International Inc.
- Mintzberg, H., B. Ahlstrand und J. Lampel (1998), *Strategy Safari. A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management*. New York u. a.: The Free Press.
- Mowery, D. und N. Rosenberg (1979), The Influence of Market Demand upon Innovation: A Critical Review of Some Recent Empirical Studies. *Research Policy* 8 (2), S. 102 – 153
- Nelson, R. und S. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Nelson, R. R. (2000), *The Sources of Economic Growth*. Second Printing. Cambridge, MA, London, UK: Harvard University Press.

- Nitzsch, R. v. (1998), Planung, Entscheidung und Kontrolle. In: R. Berndt, C. Fantapié Altobelli und P. Schuster (Hrsg.), *Springers Handbuch der Betriebswirtschaftslehre 1*. Berlin u. a.: Springer, S. 129 – 184.
- OECD (2002), *Frascati Manual 2002 - The Measurement of Science and Technological Activities for Surveys on Research and Experimental Development*. OECD, Paris.
- OECD (2003), *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*. OECD, Paris.
- OECD (2005). *Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data – OSLO Manual, 3rd edition*, OECD, Eurostat: Paris.
- Panzar, J. C. (2001), Technological Determinants of Firm and Industry Structure. In: Schmalensee, R. und R. Willig (Hrsg.), *Handbook of Industrial Organization, Band 1*, North Holland, Amsterdam et al., S. 3 – 59.
- Porter, M. E. (1986), *Wettbewerbsvorteile (Competitive Advantage). Spitzenleistungen erreichen und behaupten*. Frankfurt am, Main: Campus.
- Porter, M. E. (1998), *On Competition. A Harvard Business Review Book*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Rammer, C. und A. Spielkamp (2006), *FuE-Verhalten von Klein- und Mittelunternehmen*: In: H. Legler und C. Grenzmann (Hrsg.), *FuE-Aktivitäten der deutschen Wirtschaft Analysen auf der Basis von FuE-Erhebungen. Analysen auf der Basis von FuE-Erhebungen. Wissenschaftsstatistik im Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft*, Essen, S. 83 – 102.
- Reize, F. (2007), *KfW-Mittelstandspanel 2007. Jährliche Analyse zur Struktur und Entwicklung des Mittelstandes in Deutschland*. Frankfurt /M.
- RWI und SV-Wissenschaftsstatistik (2006), *Innovationsbericht 2006. Zur Leistungsfähigkeit des Landes Nordrhein-Westfalen in Wissenschaft, Forschung und Technologie*. RWI: Projektberichte. RWI und SVW, Essen.
- RWI und SV-Wissenschaftsstatistik (2007), *Forschungsstrategien der Unternehmen, Bestimmungsfaktoren, Konsequenzen für NRW und Einflussmöglichkeiten der Politik.. Forschungsprojekt im Auftrag des Ministeriums für Innovation Wissenschaft, Forschung und Technologie des Landes Nordrhein-Westfalen in*. RWI: Projektberichte. RWI und SVW, Essen.

- SBA – Statistisches Bundesamt (2006), Finanzen und Steuern: Umsatzsteuer. Fachserie 14, Reihe 8. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.
- Scherer, F. M., A. Beckenstein und E. Kaufer, R. D. Murphy with the assistance of F. Bougeon-Maassen (1975), *The Economics of Multi-Plant Operation. An International Comparison Study*. Cambridge, MA, London: Harvard University Press.
- Scherer, F. M. und D. Ross (1990), *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Houghton Mifflin Boston.
- Statistisches Landesamt Baden-Württemberg (2004), *Unternehmen und Unternehmensgruppen – eine Studie der regionalen Strukturen und Beziehungen*. Statistische Analysen 10/2004. Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, Stuttgart.
- Statistisches Bundesamt (2007), *Umsatzsteuerstatistik 2005*. Poeschel: Wiesbaden
- Stokes, D. E. (1997), *Pasteur's Quadrant: Basic Science and Technological Innovation*. Washington: Brookings Institution Press.
- SV – Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft (2006), *FuE-Datenreport 2005/06. Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft. Bericht über die FuE-Erhebungen 2003 und 2004*. SVW, Essen.
- SV – Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft (2007), *Facts: Forschung & Entwicklung. Zahlen & Fakten aus der Wissenschaftsstatistik gGmbH im Stifterverband 1. März 2007*: Stifterverband Wissenschaftsstatistik gGmbH, Essen.
- Winter, S. G. (1984), *Schumpeterian Competition in Alternative Technological Regimes*. *Journal of Economic Behavior and Organization* 5 (3/4), S. 287 – 320.
- Zimmermann, V. (2007), *Immaterielle Vermögenswerte als Sicherheiten bei der Kreditvergabe*, KfW-Research. *Mittelstands- und Strukturpolitik* 39, S. 80 – 118.

Anhang 3

Tabelle 3.7: Welche Aspekte sind im Rahmen der Gesamtstrategie Ihres Unternehmens von besonderer Bedeutung?

Antwortkategorien	Unternehmensgröße ²				
	Mikro + Klein	Mittel	Groß	Sehr Groß	Gesamt
Anteile an den auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen in Verarbeitenden Gewerbe ¹ (in Prozent)					
Kostenführerschaft					
sehr wichtig	9,3	21,3	23,7	37,8	20,7
wichtig	49,3	51,3	52,5	40,5	50,2
weniger wichtig	38,7	27,3	20,3	18,9	27,7
unwichtig	2,7	0,0	3,4	2,7	1,5
Marktführerschaft					
sehr wichtig	24,0	26,3	39,0	43,6	30,3
wichtig	40,0	46,1	44,1	38,5	43,2
weniger wichtig	32,0	22,4	13,6	15,4	22,2
unwichtig	4,0	5,3	3,4	2,6	4,2
Entwicklung neuer Märkte					
sehr wichtig	43,4	39,0	37,9	17,9	37,2
wichtig	43,4	48,7	48,3	64,1	49,1
weniger wichtig	13,2	9,7	13,8	17,9	12,5
unwichtig	0,0	2,6	0,0	0,0	1,2
Erstellung der technisch hochwertigsten Produkte					
sehr wichtig	64,5	63,6	64,4	47,4	62,4
wichtig	26,3	31,8	23,7	34,2	29,3
weniger wichtig	9,2	3,2	11,9	18,4	7,8
unwichtig	0,0	1,3	0,0	0,0	0,6
Angebot an möglichst vielen Produktvarianten					
sehr wichtig	11,8	15,7	15,3	2,6	11,8
wichtig	42,1	35,3	33,9	57,9	42,1
weniger wichtig	36,8	42,5	37,3	28,9	36,8
unwichtig	9,2	6,5	13,6	10,5	9,2
Qualität (Made in Germany)					
sehr wichtig	55,8	56,8	61,0	57,9	56,7
wichtig	28,6	34,2	28,8	28,9	31,8
weniger wichtig	10,4	8,4	6,8	13,2	8,9
unwichtig	5,2	0,6	3,4	0,0	2,7
Angebot an immer neuen Produkten					
sehr wichtig	21,1	17,6	31,0	34,2	22,8
wichtig	53,9	56,9	43,1	44,7	52,1
weniger wichtig	22,4	22,2	24,1	18,4	22,5
unwichtig	2,6	3,3	1,7	2,6	2,7
Bewährte Problemlösungen					
sehr wichtig	30,7	25,2	34,5	29,7	28,6
wichtig	46,7	62,9	51,7	54,1	55,6
weniger wichtig	20,0	11,3	10,3	16,2	14,3
unwichtig	2,7	0,7	3,4	0,0	1,5
Pünktlichkeit / Zeitmanagement					
sehr wichtig	39,5	44,2	42,4	50,0	44,2
wichtig	53,9	48,7	55,9	50,0	50,7
weniger wichtig	5,3	7,1	1,7	0,0	4,8
unwichtig	1,3	0,0	0,0	0,0	0,3
Andere					
sehr wichtig	66,7	100,0	75,0	100,0	89,5
wichtig	16,7	0,0	12,5	0,0	5,3
weniger wichtig	16,7	0,0	12,5	0,0	5,3
unwichtig	66,7	100,0	75,0	100,0	89,5

¹Zahl der auswertbaren Fragebögen: 330. – ²Unternehmensgröße: Mikro und Klein: bis 49 Beschäftigte und bis unter 10 Mio. EUR Umsatz. Mittel: bis 249 Beschäftigte und bis unter 50 Mio. EUR Umsatz. Groß: bis 500 Beschäftigte und bis unter 500 Mio. EUR Umsatz. Sehr groß: entweder mehr als 500 Beschäftigte oder ein Umsatz > 500 Mio. EUR. Falls jeweils entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsten Größenklasse zugewiesen.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Tabelle 3.8: Welche Bedeutung hat FuE im Kontext Ihrer Unternehmensaktivität? Unsere FuE ist wichtig...

Antwortkategorien	Unternehmensgröße ²				Gesamt
	Mikro + Klein	Mittel	Groß	Sehr Groß	
Anteile an den auswertbaren Antworten der Forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe ¹ (in Prozent)					
... für unsere Wettbewerbsfähigkeit					
trifft voll zu	97,4	91,8	93,0	92,3	93,6
trifft z.T. zu	2,6	7,5	7,0	7,7	6,1
trifft nicht zu	0,0	0,7	0,0	0,0	0,3
... für unsere Außendarstellung / das Image					
trifft voll zu	48,0	50,3	47,4	64,1	51,1
trifft z.T. zu	38,7	44,1	45,6	28,2	40,9
trifft nicht zu	13,3	5,5	7,0	7,7	8,0
... im Rahmen der Kostensenkung					
trifft voll zu	22,7	36,1	29,8	30,8	31,6
trifft z.T. zu	50,7	49,0	56,1	64,1	52,1
trifft nicht zu	26,7	15,0	14,0	5,1	16,3
... für die Entwicklung neuer Produkte					
trifft voll zu	96,1	90,5	87,7	89,7	91,5
trifft z.T. zu	3,9	9,5	12,3	7,7	8,2
trifft nicht zu	0,0	0,0	0,0	2,6	0,3
... für den Einstieg in neue Märkte					
trifft voll zu	64,5	46,5	40,4	44,7	49,7
trifft z.T. zu	30,3	43,1	50,9	50,0	42,3
trifft nicht zu	5,3	10,4	8,8	5,3	8,0
... für die Lösung von Problemen in der Produktion					
trifft voll zu	26,7	26,2	43,9	41,0	32,6
trifft z.T. zu	44,0	63,4	43,9	56,4	52,9
trifft nicht zu	29,3	10,3	12,3	2,6	14,5
... um über neue technologische Entwicklungen auf dem Laufenden zu sein					
trifft voll zu	34,2	40,0	28,1	41,0	37,1
trifft z.T. zu	57,9	52,4	63,2	48,7	54,9
trifft nicht zu	7,9	7,6	8,8	10,3	8,0

¹Zahl der auswertbaren Fragebögen: 421. – ²Unternehmensgröße: Mikro und Klein: bis 49 Beschäftigte und bis unter 10 Mio. EUR Umsatz. Mittel: bis 249 Beschäftigte und bis unter 50 Mio. EUR Umsatz. Groß: bis 500 Beschäftigte und bis unter 500 Mio. EUR Umsatz. Sehr groß: entweder mehr als 500 Beschäftigte oder ein Umsatz > 500 Mio. EUR. Falls jeweils entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsten Größenklasse zugewiesen.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Tabelle 3.9: Welche Faktoren bestimmen über die Inhalte der FuE-Projekte bzw. -Aktivitäten?

Antwortkategorien	Unternehmensgröße ²				
	Mikro + Klein	Mittel	Groß	Sehr Groß	Gesamt
Anteile an den auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe ¹ (in Prozent)					
Kundenwünsche, Abnehmer					
sehr wichtig	88,2	82,3	86,0	76,9	83,8
wichtig	11,8	17,7	14,0	15,4	15,2
weniger wichtig	0,0	0,0	0,0	5,1	0,6
unwichtig	0,0	0,0	0,0	2,6	0,3
Interne Nachfrage (Produktion)					
sehr wichtig	6,8	7,0	12,3	18,4	10,1
wichtig	34,2	47,9	61,4	55,3	47,8
weniger wichtig	43,8	40,8	19,3	23,7	35,2
unwichtig	15,1	4,2	7,0	2,6	6,9
Ideen der FuE-Mitarbeiter					
sehr wichtig	24,0	15,1	22,8	28,2	20,6
wichtig	57,3	70,5	61,4	66,7	64,7
weniger wichtig	17,3	13,0	14,0	5,1	13,5
unwichtig	1,3	1,4	1,8	0,0	1,2
Neue technologische / wissenschaftliche Entwicklungen					
sehr wichtig	34,2	27,1	22,8	26,3	28,1
wichtig	51,3	52,1	57,9	52,6	53,1
weniger wichtig	11,8	17,4	19,3	21,1	16,7
unwichtig	2,6	3,5	0,0	0,0	2,2
Veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen					
sehr wichtig	17,6	18,8	15,8	25,6	18,9
wichtig	24,3	35,4	29,8	28,2	31,1
weniger wichtig	36,5	36,8	45,6	43,6	39,1
unwichtig	21,6	9,0	8,8	2,6	10,9
Vorgaben der Unternehmensleitung					
sehr wichtig	21,1	28,3	33,3	28,2	27,4
wichtig	47,4	55,2	40,4	56,4	51,4
weniger wichtig	23,7	15,9	24,6	12,8	18,5
unwichtig	7,9	0,7	1,8	2,6	2,8
Anpassung neuer Maschinen					
sehr wichtig	4,1	8,3	5,3	7,9	6,8
wichtig	21,6	28,3	22,8	31,6	26,7
weniger wichtig	43,2	52,4	59,6	50,0	50,9
unwichtig	31,1	11,0	12,3	10,5	15,5
Technologien der Wettbewerber					
sehr wichtig	16,2	16,9	19,3	20,5	17,2
wichtig	44,6	54,2	42,1	46,2	48,1
weniger wichtig	28,4	23,9	33,3	33,3	29,1
unwichtig	10,8	4,9	5,3	0,0	5,6
Sonstige					
sehr wichtig	50,0	0,0	100,0	100,0	54,5
wichtig	0,0	75,0	0,0	0,0	27,3
weniger wichtig	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
unwichtig	50,0	25,0	0,0	0,0	18,2

¹Zahl der auswertbaren Fragebögen: 328. – ²Unternehmensgröße: Mikro und Klein: bis 49 Beschäftigte und bis unter 10 Mio. EUR Umsatz. Mittel: bis 249 Beschäftigte und bis unter 50 Mio. EUR Umsatz. Groß: bis 500 Beschäftigte und bis unter 500 Mio. EUR Umsatz. Sehr groß: entweder mehr als 500 Beschäftigte oder ein Umsatz > 500 Mio. EUR. Falls jeweils entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsten Größenklasse zugewiesen.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Tabelle 3.10: In welchem Zusammenhang hat externes Wissen für Ihr Unternehmen eine Bedeutung?

Antwortkategorien	Unternehmensgröße ²				
	Mikro + Klein	Mittel	Groß	Sehr Groß	Gesamt
Anteile an den auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe ¹ (in Prozent)					
Erweiterung von Kernkompetenzen					
sehr wichtig	37,2	29,1	36,2	28,2	32,5
wichtig	37,2	42,4	37,9	46,2	41,2
weniger wichtig	23,1	24,5	22,4	17,9	22,4
unwichtig	2,6	4,0	3,4	7,7	3,9
Entwicklung neuer Kompetenzen					
sehr wichtig	38,2	29,1	32,8	43,6	34,6
wichtig	43,4	51,7	58,6	46,2	49,7
weniger wichtig	13,2	16,6	8,6	5,1	12,7
unwichtig	5,3	2,6	0,0	5,1	3,0
Senkung der Produktentwicklungskosten					
sehr wichtig	21,1	18,0	25,4	12,8	19,9
wichtig	38,2	40,0	30,5	33,3	37,0
weniger wichtig	32,9	37,3	40,7	48,7	38,0
unwichtig	7,9	4,7	3,4	5,1	5,1
Aufteilung FuE-Risiken					
sehr wichtig	11,8	6,0	10,5	5,1	8,5
wichtig	36,8	30,2	24,6	23,1	29,8
weniger wichtig	36,8	52,3	56,1	51,3	49,2
unwichtig	14,5	11,4	8,8	20,5	12,5
Partizipation an dem originären Wissen der Kooperationspartner					
sehr wichtig	23,4	21,9	23,6	25,6	23,0
wichtig	39,0	44,5	47,3	41,0	42,9
weniger wichtig	26,0	26,0	23,6	30,8	26,4
unwichtig	11,7	7,5	5,5	2,6	7,7
Anderes					
sehr wichtig	25,0	62,5	40,0	66,7	50,0
wichtig	0,0	25,0	0,0	33,3	15,0
weniger wichtig	25,0	0,0	20,0	0,0	10,0
unwichtig	50,0	12,5	40,0	0,0	25,0

¹Zahl der auswertbaren Fragebögen: 335. – ²Unternehmensgröße: Mikro und Klein: bis 49 Beschäftigte und bis unter 10 Mio. EUR Umsatz. Mittel: bis 249 Beschäftigte und bis unter 50 Mio. EUR Umsatz. Groß: bis 500 Beschäftigte und bis unter 500 Mio. EUR Umsatz. Sehr groß: entweder mehr als 500 Beschäftigte oder ein Umsatz > 500 Mio. EUR. Falls jeweils entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsten Größenklasse zugewiesen.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Tabelle 3.11: Wie wichtig sind FuE-Kontakte bzw. Kooperationen für Ihr Unternehmen? FuE-Kontakte / vertragliche Kooperationen mit...

Antwortkategorien	Unternehmensgröße ²				Gesamt
	Mikro + Klein	Mittel	Groß	Sehr Groß	
Anteile an den auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen m Verarbeitenden Gewerbe ¹ (in Prozent)					
... Universitäten					
sehr wichtig	24,0	18,8	20,3	30,8	22,1
wichtig	32,0	38,3	40,7	41,0	38,1
weniger wichtig	33,3	28,2	30,5	28,2	29,3
unwichtig	10,7	14,8	8,5	0,0	10,6
... Fachhochschulen					
sehr wichtig	17,1	14,2	13,6	15,4	14,5
wichtig	30,3	39,9	37,3	33,3	37,6
weniger wichtig	39,5	34,5	40,7	51,3	38,2
unwichtig	13,2	11,5	8,5	0,0	9,7
... Sonstigen staatlichen Forschungseinrichtungen					
sehr wichtig	12,0	11,0	13,6	25,0	13,0
wichtig	33,3	32,9	40,7	36,1	35,5
weniger wichtig	41,3	40,4	33,9	30,6	38,3
unwichtig	13,3	15,8	11,9	8,3	13,3
... Im Rahmen der industriellen Gemeinschaftsforschung					
sehr wichtig	10,7	8,8	15,8	10,8	10,5
wichtig	38,7	26,5	19,3	43,2	30,9
weniger wichtig	30,7	43,5	40,4	32,4	38,3
unwichtig	20,0	21,1	24,6	13,5	20,4
... Lieferanten bzw. Kunden					
sehr wichtig	44,9	39,0	39,0	46,2	40,8
wichtig	34,6	49,4	49,2	41,0	45,0
weniger wichtig	14,1	10,4	5,1	12,8	10,9
unwichtig	6,4	1,3	6,8	0,0	3,3
... Unternehmen derselben Wertschöpfungsstufe					
sehr wichtig	6,8	3,4	8,8	2,8	5,3
wichtig	12,2	22,1	15,8	36,1	20,1
weniger wichtig	50,0	51,0	45,6	44,4	49,2
unwichtig	31,1	23,4	29,8	16,7	25,4

¹Zahl der auswertbaren Fragebögen: 330. – ²Unternehmensgröße: Mikro und Klein: bis 49 Beschäftigte und bis unter 10 Mio. EUR Umsatz. Mittel: bis 249 Beschäftigte und bis unter 50 Mio. EUR Umsatz. Groß: bis 500 Beschäftigte und bis unter 500 Mio. EUR Umsatz. Sehr groß: entweder mehr als 500 Beschäftigte oder ein Umsatz > 500 Mio. EUR. Falls jeweils entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsten Größenklasse zugewiesen.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

Tabelle 3.12: Wie ist der Formalisierungsgrad der FuE-Planungen bzw. des FuE-Managements in Ihrem Unternehmen? Es gibt...

Antwortkategorien	Unternehmensgröße ²				Gesamt
	Mikro + Klein	Mittel	Groß	Sehr Groß	
Anteile an den auswertbaren Antworten der forschungsaktiven Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe ¹ (in Prozent)					
... Managementvorgaben FuE-Tätigkeitsbereiche					
trifft voll zu	53,4	55,9	52,6	61,5	55,5
trifft z.T. zu	35,6	32,9	38,6	33,3	34,6
trifft nicht zu	11,0	11,2	8,8	5,1	10,0
... ein Strategiepapier zu allgemeinen FuE-Zielen					
trifft voll zu	28,2	33,1	33,3	43,6	33,3
trifft z.T. zu	29,6	39,4	36,8	35,9	35,8
trifft nicht zu	42,3	27,5	29,8	20,5	30,8
... ein kurzfristiges Planungsdokument					
trifft voll zu	31,9	32,2	50,9	50,0	38,2
trifft z.T. zu	44,4	49,7	35,1	34,2	43,9
trifft nicht zu	23,6	18,2	14,0	15,8	17,9
... formalisierte Auswahlverfahren aus Projektideen					
trifft voll zu	9,7	14,2	22,8	30,8	17,3
trifft z.T. zu	37,5	45,4	45,6	46,2	43,4
trifft nicht zu	52,8	40,4	31,6	23,1	39,3
... Richtlinien zur Projektplanung und -ausführung					
trifft voll zu	30,6	33,3	49,1	51,4	37,9
trifft z.T. zu	36,1	38,9	29,8	37,8	35,7
trifft nicht zu	33,3	27,8	21,1	10,8	26,3
... Verfahren zur FuE-Kosten- / Fortschrittskontrolle					
trifft voll zu	19,7	31,7	38,6	46,2	32,4
trifft z.T. zu	54,9	47,9	49,1	46,2	48,7
trifft nicht zu	25,4	20,4	12,3	7,7	18,9
... eine nachträgliche Evaluierung des Projekterfolgs					
trifft voll zu	28,6	22,4	35,1	30,8	27,4
trifft z.T. zu	60,0	55,2	38,6	59,0	53,5
trifft nicht zu	11,4	22,4	26,3	10,3	19,2
... Mechanismen, die sicherstellen, dass Mitarbeiter Freiraum für eigene Ideen haben					
trifft voll zu	36,5	19,9	29,8	13,2	24,8
trifft z.T. zu	47,3	63,8	49,1	65,8	57,4
trifft nicht zu	16,2	16,3	21,1	21,1	17,9
... Sonstiges					
trifft voll zu	66,7	0,0	0,0	100,0	60,0
trifft z.T. zu	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
trifft nicht zu	33,3	100,0	0,0	0,0	40,0

¹Zahl der auswertbaren Fragebögen: 320. – ²Unternehmensgröße: Mikro und Klein: bis 49 Beschäftigte und bis unter 10 Mio. EUR Umsatz. Mittel: bis 249 Beschäftigte und bis unter 50 Mio. EUR Umsatz. Groß: bis 500 Beschäftigte und bis unter 500 Mio. EUR Umsatz. Sehr groß: entweder mehr als 500 Beschäftigte oder ein Umsatz > 500 Mio. EUR. Falls jeweils entweder die Beschäftigtenzahl oder der Umsatz über der Grenze liegt, wird ein Unternehmen der nächsten Größenklasse zugewiesen.

Quelle: Unternehmensbefragung von Stifterverband Wissenschaftsstatistik und RWI 2006

4 Unternehmensnachfolge im Mittelstand: Auswirkungen der Vor- auf die Nach-Übergabephase

4.1 Einleitung

In den Jahren 2005 bis 2009 steht nach Schätzungen des IfM Bonn in ca. 354.000 Familienunternehmen die Regelung der Nachfolge an (vgl. Freund 2004).¹ Mehr als 77 % der anstehenden Nachfolgelösungen betreffen dabei kleine Familienunternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 500.000 EUR.²

In welche Hände die zu übertragenden Familienunternehmen übergeben werden, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Zunächst stellt sich die Frage, ob es in der Unternehmerfamilie Kinder gibt. Daran schließt sich die Frage an, ob diese hinreichend qualifiziert und zur Übernahme des Unternehmens bereit sind. Letzteres wiederum hängt u. a. von der Größe und Attraktivität des Unternehmens sowie den Alternativen ab, die sich der jungen Generation außerhalb des Unternehmens bieten (vgl. Freund / Kayser 2007). Steht kein familieninterner Nachfolger zur Verfügung, besteht die Möglichkeit, das Unternehmen familienextern zu übergeben. Diese Form der Nachfolge kann über einen Verkauf an ein anderes Unternehmen, an eine externe Führungskraft (Management-Buy-in) oder an einen Mitarbeiter (Management-Buy-out) realisiert werden.

Unabhängig davon, ob ein Unternehmen familienintern oder -extern übergeben werden soll, stellt die Zeit der Vorbereitung und Durchführung eines Generationswechsels i. d. R. eine kritische Phase für das Unternehmen und seine Entwicklung dar. Der Planungshorizont eines übergabewilligen Unternehmers ist überwiegend auf den Übergabezeitraum beschränkt und damit von kürzerer Frist als der Planungshorizont eines nicht von der Nachfolge betroffenen Unternehmers, der seine Geschäftspolitik auf die dauerhafte Unternehmensfortführung auslegt. Daher dürfte es vor der Übergabe zu einem Unterlassen langfristiger Investitionen (Investitionsstau) kommen, da die Erträge dieser Investitionen dem Übergeber nicht mehr voll zufließen (vgl. Forst 1992). Dieses Verhalten dürfte vor allem bei Eigentümern kleinerer Unternehmen anzutreffen sein, die aufgrund ihrer Größe gewöhnlich größere Probleme haben, einen Nachfolger zu finden. Sie können deswegen auch nicht sicher sein, dass die getätigten Investitionen mit dem Verkauf des Unternehmens zurückfließen werden. Die Ge-

¹ In die Schätzung wurden nur Familienunternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50.000 EUR einbezogen. Familienunternehmen mit geringeren Jahresumsätzen verfügen aus Sicht des IfM Bonn über keine ausreichende Substanz, die auf eine dritte Person übertragen werden könnte (vgl. Freund et al. 1995).

² Die Verteilung der Nachfolgefälle folgt dabei weitgehend der sonstigen Verteilung der Unternehmen auf die Umsatzgrößenklassen.

geschäftspolitik übergabereifer Unternehmen zeichnet sich daher vermutlich durch geringe Investitionen langfristigen Charakters aus, was entsprechende Auswirkungen auf die Umsatz- und Gewinnentwicklung dieser Unternehmen bereits in der Vor-Übergabephase haben kann.

Die geschäftspolitischen Entscheidungen des Alteigentümers wirken sich auch auf die Nach-Übergabephase aus. Es ist zwar anzunehmen, dass die Nachfolger nach der Übernahme zunächst die vom Übergeber unterlassenen Investitionen nachholen, es wird jedoch einige Zeit dauern, bis sich die Auflösung der Investitionsstaus in den Unternehmenskennzahlen wie Umsatz und Gewinn widerspiegelt. Erschwerend dürfte hinzukommen, dass sich der Nachfolger noch betriebsspezifisches Wissen aneignen muss, weshalb er die Funktion des Alteigentümers zunächst nicht in vergleichbarem Maß erfüllen wird wie dieser – mit entsprechend negativen Auswirkungen auf den Umsatz des Unternehmens. Nichtsdestotrotz hat der Nachfolger – anders als der Alteigentümer – wieder einen Planungshorizont, der auf eine dauerhafte Unternehmensfortführung abzielt, was sich mittelfristig positiv in den Unternehmenskennzahlen widerspiegeln wird (vgl. Cadbury 2000).

Die empirischen Forschungsarbeiten zur Unternehmensnachfolge sind i. d. R. durch eine Fokussierung auf die Phase entweder vor oder nach der Übergabe gekennzeichnet (vgl. u. a. Schröder / Freund 1995; Schröder / Freund 1999; Regionomica 2000; Freund 2002; Isfan 2002; Kayser / Freund 2004; Kerkhoff et al. 2004; Schröder / Kayser 2006). Eine Analyse der Auswirkungen der Vor-Übergabephase auf die Nach-Übergabephase findet in den Forschungsarbeiten nur in Ansätzen statt (vgl. Forst 1992; Freistaat Sachsen 2006; L-Bank 2006; Bloom / Van Reenen 2006, Freund/Kayser 2007; Bennedsen et. al. 2007). Im Folgenden wird daher erstmalig der Versuch einer Analyse dieser Übergangsphase unternommen. Als empirische Grundlage dienen eine Befragung des IfM Bonn aus dem Jahr 2005, in der Nachfolger zu ihren Erfahrungen bei der Übernahme des Unternehmens befragt wurden, sowie eine Auswertung der Markus-Datenbank der Creditreform, auf deren Basis die Umsatzentwicklung von Unternehmen vor und nach der Übergabe analysiert wird.

Das restliche Kapitel ist wie folgt gegliedert: Kapitel 4.2 ist der Situation nach der Übergabe aus Sicht der Nachfolger gewidmet. Dabei werden zunächst die Erwartungen der Nachfolger vor der Übernahme im Vergleich zum tatsächlich Erlebten sowie die nach der Übernahme vorgenommenen Veränderungen analysiert. Anschließend wird der Erfolg der Übernahme gemäß Selbsteinschätzung der Nachfolger näher betrachtet. In Kapitel 4.3 wird die Umsatzentwicklung von übergebenen Unternehmen aus dem Wirtschaftszweig 50 "Kraftfahrzeughandel und -reparatur" sowohl vor als auch nach der Übergabe im Vergleich zur Gesamtbranche untersucht. Zudem wird auf Basis der Markus-Datenbank die Überlebensrate der übernommenen Unternehmen analysiert. Abschließend werden die Ergebnisse zusammengefasst und diskutiert.

4.2 Die Unternehmensübergabe aus Sicht der Nachfolger

4.2.1 Die Datenbasis

Die Analyse der Folgen der Vor- auf die Nach-Übergabephase widmet sich zunächst der Sicht des Nachfolgers. Basis hierfür ist eine Online-Unternehmensbefragung, die das IfM Bonn im September 2005 unter bayerischen Unternehmen durchgeführt hat.³ Es liegen 934 Fragebögen mit Antworten mittelständischer Geschäftsführer vor. 119 dieser Unternehmen wurden im Zeitraum von Mitte 2000 bis Mitte 2005 von einem Nachfolger altersbedingt oder vorzeitig übernommen. In 69 % der Fälle handelt es sich um einen familieninternen Nachfolger. Jeder neunte Nachfolger ist ein ehemaliger Mitarbeiter. Etwa 12 % der Nachfolger haben das Unternehmen in Form eines Management-Buy-in übernommen und in knapp 6 % der Fälle handelt es sich um einen Verkauf an ein anderes Unternehmen. Die Mehrheit der übernommenen Familienunternehmen stellen mittlere Unternehmen mit Jahresumsätzen von mehr als 1 Mio. EUR dar. Lediglich jeder fünfte befragte Nachfolger hat ein kleines mittelständisches Unternehmen (unter 1 Mio. EUR Umsatz pro Jahr) übernommen. Etwa 6 % der Nachfolger führen ein großes Familienunternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz.

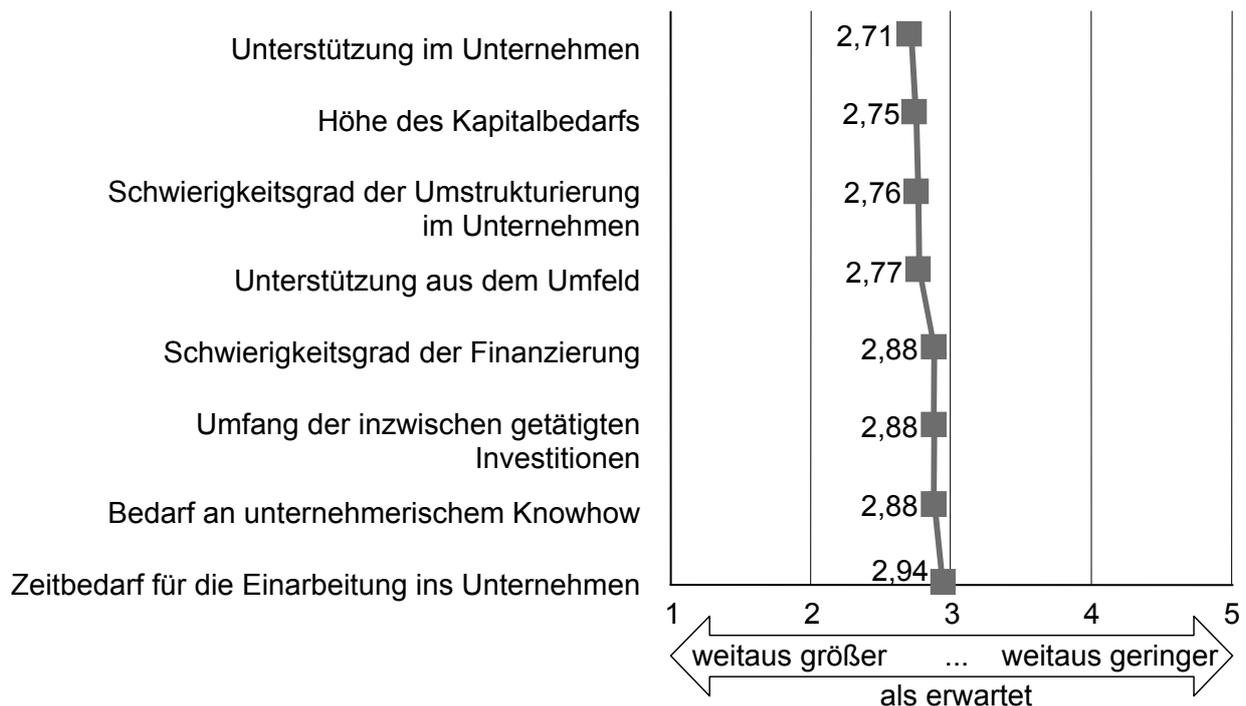
4.2.2 Erwarteter und tatsächlicher Prozess des Generationswechsels

Eine Unternehmensübernahme stellt üblicherweise ein einmaliges Ereignis im Leben eines Nachfolgers dar. Der Nachfolger verfügt daher über keine durch Routine begründeten Erfahrungen, weshalb davon auszugehen ist, dass Probleme im Verlauf der Übernahme auftreten. Die Nachfolger wurden daher zu ihren Erfahrungen bei der Unternehmensübernahme befragt. Grafik 4.1 gibt die Abweichung des tatsächlich Erlebten von den Erwartungen hinsichtlich des Prozesses der Unternehmensübernahme wieder. Auffällig ist, dass sich der Großteil der abgefragten Aspekte für die Nachfolger in etwa so ergaben, wie sie es zuvor erwartet hatten (alle Mittelwerte liegen zwischen 2,7 und 2,9).⁴ Der Zeitbedarf für die Einarbeitung ins Unternehmen entsprach mit einem Mittelwert von 2,9 den Erwartungen. Etwas größer als erwartet war mit einem Mittelwert von 2,7 die Unterstützung im Unternehmen selbst. Das heißt, der Durchschnitt der Nachfolger wird nach der Übernahme stärker als erwartet durch Mitarbeiter und Führungskräfte des übernommenen Unternehmens unterstützt. Den Mitarbei-

³Die Online-Befragung wurde im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie für ein Gutachten über Unternehmensnachfolgen in Bayern durchgeführt. Das Gutachten kann auf der Website www.unternehmensnachfolge-in-bayern.de kostenlos heruntergeladen werden.

⁴Die Antwort des Nachfolgers wurde mittels einer 5er Skala gemessen. Antwortausprägungen: 1=weitaus größer als erwartet und 5=weitaus geringer als erwartet.

tern ist offenbar nicht nur die Notwendigkeit betrieblicher Veränderungen und Neuausrichtungen, wie sie im Zug der Nachfolge i. d. R. erfolgen, um dem Wettbewerb weiterhin gewachsen zu sein, bewusst, sondern auch die Gefahr des Scheiterns der Nachfolge mit der Konsequenz der Stilllegung. Eine Unterstützung des Nachfolgers liegt also in ihrem eigenen Interesse. Die Höhe des Kapitalbedarfs war ebenso wie der Schwierigkeitsgrad der Umstrukturierung im Unternehmen mit einem Mittelwert von jeweils 2,8 ebenfalls etwas größer als zuvor erwartet.



n = 69

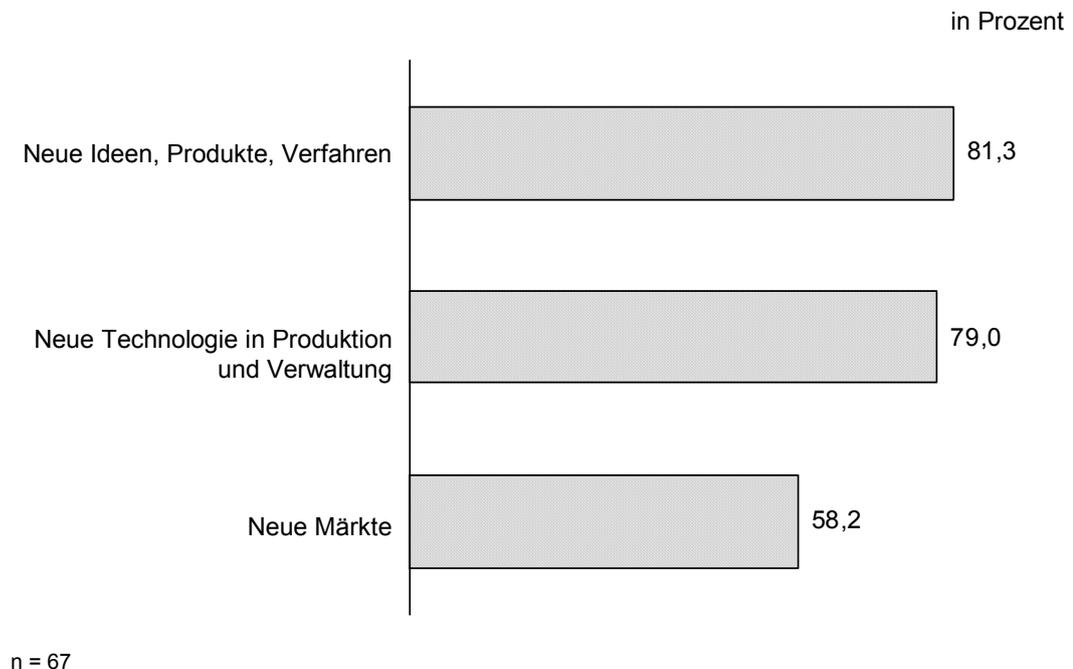
Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.1: Abweichung des tatsächlich erlebten Nachfolgerprozesses von den Erwartungen – Mittelwerte

4.2.3 Veränderungen in der Geschäftspolitik in der Nach-Übergabephase

Nachfolger werden nicht nur aufgrund der betrieblichen Notwendigkeiten wie beispielsweise unterlassenen Investitionen durch den Alteigentümer, sondern auch aufgrund eigener Fähigkeiten und Interessen Veränderungen im übernommenen Unternehmen vornehmen. Unabhängig von der Größe des übernommenen Unternehmens gab die Mehrheit der Nachfolger dementsprechend an, dass es im Zuge der Übernahme zu betrieblichen Veränderungen gekommen ist (vgl. Grafik 4.2). Mehr als 81 % der befragten Nachfolger haben neue Ideen, Produkte oder Verfahren in das Unternehmen eingebracht. Fast gleich hoch war der Anteil

der Nachfolger, die mit der Übernahme neue Technologien in Produktion und Verwaltung eingeführt haben. Diese Maßnahme wurde eher im Produzierenden Gewerbe (52 %) als im unternehmensnahen Dienstleistungssektor (4 %) ergriffen (vgl. Tabelle 4.5 im Anhang). Neben diesen Investitionen in die Betriebsmittel haben etwa 58 % der Nachfolger strategische Änderungen vorgenommen, indem sie neue Märkte erschlossen haben.



Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.2: Vorgenommene Veränderungen nach der Übernahme aus Sicht der Nachfolger in Prozent

Die Markterschließung ist dabei eine direkte Folge der neu eingebrachten Ideen, Produkte und Verfahren. Wie Tabelle 4.1 zeigt, haben Nachfolger, die neue Ideen in das übernommene Unternehmen eingebracht haben, signifikant häufiger auch neue Märkte erschlossen als Nachfolger, die Ideen, Produkte und Verfahren nicht verändert haben (64 % vs. 25 %).

Tabelle 4.1: Zusammenhang von neuen Ideen / Produkten / Verfahren und der Erschließung neuer Märkte

		Neue Ideen / Produkte / Verfahren		
		Veränderungen	keine Veränderungen	Gesamt
Neue Märkte	Veränderungen	63,5 % (33)	25 % (3)	56,3 % (36)
	keine Veränderungen	36,5 % (19)	75 % (12)	43,8 % (28)
	Gesamt	100,0 % (52)	100 % (12)	(64)

Anmerkung: Für die dargestellten Unterschiede gilt ein 5 %iges Signifikanzniveau (Chi-Quadrat-Test).

Die große Bedeutung von Veränderungen nach der Übernahme zeigt sich auch in der Untersuchung von Forst (1992) sowie der im Auftrag des Freistaats Sachsen (2006) durchgeführ-

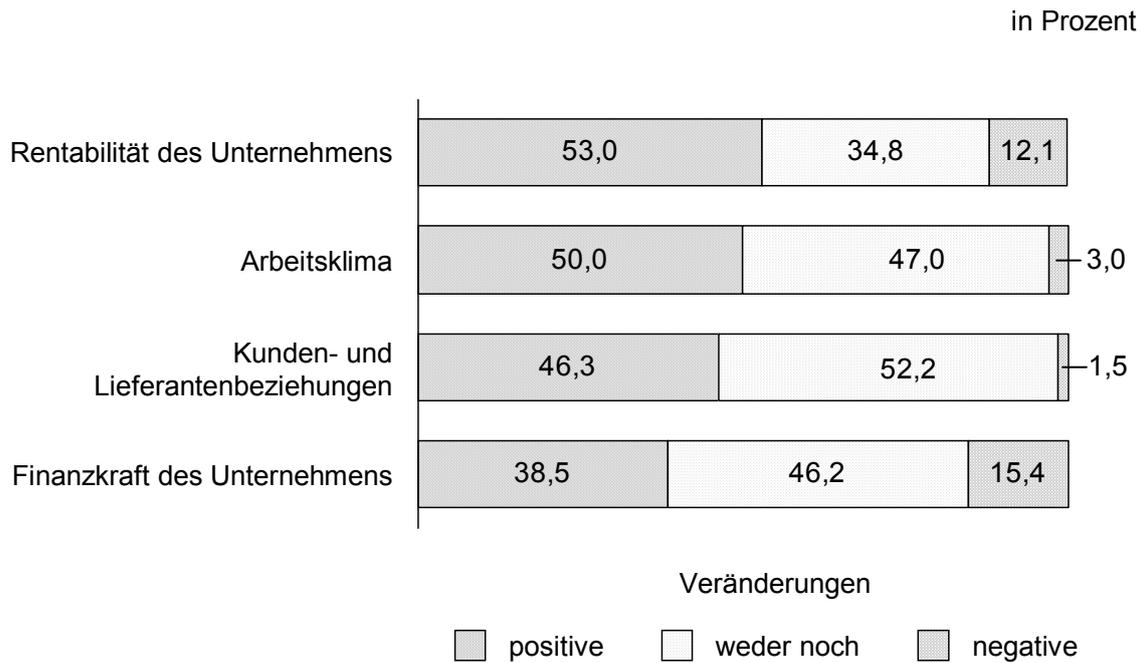
ten Untersuchung. So konnte Forst auf Basis einer Befragung von Nachfolgern, die über ein MBO und MBI ein Unternehmen übernommen haben, zeigen, dass die neuen Geschäftsführer nach Vollzug der Übernahme am häufigsten Veränderungen in den zentralen Bereichen Rechnungs- und Berichtswesen (70 %), Produktion (67 %), Vertrieb (63 %) und Organisation (58 %) vorgenommen haben. Am wenigsten wurde in den Bereichen Entlohnungssystem (16,7 %) und Beschaffung (28,1 %) verändert. Analog gaben 74 % der Nachfolger in einer Unternehmensbefragung in Sachsen an, dass sie Maßnahmen der Neuausrichtung oder Neuorganisation nach der Übernahme durchgeführt haben.

4.2.4 Entwicklung der Unternehmen in der Nach-Übergabephase

Die nach der Übernahme durchgeführten Maßnahmen wirken sich im Durchschnitt positiv auf das Unternehmen und dessen Entwicklung aus (vgl. Grafik 4.3). Während die ergriffenen Maßnahmen sich in mehr als der Hälfte der Unternehmen positiv auf die Rentabilität ausgewirkt haben, hat sich diese Kennzahl in jedem achten Unternehmen aber auch verschlechtert. Bei der Hälfte der übernommenen Unternehmen konnten die internen Beziehungen zu den eigenen Mitarbeitern ebenso wie die externen zu Kunden und Lieferanten verbessert werden. In etwa gleich vielen übernommenen Unternehmen zeigten sich in dieser Hinsicht keine Veränderungen. Der Bereich, in dem am ehesten negative Veränderungen von den Nachfolgern wahrgenommen wurden, ist der Finanzbereich, und zwar in 15 % der befragten Unternehmen. Knapp 40 % konnten jedoch auch hier positive Veränderungen verzeichnen.

Schwierigkeiten im Finanzierungsbereich zeigten sich vornehmlich bei familienexternen Nachfolgern (29 % vs. 9 % der familieninternen Nachfolger), was vermutlich nicht nur eine Folge des aufzulösenden Investitionsstaus, sondern auch eine Folge der Übernahmefinanzierung ist.⁵ Anders als die befragten familieninternen Nachfolger, die in 71 % der Fälle einen Teil des Unternehmens geerbt haben, haben die befragten familienexternen Nachfolger die Übernahme häufiger in Teilen aus Eigenkapital (78 %) finanziert (vgl. Tabelle 4.7 im Anhang).

⁵Die festgestellten Unterschiede zwischen familienexternen und familieninternen Nachfolgern sind nicht signifikant (vgl. Tabelle 2 im Anhang).



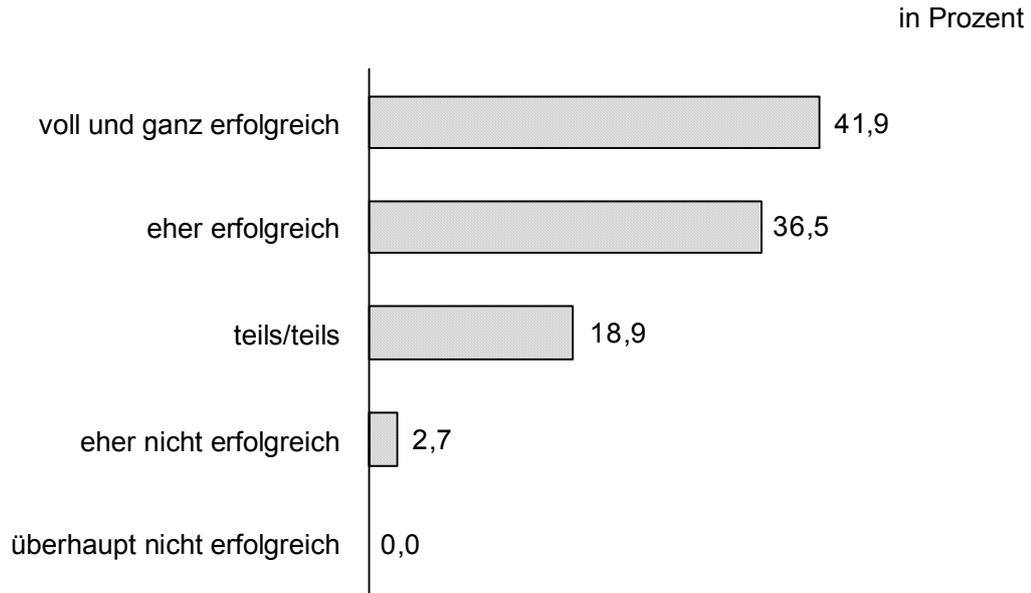
n = 67

Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.3: Veränderungen im Unternehmen nach erfolgtem Generationswechsel aus Sicht der Nachfolger in Prozent

Die bisherigen Ausführungen zeigen, dass sich die Unternehmen (nach Selbsteinschätzung der Nachfolger) nach der Übernahme im Durchschnitt positiv entwickelt haben. Eine solche positive Entwicklung in der Nach-Übergabephase ergab sich auch unter Nachfolgern in Baden-Württemberg (vgl. Kerkhoff et al. 2004) sowie in Sachsen (vgl. Freistaat Sachsen 2006). So gaben 51 % der befragten Nachfolger in Baden-Württemberg an, dass sich die Betriebs-situation nach der Übernahme verbessert hat. 35 % der Nachfolger konstatierten weder positive noch negative Veränderungen. Die restlichen Nachfolger stellten hingegen eine Verschlechterung der betrieblichen Situation fest. Von den sächsischen Nachfolgern gab eine Mehrheit von 88 % an, dass sie das gleiche Unternehmen noch einmal übernehmen würden – was als Indiz für den Erfolg bzw. die Zufriedenheit mit der Übernahme gewertet werden kann.

Entsprechend positiv bewerten auch die bayerischen Nachfolger den Erfolg der eigenen Unternehmensübernahme (vgl. Grafik 4.4). 42 % der Nachfolger schätzen die Unternehmensübernahme als "voll und ganz erfolgreich" ein. Die zweitbeste Note vergeben 37 %. Knapp 19 % der Nachfolger sind unentschieden in ihrem Urteil. Das heißt, sie können die Unternehmensübernahme zum Zeitpunkt der Befragung weder als Erfolg noch als Misserfolg werten. Lediglich 3 % der Nachfolger schätzen den Generationswechsel als weniger erfolgreich ein.



n = 74

Quelle: IfM Bonn

Grafik 4.4: Einschätzung des Erfolgs der Unternehmensübernahme aus Sicht der Nachfolger in Prozent

Signifikante Unterschiede in der Bewertung des Erfolgs zeigen sich aber in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße (vgl. Tabelle 4.2). Während Nachfolger in Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz die Übernahme mit einem Mittelwert von 1,0 als „voll und ganz erfolgreich“ bewerten, wird sie in Unternehmen mit Jahresumsätzen von unter 1 Mio. EUR mit einem Mittelwert von 2,3 als eher erfolgreich beurteilt.⁶ Nachfolger in Unternehmen mit Jahresumsätzen zwischen 1 und unter 50 Mio. EUR schätzen die eigene Übernahme mit einem Mittelwert von 1,7 als erfolgreich und damit ebenfalls besser als die Nachfolger in kleinen Unternehmen ein.

Tabelle 4.2: Einschätzung des Erfolgs der Unternehmensübernahme in Abhängigkeit von der Umsatzgrößenklasse des übernommenen Unternehmens - Mittelwerte

	N	Mittelwert
unter 1 Mio. EUR Jahresumsatz	20	2,30
zwischen 1 und unter 50 Mio. EUR Jahresumsatz	51	1,69
mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz	3	1,00

Anmerkung: 1= voll und ganz erfolgreich und 5=überhaupt nicht erfolgreich, n=74; Für die dargestellten Unterschiede gilt ein 1 %iges Signifikanzniveau (Oneway Anova).

⁶ Die Antwort des Nachfolgers wurde mittels einer 5er-Skala gemessen. Antwortausprägungen: 1=voll und ganz erfolgreich und 5=überhaupt nicht erfolgreich.

Diese Unterschiede in der Bewertung des Erfolgs der Unternehmensübernahme könnten mehrere Ursachen haben. Neben der besonderen Ausrichtung kleiner Unternehmen auf die Person des Eigentümers, werden eine weniger professionelle Führung in kleinen Unternehmen sowie die Qualifikation der Nachfolger als Ursachen vermutet. Die Ausrichtung kleiner Unternehmen auf den Eigentümer zieht nach dem Generationswechsel eine Neuausrichtung auf den neuen Eigentümer nach sich. Die wenig professionelle Führung kleiner Unternehmen erschwert zudem die Übernahme der Geschäftsführung. Problemverschärfend kommt hinzu, dass kleine Unternehmen eher von den weniger gut qualifizierten Nachfolgern übernommen werden. All dies zusammen trägt vermutlich dazu bei, dass sich der Erfolg der Übernahme in kleinen Unternehmen nicht so schnell einstellt wie in großen Unternehmen.

4.3 Die wirtschaftliche Entwicklung von Unternehmensübergaben am Beispiel einer Branche

4.3.1 Zur Vorgehensweise

Während in Kapitel 4.2 der Erfolg des Generationswechsels aus der subjektiven Sichtweise des Nachfolgers dargestellt wurde, verfolgt die nachfolgende Analyse das Ziel, die wirtschaftliche Entwicklung von übernommenen Unternehmen anhand von Umsatzzahlen zu betrachten und den Unternehmen der Gesamtbranche gegenüberzustellen. Insbesondere soll die Hypothese getestet werden, ob die wirtschaftliche Entwicklung von Unternehmen im Generationswechsel gemessen am Umsatz vor und nach dem Generationswechsel einen – wie eingangs vermutet – U-förmigen Verlauf nimmt: Im Vorfeld der Betriebsübergabe führen unterlassene Investitionen zunächst zu einer schwachen Umsatzentwicklung der betroffenen Unternehmen. Nach der Übernahme steigen die Umsätze aufgrund der unter Kapitel 4.1 genannten Maßnahmen, wie beispielsweise der Auflösung des Investitionsstaus, sukzessive wieder an.

Die hier vorgenommene Untersuchung basiert auf einer Auswertung der Creditreform Unternehmensdatenbank vom September 2007. Mit einem Datenbankabruf konnten Geschäftsführerwechsel im Jahr 2003 in wirtschaftsaktiven Unternehmen⁷, die einen Umsatz von mindestens 50.000 EUR⁸ und maximal 50 Mio. EUR⁹ im Jahr erwirtschaften, herausgefiltert werden. Alle untersuchten Betriebe gehören zudem den Rechtsformen GmbH, OHG, KG, GmbH

⁷ Wirtschaftsaktive Unternehmen: Geschäftspartner oder Gläubiger müssen mindestens einmal in den vergangenen zwei Jahren eine Creditreform-Auskunft über den Betrieb abgefragt haben.

⁸ Kriterium für wirtschaftliche Substanz gemäß IfM Bonn.

⁹ Durch die Beschränkung auf 50 Mio. EUR Jahresumsatz wurden nur kleine und mittlere Unternehmen in die Betrachtung einbezogen.

& Co. KG oder Einzelunternehmung an und sind im Handelsregister eingetragen. Sichergestellt wurde zudem, dass kein erneuter Wechsel in der Geschäftsleitung nach dem Jahr 2003 stattfand. Um die Entwicklung der Unternehmen über einige Jahre hinweg verfolgen zu können, fließen die Umsatzkennzahlen dieser Unternehmen für den Zeitraum 2001 bis 2006 in die Untersuchung ein. Diese Zeitreihe erlaubt es, die Umsatzentwicklung zwei Jahre vor und drei Jahre nach dem Wechsel in der Geschäftsführung nachzuzeichnen. Um Konjunkturfekte, die sich auf die Umsatzentwicklung der übergebenen Unternehmen auswirken, kontrollieren zu können, werden die nachfolgenden Analysen im Vergleich zu Unternehmen der Gesamtbranche vorgenommen. Die Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung dieser Unternehmen vor und nach dem Übergabeprozess betrachtet exemplarisch einen spezifischen Wirtschaftszweig: Kraftfahrzeughandel und -reparatur (Wirtschaftszweig 50 gemäß der Klassifikation des Statistischen Bundesamtes). Dieser Wirtschaftszweig wurde wegen seiner Größe ausgewählt. Zudem können Brancheneffekte ausgeschlossen werden.

4.3.2 Merkmale der Betriebsübergaben und der Gesamtbranche

Insgesamt wurden 11.468 eingetragene Betriebe aus dem Wirtschaftsbereich Kraftfahrzeughandel und Kfz-Werkstätten in die Untersuchung einbezogen, für die vollständige Umsatzzahlen für die Zeitperiode 2001–2006 vorliegen. Hierunter finden sich 164 Fälle, bei denen im Jahr 2003 ein Wechsel in der Geschäftsleitung stattfand.

Die Unternehmen, bei denen die Geschäftsführung im Rahmen einer Unternehmensnachfolge wechselte, stammen aus ganz Deutschland (vgl. Tabelle 4.3). Knapp 24 % der im Jahr 2003 übergebenen Betriebe haben ihren Firmensitz in den neuen Bundesländern und Berlin. Dies ist ein etwas größerer Anteil als in der Gesamtbranche. Die mittelständischen Betriebe des Kfz-Gewerbes werden überwiegend von männlichen Geschäftsführern geführt. Hieran ändert sich beim Wechsel des geschäftsführenden Gesellschafters wenig. Während 15 % der inhabergeführten Betriebe des Wirtschaftszweiges zumindest einen weiblichen geschäftsführenden Gesellschafter aufweisen, sind es in der Gruppe der im Jahr 2003 übergebenen Betriebe knapp 18 %. Ein durchschnittliches Unternehmen des betrachteten Wirtschaftszweigs wurde im Jahr 1986 gegründet und wies demnach 2003 ein Unternehmensalter von rund 17 Jahren auf. Viele Betriebe aus der Branche sind jedoch weitaus jünger. Gemäß der Altersstruktur im Jahr 2003 sind knapp 41 % der Betriebe weniger als 10 Jahre alt. Nicht überraschend sind bei den untersuchten Betriebsübergaben solche Unternehmen ü-

berrepräsentiert, die sich bereits seit vielen Jahren am Markt befinden. So war zum Zeitpunkt der Übergabe gut ein Drittel der Kfz-Betriebe (34 %) älter als 25 Jahre.¹⁰

Tabelle 4.3: Verteilung von Stichprobe und Grundgesamtheit

	Betriebsübergaben in 2003	Gesamtbranche WZ 50
Allgemeine Merkmale		
Anzahl der berücksichtigten Unternehmen	164	11.468
Anteil ostdeutscher Betriebe (in Prozent)	23,8	18,4
Anteil weiblicher Geschäftsführer (in Prozent)	17,7	14,9
Unternehmensalter im Jahr 2003 (Anteile in Prozent)		
jünger als 10 Jahre	30,0	41,4
10 bis 25 Jahre	36,0	44,1
älter als 25 Jahre	34,0	14,6
Beschäftigtengrößenklasse im Jahr 2003 (Anteile in Prozent)		
bis 9 Beschäftigte	42,1	68,6
10 bis 19 Beschäftigte	23,0	16,2
20 bis 49 Beschäftigte	19,7	10,6
50 bis 99 Beschäftigte	8,7	3,1
100 und mehr Beschäftigte	6,6	1,5
Mittlere Beschäftigtenzahl	26,5	13,4
Umsatzgrößenklasse im Jahr 2003 (Anteile in Prozent)		
unter 1 Mio. EUR Umsatz/Jahr	22,5	35,5
1 bis unter 10 Mio. EUR Umsatz/Jahr	58,3	55,1
10 bis 50 Mio. EUR Umsatz/Jahr	19,3	9,4
Rechtsform (Anteile in Prozent)		
GmbH	79,0	66,0
KG	1,2	1,9
OHG	3,6	2,8
GmbH & Co. KG	7,3	10,6
Einzelfirma	8,9	18,6

Anmerkung: *) exkl. Geschäftsführende Gesellschafter, **) Alterstruktur der Betriebsübergaben im Jahr 2003, Gesamtbranche im Jahr 2007.

Quelle: Creditreform Unternehmensdatenbank. Stand: Herbst 2007

Hinsichtlich der Betriebsgrößenstruktur gibt es erhebliche Unterschiede zwischen den im Jahr 2003 übergebenen Betrieben und der Gesamtbranche (vgl. Tabelle 4.3). So beschäftigte ein Kfz-Händler im Jahr 2003 durchschnittlich 13 Mitarbeiter, wobei die Hälfte der Betriebe gerade sechs Beschäftigte aufwies. Etwa sieben von zehn Unternehmen fallen in die kleinste Betriebsgrößenklasse „bis 9 Beschäftigte“. Diese Größenklasse ist damit mehr als eineinhalb Mal so stark besetzt wie die entsprechende Klasse bei den Unternehmensnachfolgen. Unternehmen, bei denen im Jahr 2003 ein Wechsel des geschäftsführenden Gesellschafters

¹⁰ Dass drei von zehn der im Jahr 2003 übergebenen Betriebe weniger als zehn Jahre existieren, könnte in einigen Fällen die Folge einer Umgründung sein.

stattfand, sind auch im Mittel deutlich größer. Diese Betriebe verfügen im Durchschnitt über 27 Mitarbeiter, jeder Zweite beschäftigt mehr als 14 Arbeitnehmer. Über keinen einzigen angestellten Mitarbeiter verfügten 3,3 % der in 2003 übergebenen Betriebe.¹¹

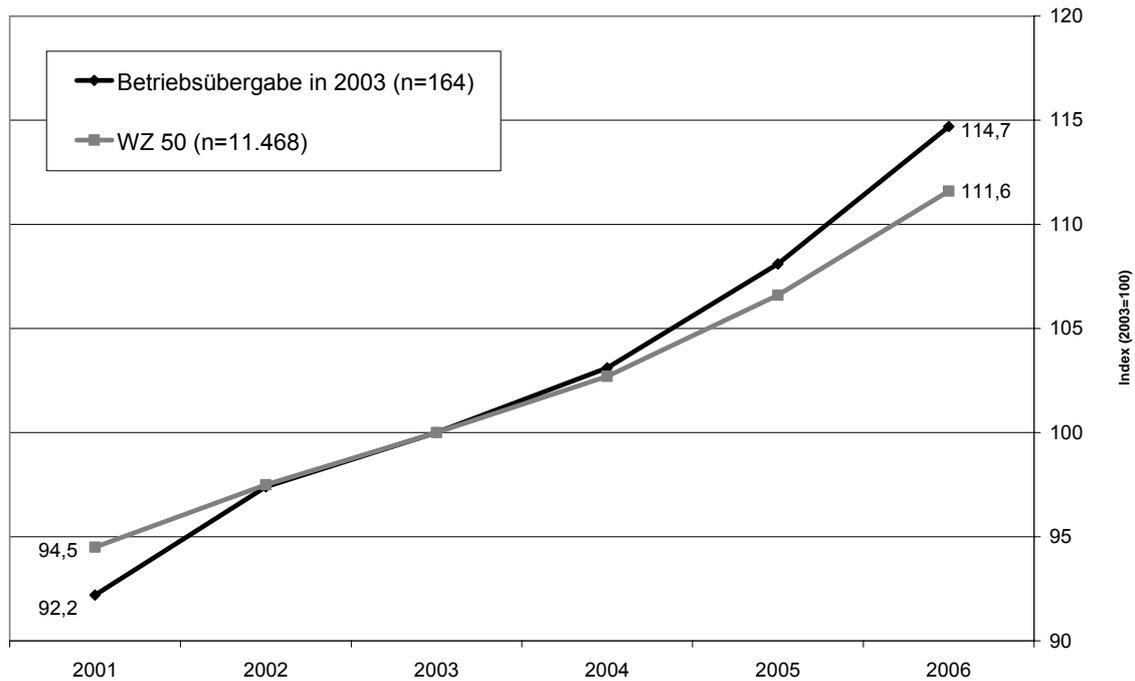
Zum Zeitpunkt der Übergabe erwirtschafteten knapp 23 % der übergebenen Unternehmen ein jährliches Umsatzvolumen von unter 1 Mio. EUR, wobei das nach dieser Kategorie kleinste fortgeführte Unternehmen im Jahr der Übergabe einen Umsatz von 53.000 EUR erzielte. Dies stützt die Annahme des IfM Bonn, wonach Familienunternehmen mit Jahresumsätzen von unter 50.000 EUR über keine ausreichende Substanz verfügen, die auf eine dritte Person übertragen werden könnte (vgl. Freund et al. 1995). Knapp vier von fünf der fortgeführten Betriebe konnten 2003 einen Jahresumsatz von 1 Mio. EUR oder mehr erzielen. Mit Blick auf die Gesamtbranche des Kfz-Gewerbes zeigt sich, dass fortgeführte Unternehmen insbesondere im Umsatzgrößenklassensegment ab 10 Mio. EUR Jahresumsatz überrepräsentiert sind (19,3 % gegenüber 9,4 %). Die größeren Umsatzvolumina der übergebenen Unternehmen deuten darauf hin, dass kleinere Betriebe mit geringen Umsätzen und geringer wirtschaftlicher Substanz nicht in dem Ausmaß einen Nachfolger zu finden scheinen, wie das in Unternehmen mit größerer Wirtschaftsaktivität der Fall ist.

Im Vergleich zur Gesamtbranche der Kfz-Händler ist unter den ermittelten Betriebsübergaben häufiger die Rechtsform der GmbH und seltener die der Einzelfirma zu finden.

4.3.3 Analyse der Unternehmensentwicklung 2001–2006

Der Vergleich der Umsatzentwicklung zwischen den Unternehmen der Kfz-Branche insgesamt und den Betrieben im Generationswechsel ist aufgrund der unterschiedlichen Betriebsgrößenstruktur (vgl. Tabelle 4.3) nicht ohne weiteres möglich. Aufgrund der unterschiedlichen Größe und den damit verbundenen Umsatzdifferenzen wird eine Indexierung gewählt, um die Umsatzentwicklung besser vergleichen zu können.

¹¹ Vor dem Hintergrund der kommenden Erbschaftsteuerreform dürfte die Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach der Unternehmensfortführung von Interesse sein. Unter anderem ist im Gesetz vorgesehen, die Erbschaftsteuer zu erlassen, wenn 70 % der Arbeitsplätze – gemessen an der Lohnsumme – nach dem Generationswechsel erhalten bleiben. Für das Beispiel der untersuchten Übergaben des Kfz-Gewerbes könnte diese Hürde in den allermeisten Fällen geschafft worden sein. So konnten 72,4 % der fortgeführten Unternehmen ihre Belegschaftsgröße seit 2003 zumindest konstant halten. Eine deutliche Verringerung der Mitarbeiterzahl um mehr als 30 % mussten lediglich 11,9 % der fortgeführten Kfz-Betriebe vornehmen.



Quelle: Creditreform

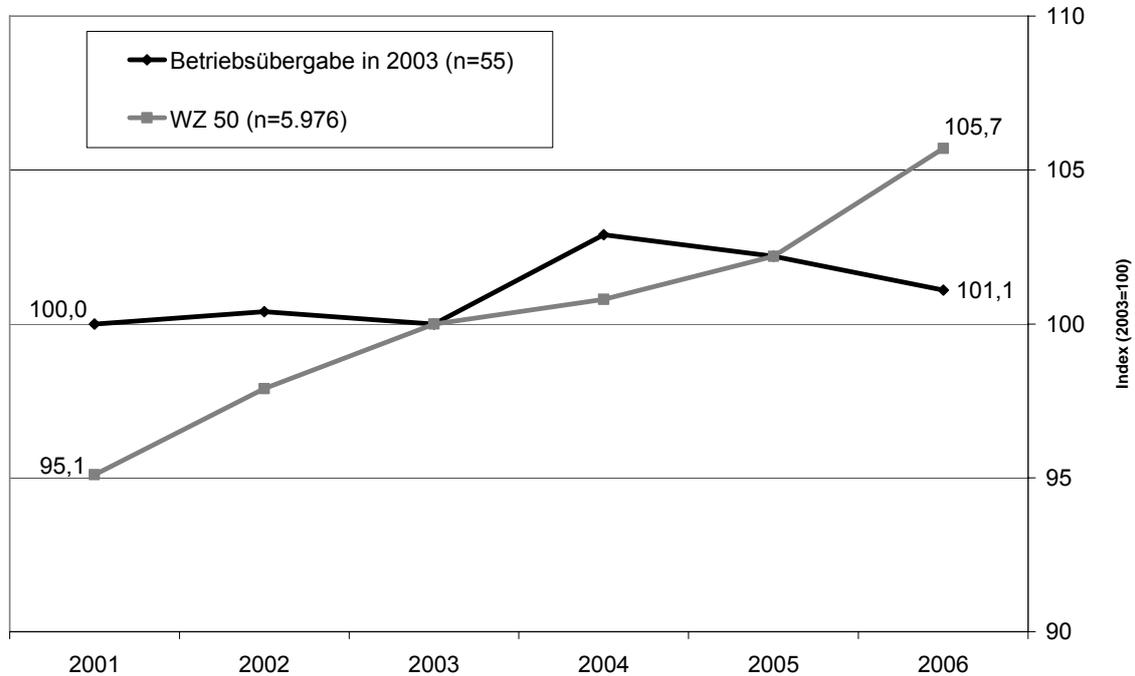
Grafik 4.5: Entwicklung des durchschnittlichen Umsatzes zwischen 2001 und 2006: Betriebsübergaben und Gesamtbranche

Der durchschnittliche Umsatz in der betrachteten Kfz-Branche wächst zwischen 2001 und 2004 relativ kontinuierlich mit rund 3 % pro Jahr (vgl. Grafik 4.5). In den Jahren 2005 und 2006 beschleunigte sich der jährliche Umsatzanstieg. Ursache dafür dürften vorgezogene Käufe langlebiger und teurer Konsumgüter wie Automobile im Vorfeld der Umsatzsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 sein. Die Kfz-Händler und Werkstätten haben offensichtlich von dieser Sonderkonjunktur profitiert.

Die Entwicklung der im Jahr 2003 übergebenen Unternehmen weist Ähnlichkeiten mit der Gesamtbranche auf, allerdings gibt es auch wesentliche Unterschiede zum allgemeinen Branchentrend. So wuchs der durchschnittliche Umsatz der übergebenen Unternehmen insbesondere von 2001 auf 2002 deutlich stärker als der der Gesamtbranche. Nach einer Phase der Parallelentwicklung zwischen 2003 und 2004 entwickeln sich die fortgeführten Unternehmen ab 2005 deutlich positiver im Vergleich zu Unternehmen der Gesamtbranche. Die eingangs formulierte Hypothese eines U-förmigen Verlaufs der Umsatzentwicklung lässt sich demnach bei einer Betrachtung aller Betriebsübergaben nicht bestätigen.

Allerdings ist zu berücksichtigen, dass die beiden betrachteten Gruppen beträchtliche Größenunterschiede aufweisen, die sich auch in ihrer Umsatzentwicklung niederschlagen dürften. Bevor die Hypothese des U-förmigen Verlaufs fallen gelassen wird, sollen deswegen nach Unternehmensgrößenklassen differenzierte Analysen durchgeführt werden.

Dabei werden die verfügbaren Unternehmensdaten in zwei Beschäftigtengrößenklassen unterteilt: Unternehmen mit bis zu neun Beschäftigten und Betriebe, die 10 bis 49 Mitarbeiter aufweisen.



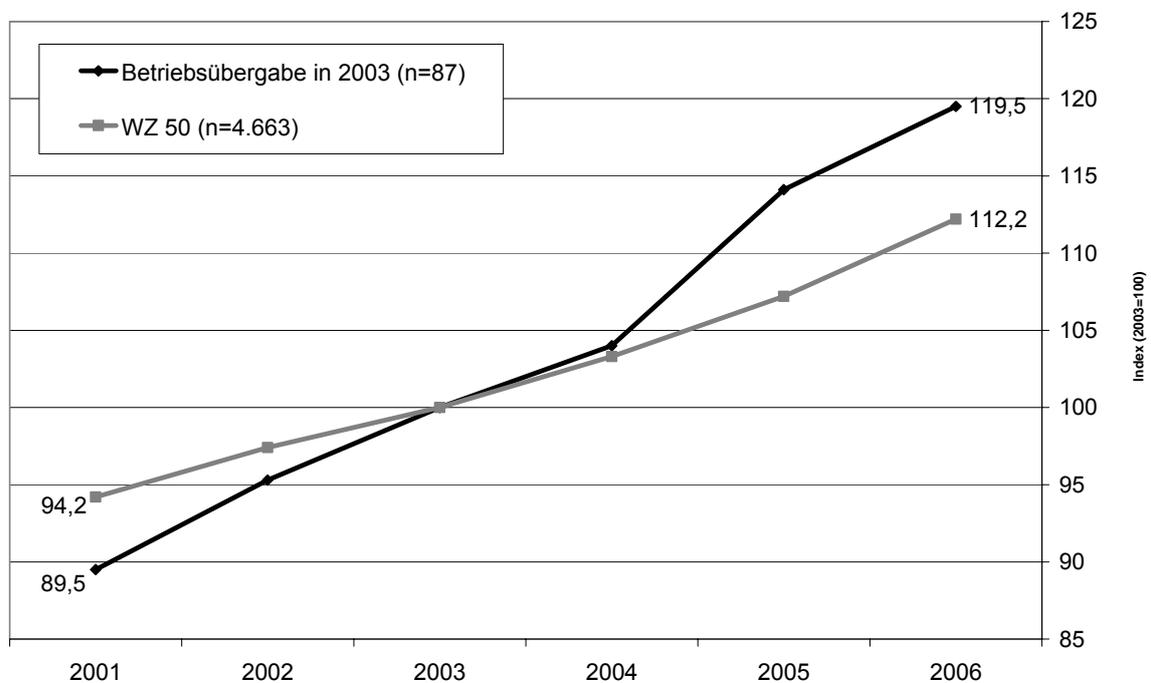
Quelle: Creditreform

Grafik 4.6: Umsatzentwicklung der Betriebsgrößenklasse bis neun Beschäftigte

Für die Beschäftigtengrößenklasse mit maximal neun Mitarbeitern ergibt sich folgendes Bild (vgl. Grafik 4.6): Ein durchschnittlicher Kfz-Betrieb verzeichnete seit Beginn des Untersuchungszeitraums im Jahr 2001 einen kontinuierlichen Umsatzanstieg, der allerdings zwischen 2003 und 2005 etwas geringer ausfiel als in den Jahren zuvor und danach. So summiert sich das Umsatzplus seit 2001 auf gut 11 %. Dagegen blieb der Umsatz in der Gruppe der übergebenen Unternehmen zwischen 2001 und 2003 weitgehend unverändert. Im Jahr 2004 konnten fortgeführte Betriebe einen leichten, allerdings über dem Branchendurchschnitt liegenden Umsatzanstieg erzielen. In den nachfolgenden Jahren waren die Umsätze, anders als in der Gesamtbranche, wieder leicht rückläufig. Insgesamt liegt das Umsatzplus der übergebenen Unternehmen zwischen 2001 und 2006 bei 6 % und ist damit deutlich geringer als das der Gesamtbranche. Die schwache Umsatzentwicklung kleinerer Kfz-Betriebe in der Vor-Übergabephase könnte durch die eingangs beschriebenen unterlassenen Investitionen des Alteigentümers erklärt werden. Für den Ausreißer im Jahr 2004 lassen sich nur schwerlich Argumente finden. Anscheinend gab es keine Startschwierigkeiten bei der neuen Geschäftsführung. Jedoch erwies sich der kurzfristige Umsatzanstieg nur als ein Strohfeuer. Die Versäumnisse der alten Unternehmensleitung scheinen eine dauerhaft positive Umsatzentwicklung zu blockieren. Selbst in dem für die Branche sehr guten Jahr 2006 vermochten es

die fortgeführten Unternehmen dieser Betriebsgrößenklasse nicht, einen Umsatzzuwachs zu erzielen.

Der Umsatzverlauf der zweiten untersuchten Betriebsgrößenklasse – Betriebe mit 10 bis 49 Beschäftigten – zeigt ein anderes Bild (vgl. Grafik 4.7). So ist zwar auch während des gesamten betrachteten Zeitraums von 2001 bis 2006 ein kontinuierlicher Anstieg beim durchschnittlichen Umsatz zu erkennen. Insgesamt steigt der durchschnittliche Umsatz in der Kfz-Branche zwischen 2001 und 2006 um rund 18 %. Ähnlich wie bei der kleineren Betriebsgrößenklasse fällt auch hier der Umsatzzuwachs im Jahr 2006 größer aus als in den Vorjahren. Die Besonderheiten der Branchenkonjunktur in diesem Jahr wurden bereits angesprochen. Insgesamt ist die Entwicklung der mittleren und größeren Unternehmen der Kfz-Branche allerdings etwas besser als die der kleineren Kfz-Betriebe.

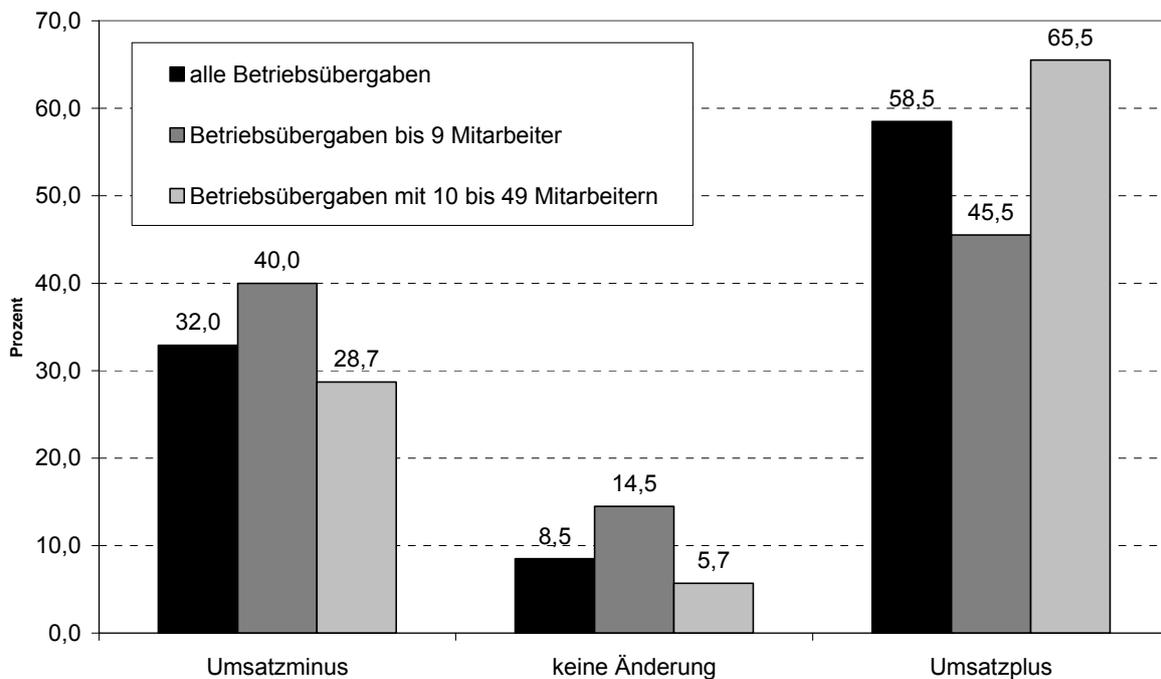


Quelle: Creditreform

Grafik 4.7: Umsatzentwicklung der Betriebsgrößenklasse 10 bis 49 Beschäftigte

Die Umsatzentwicklung der Betriebsübergaben innerhalb der Betriebsgrößenklasse 10 bis 49 Mitarbeiter unterscheidet sich insofern von der Gesamtbranche, als der Umsatzanstieg von Beginn an und über den gesamten betrachteten Zeitraum hinweg stärker ausfällt. Gemessen am Basisjahr 2003 erreichen fortgeführte Betriebe im Jahr 2006 einen Indexstand von 119,5 Punkten. Die Gesamtbranche kommt im gleichen Zeitraum nur auf 112,2 Zähler. War bei den Betriebsübergaben der unteren Betriebsgrößenklasse noch eine unterdurchschnittliche Umsatzentwicklung zu beobachten, kann von einem Umsatzknick infolge des Generationswechsels bei den mittleren Unternehmen überhaupt nicht die Rede sein. Ein

Grund für die abweichende Entwicklung zwischen den beiden Betriebsgrößenklassen könnte darin liegen, dass in den größeren Unternehmen vor der Übernahme eventuell weniger desinvestiert wurde als in den kleineren. Weitere Ursachen könnten – wie in Kapitel 4.2 bereits angedeutet – in der besonderen Ausrichtung kleiner Unternehmen auf die Person des Eigentümers, in der weniger professionellen Führung sowie der zu vermutenden geringeren Qualifikation von Nachfolgern in diesen begründet liegen.



Quelle: Creditreform

Grafik 4.8: Umsatzentwicklung der Betriebsübergaben 2001–2006

Nachdem oben die jährliche Entwicklung der Umsätze dargestellt wurde, soll nun betrachtet werden, wie viele fortgeführte Unternehmen zwischen 2001 und 2006 einen Umsatzanstieg erreichen und wie viele einen Rückgang hinnehmen müssen (vgl. Grafik 4.8). Die Ergebnisse zeigen, dass ein knappes Drittel aller Betriebsübergaben (32 %) im Jahr 2006 einen geringeren Umsatz aufweist als im Ausgangsjahr 2001. Für 8,5 % gab es trotz des Geschäftsführerwechsels in diesem Zeitraum keinerlei Änderung bei den Umsatzzahlen. In gut jedem zweiten Fall (58,5 %) zahlen sich die Betriebsübergabe und der damit verbundene Wechsel im Management allerdings aus. Knapp 23 % der Unternehmen mit einem Umsatzplus konnten die Erlöse sogar mindestens verdoppeln. Die Detailanalyse zeigt allerdings ein zweigeteiltes Bild: Vor allem sind es fortgeführte Unternehmen mittlerer Größe, die gegenüber der Vor-Übergabephase zulegen können. Beinahe zwei Drittel der Unternehmen mit 10 bis 49 Angestellten konnte zwischen 2001 und 2006 einen Umsatzzuwachs erwirtschaften. Bei den kleineren Betriebsübergaben schafften das lediglich knapp 46 %. Die Gesamtbranche zeigt in der unteren Betriebsgrößenklasse eine leicht bessere Entwicklung als fortgeführte Betrie-

be (vgl. Tabelle 4.4). Dies kann an den zuvor dargestellten Problemen liegen, die sich insbesondere bei Unternehmensübernahmen in kleineren Unternehmensgrößenklassen ergeben. Anders sieht es beim Vergleich der mittleren Unternehmen aus: Während 28,7 % der mittleren fortgeführten Unternehmen zurückgehende Umsätze verkraften mussten, liegt dieser Anteil in der Gesamtbranche mit 29,5 % leicht darüber. Betrachtet man den Anteil der Unternehmen, die ein Umsatzwachstum erreichen können, fällt der Unterschied noch deutlicher aus. Bei 58,0 % der Kfz-Betriebe mit 10 bis 49 Beschäftigten zeigte der Umsatztrend zwischen 2001 und 2006 nach oben. Für die betrachteten Betriebsübergaben liegt der Vergleichswert rund acht Prozentpunkte darüber.

Tabelle 4.4: Umsatzentwicklung der Branche WZ 50 2001–2006 (Angaben in Prozent)

	alle Unternehmen	bis 9 Mitarbeiter	10 bis 49 Mitarbeiter
Umsatzminus	30,3	31,9	29,5
keine Änderung	15,8	19,6	12,5
Umsatzplus	53,9	48,4	58,0

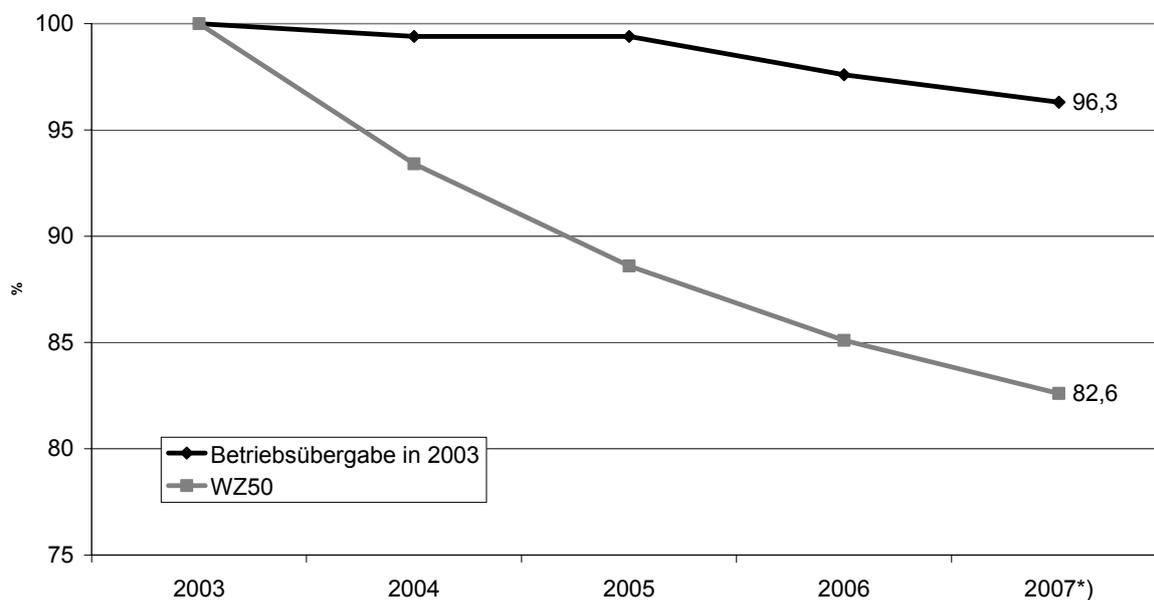
Quelle: Creditreform Unternehmensdatenbank

Folgende grundlegende Feststellungen ergeben sich aus der bisherigen Analyse: Erstens, der Erfolg eines Generationswechsels hängt anscheinend sehr stark von der Betriebsgröße ab. So können mittlere Unternehmen im Generationswechsel sowohl in der Vorübergabephase als auch nach dem Wechsel einen stärkeren Umsatzanstieg erzielen als übergebene Unternehmen aus der unteren Betriebsgrößenklasse. Zweitens, die Umsatzentwicklung der untersuchten Betriebsübergaben weicht von jener der Gesamtbranche ab. Während Unternehmensfortführungen mit 10 bis 49 Beschäftigten innerhalb des Betrachtungszeitraums deutlich besser abschneiden als die Gesamtbranche, stellt sich das Ergebnis bei den kleineren Betriebsübergaben gerade umgekehrt dar, da ein durchschnittlicher Kfz-Betrieb den Umsatz seit 2001 deutlich kräftiger steigern konnte als ein übergebener Betrieb. Die vermutete U-förmige Umsatzentwicklung im Zug des Generationswechsels konnte anhand der analysierten Daten schließlich nicht bestätigt werden.

4.3.4 Das Überleben der betrachteten Unternehmensübergaben

Neben der Umsatzentwicklung kann die Liquidationsrate als Erfolgsmaß herangezogen werden. Nach Recherchen auf Basis der Creditreform-Unternehmensdatenbank weisen im September 2007 insgesamt sechs Kfz-Betriebe (3,7 %), die im Jahr 2003 einen Generationswechsel vollzogen haben, ein Insolvenzzeichen auf. Bei einem der insolventen Unternehmen begannen die Zahlungsschwierigkeiten bereits im Jahr 2004. Drei weitere Betriebe sind seit 2006 zahlungsunfähig und zwei seit dem Jahr 2007. Die Überlebensrate liegt vier Jahre nach der Betriebsübergabe damit bei 96,3 %. Der Vergleichswert für alle im Jahr 2003 wirtschaftsaktiven Kfz-Betriebe beläuft sich auf 82,6 % (vgl. Grafik 4.9). Mit anderen Worten:

17,4 % der Unternehmen aus dem Kfz-Gewerbe, die 2003 als wirtschaftsaktiv eingestuft wurden, sind 2007 wieder vom Markt verschwunden.¹² Daraus lässt sich schlussfolgern, dass Betriebsfortführungen gegenüber der Vergleichsgruppe eine deutlich geringere Sterberate aufweisen. Ein Grund dafür dürfte freilich sein, dass diese Betriebe zum Zeitpunkt des Generationswechsels im Mittel deutlich größer waren als ein durchschnittlicher Branchenvertreter und damit weniger insolvenzgefährdet. Zudem waren die fortgeführten Unternehmen übergabefähig in dem Sinn, dass sich ein Nachfolger für die Übernahme des Betriebs gefunden hat. Mit anderen Worten: Der Vergleich der Überlebensraten ist dahingehend verzerrt, als die Betriebsübergaben eine Positivauslese darstellen.



Anmerkung: *) Stand: September 2007.

Quelle: Creditreform

Grafik 4.9: Überlebensrate von Betriebsübergaben und Gesamtbranche (2003=100)

4.4 Fazit

Im Zeitraum von 2005 bis 2009 ist schätzungsweise jedes sechste Familienunternehmen in Deutschland von der Regelung der Nachfolge betroffen. Mit der Vorbereitung und Durchführung der Unternehmensübergabe treten Familienunternehmen in eine instabile Lebensphase ein, da viele Alteigentümer aufgrund der bevorstehenden Nachfolge strategische Unternehmensentscheidungen verschieben. Der vermutete Investitionsstau wirkt sich dabei nicht nur auf die Umsatzentwicklung der Unternehmen in der Vor-Übergabephase, sondern auch auf

¹² Folgende Kriterien wurden berücksichtigt: WZ-Klassifikation 50, kein Insolvenzzeichen, Mindestumsatz 50.000 EUR, Höchstumsatz von 50 Mio. EUR im Jahr, GmbH, Gründung vor 2002.

die Nach-Übergabephase aus. So werden die unterlassenen Investitionen zwar i. d. R. vom Nachfolger nachgeholt, trotzdem dauert es eine Weile, bis sich diese Wende im übernommenen Unternehmen auch in einer positiven Umsatz- und Gewinnentwicklung niederschlägt. Mittelfristig ist eine positive Entwicklung von Umsatz und Gewinn der übernommenen Unternehmen zu erwarten, da Nachfolger i. d. R. einen langfristigen Planungshorizont verfolgen, der auf Erhalt bzw. Wachstum des Unternehmens gerichtet ist.

Diese vermuteten Auswirkungen der Vor- auf die Nach-Übergabephase konnten auf Basis der schriftlichen Befragung von Nachfolgern in Bayern empirisch gestützt werden. Zwar haben die Nachfolger den Schwierigkeitsgrad und die Komplexität des Generationswechsels vor der Übernahme relativ gut eingeschätzt. Dennoch zeigte sich in einigen Punkten, dass die tatsächlichen Erfahrungen im Nachfolgeprozess von den Erwartungen abwichen – wenn auch nicht in großem Ausmaß. Positiv überrascht wurden die Nachfolger von der großen unternehmensinternen Unterstützung, die ihnen durch die Mitarbeiter der übernommenen Unternehmen zuteil wurde. Größer als erwartet war zudem die Höhe des Kapitalbedarfs. Die Mehrzahl der Nachfolger gibt zudem an, dass nach der Übernahme des Unternehmens zunächst der Investitionsstau aufgelöst und das Unternehmen umstrukturiert werden musste. Dies könnte als Folge der unterlassenen Investitionen durch den Alteigentümer in der Vor-Übergabephase interpretiert werden.

Die nach der Übernahme vorgenommenen Veränderungen haben sich nach Selbsteinschätzung der befragten Nachfolger im Durchschnitt positiv auf die Rentabilität sowie die internen und externen Beziehungen des Unternehmens ausgewirkt. Negative Auswirkungen der Übernahme traten lediglich bei der Finanzkraft einiger Unternehmen auf. Summa summarum bewertet der Durchschnitt der befragten Nachfolger die eigene Übernahme entsprechend als Erfolg, was die Vermutung stärkt, dass sich übernommene Unternehmen mittelfristig positiv entwickeln. Allerdings bewerteten Nachfolger in größeren Unternehmen den Erfolg signifikant positiver als Nachfolger in kleinen Unternehmen, was darauf hindeutet, dass sich übernommene Unternehmen in der Nach-Übergabephase in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße unterschiedlich entwickeln.

Dies bestätigt auch die Analyse in Kapitel 4.3, wo anhand von Umsatzzahlen auf Basis der Creditreform-Datenbank die wirtschaftliche Entwicklung von Unternehmen in der Vor- und Nachübergabephase überprüft wurde. Aus der Analyse ergeben sich folgende wesentliche Ergebnisse: Erstens, der Erfolg eines Generationswechsels hängt anscheinend sehr stark von der Betriebsgröße ab. So können mittlere Unternehmen im Generationswechsel sowohl in der Vor-Übergabephase als auch nach dem Wechsel einen stärkeren Umsatzanstieg erzielen als übergebene Unternehmen aus der unteren Betriebsgrößenklasse. Zweitens, die Umsatzentwicklung der untersuchten Betriebsübergaben weicht von der Gesamtbranche ab.

Während Unternehmensfortführungen mit 10 bis 49 Beschäftigten innerhalb des Betrachtungszeitraums deutlich besser abschneiden als die Gesamtbranche, stellt sich das Ergebnis bei den kleineren Betriebsübergaben gerade andersherum dar. Hier kann ein durchschnittlicher Kfz-Betrieb den Umsatz seit 2001 deutlich kräftiger steigern als bei einer Betriebsübergabe. Somit scheint sich der Wechsel an der Führungsspitze von Kfz-Betrieben insbesondere bei Unternehmen mit maximal neun Beschäftigten nicht in dem Maß positiv auszuwirken wie bei größeren Betrieben der Branche. Inwieweit dieses Ergebnis etwa auf den Einfluss unterlassener Investitionen im Vorfeld der Betriebsübergabe oder auf andere Ursachen – wie die besondere Ausrichtung kleiner Unternehmen auf die Person des Eigentümers, die tendenziell weniger professionelle Führung kleiner Unternehmen oder die zu vermutende geringere Qualifikation von Nachfolgern in kleinen Unternehmen – zurückzuführen ist, konnte an dieser Stelle nicht erschöpfend überprüft werden.

Der vorliegende Beitrag stellt mangels verfügbarer Längsschnittstudien zu diesem Thema einen ersten Versuch dar, die Auswirkungen der Vor- auf die Nach-Übergabephase zu analysieren. Bei der Bewertung der Ergebnisse gilt es zu beachten, dass die beiden genutzten Datenquellen eine Positivauslese der Unternehmen darstellen, die den Übergabeprozess in dem Sinne erfolgreich zu Ende geführt haben, weil ein Nachfolger gefunden wurde. Im Fall der schriftlichen Befragung der Nachfolger konnten zudem nur die Nachfolger befragt werden, welche die Herausforderungen der Übernahme erfolgreich absolviert haben, d. h. am Markt verblieben sind. Weiterführende multivariate Analysen mit einer größeren Zahl potenzieller Einflussfaktoren auf den Geschäftsverlauf nach einem Generationswechsel wie etwa das Bildungsniveau des Nachfolgers sind nötig. Es besteht daher weiterer Forschungsbedarf in diesem bis dato recht wenig erforschten Themengebiet der Unternehmensnachfolge.

Literatur zu Kapitel 4

- Bennedsen, M., Nielsen, K. M., Pérez-González, F. und D. Wolfenzon (2007), Inside the Family Firm: the Role of Families in Succession Decisions and Performance, in: Quarterly Journal of Economics, Ausgabe 122 (2), S. 647 – 691.
- Bloom, N. und J. Van Reenen (2006), Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries, in: CEPR Discussion Papers 5581.
- Cadbury, A. (2000), Family Firms and Their Governance: Creating Tomorrow's Company from Today's, London.
- Forst, M. (1992), Management-Buy-out und Buy-in als Form der Übernahme mittelständischer Unternehmen, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 48 NF, Stuttgart.
- Freistaat Sachsen (2006), Mittelstandsbericht 2005/2006. Unternehmensnachfolge im sächsischen Mittelstand – Gutachten im Auftrag des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit.
- Freund, W. (2002), Frauen in der Unternehmensnachfolge, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2001, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 91 NF, Wiesbaden, S. 43 – 60.
- Freund, W. (2004), Unternehmensnachfolgen in Deutschland, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2004, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 106 NF, Wiesbaden, S. 57 – 88.
- Freund, W., Kayser, G. und E. Schröer (1995), Generationenwechsel im Mittelstand – Unternehmensübertragungen und -übernahmen 1995-2000, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), IfM-Materialien Nr. 109, Bonn.
- Freund, W. und G. Kayser (2007), Unternehmensnachfolge in Bayern. Gutachten im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), IfM-Materialien Nr. 173, Bonn.
- Isfan, K. (2002), Unternehmensübernahmen durch Frauen - Identifikation und Mobilisierung von Unternehmerinnenpotenzial zur Sicherung der familieninternen Unternehmensnachfolge, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 93 NF, Wiesbaden.

- Kayser, G. und W. Freund (2004), Unternehmensnachfolge in der Hansestadt Hamburg – Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn im Auftrag der Handelskammer Hamburg, in: Handelskammer Hamburg (Hrsg.), Unternehmensnachfolge in Hamburg - Handlungsnotwendigkeiten und Begründungen, Hamburg, S. 21 – 65.
- Kerkhoff, E., Ballarini, K. und D. Keese (2004), Generationswechsel in mittelständischen Unternehmen, in: Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim (Hrsg.), Beiträge zur Mittelstandsforschung Band 7, Karlsruhe.
- L-Bank (2006), Existenzgründung in Baden-Württemberg – Das Ziel: ein guter Start, Karlsruhe.
- Regionomica (2000), Endbericht Vorschau Unternehmensnachfolgen / Betriebsübernahmen – im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft des Landes Brandenburg.
- Schröer, E. und W. Freund (1995), Der Beitrag des Aus- und Weiterbildungswesens zur Erschließung von Nachfolgerpotential – Eine empirische Studie zum Generationswechsel im Mittelstand, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), IfM-Materialien Nr. 112, Bonn.
- Schröer, E. und W. Freund (1999), Neue Entwicklungen auf dem Markt für die Übertragung mittelständischer Unternehmen, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), IfM-Materialien Nr. 136, Bonn.
- Schröer, S. und G. Kayser (2006), Beratungsbedarf und Beratungspraxis bei Unternehmensnachfolgen, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2006, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 112 NF, Wiesbaden, S. 1 – 44.

Anhang 4

Tabelle 4.5: Veränderungen nach der Übernahme in Abhängigkeit von der Branche in Prozent

		Branche				Gesamt
		Produzierendes Gewerbe	Handel	personen-nahe DL	unternehmensnahe DL	
Technologie in Produktion und Verwaltung	Veränderungen	52,1	22,9	20,8	4,2	100
	keine Veränderungen	16,7	58,3	25,0	0,0	100
Gesamt		45,0	30,0	21,7	3,3	100

Anmerkung: n=60.

Tabelle 4.6: Veränderungen in der Finanzkraft des Unternehmens in Abhängigkeit von der Art der Nachfolge in Prozent

		Art der Nachfolge		Gesamt
		Familienintern	Extern	
Finanzkraft des Unternehmens	positive	41,9	28,6	37,5
	negative	9,3	28,6	15,6
	weder noch	48,8	42,9	46,9
Gesamt		100	100	100

Anmerkung: n=64; Die Unterschiede sind nicht signifikant (Chi-Quadrat-Test).

Tabelle 4.7: Finanzierungsform in Abhängigkeit von der Art der Nachfolge in Prozent

Finanzierungsform	Art der Nachfolge	
	familieninterne Nachfolge	externe Nachfolge
Eigenmittel des Nachfolgers	39,6	77,8
Darlehen des Übergebers	12,5	22,2
Bankkredite	27,1	50,0
Fördermittel	8,3	55,6
Beteiligungskapital durch Aufnahme eines zusätzlichen aktiven Teilhabers in die Unternehmensleitung	4,2	5,6
Beteiligungskapital durch eine Beteiligungskapitalgesellschaft	0,0	5,6
Vererbung / Schenkung	70,8	0,0
Verkauf von Unternehmensteilen	4,2	0,0
Pacht	10,4	5,6

Anmerkung: n=66; Mehrfachnennungen möglich.

Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse

- **01.01.2007: Erhöhung der Mehrwert- und Versicherungssteuer**

Seit dem 1. Januar 2007 gilt der höhere Mehrwertsteuer- und Versicherungssteuersatz von 19 %. Der ermäßigte Mehrwertsteuersatz von 7 %, beispielsweise für Lebensmittel, bleibt unverändert.

Die Erhöhung der Versicherungssteuer gilt unter anderem für die private Haftpflichtversicherung sowie die Kfz-Versicherung. Abweichend davon steigt der Steuersatz bei Feuerversicherungen auf 14 %, was Auswirkungen auf Wohngebäude- und Hausratversicherungen hat. Von der Steuererhöhung ausgenommen sind Lebens-, Renten- und Krankenversicherungen.

- **01.01.2007: Veränderte Beitragssätze zur Arbeitslosenversicherung und zur gesetzlichen Rentenversicherung**

Zum 1. Januar 2007 wird der Beitragssatz zur Arbeitslosenversicherung um 2,3 Prozentpunkte von 6,5 % auf 4,2 % gesenkt. Der Beitragssatz in der Rentenversicherung steigt um 0,4 Prozentpunkte von 19,5 % auf 19,9 %. In der knappschaftlichen Rentenversicherung beträgt er 26,4 %. Der Beitragssatz soll in den Folgejahren stabil gehalten werden. Die gesetzliche Krankenversicherung wird in der Größenordnung von etwa 0,6 Prozentpunkten teurer. Im Saldo sinken damit die Lohnzusatzkosten um über einen Prozentpunkt.

- **01.01.2007: Erstes Mittelstands-Entlastungsgesetz tritt in Kraft**

Mit dem Ersten Mittelstands-Entlastungsgesetz wurden zum 1. Januar 2007 Steuervorschriften und Statistikpflichten verringert:

- Rund 150.000 Unternehmen werden von der Buchführungspflicht befreit. Zur Buchführung verpflichtet sind Betriebe, die mehr als 500.000 EUR (vorher 350.000 EUR) Umsatz im Jahr machen.
- Erhöhung des für Kleinbetragsrechnungen i. S. d. § 33 Satz 1 Umsatzsteuer-Durchführungsverordnung geltenden Gesamtbetrags von 100 EUR auf 150 EUR. Diese Maßnahme soll die Abrechnung kleiner und häufiger Barumsätze, beispielsweise im Lebensmittel-, Papierwaren-, Zeitungs- und Zeitschriftenhandel und an den Tankstellen vereinfachen.
- 20.000 Betriebe werden von den monatlichen Meldungen zur Statistik im Produzierenden Gewerbe befreit. Es werden künftig nur noch Unternehmen mit mindestens 50 statt bis-

her 20 Beschäftigten erfasst. Diese sind zudem nur noch jährlich zu den umfangreichen statistischen Auskünften verpflichtet.

- Die Gehalts- und Lohnstrukturerhebung wird für das Jahr 2007 ausgesetzt.
- Im Fertigteilbau wird die vierteljährliche Produktionserhebung gestrichen. Für Baufertigstellungen im Hochbau wird nur noch eine jährliche Erhebung durchgeführt – statt bisher monatlicher Erhebungen.
- Die Vorsteuerberichtigung wird erleichtert und vereinfacht (§ 15 a Abs. 3 und 4 UStG).

- **01.01.2007: Verdienststatistikgesetz tritt in Kraft**

Mit dem Verdienststatistikgesetz wird seit dem 1. Januar 2007 bei über 67.000 Betrieben auf die jährliche Verdiensterhebung verzichtet. Zudem gilt:

- für das Produzierende Gewerbe und das Dienstleistungsgewerbe: Die vierteljährlichen Verdiensterhebungen werden gleichmäßiger über die Gesamtwirtschaft verteilt.
- für die Landwirtschaft: Verdiensterhebungen werden nur noch alle vier Jahre durchgeführt (bisher jährlich).
- für das Handwerk: Verdiensterhebungen im Handwerk werden abgeschafft. Hier reichen die allgemeinen Verdiensterhebungen im vierteljährlichen Abstand aus.

- **01.01.2007: Neue Anforderungen bei der Kreditvergabe**

Mit dem 1. Januar 2007 traten die neuen Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute und Wertpapierhäuser zur Erfassung von Risiken bei der Kreditvergabe und sonstigen Geschäften in Kraft. Die nationalen Vorschriften für Banken und Sparkassen nach dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG) sind damit an die neuen internationalen und europäischen Eigenkapitalregelungen (so genanntes Basel II) angepasst.

Banken müssen ihre Geschäftsrisiken differenziert erfassen und die Risiken der Kreditnehmer und Vertragspartner individuell einstufen. Dazu werden Risikomesssysteme kontinuierlich weiterentwickelt. Die höheren Offenlegungspflichten der Banken sorgen für mehr Transparenz und mehr Marktinformation.

- **01.01.2007: Fördergebietskarte für den Zeitraum 2007 bis 2013 tritt in Kraft**

Am 1. Januar 2007 ist die von Bund und Ländern beschlossene und von der EU-Kommission genehmigte Fördergebietskarte 2007 bis 2013 in Kraft getreten. Danach bleiben die neuen

Länder Höchstfördergebiete. In den alten Ländern entspricht das Fördergebiet einem Fördergebietsplafonds (d. h. einer gewissen Einwohnerhöchstzahl bei der Zuweisung von Fördergebieten) von 11 % der Gesamtbevölkerung. Kleine Unternehmen erhalten Förderpräferenzen von bis zu 20 Prozentpunkten und mittlere von bis zu 10 Prozentpunkten gegenüber den Standardbeihilfehöchstsätzen für große Unternehmen.

- **01.01.2007: Gesetz zur Beschleunigung der Registereintragungen tritt in Kraft**

Durch das Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG) werden Registereintragungen bei Unternehmensgründungen beschleunigt, da die Handels-, Genossenschafts- und Partnerschaftsregister elektronisch zu führen sind und über die Anmeldung zur Eintragung unverzüglich zu entscheiden ist.

- **24.01.2007: Bundeskabinett verabschiedet Gesetzesentwurf zum Zweiten Mittelstands-Entlastungsgesetz**

Das Zweite Mittelstands-Entlastungsgesetz (MEG II) wurde am 24. Januar 2007 durch das Bundeskabinett auf den Weg gebracht. Das MEG II vereinfacht bzw. schafft Informations- und Erlaubnispflichten ab. Betroffen sind Statistik-, Buchführungs-, Berichts- und Genehmigungspflichten. Der Gesetzesentwurf sieht unter anderem folgende Änderungen vor:

- Das Auskunftsverfahren für Daten aus dem Gewerberegister wird praxisingerechter gestaltet. Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten sollen im Kalenderjahr in höchstens drei Stichprobenerhebungen für Bundesstatistiken mit Auskunftspflicht einbezogen werden.
- Existenzgründer werden in den ersten drei Jahren unter bestimmten Voraussetzungen von statistischen Meldepflichten befreit. Im Jahr der Betriebseröffnung besteht zukünftig generell keine Auskunftspflicht, in den beiden Folgejahren besteht dann keine Auskunftspflicht, wenn das Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr Umsätze in Höhe von weniger als 500.000 EUR erwirtschaftet hat.
- In der Dienstleistungskonjunkturstatistik werden verstärkt bereits vorhandene Verwaltungsdaten genutzt. Für 33.000 kleinere Dienstleistungsunternehmen wird dadurch eine vierteljährliche Befragung entfallen.
- Die Unternehmensstatistik im Güterverkehr wird vereinfacht: Ein Drittel der betroffenen Unternehmen wird nicht mehr in die Erhebung einbezogen, da die zum Erhebungszweck

repräsentative Unternehmensauswahl von 15 % auf 10 % reduziert wird. Die Erhebung wird zudem ab dem Jahr 2010 statt bislang jährlich nur noch alle fünf Jahre durchgeführt.

- Die steuerliche Buchführungspflicht wird vereinfacht. Künftig müssen bis zu 250.000 Steuerpflichtige weniger als bisher Bücher führen und eine Steuerbilanz erstellen. Sie können stattdessen eine Einnahmeüberschussrechnung erstellen.
- Eine automatisch erzeugte Sozialversicherungsmeldung wird die bisher übliche Vorausbescheinigung des Arbeitgebers für die Rentenversicherung ersetzen.

Einige Elemente des MEG II treten am Tag nach der Verkündung in Kraft (so zum Beispiel die Änderungen der Gewerbeordnung und das Dienstleistungskonjunkturstatistikgesetz). Andere Regelungen, wie beispielsweise Meldepflichten für Existenzgründer, treten zum 1. Januar 2008 in Kraft.

- **31.03.2007: Gesetz zum Pfändungsschutz der Altersvorsorge**

Um den Pfändungsschutz Selbstständiger im Insolvenzfall oder bei einer Zwangsvollstreckung zu gewährleisten, ist am 31. März 2007 das Gesetz zum Pfändungsschutz der Altersvorsorge in Kraft getreten. Dies weitet den Pfändungsschutz von abhängig Beschäftigten auf Selbstständige aus. Lebens- oder Rentenversicherungen, die der Altersvorsorge dienen, unterliegen nun nicht mehr der Einzel- oder Gesamtvollstreckung.

- **01.05.2007: Initiative 50plus startet**

Am 1. Mai 2007 startet die Initiative 50plus, durch die die Beschäftigungschancen älterer Menschen verbessert werden soll. Die Ziele der Initiative 50plus sind:

- die Erwerbstätigenquote der über 55-Jährigen in Deutschland bis zum Jahr 2010 auf 55 % zu steigern,
- das frühe Ausscheiden der 55-Jährigen und Älteren aus dem Berufsleben deutlich zu reduzieren.

Unternehmen, die ältere Arbeitslose einstellen, können einen neu gestalteten Eingliederungszuschuss erhalten. Voraussetzung dafür ist eine Beschäftigungsdauer von mindestens einem Jahr.

Darüber hinaus wird die Weiterbildung Älterer in Betrieben gefördert und erweitert. Beschäftigte in Betrieben mit bis zu 250 Beschäftigten (bisher 100) erhalten ab dem 45. Lebensjahr (bisher 50) Bildungsgutscheine für zertifizierte Weiterbildungen.

- **03.05.2007: Zugang für mittelständische Unternehmen zum Europäischen Emissionshandel**

Die Europäische Investitionsbank (EIB) und die KfW Bankengruppe (KfW) legen als Nachfolgeprogramm und 2. Tranche des KfW-Klimaschutzfonds ein gemeinsames Programm zum Kauf von Emissionsgutschriften aus so genannten JI- und CDM-Projekten mit einem Volumen von 100 Mio. EUR auf.

Ziel des EIB-KfW CO₂-Programms ist die Unterstützung von Unternehmen (insbesondere KMU) aus ganz Europa, die keinen eigenen Zugang zu diesen Projekten haben, aber dennoch die Emissionsgutschriften zur Reduzierung ihrer CO₂-Emissionen im Rahmen des Europäischen Emissionshandelssystems nutzen wollen und an einem direkten Kauf von Zertifikaten interessiert sind. Für diese Unternehmen wird auch eine Liefergarantie angeboten.

- **23.05.2007: Gesetzentwurf zur Modernisierung des Rechts der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)**

Existenzgründungen sollen erleichtert und nachhaltig beschleunigt werden. Die Bundesregierung hat daher die Modernisierung des Rechts der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) beschlossen. Für GmbH-Gründungen muss in Zukunft nach dem Gesetzentwurf der Bundesregierung nur noch ein Mindeststammkapital von 10.000 EUR anstatt 25.000 EUR eingezahlt werden.

Unternehmensgründer können Kosten sparen, wenn sie bei einfachen Standardgründungen einen „Mustergesellschaftsvertrag“ verwenden. Dieser ist Teil des GmbH-Gesetzes. Eine notarielle Beurkundung des Vertrages ist dann nicht mehr notwendig. Zum „Gründungs-Set“ gehört auch ein Muster für die Handelsregisteranmeldung. Die Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister kann mit dieser Anmeldung ohne rechtliche Beratung erfolgen. Die Eintragung einer genehmigungspflichtigen Gesellschaft wird beschleunigt, weil die behördlichen Genehmigungen nicht mehr eingereicht werden müssen.

Außerdem wird eine neue haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft geschaffen, die ohne größeres Mindeststammkapital gegründet werden kann. Hier muss mindestens ein Euro eingezahlt werden. Die Unternehmergesellschaft muss jedes Jahr eine Rückstellung von einem Viertel des Gewinns bilden. Werden diese Rückstellungen anschließend in Stammkapital umgewandelt, sind ab 10.000 EUR keine weiteren Rückstellungen mehr zwingend.

- **25.05.2007: Bundestag verabschiedet Unternehmensteuerreform**

Der Bundestag hat die Reform der Unternehmensbesteuerung verabschiedet. Sie tritt am 1. Januar 2008 in Kraft. Die Reform sieht u. a. eine Senkung der Steuerlast der Kapitalgesellschaften in Deutschland von knapp 39 % auf knapp unter 30 % vor: Nominal werden Kapitalgesellschaften bisher durch Körperschaftssteuer (25 %), Gewerbesteuer (im Durchschnitt 17 %) und Solidaritätszuschlag mit einem Steuersatz von 38,7 % belastet. Diese Belastung soll nun auf 29,8 % sinken. Dafür wird die Körperschaftssteuer auf 15 % reduziert.

Für Kapitalgesellschaften wird außerdem eine so genannte modifizierte Zinsschranke eingeführt. Zinskosten können dann nur noch abhängig von der Höhe des Gewinns von der Körperschaftssteuer abgezogen werden. Je höher der Gewinn, desto mehr Steuerabzug ist möglich. Die Zinsschranke soll Unternehmen einen Anreiz geben, Gewinne nach Deutschland zurückzuverlagern und auch hier zu versteuern.

Für private Kapitalerträge wird ab dem Jahr 2009 eine Abgeltungssteuer mit einem einheitlichen Steuersatz von 25 % eingeführt. Ebenso verschwinden viele noch bestehende Anreize für private Anleger, Kapital allein aus steuerlichen Gründen ins Ausland zu verlagern.

- **01.06.2007: Neue EU-Chemikalienverordnung REACH tritt in Kraft**

Mit REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals) tritt am 1. Juni 2007 ein neues, europaweit geltendes Chemikalienrecht in Kraft. Die Neuordnung zielt auf den Schutz der menschlichen Gesundheit und des Klimas. Hauptanliegen von REACH ist es, die Information über gefährliche Eigenschaften von Chemikalien, die sich bereits seit längerem auf dem Markt befinden, zu verbessern. Neustoffe müssen bereits heute auf etwaige Risiken für die menschliche Gesundheit und die Umwelt geprüft und beurteilt sein, bevor sie auf den Markt gebracht werden dürfen. Im Gegensatz dazu weiß man über die Altstoffe oft nur wenig. Das wird durch REACH geändert.

Mit dem System erfolgt die Registrierung, Bewertung und Zulassung von chemischen Stoffen und Altstoffen. Künftig werden rund 30.000 Stoffe, die sich auf dem europäischen Markt befinden, bei der neuen Chemikalienagentur in Helsinki registriert. Hersteller und Importeure müssen Maßnahmen für die sichere Verwendung ihrer Stoffe entwickeln und ihre Abnehmer informieren.

Die Verordnung verpflichtet die Industrie, innerhalb von elf Jahren erstmals rund 30.000 Chemikalien in eigener Verantwortung auf ihre Verträglichkeit zu überprüfen. Die Beweislast für die Unbedenklichkeit einer Chemikalie liegt damit erstmals bei der Industrie.

- **13.06.2007: Bundestag stimmt Zweitem Mittelstands-Entlastungsgesetz zu**

Der Deutsche Bundestag stimmt am 13. Juni 2007 dem Zweiten Mittelstands-Entlastungsgesetz zu (MEG II).

- **06.07.2007: Bundesrat stimmt Unternehmenssteuerreform zu**

Der Bundesrat hat der Unternehmenssteuerreform am 6. Juli 2007 abschließend zugestimmt.

- **06.07.2007: Bundesrat stimmt Zweitem Mittelstands-Entlastungsgesetz zu**

Der Bundesrat hat dem Zweiten Mittelstands-Entlastungsgesetz am 6. Juli 2007 abschließend zugestimmt.

- **23.07.2007: Initiative „Kleiner Mittelstand“ gestartet**

Die KfW Mittelstandsbank ruft die KfW-Initiative „Kleiner Mittelstand“ ins Leben. Die KfW Mittelstandsbank will mit dieser Initiative mittelständische Unternehmen noch stärker unterstützen ihre Ideen in die Tat umzusetzen.

Die KfW-Initiative „Kleiner Mittelstand“ besteht aus sechs Elementen:

1. Die KfW Mittelstandsbank hat in Zusammenarbeit mit der Bundesregierung und der GLS Bank den Mikrofinanzfonds Deutschland aufgesetzt. Er übernimmt das Kreditausfallrisiko ganz kleiner Investitionsvorhaben, die ein Berater zuvor prüfen und begleiten muss.
2. Die beiden Programme StartGeld und Mikrodarlehen für Gründer und junge Unternehmer mit kleinem Kapitalbedarf werden ab dem Jahr 2008 zusammengefasst, verbessert und mit einer umfänglichen Risikoübernahme angeboten.
3. Die KfW wird ihr Förderkreditangebot für kleinere, etablierte Mittelständler mit niedrigerem Kreditbedarf weiter entwickeln und insgesamt die Transparenz und Konsistenz ihres Förderkreditangebotes für den Mittelstand erhöhen.
4. Zu Beginn des Jahres 2007 hat die KfW Mittelstandsbank das KfW-Genussrechtsprogramm auf den Markt gebracht. Das Programm zeichnet sich dadurch aus, dass das Genussrechtskapital in der Bilanz als Eigenkapital ausgewiesen wird, die Zinsen jedoch steuerlich als Betriebsaufwand geltend gemacht werden können. Das Programm wird über Beteiligungsgesellschaften kleineren mittelständischen Unternehmen zur Verbesserung ihrer Eigenkapitalausstattung angeboten.

5. Die KfW Mittelstandsbank stellt sich den Kreditinstituten verstärkt als Risikopartner zur Verfügung und will so ihre Bereitschaft zur Kreditvergabe an Mittelständler erhöhen. Deshalb bietet die KfW-Mittelstandsbank den Hausbanken seit Juli 2007 im KfW-Unternehmerkredit an, 50 % des Ausfallrisikos für Kredite an Unternehmen zu übernehmen, die mindestens zwei Jahre existieren.
6. Um ihr Beratungsangebot für den Mittelstand (etwa Gründercoaching, Runde Tische, nexxt-change, startothek, turn-around-Beratung) zu stärken, hat die KfW Mittelstandsbank bereits im Oktober vergangenen Jahres einen eigenen Bereich „Information und Beratung“ etabliert.

- **08.08.2007: Kabinett legt Förderansätze der ERP-Programme für das Jahr 2008 fest**

Das Bundeskabinett hat am 8. August 2007 die konkreten Förderansätze in den einzelnen ERP-Programmen für das Jahr 2008 festgelegt. Der neue ERP-Wirtschaftsplan 2008 umfasst ein Fördervolumen von rd. 4 Mrd. EUR, mit dem besonders mittelständischen Unternehmen langfristige und zinsgünstige Finanzierungsmittel zur Verfügung gestellt werden.

Der neue Wirtschaftsplan 2008 stellt sicher, dass den mittelständischen Betrieben weiterhin staatliches Förderkapital im bisherigen Umfang zur Verfügung steht. Damit wird vermieden, dass es dort zu Finanzierungsengpässen kommt. Neben den Bereichen Gründung und Wachstum spielt auch die Innovationsförderung eine wichtige Rolle. Damit soll insgesamt zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstandes und zur Schaffung bzw. Sicherung bestehender Arbeitsplätze beigetragen werden.

- **15.08.2007: Kabinett beschließt gezielte Förderung von Kapitalbeteiligungen in junge und mittelständische Unternehmen**

Das Bundeskabinett hat am 15. August 2007 den Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen (MoRaKG) beschlossen.

Ein besonderer Schwerpunkt der Bundesregierung liegt in der direkten Förderung der Finanzierung junger und mittelständischer Unternehmen. Das notwendige Kapital für diese Unternehmen muss jedoch vor allem vom privaten Sektor bereitgestellt werden. Mit dem Gesetz zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen (MoRaKG) wird daher ein neues Wagniskapitalbeteiligungsgesetz (WKBG) geschaffen, das eine gezielte Förderung von Kapitalbeteiligungen in junge und mittelständische Unternehmen vorsieht.

Auch für mittelständische Unternehmen spielt privates Beteiligungskapital eine wichtige Rolle. Daher werden durch das MoRaKG die Bestimmungen des Unternehmensbeteiligungsgesetzes

setzes (UBGG) besser an die Bedürfnisse der Praxis angepasst. Dazu greift der Entwurf entsprechende Vorschläge des Bundesrates auf. Schwerpunkt der Änderungen ist eine Ausweitung der Beteiligungsmöglichkeiten.

Parallel zum MoRaKG hat das Kabinett Eckpunkte eines Gesetzes zur Begrenzung der mit Finanzinvestitionen verbundenen Risiken verabschiedet. Die Maßnahmen des Risikobegrenzungsgesetzes sollen unerwünschten Entwicklungen in Bereichen, in denen Finanzinvestoren tätig sind, entgegenwirken.

Die beiden Gesetze sind eng miteinander verbunden, sind aber Bestandteil eigener Gesetzgebungsverfahren. Das Inkrafttreten des Risikobegrenzungsgesetzes ist für das Frühjahr 2008 vorgesehen.

Der vorliegende Entwurf des MoRaKG wurde von verschiedenen Seiten (z. B. Vertreter der Risikokapitalunternehmen, Business Angels und Banken) auf der Bundestages-Anhörung 22. Oktober 2007 stark kritisiert. Der Gesetzesentwurf liegt seitdem auf Eis.

- **13.09.2007: Förderinitiative KMU-innovativ des BMBF angekündigt**

Die Förderinitiative KMU-innovativ zielt darauf ab, Hemmnisse für die Beteiligung von KMU an der fachspezifischen Förderung des BMBF deutlich zu reduzieren. Insbesondere Unternehmen, die bisher wenig Erfahrungen mit den Instrumenten der Forschungsförderung haben, sollen so schneller die Möglichkeit bekommen, allein oder im Verbund anspruchsvolle Forschungsvorhaben zu verwirklichen. Mit der Förderinitiative KMU-innovativ will das BMBF die Beantragung und Bewilligung von Fördermitteln vereinfachen und beschleunigen. Ein Lotsendienst bei der Förderberatung des BMBF berät interessierte Unternehmen in allen Fragen und vermittelt verlässlich zur richtigen Antragsstelle. Zwei regelmäßige Stichtage im Frühjahr und Herbst und die verbindlichen und kurzen Bearbeitungszeiten für Anträge geben Planungssicherheit. Besonders KMU-freundliche Förderkriterien wie die Möglichkeit einer vereinfachten Bonitätsprüfung zielen darauf ab, dass auch Spitzenforscher in jungen Unternehmen einfacher mit Hilfe von öffentlichen Mitteln Innovationen realisieren können. Die Details werden in Förderbekanntmachungen für die einzelnen Technologiefelder geregelt. KMU-innovativ startet zunächst mit den Feldern Biotechnologie, Nanotechnologie, Informations- und Kommunikationstechnologien, Produktionstechnologie sowie Technologien der Ressourcen- und Energieeffizienz. Das vereinfachte und beschleunigte Förderverfahren soll in Zukunft schrittweise auch auf weitere Technologiefelder übertragen werden.

- **01.10.2007: Gründercoaching Deutschland gestartet**

„Gründercoaching Deutschland“, ein neues Förderprogramm des Bundes und der KfW Mittelstandsbank, wird zum 1. November 2007 eingeführt. Junge Unternehmer können für den Einsatz eines geeigneten Unternehmensberaters einen Zuschuss von bis zu 4.500 EUR erhalten. Grundlage dieses neuen Förderangebotes ist die Verständigung von Bund und Ländern auf eine Arbeitsteilung bei der Beratungsförderung von Existenzgründern. Während die Länder ihre Förderangebote für den Beratereinsatz zukünftig auf die Vorgründungsphase fokussieren, konzentriert sich der Bund mit dem Gründercoaching Deutschland auf die ersten fünf Jahre nach der Gründung.

Das Gründercoaching Deutschland wird von der KfW Mittelstandsbank im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie über regionale Anlaufstellen angeboten. Im Rahmen dieses Programms – für das bis zum Jahr 2013 knapp 260 Mio. EUR zur Verfügung stehen – werden Beratungskostenzuschüsse aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) gewährt.

Über das Programm können sich Gründer bis zum fünften Jahr nach der Gründung Beratungskosten bezuschussen lassen. Förderfähig sind Coaching und Beratung zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen eines Unternehmens wie z. B. Marketing oder Buchhaltung.

- **01.11.2007: Erleichterung der Einstellung ausländischer Fachkräfte**

Die günstige wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland führt zu einer steigenden Nachfrage nach Fachkräften. Um diesen Bedarf kurzfristig zu decken, erleichtert die Bundesregierung Ingenieurinnen und Ingenieuren aus mittel- und osteuropäischen EU-Staaten den Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt. Für Ingenieurinnen und Ingenieure der Fachrichtungen Maschinen- und Fahrzeugbau sowie Schiffbau und Elektrotechnik entfällt zum 1. November 2007 die so genannte Vorrangprüfung.

Da die Nachfrage nach Hochschulabsolventinnen und Hochschulabsolventen in den nächsten Jahren wahrscheinlich steigen wird, wird auch bei allen ausländischen Absolventen deutscher Hochschulen – unabhängig vom Studienfach – auf die Vorrangprüfung verzichtet.

Ingenieurinnen, Ingenieuren sowie Absolventinnen und Absolventen deutscher Hochschulen aus den neuen EU-Mitgliedsstaaten wird zunächst eine auf ein Jahr befristete „Arbeitserlaubnis-EU“ erteilt. Nach einem Jahr der Zulassung zum deutschen Arbeitsmarkt erwerben sie einen Anspruch auf Erteilung einer „Arbeitsberechtigung-EU“. Diese Berechtigung wird

ohne Beschränkungen erteilt. Das ermöglicht ihnen die Ausübung jeder Beschäftigung im gesamten Bundesgebiet.

- **17.11.2007: Absenkung der Lohnzusatzkosten beschlossen**

Ab dem 1. Januar 2008 sinken die Beiträge zur Arbeitslosenversicherung auf 3,3 %. Damit fallen die Lohnzusatzkosten auf 39,05 %.

- **21.11.2007: Referentenentwurf zum Erbschaftsteuer- und Bewertungsrecht**

Der Referentenentwurf zur Reform des Erbschaftsteuer- und Bewertungsrechts (ErbStRG) wird am 21. November 2007 an die Ressorts und die Länder versendet. Der Gesetzentwurf zielt auf eine verfassungskonforme, realitätsgerechte Bewertung aller Vermögensklassen ab.

Höhere persönliche Freibeträge sollen garantieren, dass es beim Übergang durchschnittlicher Vermögen und damit insbesondere auch von privat genutztem Wohneigentum im engeren Familienkreis im Regelfall zu keiner Belastung mit Erbschaftsteuer kommt. Darüber hinaus wird die Unternehmensnachfolge bei Erbschaften oder Schenkungen insbesondere in kleinen und mittelständischen Unternehmen erleichtert. Dies wird möglich durch

- eine Bewertung und Besteuerung des Grundvermögens, des Betriebsvermögens, des land- und forstwirtschaftlichen Vermögens sowie von nicht notierten Anteilen an Kapitalgesellschaften nach Verkehrswerten,
- eine Anhebung der im Rahmen der Erbschaftsteuer vorgesehenen Freibeträge für Ehegatten, Kinder und Enkel und Verbesserungen für Lebenspartner,
- einen steuerbegünstigten Unternehmensübergang bei langfristiger Sicherung von Arbeitsplätzen über 10 Jahre und Fortführung des Betriebs über 15 Jahre.

- **21.11.2007: BMWi und KfW Förderbank legen neues Förderprogramm für mehr Energieeffizienz in kleinen und mittleren Unternehmen auf**

Anfang 2008 starten das für Energieeffizienz und Energieeinsparungen zuständige Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und die KfW Förderbank den „Sonderfonds Energieeffizienz in KMU“, ein Programm, mit dem die Steigerung der Energieeffizienz von kleinen und mittleren Unternehmen gefördert wird.

Ergänzend ist neben einer Finanzierungskomponente auch eine Komponente zur Förderung von Beratungsleistungen geplant. Mit der Gewährung von Zuschüssen in Höhe von maximal 80 % für die Durchführung unabhängiger und qualifizierter Energieberatungen sollen Infor-

mationsdefizite über betriebliche Energieeinsparpotenziale bei kleinen und mittleren Unternehmen abgebaut werden.

- **18.12.2007: Neues Beratungsangebot für Mittelständler im Internet**

Die Kenntnisse über Rating und Kreditentscheidung sind in kleinen und mittelgroßen Unternehmen häufig nicht ausreichend vorhanden. Dies soll sich durch ein neues Beratungsangebot ändern. Der Rating-Berater, eine gemeinsame Initiative von Wirtschaftsverbänden und der KfW Mittelstandsbank, soll über die Bedeutung des Ratings bei der Kreditentscheidung der Banken aufklären. Außerdem werden Wege aufgezeigt, wie Unternehmen ihr Rating verbessern und damit aktiv auf die Kreditkonditionen im Rahmen ihrer Unternehmensfinanzierung Einfluss nehmen können. Zusätzlich werden Ansprechpartner für das Thema Unternehmensfinanzierung in den Wirtschaftsverbänden genannt und nützliche Links zum Thema Rating aufgelistet, darunter zu Internetseiten der kreditwirtschaftlichen Verbände. Das neue Informationsangebot ist im Internet auf den Seiten der KfW Mittelstandsbank (www.kfw-mittelstandsbank.de) im Bereich „Beratung“ unter dem Stichwort „Finanzierungsberatung“ zu finden.