

MITTELSTANDSMONITOR 2005

DEN AUFSCHWUNG SCHAFFEN – BINNENKONJUNKTUR
UND WETTBEWERBSFÄHIGKEIT STÄRKEN



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

Herausgeber:

KfW Bankengruppe, Konzernkommunikation

Palmengartenstraße 5–9, 60325 Frankfurt am Main

Telefon 069 7431-0, Telefax 069 7431-2944

www.kfw.de

Artikel-Nummer: F181301

Frankfurt am Main, März 2005

MittelstandsMonitor 2005

Den Aufschwung schaffen – Binnenkonjunktur und Wettbewerbsfähigkeit stärken

Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen

Veröffentlicht am 24. März 2005

KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0
Telefax 069 7431-2944
www.kfw.de
Infocenter 0180 1 335577 (bundesweit zum Ortstarif)
Telefax 069 7431-64355
infocenter@kfw.de

IMPRESSUM

Verantwortlich für den Inhalt:

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

Autoren:

Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Anke Brenken, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Reinhard Clemens, IfM Bonn;
Dipl.-Volksw. Wolfgang Dürig, RWI Essen;
Dr. Dirk Engel, RWI Essen;
Dipl.-Math. Brigitte Günterberg, IfM Bonn;
Dr. Ljuba Haunschild, IfM Bonn;
Dr. Bernhard Lageman, RWI Essen;
Dipl.-Volksw. Georg Metzger, ZEW, Mannheim;
Dr. Michaela Niefert, ZEW, Mannheim;
Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss;
Dr. Christiane Schäper, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;
Dr. Volker Zimmermann, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Vorwort	V
Zusammenfassung	VII
1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen	1
1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	1
1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2004/05	4
1.3 Beschäftigungslage und -pläne	17
1.4 Investitionsbereitschaft und Beschäftigungsabsichten der Investoren	22
1.5 Ertragslage und -erwartungen	25
1.6 Fazit und Ausblick auf 2005	27
Literatur zu Kapitel 1	31
Anhang 1.A: Datengrundlagen	33
Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen	36
2 Unternehmensfluktuation: Neuere Trends im Gründungsgeschehen	39
2.1 Erklärungsansätze für die Entstehung und die Bedeutung neuer Unternehmen	39
2.2 Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland seit 1998	46
2.3 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit	56
2.4 Exkurs: Neue Entwicklungen bei der Rechtsformwahl von Gründern – die englische <i>Limited</i>	64
2.5 Fazit.....	72
Literatur zu Kapitel 2	75
Anhang zu Kapitel 2.....	78
3 Innovationen – Herausforderung für den Mittelstand	81
3.1 Innovationsfähigkeit und Unternehmensgröße.....	82
3.2 Innovationstätigkeit im KMU-Sektor	85
3.3 Rahmenbedingungen für Innovationen	94
3.4 Innovationstätigkeit und Unternehmenserfolg	100
3.5 Fazit.....	105
Literatur zu Kapitel 3	108
Anhang zu Kapitel 3.....	110

4 Mittelstand und EU-Osterweiterung	111
4.1 Die EU-Osterweiterung: Eine Zäsur im europäischen Integrationsprozess	111
4.2 Beitrittsmodus, Wirtschaftskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Beitrittsländer	111
4.2 Arbeits- und Gütermarktintegration in der erweiterten EU.....	115
4.3 Risiken und Chancen für den Mittelstand.....	121
4.4 Mittel- und osteuropäische Wettbewerber auf heimischen Märkten.....	128
4.5 Exporte deutscher KMU in die Beitrittsländer.....	133
4.6 Direktinvestitionen und Beteiligungsaktivitäten in den neuen Mitgliedsstaaten.....	135
4.7 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	140
Literatur zu Kapitel 4.....	143

Boxenübersicht

Box 1.1 Zur Makropolitik	2
Box 1.2 Weitere Umfragen zur Mittelstandskonjunktur	7
Box 2.1 Definition von Liquidation und Insolvenz	54
Box 2.2 Förderkonditionen bei Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss	61
Box 3.1 Definition Innovator / Innovation / FuE	82
Box 3.2 Definition Innovationsaufwendungen	86
Box 4.1 Wachstums- und Wohlstandseffekte des europäischen Integrationsprozesses	119
Box 4.2 Unternehmensbefragung für den MittelstandsMonitor 2005	122

Vorwort

In Deutschland sind – wie in fast allen Industrieländern – mehr als 99 % aller Unternehmen dem Mittelstand (bzw. den kleinen und mittleren Unternehmen, KMU) zuzurechnen. Sie produzieren knapp die Hälfte der Bruttowertschöpfung des Unternehmenssektors. Zentrales qualitatives Merkmal ist die Identität von Eigentümer und verantwortlichem Management. Klein- und Kleinstunternehmen – darunter faktisch alle Gründungen und die meisten jungen Unternehmen – gehören ebenso dazu wie größere Unternehmen mit mehreren hundert Beschäftigten und einer führenden Position auf dem Weltmarkt. Sie sorgen in ihrer Vielfalt für wirtschaftliche Stabilität und sind integraler Bestandteil einer ausgewogenen Unternehmensgrößenstruktur, die den Strukturwandel erleichtert, Innovationen befördert und damit letztlich zu mehr Wachstum und Wohlstand in einer Ökonomie beiträgt. Trotz der enormen Bedeutung, die kleinen und mittleren Unternehmen in der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Diskussion zurecht immer wieder beigemessen wird, ist die wirtschaftliche Lage des Mittelstandes in den Zahlenwerken der amtlichen Statistik nicht erkennbar.

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

Die Einschätzung der konjunkturellen Lage kleiner und mittlerer Unternehmen sowie des Gründungs- und Liquidationsgeschehens sind ein fester Bestandteil des Berichtes. Er wird um jährlich wechselnde mittelstandsspezifische Schwerpunktthemen von aktuellem gesamtwirtschaftlichem Interesse ergänzt. Die Ausgabe 2005 widmet sich den Themen „Innovationen – Herausforderung für den Mittelstand“ und „Mittelstand und EU-Osterweiterung“.

Die Projektpartner haben sich entschieden, dem MittelstandsMonitor 2005 den Titel

„Den Aufschwung schaffen – Binnenkonjunktur und Wettbewerbsfähigkeit stärken“

zu geben. Damit wollen sie zum Ausdruck bringen, dass die kleinen und mittleren Unternehmen an der anfangs nahezu ausschließlich von den Exporten getriebenen Konjunkturerholung des vergangenen Jahres zunächst deutlich schwächer als die Großunternehmen partizipiert haben. Erst die weitere Stärkung der binnenwirtschaftlichen Aufschwungkräfte wird die Investitionstätigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen wieder beleben und positive Impulse für den Arbeitsmarkt liefern (Kapitel 1). Eine Linderung der Arbeitsmarktprobleme erhoffen sich die wirtschaftspolitischen Akteure auch von einem verstärkten Gründungsgeschehen, wie es in den Jahren 2003 und 2004 zu verzeichnen war. Ein besonderes Segment des Fluktuationsgeschehens, die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, hat im Zeitraum 2003/04 sehr stark an Bedeutung gewonnen. (Kapitel 2). Zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft und zur Stärkung der Wachstumskräfte ist es unabdingbar, die Rahmenbedingungen sowohl für junge als auch für etablierte Unternehmen und im Besonderen für innovative Mittelständler und Gründer weiter zu verbessern. Diese leisten mit rund einem Drittel der Innovationsaufwendungen der Wirtschaft einen markanten Beitrag im deutschen Innovationssystem. Allerdings stagnieren die Innovationsaufwendungen des Mittelstands seit einigen Jahren. Offenbar kann er sein Innovationspotenzial weit weniger ausschöpfen als große Unternehmen (Kapitel 3). Sollte der Rückgang der Innovationsaktivitäten weiter anhalten, ist ein zunehmender Verlust an Wettbewerbsfähigkeit für kleine und mittlere Unternehmen nicht auszuschließen. Die Erschließung brachliegender Innovationspotenziale von kleinen und mittleren Unternehmen und damit die Steigerung ihrer Innovationstätigkeit können ebenfalls dazu beitragen, die Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft zu überwinden. Zusätzliche Wachstumspotenziale ergeben sich im Zuge der EU-Osterweiterung. Kleinen und mittleren Unternehmen bietet sie eine deutliche Verbesserung der Exportmöglichkeiten und Investitionschancen. Dennoch stehen ihr breite Teile des Mittelstands vorerst eher skeptisch gegenüber (Kapitel 4). Auch wenn sie für einzelne Unternehmen mit Risiken verbunden ist, so ist doch festzuhalten, dass bei nüchterner Abwägung von Chancen und Risiken der Osterweiterung die Chancen auch für den Mittelstand deutlich überwiegen.

Die beteiligten Institute

Zusammenfassung

Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

Moderate Erholung setzt sich mit etwas mehr binnenwirtschaftlichem Schwung fort

Der bereits 2003 ansatzweise begonnene Aufschwung hielt 2004 an: Die Mittelstandskonjunktur erholte sich seit dem Tief 2002 deutlich, Geschäftsklima und Auftragslage haben aber den langfristigen Durchschnitt noch immer nicht erreicht. Bei einer Korrektur der vor Jahresfrist sehr optimistischen Erwartungen verbesserte sich die tatsächliche Geschäftslage im Verlauf des Jahres 2004 zögerlich. Damit partizipierten die kleinen und mittleren Unternehmen an der anfangs nahezu ausschließlich von den Exporten getriebenen Konjunkturerholung, allerdings deutlich schwächer als die stärker in die globale Arbeitsteilung integrierten Großunternehmen.

Bereits seit dem Jahr 2000 blieb das mittelständische Geschäftsklima im Gefolge der ausgeprägten Schwäche der Inlandsnachfrage hinter demjenigen der großen Firmen zurück, wobei sich der Abstand in den letzten beiden Jahren rapide ausweitete. Die vergleichsweise stark international engagierten Mittelständler aus dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Großhandel profitierten überdurchschnittlich vom außenwirtschaftlichen Rückenwind. Demgegenüber hinken der Einzelhandel und der Bau, aber auch der Dienstleistungssektor hinterher. In der Gegenüberstellung der beiden Teile Deutschlands fällt der konjunkturelle Vergleich klar zugunsten der westdeutschen Mittelständler aus.

Angetrieben von der Umsatz- und Ertragsentwicklung zog die Investitionsbereitschaft etwas an: Zuletzt wollten knapp 35 % der Mittelständler in den kommenden sechs Monaten in neue Projekte investieren. Gemessen am langjährigen Durchschnitt (47 %) ist dies allerdings viel zu wenig für einen kräftigen Aufschwung. Wie in den drei Jahren zuvor gingen von den kleinen und mittleren Unternehmen 2004 per saldo keine positiven Impulse für den Arbeitsmarkt aus. Die Talfahrt hat sich allerdings merklich verlangsamt. Eine schnelle Umkehr ist gleichwohl nicht zu erwarten. Denn nur gut jeder zehnte Mittelständler plant Personalaufstockungen im 1. Halbjahr 2005, knapp jeder fünfte strebt hingegen eine Reduzierung an.

In Übereinstimmung mit den Erwartungen der Mittelständler selbst gehen die beteiligten Institute für 2005 von einer Fortsetzung der moderaten Erholung aus, wobei sich der in den letzten Jahren stark ausgeweitete konjunkturelle Rückstand der Mittelständler zu den Großunternehmen im Gefolge der wieder etwas lebhafteren Binnenkonjunktur verringern dürfte. Mit Investitionen in wesentlich größerem Umfang sowie positiven Beschäftigungsimpulsen ist allerdings erst zu rechnen, wenn die Mittelständler von der Tragfähigkeit der binnenwirtschaftlichen Aufschwungkräfte überzeugt sind. Dies ist gegenwärtig noch nicht der Fall.

Kapitel 2: Unternehmensfluktuation: Neuere Trends im Gründungsgeschehen

Gründungszahlen 2003/04 im Aufwärtstrend

Sowohl bei den Unternehmensgründungen als auch bei den Existenzgründungen hat sich der Abwärtstrend der letzten Jahre umgekehrt: Erstmals nahmen im Jahr 2003 die Gründungen wieder zu. Ein besonders starker Anstieg war in Ostdeutschland zu beobachten. Dies dürfte nicht zuletzt auch auf eine starke Zunahme der Gründungen aus Arbeitslosigkeit zurückzuführen sein, die seit Anfang 2003 von der Bundesagentur für Arbeit zusätzlich zum Überbrückungsgeld mit der Einführung des Existenzgründungszuschusses noch stärker gefördert werden. Eine ähnliche Entwicklung der Gründungszahlen ist nach vorläufiger Schätzung auch für 2004 zu erwarten.

Der Aufwärtstrend im Jahre 2003 erstreckt sich zwar auch auf die technologieintensiven Branchen. Hier wird das Gründungsgeschehen maßgeblich von Gründungen im Bereich der hochwertigen Technik und der technologieintensiven Dienstleistungen gestützt. Die Gründungen im Bereich der volkswirtschaftlich besonders wichtigen Spitzentechnologie sind allerdings auch 2003 erneut rückläufig. Die negative Entwicklung gerade in diesem Bereich gibt einen Hinweis auf weiterhin bestehende Defizite.

Die Kehrseite der Existenzgründungen sind die Liquidationen. Alle Wirtschaftsbereiche verzeichneten in Deutschland insgesamt und in Westdeutschland 2003 im Vergleich mit dem Vorjahr einen Zuwachs bei den Liquidationen. In Ostdeutschland gab es hingegen in den Bereichen Land- und Forstwirtschaft, Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe einen Rückgang. Bei den Insolvenzen, die nur eine kleine Teilmenge der Liquidationen bilden, war 2003 ein Rekordjahr. Für 2004 wird ein weiterer Anstieg der Unternehmensinsolvenzen erwartet, für Ostdeutschland jedoch ein Rückgang. Der Saldo aus Existenzgründungen und Liquidationen ist auch 2003 wieder deutlich positiv. Für 2004 kann von einer weiteren Zunahme des Gründungsüberschusses ausgegangen werden.

Die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind in den letzten beiden Jahren sprunghaft angestiegen und machen inzwischen deutlich mehr als die Hälfte aller Vollerwerbsgründungen aus. Dabei handelt es sich überwiegend um Kleinstgründungen mit sehr geringem Kapitalbedarf, die in Konkurrenz zu den bereits bisher das Gründungsgeschehen und die Selbständigenstruktur dominierenden Kleingründungen und Solo-Selbständigen treten, da sie ähnliche Marktsegmente besetzen wie diese. Für die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft und die Stärkung der Wachstumskräfte ist es allerdings unabdingbar, auch die Rahmenbedingungen für bestehende und im Besonderen für innovative Unternehmen und innovative Gründungen weiter zu verbessern.

Kapitel 3: Innovationen – Herausforderung für den Mittelstand

Deutlich geringere Innovationstätigkeit bei KMU als in Großunternehmen, Finanzierung weiterhin großes Innovationshindernis

Verschiedene Innovationsindikatoren weisen auf ein Öffnen der Schere zu Ungunsten der kleinen und mittleren Unternehmen hin. Nahmen die Innovationsaufwendungen der Großunternehmen in den letzten Jahren spürbar zu, stagnierten diese bei den KMU. Auch der Anteil derjenigen Unternehmen, die Marktneuheiten hervorbringen, FuE betreiben und mit der Wissenschaft kooperieren, liegt bei den mittelständischen Unternehmen deutlich niedriger als bei den Großunternehmen. Dennoch leisten mittelständische Unternehmen mit einem Anteil von rund einem Drittel an den 94 Mrd. EUR Innovationsaufwendungen der Wirtschaft (2002) einen markanten Beitrag im deutschen Innovationssystem.

Neben dem hohen wirtschaftlichen Risiko sowie den Innovationskosten nennen kleine und mittlere Unternehmen den Mangel an Finanzierungsquellen als ein bedeutendes Hemmnis für Innovationen. Im Vergleich zu GU verfügen sie zum einen über eine geringere Innenfinanzierungskraft, zum anderen bestehen weniger Möglichkeiten zur Risikodiversifizierung über mehrere Innovationsprojekte, was den Erhalt externen Kapitals erschwert. Die zunehmende Rendite- und Risikoorientierung im Finanzsektor wirken hier noch verstärkend. Ferner fehlen den KMU häufig ausreichende Kapazitäten für den Aufbau innovationsrelevanten Wissens durch eigene FuE-Aktivitäten oder durch Kooperation mit Forschungseinrichtungen. Als Folge dieser Hemmnisse, die zum Teil in Funktionsdefiziten des Marktmechanismus begründet sind, können sie ihr Innovationspotenzial weit weniger realisieren als große Unternehmen.

Wie unsere Analysen bestätigen, entstehen internationale Wettbewerbsfähigkeit, nachhaltiges Wachstum und dauerhafte Arbeitsplätze vor allem durch auf dem Markt erfolgreiche Innovationen. Vor dem Hintergrund einer ungünstigen demographischen Entwicklung in Deutschland und der zunehmenden Globalisierung, wird die Entwicklung von Neuerungen und deren zügige Umsetzung in marktgängige Produkte und Prozesse zukünftig noch wichtiger werden.

Verstärkte Innovationsanstrengungen, wie sie von der Bundesregierung im Rahmen des „Lissabon“-Prozesses formuliert wurden – unter anderem das Ziel, den Anteil der FuE-Ausgaben am BIP bis 2010 auf 3% zu erhöhen – sind daher erforderlich. Allein das Erreichen dieser Quote ist jedoch kein Garant für die Steigerung der Innovationskraft, maßgeblich ist auch eine effiziente Verwendung der Mittel. Die Erschließung brachliegender Innovationspotenziale von KMU und damit die Steigerung ihrer Innovationstätigkeit tragen signifikant dazu bei, die Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft zu überwinden.

Kapitel 4: Mittelstand und EU-Osterweiterung: Chancen und Risiken

Die Osterweiterung der Europäischen Union ist eine außerordentliche Herausforderung für den europäischen Integrationsprozess. Nie zuvor traten gleichzeitig derart viele Länder der EU bei, und nie zuvor war das wirtschaftliche Gefälle zwischen den neuen und den bisherigen Mitgliedsländern so ausgeprägt.

Im öffentlichen Diskurs wird die Osterweiterung vielfach mit Gefahren für die deutsche Wirtschaft insgesamt, die Unternehmen oder einzelne Branchen assoziiert. Unsere Analyse zeigt ein anderes Bild: Produktionsverlagerungen nach Mittel- und Osteuropa halten sich fürs erste in Grenzen. Der Mittelstand – d. h. das Gros der kleinen und mittleren Unternehmen – wird nicht aus Deutschland auswandern. Direktinvestitionen und Exporte in den Beitrittsländern eröffnen allerdings vielen, vor allem größeren mittelständischen Unternehmen attraktive wirtschaftliche Chancen. Von deren Nutzung hängt nicht zuletzt die Sicherung von Arbeitsplätzen in Deutschland ab.

Breite Teile des Mittelstands freilich sehen die Osterweiterung vorerst eher skeptisch. Dies zeigt die für den Mittelstandsmonitor 2005 von Creditreform durchgeführte Unternehmensbefragung. Danach sehen über 40 % der 4.000 antwortenden Unternehmen in der Erweiterung mehr Risiken als Chancen für ihr Unternehmen. Nur 20 % glauben, dass die Chancen die Risiken überwiegen. Die Befragung dokumentiert somit tief greifende Ängste vieler deutscher Mittelständler vor der Osterweiterung.

Sicherlich ist die Osterweiterung für einzelne Unternehmen mit Risiken verbunden, viel bedeutender sind jedoch die sich eröffnenden Chancen. Osteuropa ist ein attraktiver Investitionsstandort und ein lukrativer Absatzmarkt. Gerade die räumliche Nähe und die bereits bestehenden wirtschaftlichen Verflechtungen spielen den deutschen Unternehmen in die Hände. Unsere Befragung zeigt allerdings, dass gegenwärtig nur ein kleiner Teil der Unternehmen überhaupt in den Beitrittsländern aktiv ist. Lediglich 13 % der antwortenden Unternehmen sind in den Beitrittsländern in der einen oder anderen Form (Export, Import, Direktinvestitionen) unternehmerisch tätig. Berücksichtigt man allerdings, dass die weitaus meisten KMU auf lokalen und regionalen Märkten operieren und somit für sie ein grenzüberschreitendes Engagement kaum in Betracht kommt, so ist dieser Anteil doch recht ansehnlich.

Die Osterweiterung bringt freilich nicht nur für deutsche Unternehmen Chancen mit sich, sondern ebenso für solche aus den Beitrittsländern. So werden sich Unternehmen aus Mittel- und Osteuropa künftig stärker auf westeuropäischen und insbesondere deutschen Märkten engagieren und den deutschen Unternehmen hierzulande Konkurrenz machen. Es wird dabei unter den deutschen KMU auch Verlierer der absehbaren Wandlungen geben. Kritisch

könnte sich – vor allem nach Herstellung der vollen Dienstleistungsfreiheit – aus unserer Sicht z. B. die Situation im Baugewerbe und im Transportgewerbe darstellen.

Als Fazit ist allerdings festzuhalten, dass bei nüchterner Abwägung von Chancen und Risiken der Osterweiterung die Chancen deutlich überwiegen. Die in Teilen des Mittelstandes noch bestehenden Ängste weisen allerdings darauf hin, dass noch ein erheblicher Aufklärungsbedarf über Konditionen und Konsequenzen der Osterweiterung besteht.

1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Zähe Stagnation überwunden ...

Zum ersten Mal seit der Jahrtausendwende haben sich 2004 die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen gegenüber dem Vorjahr verbessert.¹ Im Sog des kräftigen globalen Aufschwungs, welcher bereits nach dem offiziellen Ende des Irakkrieges im Sommer 2003 einsetzte und insbesondere von einer stark anregenden Makropolitik in den USA sowie der dynamischen Wirtschaftsentwicklung in China angeschoben worden war, konnte sich Deutschland im vergangenen Jahr aus der zähen, dreijährigen Stagnationsphase lösen. In jahresdurchschnittlicher Betrachtung lieferten die Nettoexporte vor dem Hintergrund eines stark expandierenden Welthandels die maßgeblichen Impulse zum Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP), während die Inlandsnachfrage – trotz zaghafter Belebungsstendenzen in der zweiten Jahreshälfte – im Gesamtjahr noch etwas schwächer war als 2003, als Deutschland ohne außenwirtschaftlichen Rückenwind das fünftschlechteste Wachstumsergebnis seit Gründung der Bundesrepublik hinzunehmen hatte (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmendaten

	Einheit	2001	2002	2003	2004	Prognosespektrum 2005 ^f von bis	
Bruttoinlandsprodukt	[%] ^a	0,8	0,1	-0,1	1,6	0,8	1,8
Inländische Verwendung	[%] ^a	-0,8	-1,9	0,5	0,4	0,3	1,5
Bruttoanlageinvestitionen	[%] ^a	-4,2	-6,4	-2,2	-0,9	0,3	2,3
Ausrüstungen / Sonstige Anlagen	[%] ^a	-3,6	-7,2	-0,9	1,2	2,4	6,6
Bauten	[%] ^a	-4,8	-5,8	-3,2	-2,6	-2,0	-0,8
Private Konsumausgaben	[%] ^a	1,7	-0,7	0,0	-0,4	0,3	1,1
Konsumausgaben des Staates	[%] ^a	1,0	1,9	0,1	0,4	-0,3	1,4
Exporte	[%] ^a	5,7	4,1	1,8	8,6	2,4	6,8
Importe	[%] ^a	1,0	-1,6	4,0	6,4	1,4	7,1
Wachstumsbeitrag Nettoexporte	[Prozentpunkte] ^b	1,6	1,9	-0,6	1,1	-0,1	0,6
Erwerbstätige (Inland)	[Mio]	38,92	38,70	38,31	38,44	38,52	38,75
Registrierte Arbeitslose	[Mio]	3,85	4,06	4,38	4,38	4,33	4,56
Arbeitslosenquote	[%] ^c	9,0	9,5	10,3	10,2	10,1	10,5
Verbraucherpreise	[%] ^d	2,0	1,4	1,1	1,6	1,3	1,6
Finanzierungssaldo des Staates	[%]	-2,8	-3,7	-3,8	-3,7	-3,5	-3,1

^a In Preisen von 1995, Veränderung gg. Vorjahr

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

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

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

^f EU Kommission, OECD, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Herbstgutachten

der sechs Wirtschaftsforschungsinstitute ("Gemeinschaftsdiagnose"), DIW, ifo, IfW, RWI, HWWA, IWH

Quelle 2001 bis 2004: Destatis

Das Realwachstum von 1,6 % bedeutet den stärksten BIP-Anstieg seit dem Boomjahr 2000, wobei allerdings rund ein halber Prozentpunkt auf die ungewöhnlich hohe Zahl an Arbeitstagen im vergangenen Jahr zurückzuführen ist. Nach drei Jahren enttäuschter Vorhersagen in Folge haben sich damit die vor Jahresfrist von den Wirtschaftsforschungsinstituten und inter-

¹ In der vorliegenden Konjunkturanalyse wurden Daten und Publikationen berücksichtigt, die bis zum 22. Februar 2005 veröffentlicht wurden.

nationalen Institutionen abgegebenen Wachstumsprognosen für Deutschland erstmals wieder erfüllt.² Die konjunkturelle Grunddynamik reichte indes nicht aus, um die Schere zwischen tatsächlicher Wirtschaftsleistung und Produktionspotenzial 2004 bereits zu verkleinern. Die Produktionslücke weitete sich vielmehr um 0,2 Prozentpunkte auf inzwischen -2,4 % aus;³ so gering ausgelastet waren die gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten nach Berechnung der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) noch nie in den vergangenen 30 Jahren. Insofern war es der Lage angemessen, dass der makroökonomische Policy-Mix die Wirtschaftsaktivität stabilisierte (siehe Box 1.1).

Box 1.1 Zur Makropolitik

Fiskalpolitik zwischen Konsolidierung und konjunkturgerechtem Kurs

Im Bemühen um die mittelfristig angestrebte Haushaltskonsolidierung hielt die deutsche Fiskalpolitik 2004 ihre leicht restriktive Grundausrichtung bei, indem sie das um Konjunkturflektuelle bereinigte, gesamtstaatliche Budgetdefizit in der Kalkulation der OECD (2004, S. 61) geringfügig um 0,1 Prozentpunkte auf 2,6 % des BIP zurückführte. Da sie jedoch die mit der fortdauernden Unterauslastung der Produktionskapazitäten einher gehenden höheren Staatsausgaben und Mindereinnahmen nicht vollständig kompensierte und insofern die beginnende Konjunkturerholung stützte, verschlechterte sich das laufende Defizit weiter, sodass der im Maastrichter Vertrag festgelegte Referenzwert von 3 % des BIP zum dritten Mal in Folge überschritten wurde.

Geldpolitik expansiv, monetäre Bedingungen aufwertungsbedingt aber weniger anregend

Die primär auf das Stabilitätsziel verpflichtete Europäische Zentralbank konnte es sich angesichts EWU-weit unausgelasteter Kapazitäten und damit einher gehenden fehlenden Lohndrucks leisten, den Aufschwung mit einem expansiven Kurs zu flankieren. Sie beließ den Leitzins das ganze Jahr über auf dem Nachkriegstief von 2,0 %, auf das sie ihn bereits im Juni 2003 herabgeschleust hatte. Angesichts einer – vor allem aufgrund steigender Ölpreise – etwas über der geldpolitischen Toleranzschwelle von 2 % notierenden europäischen Verbraucherpreis-inflation entsprach dieses Leitzinsniveau einem leicht negativen Realzins in der Eurozone insgesamt. Erleichtert wurde der Europäischen Zentralbank das geldpolitische Stillhalten trotz der wiederholten geringfügigen Verfehlung beim Inflationsziel dadurch, dass der Außenwert des Euro insbesondere gegenüber dem US-Dollar im Jahresverlauf weiter beständig an Wert gewann. Im Jahresverlauf 2004 wertete der Euro nominal knapp 8 % gegenüber dem US-Dollar auf. Gemessen am handelsgewichteten und auf Basis der jeweiligen Verbraucherpreise berechneten Indikator der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft gegenüber 49 Ländern (Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Tabelle X.13) ging damit ein real-effektiver Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit von 1 % einher. Diese Aufwertung wirkt wie eine Zinserhöhung, indem sie für weniger anregende monetäre Bedingungen sorgt.

... aber merkliche Verlangsamung der Erholung im Jahresverlauf

Hinter der Jahresdurchschnittsbetrachtung verbirgt sich allerdings eine merkliche Verlangsamung der Aufwärtsbewegung im Verlauf des Jahres 2004, wie auch ein gradueller Wechsel der konjunkturellen Antriebskräfte ab der Jahresmitte. Dank der rasant gestiegenen Ausfuhren war die deutsche Wirtschaft zwar äußerst schwungvoll gestartet und hat vor allem dadurch für das höchste Jahresergebnis beim Realwachstum seit 4 Jahren gesorgt. Die

² Das Prognosespektrum für den realen BIP-Zuwachs 2004 reichte seinerzeit von +1,4 % bis +1,8 %. Siehe MittelstandsMonitor 2004, S. 9.

³ Vgl. OECD (2004), S. 53. Die Produktionslücke ist definiert als Differenz von tatsächlichem und potenziellem BIP in Prozent des potenziellen BIP. Das potenzielle BIP ist diejenige Wirtschaftsleistung, die sich bei konjunktureller Normalauslastung der Produktionsfaktoren erzielen lässt.

deutschen Exporteure profitierten dabei nicht nur von der boomenden Weltkonjunktur und einem erfolgreichen Kostenmanagement auf betrieblicher Ebene, sondern auch von der im europäischen Vergleich anhaltend niedrigen deutschen Inflationsrate, wodurch sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Firmen im Vergleich zu ihren Wettbewerbern in den anderen Mitgliedsländern der Eurozone weiter verbesserte. Der bis zur Jahresmitte kräftige weltwirtschaftliche Aufschwung kühlte sich seit dem Sommer jedoch fühlbar ab, insbesondere weil der hohe Ölpreis die Wirtschaftsaktivität in vielen Industrie- und Schwellenländern dämpfte. Dadurch verlor auch die bis dahin ausschließlich exportgetriebene Erholung hierzulande deutlich an Tempo.

Zaghafte Ansätze einer binnenwirtschaftlichen Belebung erkennbar

Demgegenüber belebte sich die zuvor rückläufige Inlandsnachfrage immerhin insoweit, dass sie den im 2. Halbjahr deutlich negativen Wachstumsbeitrag des Außenhandels nicht nur ausgleichen, sondern sogar geringfügig überkompensieren konnte. So schmälerten die Nettoexporte das Wachstum im 2. Halbjahr in kalender- und saisonbereinigter Rechnung gegenüber der Vorperiode um 1,1 Prozentpunkte (1. Halbjahr: +1,3 Prozentpunkte), während die inländische Verwendung es im gleichen Zeitraum rechnerisch mit 1,2 Prozentpunkten stützte (1. Halbjahr: -0,5 Prozentpunkte). Der reale BIP-Zuwachs gegenüber der Vorperiode reduzierte sich im 2. Halbjahr infolgedessen auf 0,1 % – nach 0,8 % im 1. Halbjahr. Insbesondere die bis zum Sommer rückläufigen Ausrüstungsinvestitionen wurden erstmals seit Mitte 2000 wieder spürbar ausgeweitet. Ihr Zuwachs in der zweiten Jahreshälfte reichte sogar aus, um sie auch in der Gesamtjahresbetrachtung knapp über das Niveau von 2003 zu heben. Die Investitionen in Ausrüstungen und sonstige Anlagen wuchsen im Vorjahresvergleich um 1,2 %, nachdem sie in den drei Jahren davor jeweils zum Teil kräftig geschrumpft waren. Die Bauinvestitionen konnten ihren strukturellen Abwärtstrend dagegen erneut nicht überwinden, wenngleich ihr Rückgang mit -2,6 % ebenfalls nicht mehr ganz so drastisch ausfiel wie in den Jahren zuvor.

Nicht zuletzt angesichts der nach wie vor sehr unbefriedigenden Lage auf dem Arbeitsmarkt⁴ disponierten die privaten Verbraucher ihre Budgets auch im abgelaufenen Jahr weiterhin vorsichtig. Infolgedessen setzten die privaten Konsumausgaben – mit einem Strukturanteil von knapp drei Fünfteln das Schwergewicht in der BIP-Verwendungsrechnung – ihren bereits vor drei Jahren begonnenen Abwärtstrend fort, im Gesamtjahr 2004 verfehlten sie den Vorjahresstand um 0,4 %. Eine so lange und ausgeprägte Phase der Konsumschwäche ist in

⁴ Aufgrund der mit den „Hartz“-Reformen einhergehenden statistischen Umstellungen lässt sich die Situation am Arbeitsmarkt nur sehr eingeschränkt an dem Verlaufsprofil üblicher Indikatoren wie der Arbeitslosenrate oder der Erwerbstätigkeit ablesen (siehe Abschnitt 1.3). Die bis zuletzt rückläufige Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zeigt allerdings schlaglichtartig, dass die konjunkturelle Grunddynamik noch immer zu schwach ist für eine echte Beschäftigungswende.

der Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik bislang ohne Parallelen.⁵ Allerdings geben die nicht mehr ganz so pessimistischen Ergebnisse von Verbraucherumfragen wie auch die jüngsten Stabilisierungsansätze beim privaten Konsum Anlass zur Hoffnung, dass die hartnäckige Konsumflaute in absehbarer Zeit wenigstens in Ansätzen überwunden werden kann. So kamen die privaten Konsumausgaben im Schlussvierteljahr immerhin auf den höchsten Quartalszuwachs seit dem 3. Quartal 2002. Dass für dieses Zweieinvierteljahreshoch ein reales Plus von nur 0,2 % ausreichte, ist freilich ein weiterer Beleg für die ausgeprägte Zurückhaltung der deutschen Verbraucher in den vergangenen Jahren.

Alles in allem geht die deutsche Wirtschaft bei nachlassender Zugkraft der Auslandsnachfrage mit etwas mehr binnenwirtschaftlichem Schwung in das neue Jahr, nachdem sie 2004 dank der sehr kräftigen außenwirtschaftlichen Impulse, die Deutschland den bislang höchsten Exportwert überhaupt bescherten, die mehrjährige Phase der wirtschaftlichen Stagnation endlich überwinden konnte.

1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2004/05

Mittelständler partizipieren an der Konjunkturerholung ...

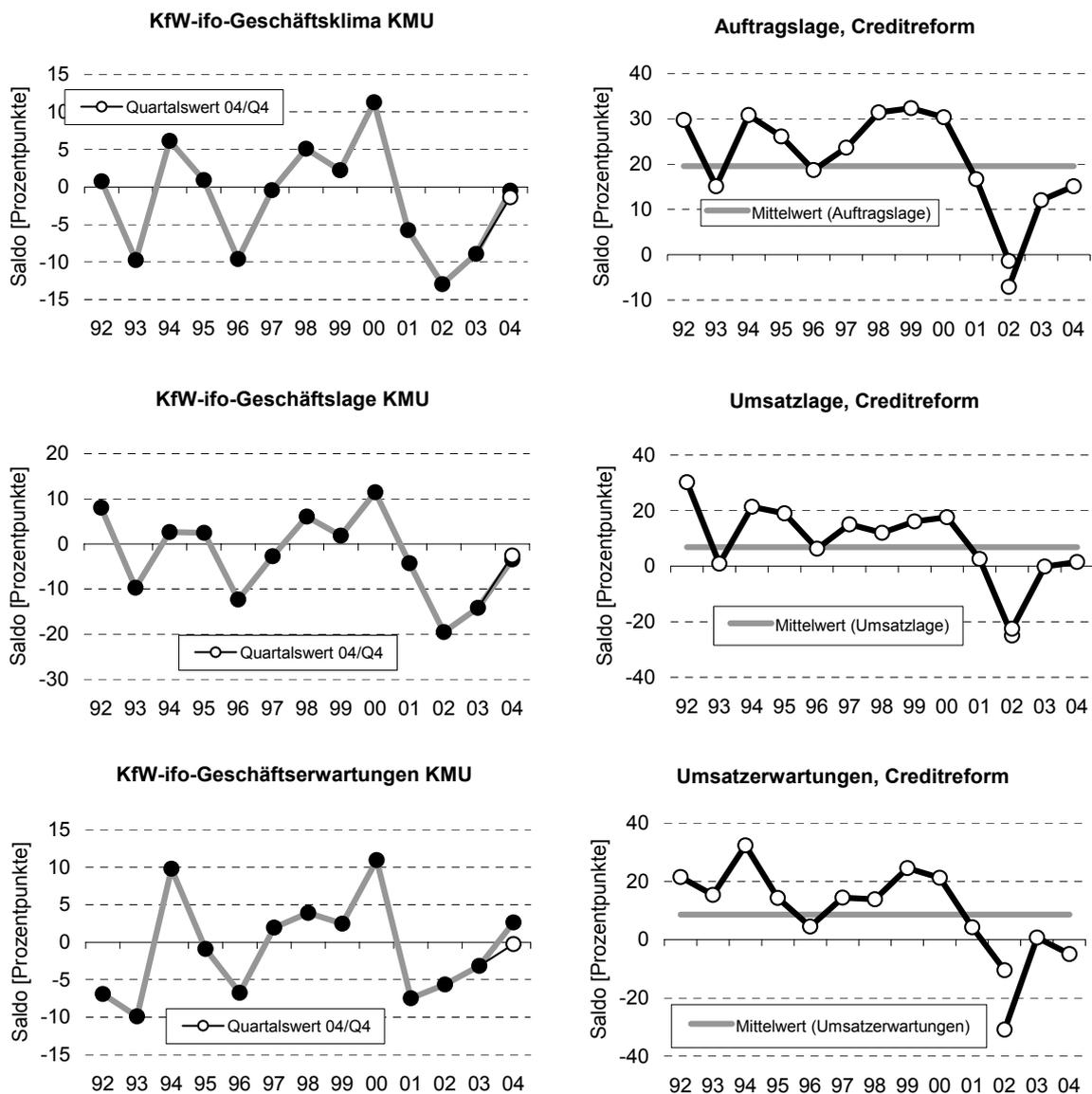
An der konjunkturellen Erholung partizipieren auch die kleinen und mittleren Unternehmen.⁶ Das zeigen übereinstimmend die zentralen Konjunkturindikatoren der beteiligten Institute, darunter das „KfW-ifo-Mittelstandsbarometer“, welches von der KfW Bankengruppe gemeinsam mit dem ifo Institut entwickelt worden ist und auf das im MittelstandsMonitor 2005 erstmals Bezug genommen wird.⁷ Die neue Indikatorenfamilie basiert auf einer größenklassenbezogenen Auswertung des bekannten ifo Geschäftsklimaindex, bei dem monatlich rund 7.000 Firmen der Gewerblichen Wirtschaft (Verarbeitendes Gewerbe, ~~Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel~~) aus West und Ostdeutschland zu ihrer

⁵ Bislang war nur einmal, nämlich 1981 und 1982, in zwei aufeinander folgenden Jahren keine Zunahme des privaten Verbrauchs zu beobachten.

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

⁷ Es ersetzt den bisher verwendeten KfW-Indikator Mittelstandskonjunktur. 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 monatlichen Firmenbefragung, 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.

Groß- und Einzelhandel) aus West und Ostdeutschland zu ihrer wirtschaftlichen Situation befragt werden, darunter rund 5.600 Mittelständler. Die ausgewiesenen Indikatorwerte sind Saldengrößen auf der Basis einer dreiwertigen Skala mit jeweils einer positiven, einer neutralen und einer negativen Antwortmöglichkeit, welche saison- und mittelwertbereinigt werden. Da die Nulllinie demzufolge konstruktionsbedingt zur Referenzgröße für den „konjunkturneutralen“ langfristigen Durchschnitt wird, sind sie sehr einfach zu interpretieren: Ein Indikatorwert größer Null deutet auf eine überdurchschnittliche bzw. positive, ein Indikatorwert kleiner Null hingegen auf eine unterdurchschnittliche bzw. negative Konjunktursituation hin.



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

Grafik 1.1 Mittelstandsspezifische Konjunkturindikatoren

Der Indikator „KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen“, welcher als Mittelwert aus den Einschätzungen der aktuellen Geschäftslage – konkret: Prozentanteil der Positivmeldungen abzüglich des Prozentanteils der Negativmeldungen – sowie den analog

ermittelten Geschäftserwartungen für die kommenden sechs Monate gebildet wird, verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr kräftig um 8,4 Zähler und notierte *im Durchschnitt* des Jahres 2004 mit -0,5 Saldenpunkten nur noch knapp unter der konjunkturellen „Normallage“. Einen – allerdings deutlich – höheren Saldenstand erzielte das mittelständische Geschäftsklima zuletzt in dem Boomjahr 2000 (11,3 Punkte). Von dem Tief im Jahre 2002, dem niedrigsten Jahreswert seit Beginn der Berechnungen 1991, hat es sich mittlerweile sogar um 12,5 Zähler entfernt (siehe Grafik 1.1). Dies zeigt zum einen, dass sich die Mittelständler in den letzten zwei Jahren klar erholt haben. Zum anderen belegt dieses Ergebnis aber auch, dass trotz dieser deutlichen Erholung von einer (überdurchschnittlich) guten Konjunktursituation im Mittelstand noch keine Rede sein kann. Um die in den vergangenen Jahren weit geöffnete Produktionslücke zu verkleinern, hätte es einer weitaus kräftigeren konjunkturellen Dynamik bedurft. Dies illustriert, wie tief das vorangegangene Konjunkturtal tatsächlich war, aus dem der Mittelstand 2004 herausgefunden hat.

Sowohl die Lageeinschätzung, welche um sehr kräftige 10,7 Punkte auf einen Saldenstand von -3,5 zulegte, als auch in geringerem Ausmaß die Geschäftserwartungen (+5,8 gg. Vorjahr auf 2,6) trugen zu dem jahresdurchschnittlichen Anstieg des Geschäftsklimas bei. Infolgedessen engte sich der in den Jahren 2002 und 2003 außergewöhnlich hohe Abstand zwischen Lagebeurteilung und Erwartungen auf 6,1 Zähler ein. Dies kann als Korrektur eines ehemals stark überzogenen Optimismus – hin zu mehr Realismus in der Zukunftseinschätzung – sowie als Verstetigung der moderaten Erholungsbewegung interpretiert werden.

... und setzen für 2005 auf eine Fortsetzung der moderaten Aufwärtsbewegung

Erhärtet wird diese Einschätzung durch das *unterjährige Verlaufprofil*. Das Geschäftsklima gab zwar im Verlauf von 2004 geringfügig nach und notierte mit -1,4 Saldenpunkten im Schlussquartal um 0,9 Punkte unter dem Jahresdurchschnitt 2004 bzw. um 1,8 Punkte unter dem Stand des entsprechenden Vorjahresquartals. Ursächlich hierfür war aber ausschließlich die sehr ausgeprägte Verminderung der Geschäftserwartungen. Diese bildeten sich binnen Jahresfrist um 10,1 Zähler auf -0,3 Saldenpunkte zurück und unterschritten damit im Schlussquartal 2004 den Gesamtjahresdurchschnitt um 2,9 Zähler. Die Einschätzung der Geschäftslage hellte sich demgegenüber im Verlauf des Jahres tendenziell auf – wenn auch zögerlich. Trotz einer geringfügigen Konsolidierung im Schnitt der letzten drei Monate des Jahres übertraf die Lagebeurteilung mit -2,6 Saldenpunkten im 4. Quartal 2004 den Gesamtjahresdurchschnitt noch um 0,9 Zähler. Der Mittelstand startet also mit einem kleinen „Übergang“ in das neue Jahr. Im Vergleich zu dem Schlussvierteljahr 2003 fiel die Verbesserung mit 5,6 Zählern indes deutlicher aus.

Insofern sollte die im Jahresverlauf 2004 zu beobachtende schleichende Eintrübung des Geschäftsklimas nicht als Vorbote eines drohenden Rückfalls in einen erneuten konjunkturellen Abschwung verstanden werden. Vielmehr dürfte sie vor allem der Korrektur der im vergangenen Winter aufgebauten „Erwartungsblase“ geschuldet sein. Hierfür gab die seither zwar vergleichsweise stetige, aber doch auch – gemessen an den zuvor aufgebauten sehr optimistischen Erwartungen – enttäuschend langsame Verbesserung der tatsächlichen Geschäftslage einen begründeten Anlass. Für diese relativ zuversichtliche Lesart spricht auch, dass der Erwartungsindikator trotz seines zuletzt erheblich niedrigeren Niveaus weiter über der Lageeinschätzung notiert: Der Vorsprung betrug im 4. Quartal 2,3 Zähler. Wenngleich der konjunkturelle Schwung auch vorübergehend etwas nachgelassen haben mag, zeigt diese Konstellation doch eine relativ zur gegenwärtigen Lage noch immer vorsichtig optimistische Zukunftseinschätzung an. Anders gewendet: Die Mittelständler setzen für 2005 auf eine Fortsetzung der moderaten Aufwärtsbewegung.

Box 1.2 Weitere Umfragen zur Mittelstandskonjunktur

Die Arbeitsgemeinschaft Mittelstand (vgl. ZDH 2004), zu der sich sieben Verbände aus Handwerk, Handel, Gastgewerbe sowie der Kreditwirtschaft zusammengeschlossen haben, veröffentlichte im Oktober einen mittelständischen Konjunkturindex, der jeweils gleichgewichtet auf den Umfragen des Bundesverbandes Groß- und Außenhandel (BGA), des Hauptverbandes des deutschen Einzelhandels (HDE), des deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes (DEHOGA) sowie des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) basiert. Der halbjährlich berechnete Index (2000=100) verbesserte sich von 89,0 Punkten im Sommer 2003 auf 93,8 Punkte im Sommer 2004. Ein höherer Indexstand wurde zuletzt im Sommer 2001 erreicht.

Nach Angaben des ZDH (2004a) verbesserte sich die Geschäftslage im westdeutschen Handwerk binnen Jahresfrist um 4 Prozentpunkte, sodass im 3. Quartal 64 % der Handwerksunternehmen ihre Geschäftslage als „gut“ oder zumindest „befriedigend“ beurteilten. Das ist der höchste Herbstwert seit 2001. Im ostdeutschen Handwerk stellte sich die Lageeinschätzung mit einem Zuwachs von 2 Prozentpunkten auf einen Anteil von 65 % mindestens befriedigender Urteile kaum anders dar. Höher war der ostdeutsche Indikator zuletzt vor fünf Jahren. Eine weitere geringfügige Verbesserung der Handwerkskonjunktur erwarteten allerdings nur die westdeutschen Firmen.

Gemäß der im September durchgeführten Herbstumfrage der DZ Bank (2004), an der sich 2.475 Unternehmen mit bis zu 125 Mio. EUR Jahresumsatz beteiligten (größere Unternehmen aus dem industriellen Mittelstand sind darin sehr stark vertreten), verbesserte sich die Geschäftslage der befragten Firmen im Vorjahresvergleich nachhaltig. Zuletzt sprachen 65 % der befragten Firmen von einer sehr guten oder guten Geschäftslage; das sind 10 Prozentpunkte mehr als ein Jahr zuvor. Ost- (Herbst 2003: 53 %; Herbst 2004: 61 %) wie westdeutsche Firmen (Herbst 2003: 56 %; Herbst 2004: 66 %) verbesserten sich gleichermaßen. Hinsichtlich der künftigen Geschäftsentwicklung zeigten sich die Unternehmen weniger zuversichtlich als in der Frühjahrsumfrage. Allerdings überwog noch immer der Anteil der Optimisten (37 %) gegenüber den Pessimisten (15 %).

Die IKB (2004) ermittelt den Mittelstandsindex MIX in einer halbjährlichen Umfrage unter rund 500 Kunden (zumeist aus dem größeren Mittelstand). Ausgewiesen werden die Salden guter und schlechter Urteile zur aktuellen sowie zur erwarteten Geschäftslage. Während sich die Lageeinschätzung im Vorjahresvergleich kräftig erholte (Herbst 2003: -0,2 Saldenpunkte; Herbst 2004: 24,0 Saldenpunkte), gaben die Geschäftserwartungen etwas nach, verharrten aber in der Nähe des vorangegangenen Fünfjahreshochs (Herbst 2003: 22,2 Saldenpunkte; Herbst 2004: 18,8 Saldenpunkte).

Auch die Daten von Creditreform sowie die in Box 1.2 knapp erläuterten Umfragen untermauern diese Diagnose. Bei allen Unterschieden in der Abgrenzung der befragten Unternehmen, der Konstruktionsweise der Indikatoren und dem genauen Zeitpunkt der jeweiligen

Befragungen zeigen sie qualitativ klare Erholungstendenzen im Vorjahresvergleich. So bezeichneten 30,3 % der von Creditreform zum Jahresende befragten Unternehmen ihre Auftragslage⁸ als gut oder sehr gut. Im Vorjahresabstand ist dies ein kleines Plus von 0,9 Prozentpunkten. Zählt man zu den positiven Urteilen die Mehrheit von 54,1 % derjenigen Unternehmen hinzu, die auf die Frage nach ihrer Auftragslage eine zyklisch indifferente Antwort („befriedigend“ oder „ausreichend“) gaben, bewerteten zuletzt 84,4 % der Mittelständler ihre momentane Situation mindestens mit ausreichend, nach 82,5 % Ende 2003. Der Anteil derjenigen, die ihre Auftragslage mit mangelhaft oder ungenügend charakterisierten, bildete sich um 2,2 Prozentpunkte auf 15,2 % zurück.⁹

Der zur Darstellung konjunktureller Bewegungen zumeist herangezogene Saldo aus guten und schlechten Einschätzungen erhöhte sich infolgedessen um 3,1 Zähler auf 15,1 Saldenpunkte. Von dem Tiefpunkt im Dezember 2002 – dem bislang einzigen Mal seit dem Beginn der Zeitreihe im Jahr 1992,¹⁰ dass angesichts eines Saldenstands von -7,1 Punkten die schlechten Urteile zur Auftragslage die guten überwogen – hat sich der Indikator inzwischen sehr klar, nämlich um 22,2 Zähler entfernt. Der langfristige Durchschnitt (19,5 Saldenpunkte) wird hingegen weiterhin unterschritten.

Die Vertrauensvariable „Auftragslage“ unterscheidet 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 Umsatzlage während des zurückliegenden halben Jahres sowie zu den Umsatzerwartungen für die kommenden sechs Monate. Diese Indikatoren zeigen in der Saldendarstellung eine Verringerung der Umsatzerwartungen um 5,7 Punkte binnen zwölf Monaten, bei gleichzeitiger moderater Vorjahresverbesserung der Umsatzlage um 1,7 Zähler. Angesichts eines zuletzt leicht positiven Saldenstandes von 1,5 Punkten waren im Dezember 2004 zwar die Unternehmen mit realisierten Umsatzsteigerungen knapp in der Überzahl, der langfristige Durchschnitt (9,2 Saldenpunkte) wurde aber noch nicht wieder erreicht.

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.

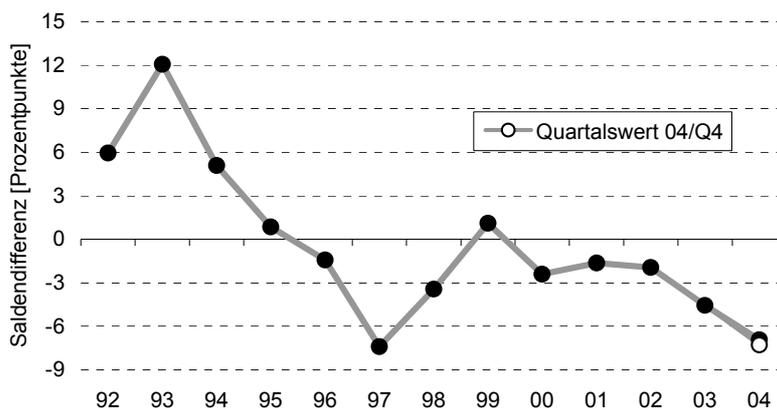
⁹ Die Prozentangaben beziehen sich auf alle befragten Unternehmen. Da die Unternehmen einzelne Fragen unbeantwortet lassen können, summieren sich die Anteile nicht notwendigerweise zu 100 %.

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

Damit deckt sich das Konjunkturbild, das die von Creditreform erhobenen Angaben zu Auftragslage, Umsatzlage sowie Umsatzerwartungen der mittelständischen Firmen zeichnen, qualitativ nahezu vollständig mit der Diagnose anhand des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers: Vor dem Hintergrund aufgehellter gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen erholte sich die Mittelstandskonjunktur seit dem Tief 2002 deutlich, das zyklische „Normalniveau“ ist aber noch nicht erreicht. Bei einer Korrektur der vor Jahresfrist sehr optimistischen Erwartungen hat sich die tatsächliche Lage im Verlauf von 2004 moderat verbessert.

Konjunktureller Rückstand zu Großunternehmen weitete sich erneut aus

Die Erholung der Mittelstandskonjunktur kann allerdings nicht darüber hinweg täuschen, dass das Geschäftsklima der kleinen und mittleren Unternehmen in den zurückliegenden Jahren zunehmend hinter dasjenige der Großunternehmen zurückgefallen ist. Abgelesen werden kann diese im Vergleich zu den Großunternehmen deutlich schlechtere konjunkturelle Performance an dem neuen *relativen* KfW-ifo-Mittelstandsindikator, der (geglätteten) Differenz des Geschäftsklimas von Mittelstand und großen Firmen.



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

Grafik 1.2 Relativer KfW-ifo-Mittelstandsindikator*

Positiv war dieser Indikator letztmalig im Jahr 1999, die Mittelständler bewerteten damals ihre eigene Geschäftssituation im Durchschnitt um 1,1 Punkte besser als die Großfirmen. Seither schlägt das Pendel zunehmend zulasten der Mittelständler aus, wobei sich die Abwärtsbewegung in den letzten beiden Jahren beschleunigte (siehe hierzu Grafik 1.2). Dahinter steht, dass sich die Stimmung der zumeist stark international ausgerichteten größeren Firmen im Zuge des vorangegangenen Exportbooms rasch verbesserte: Bereits seit Herbst 2003 berichteten die Großunternehmen mehrheitlich stets von einem guten Geschäftsklima. Allerdings zeigten sich im Schlussquartal 2004 – parallel zu der etwas moderateren Gangart der Weltwirtschaft und dem rasanten Aufwertungsschub des Euro – erste Anzeichen einer Konsolidierung, wenngleich das Geschäftsklima überdurchschnittlich blieb.

Die mehrheitlich binnenorientierten Mittelständler¹¹ wurden von der exportinduzierten Belebung zwar auch mitgezogen, aber eben, wie in den vorangegangenen Passagen ausführlich dargelegt, weniger stark und langsamer. Nach einem Rückgang um 2,4 Zähler gegenüber 2003 notierte der relative Mittelstandsindikator im Durchschnitt des vergangenen Jahres bei -6,9 Punkten. Auch im Jahresverlauf sind kaum Anzeichen einer Besserung erkennbar: Mit -7,3 Punkten im Schlussvierteljahr 2004 blieb der Indikator vielmehr um 0,4 Zähler hinter dem ohnehin schwachen Gesamtjahresergebnis zurück. Immerhin fiel die Erwartungskomponente (-6,7 Punkte) zum Ende der Berichtsperiode erstmals seit rund drei Jahren wieder merklich besser aus als die Lagekomponente (-7,8 Punkte) und nährt damit die Hoffnung, dass der Mittelstand überdurchschnittlich stark von der Fortsetzung der konjunkturellen Erholung profitieren kann. Dafür spricht auch, dass sich seit dem vergangenen Herbst allmählich wieder eine etwas lebhaftere Binnenkonjunktur abzuzeichnen scheint.

Im Weiteren wird dargelegt, inwieweit die konjunkturelle Situation der Mittelständler in den vier Hauptwirtschaftsbereichen sowie in den beiden Regionen Ost- und Westdeutschland von spezifischen Entwicklungen geprägt ist.

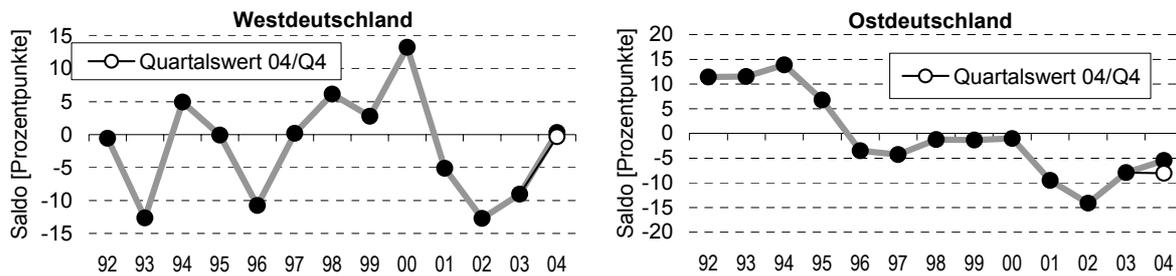
Westen klar vor dem Osten

Mit Blick auf das Gesamtjahr 2004 zeigt das getrennt für die beiden Teile Deutschlands berechnete KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, dass sich die konjunkturelle Lage der Mittelständler in den alten wie auch in den neuen Bundesländern besserte. Beide Teilindizes zogen im Vergleich zu 2003 an (siehe Grafik 1.3). Im Westen Deutschlands (+9,3 Zähler gg. Vorjahr auf 0,3 Saldenpunkte) fiel allerdings nicht nur der Zuwachs wesentlich ausgeprägter aus als im Osten (+2,5 Zähler gg. Vorjahr auf -5,5 Saldenpunkte). Auch das in den alten Ländern im Jahresdurchschnitt 2004 erreichte Indikatorniveau in Höhe des langfristigen Durchschnitts zeugt, ebenso wie die wesentlich günstigere zyklische Dynamik im Jahresverlauf, von einem klaren konjunkturellen Vorteil auf Seiten der westdeutschen Firmen. Angesichts der Tatsache, dass die westdeutsche Volkswirtschaft – trotz unbestreitbarer Erfolge der neuen Länder auf den Exportmärkten – noch immer weit stärker in die internationale Arbeitsteilung integriert ist als die ostdeutsche,¹² vermag diese Entwicklung vor

¹¹ So zeigen Berechnungen der KfW Bankengruppe auf der Basis des KfW-Mittelstandspanels 2004 (einer repräsentativen jährlichen Längsschnittbefragung von Unternehmen aller Branchen und Regionen bis zu einem Jahresumsatz von 500 Mio. EUR), dass nur rund 14 % des Umsatzes der mittelständischen Firmen bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz auf Absatzmärkten jenseits der nationalen Grenzen erzielt werden. Die Hälfte entfällt auf den engen lokalen Umkreis von nur 50 km. Bei den großen Unternehmen oberhalb der Grenze von 50 Mio. EUR Jahresumsatz beträgt die Exportquote dagegen im Durchschnitt aller Branchen und Regionen rund ein Viertel, der lokale Umsatzanteil hingegen knapp ein Drittel.

¹² So ergab eine nach den beiden Regionen getrennte Auswertung des KfW-Mittelstandspanels 2004, dass der Exportanteil am Umsatz der ostdeutschen Mittelständler mit 7 % nur knapp halb so groß ist wie der westdeutsche Vergleichswert (15 %).

dem Hintergrund des zunächst nahezu ausschließlich exportgetriebenen Aufschwungs kaum zu verwundern.



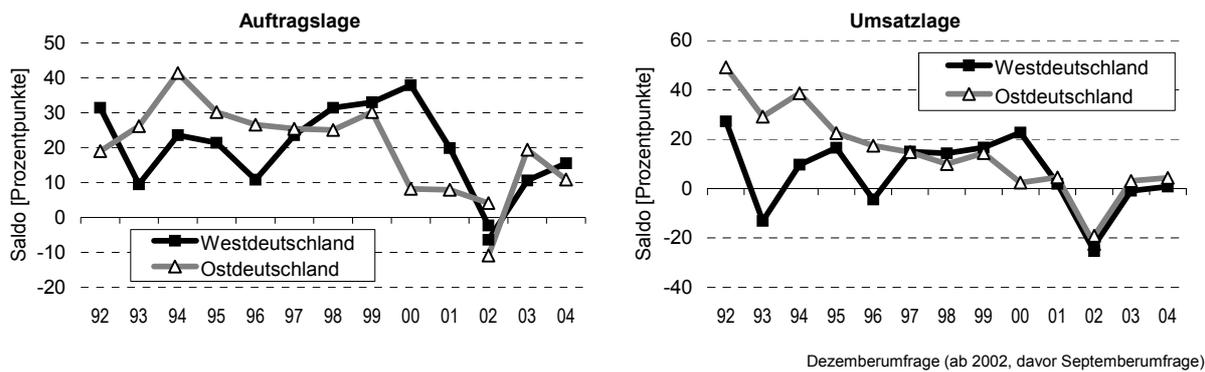
Grafik 1.3 KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, Jahresdurchschnitte Regionen

Damit kehrt sich die Reihenfolge zwischen den beiden Regionen Deutschlands um, nachdem 2003 die ostdeutschen Mittelständler erstmals seit 1996 wieder einen minimalen konjunkturellen Vorsprung in der Größenordnung von einem Saldenpunkt verbucht hatten. Damals konnten sie in einem Umfeld außenwirtschaftlicher Schwäche vor und während des Irakkrieges noch von ihrer stärkeren binnenwirtschaftlichen Ausrichtung profitieren.

Eine vergleichbare Entwicklung zeichnet sich auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene ab. So stellte sich das ostdeutsche Realwachstum 2003 mit einem kleinen BIP-Zuwachs von 0,2 % zwar nicht ganz so schlecht dar wie das westdeutsche Pendant, das für die alten Länder eine marginale Schrumpfung des realen BIP um 0,1 % auswies. Nach vorläufigen Berechnungen kamen aber die alten Länder im abgelaufenen Jahr bereits wieder auf einen Wachstumsvorsprung von rund einem halben Prozentpunkt.¹³

Die aufgezeigte Entwicklung bestätigen auch die Daten von Creditreform (siehe Grafik 1.4). So legte der Saldo zwischen guten und schlechten Noten zur Auftragslage im Westen der Bundesrepublik im Vorjahresvergleich um 4,9 Zähler auf 15,5 Prozentpunkte zu. Im Osten schätzten die Mittelständler dagegen ihre Auftragslage im Dezember 2004 mehrheitlich schlechter ein als ein Jahr zuvor. Der ostdeutsche Saldo verminderte sich um 8,5 Zähler auf 10,9 Prozentpunkte. Das sind 4,6 Punkte weniger als der westdeutsche Vergleichswert, nachdem im Dezember 2003 noch die ostdeutschen Mittelständler mit einem Vorsprung von 8,8 Punkten die Nase vorn gehabt hatten. Bemerkenswert ist zudem, dass die Einschätzungen in Ostdeutschland polarisierter sind als im Westen. So stand dort zuletzt ein höherer Anteil von Positivurteilen (Ost: 32,3 %; West: 29,7 %) einem ebenfalls höheren Anteil von Negativeinschätzungen (Ost: 21,4 %; West 14,2 %) gegenüber. Für das aus ostdeutscher Sicht ungünstige Saldenergebnis gab letztlich der relativ starke Anstieg der schlechten Noten den Ausschlag.

¹³ Vgl. IWH (2004), S. 3.



Grafik 1.4 Creditreform-Indikatoren, Regionen

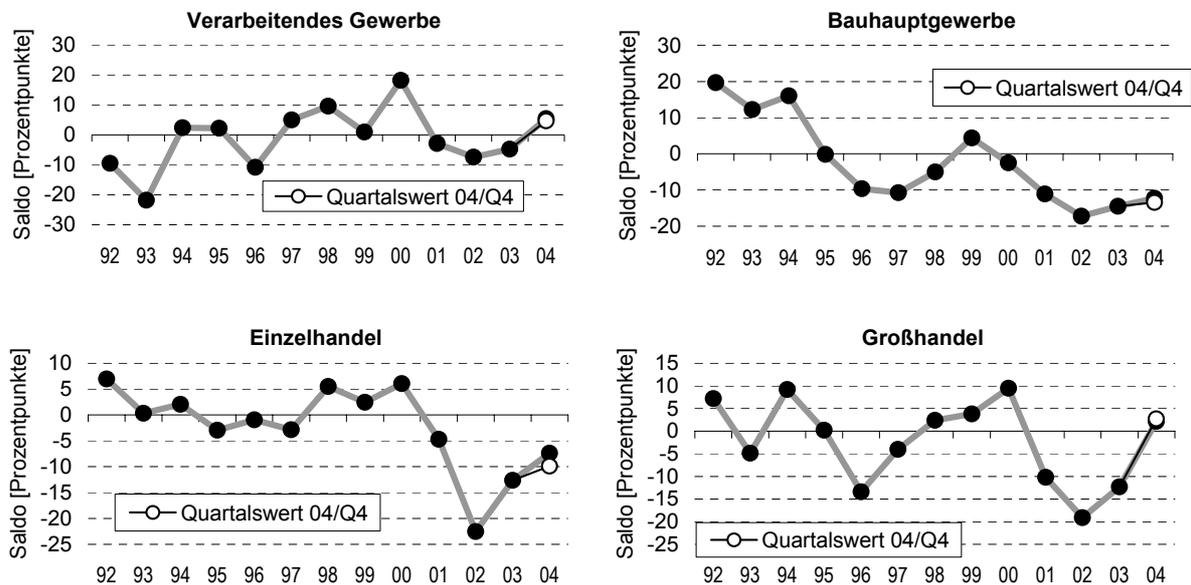
Nur auf den ersten Blick stellt sich die Mittelstandskonjunktur in den neuen Ländern damit anhand der von Creditreform abgefragten Auftragslage ungünstiger dar als auf Basis des KfW-ifo-Geschäftsklimas, das für die neuen Länder 2004 immerhin einen Anstieg, wenn auch einen schwächeren als im Westen, anzeigte. In diesem Zusammenhang ist allerdings zu bedenken, dass die Geschäftsklimabetrachtung auf Jahresdurchschnitte rekurriert, wohingegen die Zahlen zur Auftragslage als stichtagsbezogene Werte das Verlaufsprofil im Vorjahresvergleich illustrieren. Auch das ostdeutsche KfW-ifo-Geschäftsklima zeigt eine nachlassende Dynamik im Verlauf des zurückliegenden Jahres (mit -8,1 Saldenpunkten im 4. Quartal 2004 war es 3,7 Zähler niedriger als ein Jahr zuvor), sodass die beiden Indikatoren bei gleicher zeitlicher Abgrenzung miteinander in Einklang stehen. Relativiert wird das negative Konjunkturbild, das die Auftragslage für Ostdeutschland zeichnet, außerdem durch den Quervergleich mit den Umsatzangaben. Die Umsatzentwicklung zeigt im Vorjahresvergleich per saldo ein kleines Plus in den neuen Ländern, das nur wenig hinter dem Zuwachs in den alten Ländern zurückbleibt, und die ostdeutschen Umsatzerwartungen sind – allerdings auf deutlich niedrigerem Niveau – im Unterschied zu den westdeutschen nahezu stabil.

Binnenorientierte Wirtschaftsbereiche hinken hinterher

Ebenso wie die Analyse der regionalen Segmente zeigt auch die Betrachtung der einzelnen Hauptwirtschaftsbereiche, dass vor der Kulisse des primär exportgetriebenen Aufschwungs die Unterschiede in der branchenspezifischen Konjunktorentwicklung vor allem mit der von Branche zu Branche variierenden Bedeutung des grenzüberschreitenden Geschäfts erklärt werden kann.¹⁴ Während die vergleichsweise stark international engagierten Mittelständler aus dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Großhandel von dem besonders in der ersten

¹⁴ So zeigt eine Auswertung des KfW-Mittelstandspanels 2004 nach Branchen, dass die mittelständischen Exportanteile im Verarbeitenden Gewerbe (22 %) und dem Großhandel (15 %) überdurchschnittlich hoch sind, unterdurchschnittlich dagegen bei den Dienstleistern (12 %), dem Einzelhandel (7 %) und dem Bau (1 %). Die zuletzt genannten Wirtschaftsbereiche weisen zugleich die höchsten lokalen Umsatzanteile auf (67 % respektive 72 %). Große Firmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Großhandels mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz erzielen im Vergleich dazu rund ein Drittel des Umsatzes im Exportgeschäft, gegenüber einem knappen Fünftel auf dem lokalen Markt.

Jahreshälfte kräftigen globalen Rückenwind überdurchschnittlich profitierten, hinkten der Einzelhandel und der Bau – also die eher binnenorientierten Wirtschaftsbereiche – noch hinterher. Die Dienstleister¹⁵ legten ebenfalls unterdurchschnittlich zu. Alle Branchen haben das historische Tief im Jahr 2002 aber inzwischen klar hinter sich gelassen.



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

Verarbeitendes Gewerbe das fünfte Jahr in Folge vorn

Nach dem getrennt für die vier Sektoren der Gewerblichen Wirtschaft berechneten KfW-ifo-Mittelstandsbarometer kam das Verarbeitende Gewerbe im Vergleich der Branchenkonjunkturen 2004 zum fünften Mal in Folge auf den ersten Platz. Nach einem Anstieg um 10,2 Zähler gegenüber 2003, dem zweithöchsten Vorjahreszuwachs nach dem Großhandel, notierte das Geschäftsklima des Verarbeitenden Gewerbes im Jahresdurchschnitt 2004 bei einem Saldenstand von 5,4 Punkten (siehe Grafik 1.5). Damit lag das Verarbeitende Gewerbe – als einzige Branche – deutlich (rund eine halbe Standardabweichung) oberhalb des langfristigen Durchschnitts. In den vorangegangenen drei Jahren war es demgegenüber jeweils unter der „konjunkturalneutralen“ Nulllinie geblieben, wenngleich nicht in so starkem Ausmaß wie die anderen Wirtschaftsbereiche. Die besonders in der ersten Jahreshälfte boomende Auslandsnachfrage sowie die Erholung der Ausrüstungsinvestitionen ab der Jahresmitte waren für die überdurchschnittlich gute mittelständische Industriekonjunktur besonders förderlich. Denn zum einen sind die kleinen und mittleren Firmen des Verarbeitenden Gewerbes im grenzüberschreitenden Geschäft selbst vergleichsweise stark engagiert und

¹⁵ Aussagen zu der konjunkturellen Situation des Dienstleistungssektors basieren ausschließlich auf den Indikatoren von Creditreform, da dieser Hauptwirtschaftsbereich aus Gründen der Datenverfügbarkeit bislang nicht in das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer integriert worden ist.

stellen zum Teil hoch spezialisierte Investitionsgüter her, welche national wie international nachgefragt werden. Zum anderen profitieren sie indirekt von den Exporterfolgen der großen globalen Unternehmen, mit denen sie – stärker als die Mittelständler aus den anderen Wirtschaftsbereichen – über teilweise sehr enge Liefer- und Leistungsverflechtungen verbunden sind. Im Jahresverlauf zeigte sich zwar, parallel zu der Mittelstandskonjunktur insgesamt, eine Verlangsamung der Dynamik. Doch gemessen etwa an dem Rückgang des Geschäftsklimas in der gesamten mittelständischen gewerblichen Wirtschaft um 1,8 Zähler im Vergleich der Schlussquartale 2004 und 2003 ist er im Verarbeitenden Gewerbe mit 1,0 Zählern unterdurchschnittlich und insofern nicht Besorgnis erregend.

Bau hat Strukturkrise noch nicht überwunden

Das bereits seit der zweiten Hälfte der 90er Jahre von Überkapazitäten geplagte, fast gänzlich vom Inlandsgeschäft abhängige mittelständische Baugewerbe konnte sich auch 2004 nicht aus der Strukturkrise befreien. Zwar verbesserte sich das Geschäftsklima im Durchschnitt des Jahres geringfügig, nämlich um 2,2 Zähler gegenüber 2003. Dies ist allerdings nicht nur der geringste Zuwachs unter allen Wirtschaftsbereichen, auch der erreichte Saldenstand von -12,3 Punkten – fast eine volle Standardabweichung unter der konjunkturellen „Normallage“ – zeigt an, dass ein Ende der Baukrise weiter auf sich warten lässt. Im Branchenvergleich reichte es damit, wie schon 2003, mit deutlichem Abstand nur zum letzten Platz. Zu der geringen Aufhellung des Geschäftsklimas im Vorjahresvergleich dürfte die Diskussion um die Verminderung der Eigenheimzulage beigetragen haben, welche zu Vorzieheffekten im Wohnungsbau geführt hat, die im abgelaufenen Jahr verstärkt produktionswirksam geworden sind.

Situation im Einzelhandel trotz Besserungstendenzen weiter schwierig

Das Geschäftsklima der mittelständischen Einzelhandelsfirmen hat sich 2004 moderat erholt. Gegenüber dem Vorjahr verbesserte es sich um 5,3 Punkte und von dem langjährigen Tief im Jahr 2002 hat es sich mittlerweile sogar um 15,1 Punkte entfernt. Dennoch ist die Einzelhandelskonjunktur von einem echten Aufschwung noch immer weit entfernt, wie der mit -7,4 Saldenpunkten anhaltend negative Saldenstand belegt. Angesichts der hartnäckigen dreijährigen Konsumschwäche im Gefolge der sehr moderaten Einkommensentwicklung sowie der anhaltend hohen Arbeitslosigkeit, welche die Sparneigung der Konsumenten erhöhte, ist dieses Ergebnis nachvollziehbar. Selbst das bereits relativ bescheidene Indikatorniveau des Jahres 2001 (-4,7 Punkte), ein Jahr vor dem tiefen Einbruch 2002, hat das Geschäftsklima noch nicht wieder erreicht. Zudem stellt sich die unterjährige Dynamik der Einzelhandelskonjunktur, so wie sie an den Quartalsdurchschnitten des Klimaindiktors gemessen wird, recht ungünstig dar. Dies deckt sich mit der bis in den Dezember hinein rückläufigen

gen Tendenz beim amtlich erhobenen Einzelhandelsumsatz (-2,7 % gg. Dezember 2003) und relativiert die zunächst überraschend positiven Aussagen von Verbandsvertretern zum Verlauf des Weihnachtsgeschäfts. Insofern kann man nur hoffen, dass die zaghafte Stabilisierungsansätze bei den realen privaten Konsumausgaben sowie die nicht mehr ganz so pessimistisch stimmenden Verbraucherumfragen tatsächlich die lange erwartete Wende zum Besseren auch für die mittelständischen Einzelhandelsfirmen markieren.

Kräftiger Aufschwung im Großhandel

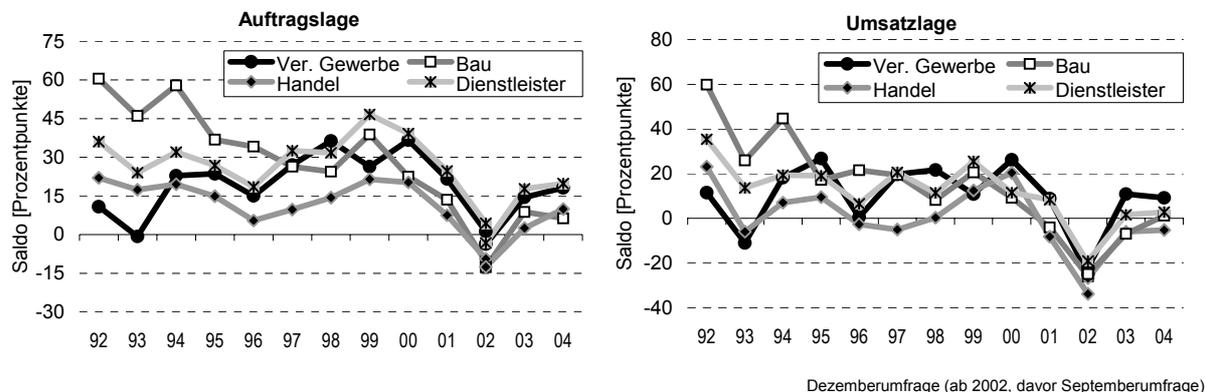
Im Unterschied zum Einzelhandel hat sich das Geschäftsklima im mittelständischen Großhandel nicht nur graduell aufgehellt, sondern schlagartig verbessert. Offenbar konnte der Großhandel, dank seiner Mittlerstellung zwischen den nationalen und den internationalen Märkten, von den globalen Impulsen weit mehr profitieren als der Einzelhandel. Mit einem Zuwachs von 14,5 Zählern gegenüber 2003 – das ist mehr als eine Standardabweichung und zugleich der stärkste Anstieg unter allen hier betrachteten Branchen – übersprang der Klimaindikator im abgelaufenen Jahr die Nulllinie und hat damit die Verluste der vergangenen drei Jahre zu einem beträchtlichen Teil wettgemacht. Der erreichte jahresdurchschnittliche Saldenstand von 2,2 Punkten entsprach in etwa dem Niveau von 1998 und 1999. Im Quervergleich zu den anderen Branchen musste sich der Großhandel damit nur dem Verarbeitenden Gewerbe geschlagen geben. Überdies zeigten die Aufschwungkkräfte im Verlauf von 2004 kaum Ermüdungserscheinungen. Denn als einziger Bereich der Gewerblichen Wirtschaft machte der Großhandel im Schlussquartal etwas positivere Angaben zum Geschäftsklima als im Gesamtjahresdurchschnitt.

Dienstleister legten nur unterdurchschnittlich zu

Die mittelständische Dienstleisterkonjunktur hat sich wie in den anderen Wirtschaftsbereichen im Verlauf von 2004 zwar verbessert, aber nur moderat. Da die sehr heterogene Gruppe der Dienstleister¹⁶ noch nicht in das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer aufgenommen wurde, basiert die Diagnose der konjunkturellen Verfassung des mittelständischen Dienstleistungsgewerbes ausschließlich auf den Indikatoren von Creditreform (siehe Grafik 1.6). Danach verbesserte sich die Einschätzung der Auftragslage im Dezember 2004 per saldo um 2,0 Punkte gegenüber dem gleichen Zeitpunkt des Jahres zuvor. Nach dem Bau ist dies der zweitniedrigste Zuwachs und weniger als im Durchschnitt aller Wirtschaftsbereiche (+3,1 Punkte). Während die positiven Urteile zur Auftragslage stagnierten (2003: 32,4 %;

¹⁶ Der Hauptwirtschaftsbereich der Dienstleistungen umfasst so unterschiedliche Gruppen wie das Gastgewerbe, den Verkehr und die Nachrichtenübermittlung, das Grundstücks- und Wohnungswesen, die Vermietung beweglicher Sachen, die Dienstleistungen für Unternehmen sowie die sonstigen persönlichen und öffentlichen Dienstleistungen.

2004: 32,5 %), bildeten sich die negativen Einschätzungen geringfügig zurück (2003: 14,6 %; 2004: 12,7 %).



Grafik 1.6 Creditreform-Indikatoren, Branchen

Betrachtet man ausschließlich das für Ende 2004 ausgewiesene Saldenniveau, so ist die Zufriedenheit mit der Auftragslage im Dienstleistungssektor angesichts eines Übergewichts der guten Einschätzungen über die schlechten mit 19,8 Punkten noch etwas ausgeprägter als im Verarbeitenden Gewerbe. Dabei ist allerdings zu bedenken, dass sich gerade die Dienstleister in den Umfragen von Creditreform traditionell als sehr „positiv“ gestimmte Branche zeigen: Im langjährigen Mittel, dem Näherungswert für die konjunkturelle „Normallage“, überwogen die Positivurteile die Negativurteile um 25,1 Zähler. Gemessen daran blieb die Auftragslageeinschätzung der Dienstleister Ende 2004 relativ schwach, indem sie den branchentypischen langfristigen Mittelwert um 5,3 Zähler verfehlte. Im Gegensatz dazu zeigte sich die mittelständische Industrie nach einem Zuwachs um 3,7 Zähler gegenüber 2003 auf 18,2 Punkte zuletzt etwas zufriedener mit der Auftragssituation als im langfristigen Branchendurchschnitt (17,9 Punkte). Hinzu kommt, dass das Verarbeitende Gewerbe auch bei den Umsatzangaben vorne liegt. So überwogen die Industriefirmen, welche im vorangegangenen halben Jahr Umsatzsteigerungen verbuchen konnten, per saldo um 9,2 Prozentpunkte, gegenüber lediglich 2,8 Prozentpunkten bei den Dienstleistern. Darüber hinaus fielen die Umsatzerwartungen im Verarbeitenden Gewerbe – als einzigem Sektor – mehrheitlich positiv aus (2,5 Saldenpunkte), wohingegen bei den Dienstleistern die Umsatzpessimisten einen hauchdünnen Vorsprung hatten (-1,1 Saldenpunkte). Insofern ist es auch nach den Daten von Creditreform gerechtfertigt, das Verarbeitende Gewerbe im Vergleich der mittelständischen Branchenkonjunkturen auf den ersten Platz zu setzen.

Creditreform-Indikatoren bekräftigen Ergebnisse des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers

Auch die von Creditreform für die übrigen Wirtschaftsbereiche zusammengestellten Indikatoren bekräftigen das oben anhand des KfW-ifo-Geschäftsklimas gezeichnete Branchenbild. So kommt auch gemessen an der Auftragslageeinschätzung das Baugewerbe erneut nur auf

den letzten Platz. Als einzige Branche revidierte es die Auftragslageeinschätzung im Vorjahresvergleich per saldo nach unten. Einem kaum höheren Anteil an positiven Urteilen (2003: 27,3 %; 2004: 28,1 %) stand zuletzt ein etwas stärker gestiegener Anteil an Negativeinschätzungen (2003: 18,5 %; 2004: 21,8 %) gegenüber. Die Saldenkennziffer fiel infolgedessen um 2,5 Zähler auf 6,3 Punkte – weit unter dem langfristigen Durchschnitt (25,2 Punkte). Bei diesem ernüchternden Ergebnis dürfte weniger die tatsächliche Umsatzentwicklung eine Rolle gespielt haben, die auch dank der Vorzieheffekte in Reaktion auf die verminderte steuerliche Förderung des Eigenheimbaus im Vorjahrsabstand kräftig zugelegt hat (+8,1 Zähler auf 1,2 Saldenpunkte). Maßgeblich dürften vielmehr die trüben Zukunftsaussichten sein, denn mit einem Übergewicht von 28,1 Prozentpunkten an Umsatzpessimisten stach der Bau unter allen Wirtschaftsbereichen negativ hervor. In den übrigen Sektoren variierte der Umsatzerwartungsindikator Ende 2004 per saldo in einem engen Band um die Nulllinie.

Der mittelständische Handel schätzte die Auftragslage Ende 2004 wesentlich besser ein als Ende 2003. Während die guten und sehr guten Urteile zunahmen (2003: 23,4 %, 2004: 25,7 %) gingen die mangelhaften und ungenügenden Bewertungen deutlich zurück (2003: 20,9 %, 2004: 15,8 %). Per saldo stieg der Auftragslageindikator damit um 7,4 Zähler – so viel wie in keiner anderen Branche. Mit einem Saldenstand von 9,9 Punkten hat er zudem den langfristigen Durchschnitt (10,2 Punkte) Ende 2004 fast wieder erreicht. Flankiert wird dieses Resultat durch eine annähernd stabile Umsatzentwicklung. Maßgeblich beigetragen haben zu diesem aus Handelssicht positiven Ergebnis dürfte die Belebung der Großhandelskonjunktur, welche sich bereits eindeutig anhand des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers belegen ließ. Creditreform hat erstmals für den MittelstandsMonitor 2005 die Handelsangaben auch getrennt nach Groß- und Einzelhandel erhoben. Vorjahresvergleiche sind damit zwar nicht möglich, doch die zuletzt wesentlich höheren Saldenstände im Großhandel (Auftragslage: 17,1 Punkte; Umsatzlage: 3,7 Punkte; Umsatzerwartungen: -2,5 Punkte) relativ zum Einzelhandel (Auftragslage: 1,2 Punkte; Umsatzlage: -16,0 Punkte; Umsatzerwartungen: -3,8 Punkte) sind ein starkes Indiz dafür, dass auch gemessen an der Creditreform-Befragung der Großhandel 2004 einen soliden Aufschwung erlebt haben dürfte.

1.3 Beschäftigungslage und -pläne

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt blieb 2004 trotz der leichten Konjunkturerholung prekär und dürfte sich auch 2005 nicht entscheidend verbessern. Keines der Wirtschaftsforschungsinstitute erwartet für 2005 einen konjunkturell bedingten Rückgang der Arbeitslosenzahl. Das RWI Essen und das IfW in Kiel rechnen annähernd mit Stagnation, während das ifo Institut sogar eine Erhöhung um 85.000 Personen vorhersagt.¹⁷ Dabei sind die Effekte, welche von

¹⁷ Vgl. RWI (2004), S 2-4, Boss u. A. (2004), S. 16, sowie ifo Institut (2004), S. 4.

dem Vierten Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt („Hartz IV“) ausgehen, noch nicht berücksichtigt. Bezieht man die – nur mit hoher Unsicherheit abzuschätzenden – Auswirkungen von „Hartz IV“ mit ein, so gehen alle Institute von einem zusätzlichen, rein statistisch bedingten Anstieg der registrierten Arbeitslosenzahl aus. Der erwartete Zuwachs resultiert hauptsächlich daraus, dass sich die erwerbsfähigen Sozialhilfeempfänger ab Januar 2004 arbeitslos melden müssen, um weiter eine Grundsicherung („Arbeitslosengeld II“) zu beziehen. Da sich das Anmeldeverhalten der erwerbsfähigen Sozialhilfeempfänger sowie deren Verweildauer in der registrierten Arbeitslosigkeit aber nur sehr schwer vorhersagen lässt, gehen die Prognosen relativ weit auseinander.¹⁸ Die Arbeitsmarktreformen werden ihre volle Wirkung erst mit einer zeitlichen Verzögerung und bei einem kräftigeren konjunkturellen Rückenwind entfalten.

Im vergangenen Jahr nahm die Zahl der inländischen Erwerbstätigen zwar um 128.000 Personen auf insgesamt 38,44 Mio. Personen zu, während die registrierte Arbeitslosigkeit bei 4,38 Mio. Personen stagnierte. In der Folge sank die Arbeitslosenquote¹⁹ um einen zehntel Prozentpunkt auf 10,2 %. Dies ist jedoch ein statistisches Artefakt und nicht Ausdruck einer bereits begonnenen Entspannung auf dem Arbeitsmarkt. Denn die im Vorjahresvergleich unveränderte Arbeitslosigkeit ist im Wesentlichen auf reformbedingte Statistikbereinigungen einschließlich einer geänderten Abgrenzung von Arbeitslosigkeit im amtlichen Regelwerk zurückzuführen,²⁰ während der Zuwachs bei der Erwerbstätigkeit ausschließlich mit einer starken Ausweitung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse – inklusive der öffentlich geförderten Zusatzjobs mit Mehraufwandsentschädigung im Rahmen der im Herbst 2004 gestarteten Initiative „Arbeitsmarkt im Aufbruch“ – sowie der selbstständigen Tätigkeiten, zu denen auch die so genannten „Ich-AGen“ zu zählen sind, erklärt werden kann. Diese nahmen zusammen um schätzungsweise 550.000 Personen zu. Die reguläre sozialversicherungspflichtige Beschäftigung war dagegen bis zuletzt rückläufig; mit rund 1,6 % dürfte das Minus im abgelaufenen Jahr nur leicht geringer gewesen sein als 2003 (-2,3 %). Das belegt, dass die konjunkturelle Grunddynamik noch immer zu schwach ist für eine durchgreifende Trendwende auf dem Arbeitsmarkt. Auch der Mittelstand, nach wie vor Deutschlands größter Arbeitgeber, konnte 2004 per saldo keine positiven Beschäftigungsimpulse geben.

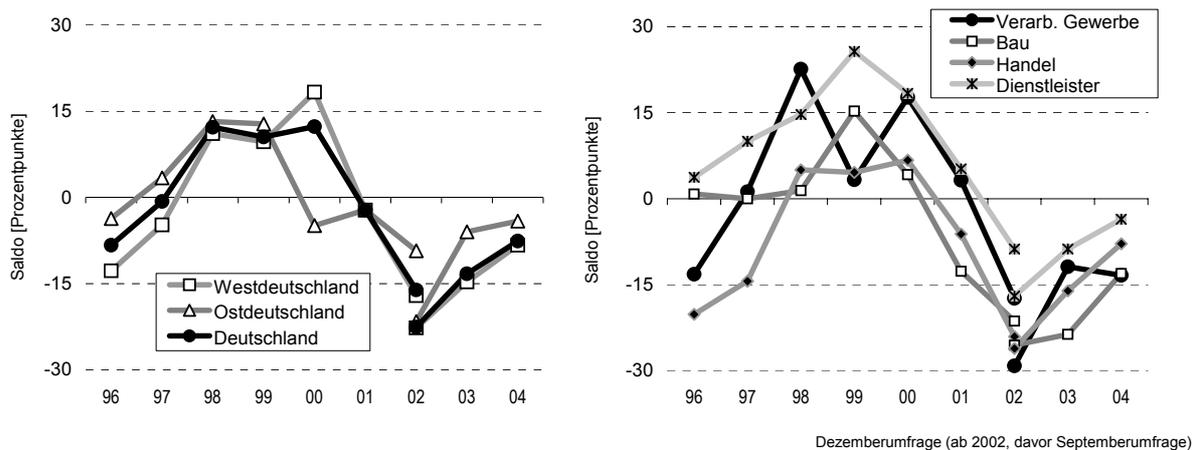
¹⁸ Das ifo Institut (2004, S. 4) prognostiziert in der Spitze eine zusätzliche Belastung der gemessenen Arbeitslosigkeit um 140.000 Personen.

¹⁹ In der im MittelstandsMonitor verwendeten Abgrenzung, d. h. definiert als Zahl der Arbeitslosen in Prozent der Summe aus inländischen Erwerbstätigen und Arbeitslosen.

²⁰ Seit Anfang 2004 werden Teilnehmer an Eignungsfeststellungs- und Trainingsmaßnahmen nicht mehr zu den Arbeitslosen gerechnet. Dadurch sank die statistisch ausgewiesene Arbeitslosenzahl nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit (2005, S. 7) schlagartig um 93.000 Personen. Bei gleicher Erfassung wäre die Arbeitslosenquote 2004 um 0,2 Prozentpunkte höher gewesen.

Beschäftigungslage: verbessert, aber nach wie vor negativ

Die Beschäftigungslage der kleinen und mittleren Firmen hat sich im Jahresverlauf zwar verbessert, der Saldo aus Personalaufstockungen und -verkleinerungen blieb aber – wie in den drei Jahren zuvor – negativ und lag zum Jahresende 2004 bei -7,6 Prozentpunkten, nach -13,3 Prozentpunkten 2003 (siehe Grafik 1.7). Der Creditreform-Befragung vom Jahresende 2004 zufolge vergrößerten 16,5 % der Mittelständler ihren Personalbestand (2003: 16,2 %) innerhalb der letzten sechs Monate. Ein knappes Viertel (24,1 %; 2003: 29,5 %) musste sich dagegen (netto) von Mitarbeitern trennen. Immerhin 59,2 % hielten zuletzt an ihrem Personalbestand fest – 2003 waren es dagegen 54,2 %. Im Unterschied zum Jahr davor entwickelte sich 2004 die Beschäftigungslage, gemessen an den Vorjahresveränderungen, in den alten Bundesländern besser als in den neuen. In Westdeutschland stieg die Saldenkennziffer zur Beschäftigungslage um 6,4 Zähler auf -8,3 Prozentpunkte, in Ostdeutschland lediglich um 1,9 Zähler auf -4,1 Prozentpunkte. Trotz des kleineren Saldenanstiegs war das Übergewicht der Unternehmen mit Arbeitsplatzreduzierungen in den neuen Ländern aber nach wie vor etwas geringer als im Westen der Bundesrepublik.



Grafik 1.7 Creditreform-Indikator Beschäftigungslage, Saldo aufgestockt/verkleinert

Alle Hauptwirtschaftsbereiche registrieren einen Rückgang des Anteils derjenigen Unternehmen, die Personalverkleinerungen vornehmen mussten. Der Blick auf die Beschäftigungssituation im Verarbeitenden Gewerbe zeigt jedoch ein auf den ersten Blick überraschendes Resultat: So fiel der Anteil an Firmen, die ihren Personalbestand aufstockten, von 20,1 % Ende 2003 auf nunmehr 15,0 %. Zugleich sank zwar auch die Zahl der Unternehmen, die ihren Personalbestand verkleinern mussten, aber weniger stark – von 32,0 % auf 28,4 % im Jahr 2004. Per saldo fiel damit der Beschäftigungslageindikator des Verarbeitenden Gewerbes unter den Stand des Vorjahres (2004: -13,4 Saldenpunkte; 2003: -11,9 Saldenpunkte), während er sich in allen anderen Branchen mehr oder weniger deutlich verbesserte. Niedriger war das Saldenniveau in keinem anderen Wirtschaftsbereich, obwohl das

Verarbeitende Gewerbe nicht nur mit seiner Geschäftssituation am zufriedensten war und als einzige Branche positive Umsatzerwartungen hegte, sondern auch – wie weiter unten in den Abschnitten 1.4 und 1.5 gezeigt wird – die meisten Investitionen plante sowie die beste Ertragslage vorzuweisen hatte. Eine Erklärung könnte sein, dass der von der Globalisierung der Wirtschaft ausgehende Rationalisierungsdruck im Verarbeitenden Gewerbe besonders hoch ist, aber offenbar auch – wie die Indikatoren zum Geschäftsergebnis belegen – betriebswirtschaftlich erfolgreich gemeistert wurde. Als rein zyklischer Faktor kommt der graduelle Wechsel der konjunkturellen Antriebskräfte von der Auslandsnachfrage hin zu einer stärker binnenwirtschaftlich gestützten Aufschwung hinzu, welcher sich ab der Jahresmitte abzeichnete und von dem das überdurchschnittlich exportorientierte Verarbeitende Gewerbe vergleichsweise am wenigsten profitieren kann.

Angesichts der anhaltenden Strukturkrise war die Beschäftigungsentwicklung im Baugewerbe erstaunlich positiv: 17,4 % der befragten Firmen gaben an, ihren Personalbestand im letzten halben Jahr vergrößert zu haben – eine Verbesserung um 5,2 Prozentpunkte. Und auch der Anteil von Bauunternehmen, die sich von Mitarbeitern trennten, nahm ab: Hatten Ende 2003 noch 35,9 % der mittelständischen Baufirmen angegeben, Personalreduzierungen vorgenommen zu haben, waren es aktuell lediglich 30,5 %. Entsprechend schrumpfte der Saldo aus Personalaufstockungen und -verkleinerungen um fast zehn Zähler auf -13,1 Prozentpunkte. Dies ist aber immer noch der zweitniedrigste Wert im Vergleich aller Hauptwirtschaftsbereiche.

Die Dienstleister verzeichnen seit Jahren eine überdurchschnittlich gute Beschäftigungsentwicklung: Auf der einen Seite nahm die Zahl der Unternehmen, die ihren Mitarbeiterstab vergrößerten, um 0,5 Prozentpunkte auf 18,8 % zu, auf der anderen Seite fiel die Zahl der Firmen, die sich von Mitarbeitern trennen mussten, um 4,7 Prozentpunkte auf 22,4 %. Damit wies der Dienstleistungssektor zwar – wie alle anderen Branchen auch – weiterhin einen negativen Beschäftigungslagesaldo auf (-3,6 Prozentpunkte), dieser schrumpfte jedoch im Jahresverlauf um 5,2 Zähler und ist vom Betrag her der niedrigste aller Hauptwirtschaftsbereiche. Im Handel konnten 12,8 % der befragten Betriebe mehr Mitarbeiter einstellen, unwesentlich mehr als zum Jahresende 2003 (12,7 %). Dagegen sank die Zahl der Unternehmen, die ihren Personalbestand verkleinerten, kräftig von 28,8 % im Jahr 2003 auf nunmehr 20,7 %. Per saldo errechnet sich daraus eine deutliche Verbesserung um 8,2 Zähler auf einen Saldenstand von -7,9 Punkten Ende 2003; dies ist der zweitbeste Wert nach den Dienstleistern. Die vergleichsweise gute Beschäftigungsbilanz des mittelständischen Handels ist vor allem auf den Großhandel zurückzuführen, bei dem die Anteile von Arbeitsplätze schaffenden und reduzierenden Firmen im abgelaufenen Jahr fast ausgeglichen waren (-0,3 Saldenpunkte; Einzelhandel: -17,1 Saldenpunkte).

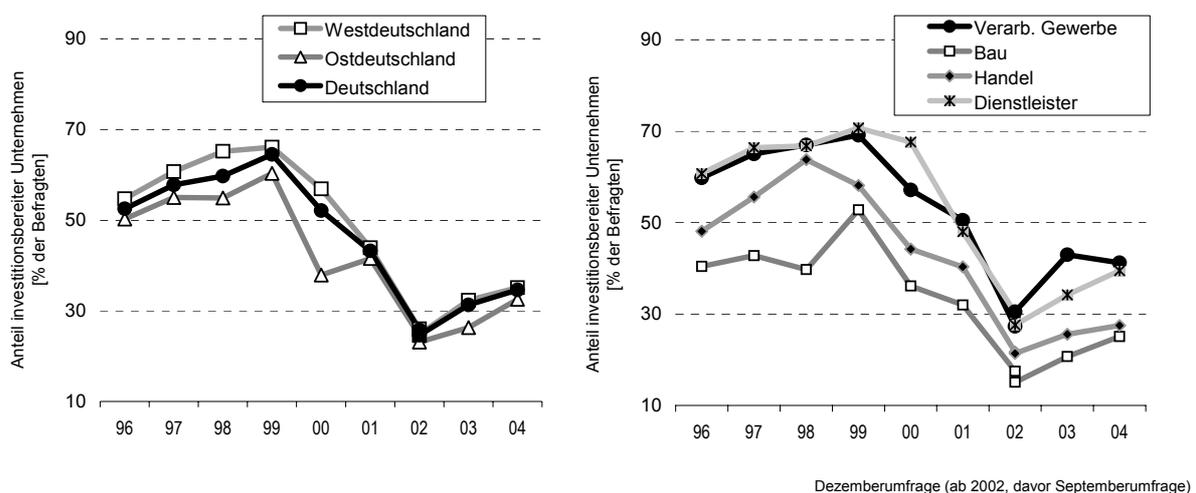
Beschäftigungspläne: zurückhaltender als vor einem Jahr

Im Unterschied zu der aufgehellten Beschäftigungslage formulierten die mittelständischen Unternehmen ihre Beschäftigungspläne zurückhaltender als vor einem Jahr. Dies passt zu der Korrektur der vor Jahresfrist beinahe schon euphorischen Geschäftserwartungen, welche in Abschnitt 1.2 bereits ausführlich analysiert wurde. Nur noch gut jedes zehnte Unternehmen (10,5 %) plante Ende 2004 Personalaufstockungen innerhalb des nächsten halben Jahres. Im Jahr zuvor waren es noch 12,1 %. Der Anteil der Unternehmen, die im gleichen Zeitraum Personaleinschnitte beabsichtigten, stagnierte dagegen (2004: 19,8 %; 2003: 19,9 %). Infolgedessen verschlechterte sich der Saldo aus den Perspektiven zu Personalvergrößerungen und -verkleinerungen leicht um 1,5 Prozentpunkte auf -9,3 %, während immerhin etwas mehr als zwei Drittel der kleinen und mittleren Unternehmen ihren Personalbestand unverändert lassen wollten. Positive Beschäftigungsimpulse aus dem Mittelstand sind so aber, zumindest in der ersten Jahreshälfte 2005, kaum zu erwarten.

Die ostdeutschen Mittelständler zeigten sich im Hinblick auf ihre Beschäftigungspläne Ende 2004 deutlich verhaltener als die westdeutschen: Lediglich 7,2 % (2003: 9,0 %) der Firmen aus den neuen Bundesländern wollten ihren Personalbestand aufstocken, 27,6 % aber dürften sich innerhalb der kommenden Halbjahresperiode von Mitarbeitern trennen, was einer Zunahme von 2,9 Prozentpunkten im Jahresverlauf entspricht. In Westdeutschland nahm zwar ebenfalls der Anteil der Unternehmen ab, die eine Vergrößerung ihres Personalbestands anstrebten, nämlich um 1,6 Prozentpunkte auf 11,1 %. Zugleich gab es aber mit 18,6 % (2003: 19,0 %) auch etwas weniger Firmen, die sich von Mitarbeitern trennen wollten. Der Saldo verschlechterte sich dennoch nicht nur in Ostdeutschland (2003: -15,7 Prozentpunkte; 2004: -20,4 Prozentpunkte) sondern, in geringerem Ausmaß, auch in Westdeutschland (2003: -6,3 Prozentpunkte; 2004: -7,5 Prozentpunkte). Der Blick auf die Hauptwirtschaftsbereiche offenbart, dass sich lediglich die Bauunternehmen optimistischer gaben als im Jahr zuvor. Dennoch können die Baubetriebe an die Beschäftigungsdynamik der anderen Branchen nicht anschließen. Der Saldo aus geplanten Personalaufstockungen und Personalverkleinerungen stieg binnen Jahresfrist zwar um 2,4 Zähler, ist mit -22,3 Prozentpunkten aber noch immer deutlich schlechter als in allen anderen Branchen. Demgegenüber ist das Verarbeitende Gewerbe inzwischen wieder zurückhaltender: Per saldo verschlechterten sich die Beschäftigungspläne der mittelständischen Industrie um 6,9 Zähler auf -11,9 Prozentpunkte. Die Dienstleister (2003: -5,0 Saldenpunkte; 2004: -5,4 Saldenpunkte) und der Handel (2003: -5,3 Saldenpunkte; 2004: -7,3 Saldenpunkte) korrigierten ihre Personalpläne per saldo ebenfalls nach unten, wobei vor allem der geringere Anteil von Firmen, die einen Arbeitsplatzaufbau avisierten, den Ausschlag gab. Innerhalb des Handelsgewerbes setzen die Großhandelsfirmen (-3,6 Saldenpunkte) weit weniger auf Personalabbau als die Einzelhandelsunternehmen (-11,7 Saldenpunkte).

1.4 Investitionsbereitschaft und Beschäftigungsabsichten der Investoren

Die realen Ausrüstungsinvestitionen sind im 2. Halbjahr 2004 in Bewegung gekommen, gegenüber dem 1. Halbjahr stiegen sie saison- und kalenderbereinigt um 4,2 %. Der Zuwachs in der zweiten Jahreshälfte war sogar so stark, dass die vierte jahresdurchschnittliche Schrumpfungsrage in Folge verhindert wurde. Die Bauinvestitionen sanken dagegen im Vorjahresabstand erneut, wenngleich weniger stark als 2003. Im Wohnungsbau blieben die Vorzieheffekte infolge des lange avisierten Wegfalls der Eigenheimzulage allerdings hinter den Erwartungen zurück. Zudem hielten sich Bund, Länder und Gemeinden infolge der angespannten Lage der öffentlichen Haushalte weiter mit Investitionsausgaben – zum überwiegenden Teil kommen diese neuen Bauten zugute – zurück. Alles in allem ist der Rückgang der Anlageinvestitionen im vergangenen Jahr fast zum Stillstand gekommen und sollte sich 2005 selbst nach den pessimistischsten Prognosen in einen kleinen Zuwachs umkehren. Insbesondere die Ausrüstungsinvestitionen dürften sich den Vorhersagen zufolge etwas beleben, werden aber nicht das Wachstumstempo früherer Aufschwungphasen erreichen.



Grafik 1.8 Creditreform-Indikator Investitionsbereitschaft

Gut jeder dritte Mittelständler zu Investitionen bereit

Dafür sprechen auch die Zahlen aus dem Mittelstand. Dessen Investitionsbereitschaft bewegt sich weiterhin auf einem relativ niedrigen Niveau, zeigt aber Verbesserungen gegenüber dem Jahresende 2003 (siehe Grafik 1.8). Ein gutes Drittel (34,6 %) der mittelständischen Unternehmen gab zum Jahresende 2004 an, in den kommenden sechs Monaten Investitionen tätigen zu wollen. Im Jahr zuvor waren es 31,3 %, 2002 – im bisherigen Tiefpunkt – sogar nur 24,6 %. Gegenüber dem Gipfel 1999 (64,5 %) haben sich die Investitionspläne allerdings fast halbiert, und auch der langjährige Durchschnitt (46,7 %) wird weiterhin deutlich verfehlt. Positiv anzumerken ist, dass sich die Schere zwischen Ost- und Westdeutschland im Hinblick auf die Investitionsbereitschaft langsam schließt: In Westdeutschland wollen

aktuell 35,1 % der Befragten in neue Anlagen investieren (Vorjahr: 32,3 %), in Ostdeutschland sind es immerhin 32,5 %. Ende 2003 zeigten sich nur 26,3 % der ostdeutschen Mittelständler investitionsbereit. So schrumpfte die Differenz zwischen den beiden Landesteilen um 3,4 Zähler auf 2,6 Prozentpunkte im Jahresverlauf.

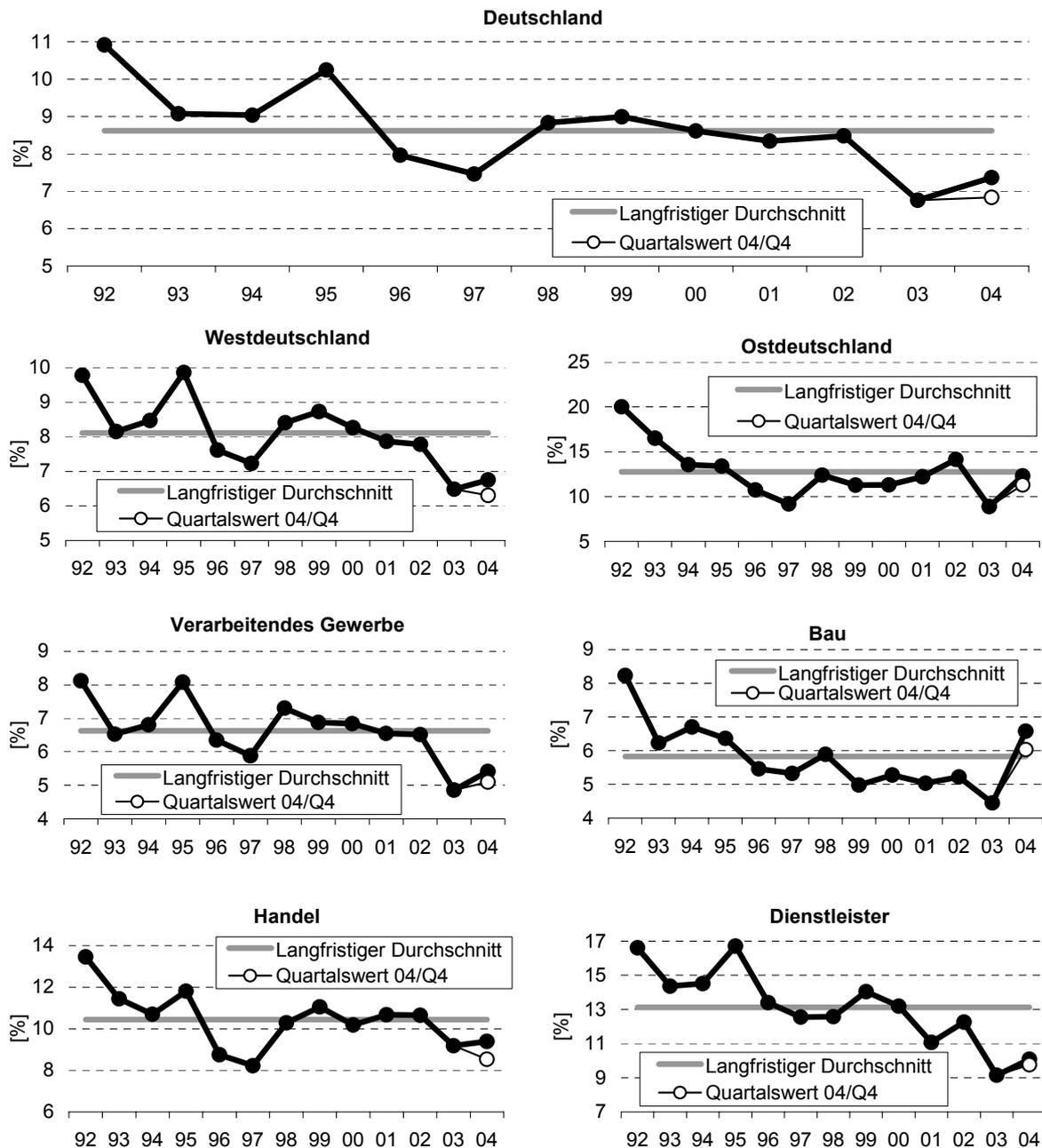
Die stärkste Investitionsbereitschaft zeigt nach wie vor das Verarbeitende Gewerbe, auch wenn dessen Indikator binnen Jahresfrist um 1,8 Prozentpunkte zurückging: 41,2 % der Befragten wollen in den nächsten Monaten Investitionen tätigen. Den kräftigsten Anstieg der investitionsbereiten Unternehmen meldeten dagegen die Dienstleister, nämlich um 5,3 Prozentpunkte auf 39,5 %. Auch das Baugewerbe plant vermehrt die Erneuerung bzw. Ausweitung seiner Kapazitäten, wenngleich nach wie vor auf einem sehr niedrigen Niveau: Ein Viertel (25,1 %) möchte im nächsten halben Jahr Investitionen tätigen; im Dezember 2003 waren es sogar nur 20,7 %. Der Handel lässt, ebenso wie das Baugewerbe, im Branchenvergleich mit 27,5 % (Vorjahr: 25,6 %) lediglich eine unterdurchschnittliche Investitionsneigung erkennen. Die Unterschiede zwischen Groß- (29,4 %) und Einzelhandel (25,1 %) sind dabei eher gradueller Natur.

Investoren sind eine verlässliche Quelle neuer Arbeitsplätze

Der investierende Teil des Mittelstandes ist ungeachtet der Konjunkturlage eine verlässliche Quelle für neue Arbeitsplätze, wie die von der KfW erfassten Beschäftigungsabsichten investierender Unternehmen belegen. Selbst im Konjunkturtal werden zumeist zusätzliche Arbeitsplätze im Gefolge einer Investition geschaffen. Gleichwohl variieren die Beschäftigungsimpulse der Investoren über den Zyklus, da im Aufschwung nicht nur der Anteil der Investoren unter allen Unternehmen größer ist als im Abschwung.²¹ Auch das geplante Arbeitsplatzwachstum pro Investitionsprojekt ist in der Boomphase typischerweise höher.

Im Jahresdurchschnitt 2004 gaben die mittelständischen Investoren – deutschlandweit und über alle Branchen betrachtet – an, im Zusammenhang mit dem von der KfW finanzierten Investitionsprojekt die Zahl ihrer Arbeitsplätze um 7,4 % ausweiten zu wollen; das sind 0,6 Prozentpunkte mehr als noch vor einem Jahr (siehe Grafik 1.9). Trotz des Anstiegs sind die Beschäftigungspläne aber noch weit von ihrem historischen Normalniveau (8,6 %) entfernt. Abgesehen vom Vorjahr, dem Allzeittief seit dem Beginn der Berechnungen 1991, war der langfristige Durchschnitt nur 1997 ähnlich weit verfehlt worden. Dies unterstreicht das Ergebnis der anderen Arbeitsmarktindikatoren, dass das konjunkturelle Tempo trotz Erholung noch nicht für eine echte Wende auf dem Arbeitsmarkt ausreicht.

²¹ Zur den Veränderungen des Investorenanteils im Zeitablauf siehe auch Tabelle 1.9 in Anhang 1.B.



Grafik 1.9 Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren, Jahresdurchschnitte

Quelle: KfW

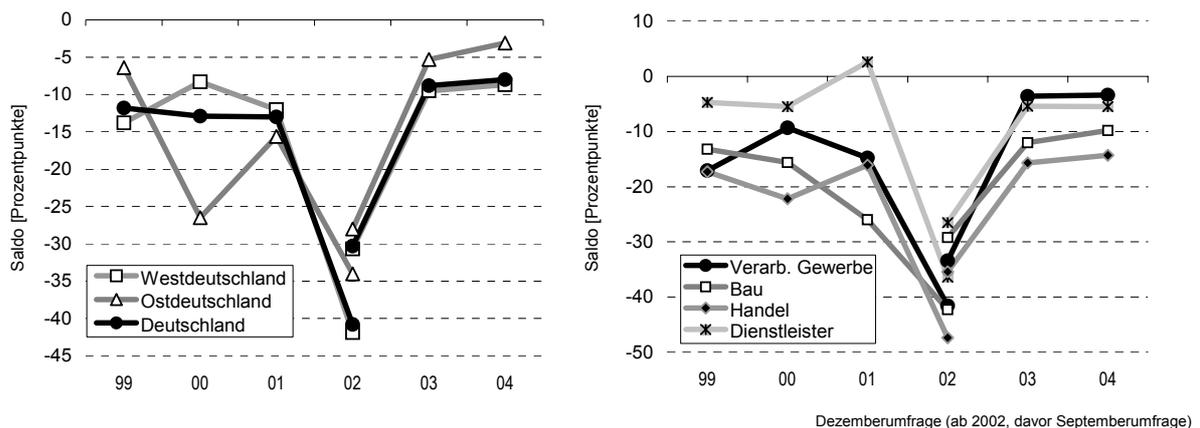
Ähnlich wie nach den Beschäftigungsindikatoren von Creditreform hob sich der Bau auf niedrigem Indikatorniveau im Vorjahresvergleich positiv hervor: Die mittelständischen Investoren des Baugewerbes bauten ihre Beschäftigungspläne binnen Jahresfrist um 2,2 Prozentpunkte aus, während die Zuwächse in den anderen Wirtschaftsbereichen wesentlich geringer ausfielen. Zudem zeigt sich der verhaltene Beschäftigungsbeitrag des Verarbeitenden Gewerbes in den KfW-Zahlen ebenfalls: Mit 5,4 %, dem jahresdurchschnittlich von den investierenden mittelständischen Industriefirmen geplanten Beschäftigungszuwachs, kam es im Branchenvergleich auch nach der KfW-Statistik nur auf den letzten Platz.

1.5 Ertragslage und -erwartungen

Trotz der Belebungstendenzen ab dem Sommer blieb die Binnenkonjunktur im Durchschnitt des Jahres 2004 schwach. Die Konsumzurückhaltung der Verbraucher sowie die nur langsam auftauende Investitionsbereitschaft der Unternehmen dürften die wesentlichen Gründe dafür sein, dass sich 2004 die Ertragslage im deutschen Mittelstand nur unwesentlich verbessern konnte.

Ertragslage: geringfügige Verbesserungen, aber weiter im Saldenminus

Die mittelständische Ertragslage hat sich im Vergleich zur Situation im Winter 2003 geringfügig aufgehellt: Der Saldo aus gestiegenen und gesunkenen Erträgen erhöhte sich leicht um 0,8 Zähler, lag im Winter 2004 mit -8,0 Prozentpunkten aber weiterhin klar unter der Nulllinie (siehe Grafik 1.10). Der Anteil der Unternehmen, die auf gestiegene Erträge verwiesen, sank leicht, ebenso nahm aber auch die Zahl der Firmen, die sinkende Erträge verkraften mussten, ab: 24,0 % der mittelständischen Unternehmen berichteten von gestiegenen Erträgen, im Jahr zuvor waren es noch 24,9 %. Dagegen mussten 32,0 % der Firmen sinkende Gewinne hinnehmen. Dies entspricht einem Rückgang von 1,7 Prozentpunkten im Jahresvergleich. Die Aussagen zur Ertragslage waren in Ostdeutschland positiver als im Westen, insbesondere weil in den neuen Ländern deutlich mehr Unternehmen gestiegene Erträge vermelden konnten. Per saldo verbesserte sich die Ertragslage in Ostdeutschland um 2,2 Zähler auf -3,1 Prozentpunkte, in Westdeutschland legte der Saldo lediglich um 0,8 Zähler auf -8,7 Prozentpunkte zu.



Grafik 1.10 Creditreform-Indikator Ertragslage, Saldo gestiegen/gesunken

Der steigende Anteil von Unternehmen mit stagnierenden Erträgen rührt insbesondere vom Verarbeitenden Gewerbe her: In diesem Wirtschaftsbereich waren sowohl Ertragssteigerungen als auch Ertragsrückgänge weniger häufig zu beobachten als Ende 2003. 26,2 % der industriellen Mittelständler konnten 2004 ihre Erträge steigern (2003: 28,7 %), wohingegen

29,6 % Ertragsrückgänge verkraften mussten, 2,7 Prozentpunkte weniger als im Winter 2003. Damit kam das Verarbeitende Gewerbe zuletzt auf einen Saldo von -3,4 Prozentpunkten (2003: -3,6 Prozentpunkte); gemessen am Saldenstand schneiden die anderen Wirtschaftsbereiche weiterhin deutlich schlechter ab. Das Baugewerbe konnte sich immerhin am stärksten verbessern: Hatte der Saldo aus gestiegenen und gesunkenen Erträgen im Winter 2003 noch bei -12,0 Prozentpunkten gelegen, so waren es Ende 2004 -9,8 Prozentpunkte, was einem Anstieg von 2,2 Zählern entspricht. Einen minimal schlechteren Saldo als noch vor einem Jahr wiesen allein die Dienstleister auf (2003: -5,4 Prozentpunkte; 2004: -5,5 Prozentpunkte). Im Handel verbesserte sich die Saldenkennziffer im Jahresverlauf um 1,4 Zähler, blieb aber mit -14,3 Prozentpunkten – dem niedrigsten Wert unter allen Wirtschaftsbereichen – auch im Winter 2004 noch tief im Minus. Dahinter steht eine per saldo sehr schlechte Ertragslage im Einzelhandel (-24,9 Saldenpunkte) bei einem gleichzeitig überdurchschnittlichen Ergebnis im Großhandel (-5,4 Saldenpunkte).

Ertragserwartungen: Zukunftsaussichten eingetrübt

Die Ertragserwartungen, die Ende 2003 noch Anlass zur Hoffnung auf eine günstigere Ertragsentwicklung gegeben hatten, haben sich zum Jahresende 2004 wieder etwas eingetrübt: Waren im Winter 2003 noch 18,4 % der Befragten für das nächste halbe Jahr von steigenden Erträgen ausgegangen, reduzierte sich dieser Anteil aktuell auf nur noch 16,4 %. Dagegen stehen 27,5 % der mittelständischen Unternehmen, die in den kommenden Monaten Ertragseinbußen befürchten – das sind 1,2 Prozentpunkte mehr als noch vor einem Jahr. Der Saldo der Ertragsaussichten verschlechterte sich so um 3,2 Zähler auf -11,1 Prozentpunkte. Auffällig ist besonders die unterschiedliche Entwicklung der beiden Landesteile: Während sich in Ostdeutschland die Ertragserwartungen verbesserten, gaben sich die westdeutschen Mittelständler pessimistischer als im Winter 2003. Bei Betrachtung der Salden relativiert sich die positive Entwicklung in den neuen Ländern allerdings wieder: Denn trotz der leichten Verbesserung um 0,8 Zähler notierte der ostdeutsche Saldo weiterhin im zweistelligen Minusbereich (-21,0 Prozentpunkte). In Westdeutschland verschlechterte sich die Saldenziffer angesichts eines Minus von 4,6 Zählern zwar stärker, lag aber mit -9,8 Prozentpunkten weiterhin klar über dem ostdeutschen Niveau.

Vergleichsweise am zuversichtlichsten hinsichtlich der Ertragsentwicklung blickt das Verarbeitende Gewerbe in die Zukunft: Per saldo verbesserte es sich im Jahresverlauf um 2,6 Zähler und lag Ende 2004 bei -5,0 Prozentpunkten. Der Dienstleistungssektor verlor seine vormalige Spitzenposition, weil der Saldo um 3,0 Zähler auf -5,1 Prozentpunkte nachgab. Der Handel musste die markanteste Verschlechterung bei den Ertragserwartungen hinnehmen – die Saldenkennziffer dieses Hauptwirtschaftsbereichs ging um 7,3 Zähler zurück und notierte zuletzt bei -15,8 Prozentpunkten. Im Gegensatz zu der tatsächlichen Ertragssituation

waren die Einzelhändler (-14,2 Saldenpunkte) sogar etwas weniger pessimistisch als die Großhändler (-17,1 Saldenpunkte), was die weitere Ertragsentwicklung anbelangt. Dabei ist allerdings die wesentlich günstigere Ertragslage des Großhandels Ende 2004 zu bedenken, von der aus eine erneute Verbesserung schwieriger ist als von dem zuletzt sehr niedrigen Einzelhandelsniveau. Weit abgeschlagen steht die Baubranche: Zwar hat sich der Saldo aus gestiegenen und gesunkenen Ertragserwartungen nur um 2,2 Prozentpunkte verschlechtert, die Kennziffer blieb aber mit -28,2 Prozentpunkten Ende 2004 deutlich hinter den Vergleichswerten der übrigen Hauptwirtschaftsbereiche zurück.

1.6 Fazit und Ausblick auf 2005

Der bereits 2003 ansatzweise begonnene Aufschwung hielt 2004 an: Vor dem Hintergrund aufgehellter gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen erholte sich die Mittelstandskonjunktur seit dem Tief 2002 deutlich, Geschäftsklima und Auftragslage haben aber trotz zwei Vorjahresanstiegen in Folge den langfristigen Durchschnitt noch immer nicht erreicht. Bei einer Korrektur der vor Jahresfrist sehr optimistischen Erwartungen verbesserte sich die tatsächliche Geschäftslage im Verlauf des Jahres 2004 zögerlich. Damit partizipierten die kleinen und mittleren Unternehmen an der anfangs nahezu ausschließlich von den Exporten getriebenen Konjunkturerholung, allerdings deutlich schwächer als die stärker in die globale Arbeitsteilung integrierten Großunternehmen. Bereits seit dem Jahr 2000 blieb das mittelständische Geschäftsklima im Gefolge der ausgeprägten Schwäche der Inlandsnachfrage hinter demjenigen der großen Firmen zurück, wobei sich der Abstand in den letzten beiden Jahren rapide ausweitete.

Vor der Kulisse des Aufschwungs im Sog der Auslandsnachfrage lassen sich auch die Unterschiede in der regional- und branchenspezifischen Konjunktorentwicklung vor allem mit der variierenden Bedeutung des grenzüberschreitenden Geschäfts erklären. So profitierten die vergleichsweise stark international engagierten Mittelständler aus dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Großhandel überdurchschnittlich vom globalen Rückenwind: Gemessen an den jahresdurchschnittlichen Indikatorständen behaupteten die mittelständischen Industriefirmen ihre führende Position im Branchenvergleich das fünfte Jahr in Folge, der Großhandel hingegen ist, was die Verbesserung gegenüber 2003 anbelangt, der Aufsteiger des Jahres. Demgegenüber hinken die binnenorientierten Wirtschaftsbereiche – der Dienstleistungssektor, vor allem aber der Einzelhandel und der Bau – hinterher. Auch in der Gegenüberstellung der beiden Teile Deutschlands fällt der konjunkturelle Vergleich nach der temporären Schwäche im Jahr 2003 zuletzt wieder klar zugunsten der westdeutschen Mittelständler aus, deren Exportanteil am Umsatz mit 15 % gut doppelt so hoch ist wie der ostdeutsche Vergleichswert.

Angetrieben von der Umsatz- und Ertragsentwicklung zog auch die Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen etwas an: Zuletzt waren knapp 35 % der Mittelständler zu neuen Projekten in den kommenden sechs Monaten bereit, das sind 4 Prozentpunkte mehr als Ende 2003. Gemessen am langjährigen Durchschnitt (47 %) ist dies allerdings viel zu wenig für einen kräftigen Aufschwung. Gegen eine deutlichere Ausweitung sprachen nicht zuletzt die Umsatz- und Ertragserwartungen, welche angesichts der eher zögerlichen Verbesserung der tatsächlichen wirtschaftlichen Situation im Verlauf von 2004 nach unten korrigiert worden waren.

Zudem reichte der konjunkturelle Schwung erneut nicht aus für eine Beschäftigungswende: Wie in den drei Jahren zuvor, gingen von den kleinen und mittleren Unternehmen 2004 per saldo keine positiven Impulse für den Arbeitsmarkt aus. Die Talfahrt hat sich allerdings merklich verlangsamt. Eine schnelle Umkehr ist gleichwohl nicht zu erwarten. Denn nur gut jeder zehnte Mittelständler plant Personalaufstockungen im 1. Halbjahr 2005, knapp jeder fünfte strebt hingegen eine Reduzierung an. Angesichts der nach wie vor unterdurchschnittlichen Investitionsbereitschaft sind diese vorsichtigen Beschäftigungspläne nicht überraschend. Auffällig ist in diesem Zusammenhang, dass die Arbeitsplatzbilanz des Verarbeitenden Gewerbes recht deutlich hinter derjenigen der anderen Branchen zurückbleibt, obwohl es mit seiner Geschäftssituation am zufriedensten ist, als einzige Branche positive Umsatzerwartungen hegt, die meisten Investitionen plant und zudem die beste Ertragslage vorweisen kann. Der von der Globalisierung der Wirtschaft ausgehende Rationalisierungsdruck ist im Verarbeitenden Gewerbe besonders hoch.

Moderate Erholung setzt sich mit etwas mehr binnenwirtschaftlichem Schwung fort

Der Ausblick auf das gerade begonnene Jahr ist diesmal von einem besonders hohen Grad an prognostischer Unsicherheit geprägt. Dies zeigen die gesamtwirtschaftlichen Konjunkturszenarien der Wirtschaftsforschungsinstitute, des Sachverständigenrates und internationaler Organisationen für 2005: Bei weiterhin sehr ruhigem Preisklima ist das für das deutsche Realwachstum veröffentlichte Prognosespektrum breit gefächert und reicht von 0,8 % bis 1,8 %.²² Verglichen mit der Jahreswachstumsrate 2004 in Höhe von 1,6 % erscheinen diese Vorhersagen allerdings pessimistischer als sie tatsächlich sind. Denn während das ausgewiesene Wachstum 2004 aufgrund der produktionsfreundlichen Feiertagslage rund 0,5 Prozentpunkte höher war als das rein konjunkturell begründete, führt der Kalendereffekt in diesem Jahr zu einer Unterzeichnung um 0,2 Prozentpunkte. Bereinigt um diese kalenderbedingten Verzerrungen steht somit ein konjunkturelles Wachstum von 1,1 % im vergangenen Jahr einem Prognosespektrum für 2005 in der Größenordnung von 1,0 % bis 2,0 % gegen-

²² Zu dem Prognosespektrum für das BIP-Wachstum im Jahr 2005 sowie für weitere makroökonomische Schlüsselgrößen siehe Tabelle 1.1 in Abschnitt 1.1.

über. Sowohl eine Konsolidierung als auch eine Beschleunigung des konjunkturellen Grundtempos wird mit anderen Worten für möglich gehalten.

Die relativ stark streuenden BIP-Prognosen sind im Kern darauf zurückzuführen, wie man die Wachstumskonsequenzen der erwarteten nachlassenden Auslandsnachfrage einerseits sowie der anziehenden Binnenkonjunktur andererseits im Ergebnis bewertet. Denn die Unterschiede in der konjunkturellen Einschätzung des Jahres 2005 bestehen vor allem in dem genauen Ausmaß, mit dem die Nettoexporte weiterhin zum Wachstum beitragen können, und in dem Tempo, mit dem sich Konsum und Investitionen beleben. Einig ist man sich darin, dass der außenwirtschaftliche Impuls im Gefolge einer moderateren Gangart der Weltwirtschaft sowie des gestiegenen Euroaußenwertes schwächer wird, während die Binnenachfrage sich allmählich erholen sollte – für die verhältnismäßig stark auf die Inlandsmärkte orientierten Mittelständler ist dieser erwartete Wechsel der konjunkturellen Zugpferde im Grunde eine gute Nachricht.

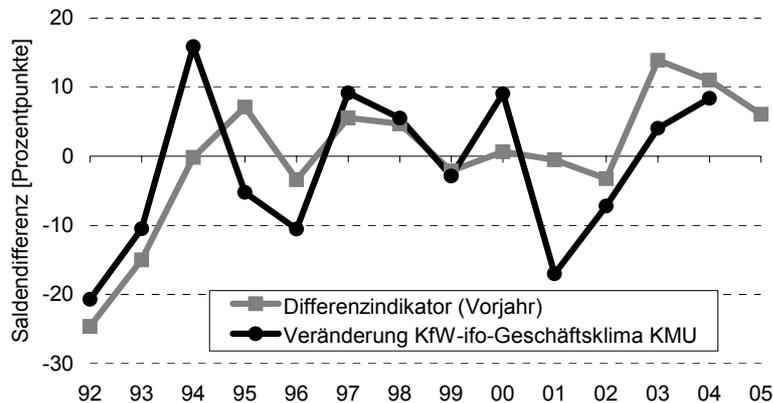
Übereinstimmung besteht zudem darüber, dass es auch in diesem Jahr nicht zu einer wesentlichen Entspannung auf dem Arbeitsmarkt kommen wird, denn dafür ist die konjunkturelle Schubkraft auf alle Fälle zu schwach.²³ Die vorsichtigen Beschäftigungspläne des Mittelstandes unterstreichen dies. Die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit ist zugleich das größte Hindernis für eine kräftige Ausweitung des privaten Konsums. Eine fortgesetzte Aufwertung des Euro, welcher die Exporte stärker als unterstellt beeinträchtigen würde, wird – neben dem auf hohem Niveau volatilen Ölpreis – als das größte Einzelrisiko identifiziert; schließlich bleibt die Auslandsnachfrage trotz der erwarteten Abschwächung der Exportzuwächse ein wichtiger Faktor. Denn die interne Dynamik ist insbesondere aufgrund der prekären Beschäftigungssituation noch nicht so gefestigt, dass sie eine wirklich gravierende außenwirtschaftliche Störung auffangen könnte.

Auch im Mittelstand hat die Unsicherheit zugenommen – abzulesen an den sinkenden Geschäfts-, Umsatz-, Beschäftigungs- und Ertragserwartungen im Jahresverlauf 2004 trotz besserer Zahlen zur aktuellen Wirtschaftslage. Wie der aus dem KfW-ifo-Mittelstandsbarometer abgeleitete Differenzindikator²⁴ (siehe Grafik 1.11) zeigt, ist die Zukunftszuversicht der

²³ So geht die OECD (2004, S. 53) davon aus, dass sich die Produktionslücke 2005 nochmals leicht um 0,1 Prozentpunkte auf 2,5 % ausweiten wird. Dabei unterstellt sie für 2005 ein Realwachstum von 1,4 % in kalenderbereinigter Rechnung, nach 1,2 % für das vergangene Jahr.

²⁴ Der Differenzindikator ist definiert als Saldo der Geschäftserwartungen abzüglich des Saldos der Geschäftslageeinschätzung. In der Vergangenheit zeigte er Wendepunkte in der Mittelstandskonjunktur recht zuverlässig an, wie Grafik 1.11 illustriert. Dort ist der Differenzindikator des Vorjahres der (ein Jahr später realisierten) Änderung des mittelständischen Geschäftsklimas gegenüber gestellt. Nur zweimal in den vergangenen dreizehn Jahren – 1994 und 1995 – notierten die beiden Zeitreihen auf unterschiedlichen Seiten der Nulllinie. Obwohl sich der Differenzindikator seit zwei Jahren abgeschwächt hat, blieb er selbst auf Quartalsebene bis zuletzt positiv und lässt so auf eine weitere Verbesserung des Geschäftsklimas im Prognosezeitraum hoffen.

kleinen und mittleren Unternehmen dadurch aber nicht gänzlich geschwunden. Denn trotz der Erwartungskorrekturen blieben die Erwartungen besser als die Lageeinschätzung, was sich als Aufschwungsignal interpretieren lässt. Mit anderen Worten: Die Mittelständler selbst setzen für 2005 auf eine Fortsetzung der moderaten Erholung. Dieser Prognose schließen sich die beteiligten Institute an.



Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW

Grafik 1.11 Mittelstandskonjunktur, Prognoseszenario 2005

zumindest zuversichtlich für eine weitere Zunahme im laufenden Jahr. Mit Investitionen in wesentlich größerem Umfang sowie positiven Beschäftigungsimpulsen ist allerdings erst zu rechnen, wenn die Mittelständler von der Tragfähigkeit der binnenwirtschaftlichen Aufschwungkräfte überzeugt sind. Dies ist gegenwärtig noch nicht der Fall.

Der in den letzten Jahren stark ausgeweitete konjunkturelle Rückstand der Mittelständler zu den Großunternehmen dürfte sich im Gefolge der wieder etwas lebhafteren Binnenkonjunktur verringern. Die Belegung der Investitionstätigkeit im zweiten Halbjahr 2004 stimmt

Literatur zu Kapitel 1

BMWA (2004), Deutschland weiter auf Wachstumskurs; Konjunkturelle Erholung setzt sich fort – Risiko Ölpreis bleibt, Pressemitteilung (25. Oktober), Berlin.

Boss, A., C.-P. Meier, F. Oskamp, B. Sander, und J. Scheide (2004), Spürbare Verlangsamung der Konjunktur in Deutschland („Konjunkturprognose des IfW“), Die Weltwirtschaft 2004, Heft 4 (Dezember), S. 1-21.

Bundesagentur für Arbeit (2005), Der Arbeits- und Ausbildungsstellenmarkt in Deutschland, Monatsbericht Dezember und Jahr 2004.

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

Destatis (2005), Jahr 2004: 0,3 % mehr Erwerbstätige als ein Jahr zuvor, Pressemitteilung (3. Januar), Wiesbaden.

Destatis (2005a), Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 4. Quartal 2004, Pressemitteilung (22. Februar), Wiesbaden.

Destatis (2005b), Maastricht-Defizitquote im Jahr 2004 beträgt 3,7 %, Pressemitteilung (22. Februar), Wiesbaden.

DIHK (2004), Wirtschaftslage und Erwartungen, Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2004 (Oktober), Berlin.

DIW (2004), Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2004 („Gemeinschaftsdiagnose“), Wochenbericht 43/2004 (20. Oktober), Berlin.

DIW (2005), Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung 2005/2006 („Konjunkturelle Belebung zu erwarten“), Wochenbericht 1-2/2005 (5. Januar), Berlin.

DZ Bank (2004), Mittelstand im Mittelpunkt, Herbst/Winter 2004, Frankfurt/Main.

European Commission (2004), Directorate-General for Economic and Financial Affairs, The Economy of the Euro Area, the European Union, and Candidate Countries in 2004 – 2006. Economic Forecasts, Autumn 2004, European Economy No. 5/2004 (Oktober), Brussels.

Hein, E., B. Mülhaupt und A. Truger (2004), WSI-Konjunkturbericht 2004: Konjunkturelle Erholung makropolitisch beschleunigen, WSI-Mittelungen 12/2004, S. 639-651.

- ifo Institut (2004), ifo Konjunkturprognose 2005: Abgehängt von der Weltkonjunktur (21. Dezember), München.
- ifo Institut (2004a), Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung, ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung Nr. 15, München.
- IKB Deutsche Industriebank (2004), Unternehmerthemen (November), Düsseldorf.
- IW (2004), IW-Konjunkturprognose 2005 („Grund zum Optimismus“), IWD Nr. 42 (14. Oktober), S. 4-5.
- IW (2004a), IW-Konjunkturumfrage („Mit Schwung ins neue Jahr“), IWD Nr. 48 (25. November), S. 2.
- IWH (2004), Konjunkturausblick des IWH für 2005: Deutsche Binnenkonjunktur zieht allmählich nach, IWH-Pressemitteilung 43/2004 (20. Dezember), Halle/Saale.
- MittelstandsMonitor (2004), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Chancen zum Aufschwung nutzen.
- OECD (2004), Economic Outlook No. 76, Preliminary Edition: Assessment and Prospects (November), Paris.
- RWI (2004), Konjunkturprognose für 2005: In moderatem Tempo weiter aufwärts, RWI : News Nr. 5/2004, Essen.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2004), Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten 2004/05 (17. November), Wiesbaden.
- Weinert, G. und E. Wohlers (2004), Weltwirtschaft bleibt auf Expansionskurs – Deutschland hinkt hinterher („Konjunkturprognose des HWWA“), Wirtschaftsdienst 2004/12 (21. Dezember), S. 786-794, Hamburg.
- ZDH (2004), Erster repräsentativer Mittelstands-Index vorgestellt: Verhaltene binnenwirtschaftliche Stabilisierung erwartet, Pressemitteilung der Arbeitsgemeinschaft Mittelstand (28. Oktober), Berlin.
- ZDH (2004a), Fortgesetzte Stabilisierung – Aber wirtschaftliches Umfeld bleibt schwierig, Konjunkturbericht 2/2004 (November), Berlin.

Anhang 1.A: Datengrundlagen

Creditreform

- Seit 1979 führt Creditreform Befragungen kleiner und mittlerer Unternehmen durch. Dreimal im Jahr – zu den regelmäßigen Befragungen im September und März tritt seit 2002 die exklusiv für den MittelstandsMonitor durchgeführte Dezemberumfrage hinzu – beteiligen sich rund 5.000 Firmen aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel und Dienstleister an der Umfrage zur Wirtschaftslage im Mittelstand. Als mittelständische Unternehmen gelten Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern und einer Umsatzhöhe von nicht mehr als 50 Mio. EUR. Entscheidend für die Definition mittelständischer Unternehmen ist darüber hinaus die „Personaleinheit“ von Geschäftsführer und Inhaber. Weiterhin wird bei der Selektion der Firmen darauf geachtet, dass keine Tochterunternehmen von Großunternehmen an der Umfrage teilnehmen. Schwerpunktmäßig werden kleine Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern befragt.
- Neben allgemeinen Daten zum Unternehmen gliedern sich die Umfragen von Creditreform in vier Teile: „Aktuelle Geschäftslage“, „Erwartungen des Mittelstandes“, „Finanzierung“ und „Wirtschaftspolitisches Umfeld“. Abgefragt werden dabei Indikatoren wie Geschäftslage, Umsatz- und Ertragsentwicklung, Preise, Personalsituation sowie Investitionswillen. Darüber hinaus beurteilen die teilnehmenden Unternehmen das Zahlungsverhalten ihrer Kunden und machen Angaben zu Forderungsverlusten und Eigenkapitalquote. Im „Wirtschaftspolitischen Umfeld“ werden aktuelle Fragen zu den Rahmenbedingungen für mittelständische Firmen gestellt.

KfW Bankengruppe

KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

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

- Innerhalb der sechzehn Einzelsegmente (d. h. Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Einzelhandel und Großhandel jeweils in den beiden Größenklassen „Mittelstand“ und „Großunternehmen“ sowie in West- und Ostdeutschland) werden die individuellen Angaben mit Faktoren gewichtet, die sich an der ökonomischen Bedeutung des antwortenden Unternehmens (Jahresumsatz bzw. Beschäftigtenzahl) orientieren. Die dabei verwendeten Gewichtungspunkte steigen unterproportional zur Unternehmensgröße an, um den Einfluss der Überrepräsentation der größeren Firmen im ifo Konjunkturtest auf die Ergebnisse zu kompensieren. Die Gesamtindikatoren wiederum sind ein gewichteter Durchschnitt der jeweiligen Segmentergebnisse, wobei die gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfungsanteile des Jahres 2002 als Gewichtungsschema herangezogen werden. Dieses Gewichtungsschema bleibt bis auf weiteres fix, damit konjunkturelle Effekte nicht durch Strukturveränderungen verzerrt werden.
- 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, 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 Sechsmontatsdurchschnitt geglättet. Ein Anstieg deutet, unabhängig von der absoluten Konjunktursituation, auf eine relative Verbesserung der Mittelständler im Vergleich zu Großunternehmen hin, und umgekehrt.
- Sämtliche Zeitreihen sind saison- und mittelwertbereinigt. Die Nulllinie markiert somit den „konjunkturneutralen“ langfristigen Durchschnitt. Indikatorwerte größer (kleiner) Null weisen auf eine überdurchschnittliche bzw. positive (unterdurchschnittliche bzw. negative) Konjunktursituation hin. Seit Dezember 2004 werden die *Monatsergebnisse* des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers regelmäßig exklusiv in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung erstveröffentlicht.

Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren

- Der Beschäftigungsindikator basiert auf den Angaben der in dem Bezugsquartal im Rahmen der gewerblichen Breitenprogramme der KfW Bankengruppe geförderten Firmen mit bis zu 500 Beschäftigten und höchstens 50 Mio. EUR Jahresumsatz zu den bei ihnen bereits bestehenden Arbeitsplätzen sowie der geplanten Veränderung der Arbeitsplatzanzahl im Zuge des finanzierten Investitionsprojektes. Er ist definiert als „Geplante neue Arbeitsplätze pro 100 bestehenden“ und zeigt folglich die angestrebte prozentuale Beschäftigungsveränderung an.
- Die Kennziffer wird als gewichtetes arithmetisches Mittel der Einzelangaben ausgewiesen, das für drei regionale Segmente (Deutschland, West, Ost einschließlich Berlin) und vier Branchensegmente (Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel, Dienstleister) berechnet wird. Eine in monatlicher Datenfrequenz aufbereitete Variante dieser Kenngröße wird seit Juli 2002 unter dem Namen „SZ-Beschäftigungsindikator Mittelstand – Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren, berechnet von der KfW Bankengruppe“ regelmäßig exklusiv in der Süddeutschen Zeitung erstveröffentlicht.

Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen

Tabelle 1.2 KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

Saldo [Prozentpunkte]*	Stabw.	Jahr						Jahr/Quartal							
		2000	2001	2002	2003	2004	Vj.	03/4	04/1	04/2	04/3	04/4	Vj.	Vq.	Jd.
Geschäftsklima															
Ver. Gewerbe	10,5	18,1	-2,9	-7,5	-4,8	5,4	10,2	5,6	6,3	5,0	5,8	4,6	-1,0	-1,2	-0,8
Bauhauptgewerbe	14,6	-2,5	-11,0	-17,2	-14,5	-12,3	2,2	-10,7	-7,4	-12,3	-15,9	-13,4	-2,7	2,5	-1,1
Einzelhandel	11,9	6,1	-4,7	-22,5	-12,7	-7,4	5,3	-1,5	-3,5	-7,6	-8,7	-9,9	-8,4	-1,2	-2,5
Großhandel	12,3	9,5	-10,2	-19,1	-12,3	2,2	14,5	0,1	0,6	1,4	3,9	2,7	2,6	-1,2	0,5
Insgesamt	9,3	11,3	-5,7	-13,0	-8,9	-0,5	8,4	0,4	1,3	-0,9	-1,0	-1,4	-1,8	-0,4	-0,9
Erwartungen	6,9	10,9	-7,5	-5,6	-3,2	2,6	5,8	9,8	9,5	1,9	-0,6	-0,3	-10,1	0,3	-2,9
Lage	13,2	11,5	-4,2	-19,6	-14,2	-3,5	10,7	-8,2	-6,1	-3,6	-1,5	-2,6	5,6	-1,1	0,9
Differenz Erwartungen/Lage	10,1	-0,6	-3,3	14,0	11,0	6,1	-4,9	18,0	15,6	5,5	0,9	2,3	-15,7	1,4	-3,8
West	10,1	13,3	-5,1	-12,7	-9,0	0,3	9,3	1,1	1,8	-0,3	0,0	-0,3	-1,4	-0,3	-0,6
Ost	8,5	-1,0	-9,5	-14,1	-8,0	-5,5	2,5	-4,4	-1,5	-5,0	-7,4	-8,1	-3,7	-0,7	-2,6
Differenz West/Ost	11,0	14,3	4,4	1,4	-1,0	5,8	6,8	5,5	3,3	4,7	7,4	7,8	2,3	0,4	2,0
Relativer Mittelstandsindikator**															
Insgesamt	5,7	-2,4	-1,6	-1,9	-4,5	-6,9	-2,4	-5,1	-6,5	-6,7	-7,2	-7,3	-2,2	-0,1	-0,4
Erwartungen	5,0	2,1	3,1	-2,5	-5,7	-7,0	-1,3	-7,4	-7,6	-6,5	-7,2	-6,7	0,7	0,5	0,3
Lage	8,1	-6,9	-6,4	-1,4	-3,4	-6,8	-3,4	-2,7	-5,4	-7,0	-7,1	-7,8	-5,1	-0,7	-1,0

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 1.3 Auftragslage*

	sehr gut/gut			befriedigend/ausreichend			mangelhaft/ungenügend			Saldo gut/schlecht		
	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz
Verarb. Gewerbe	32,8	33,3	0,5	48,3	50,4	2,1	18,3	15,1	-3,2	14,5	18,2	3,7
Bau	27,3	28,1	0,8	54,2	50,1	-4,1	18,5	21,8	3,3	8,8	6,3	-2,5
Handel	23,4	25,7	2,3	55,5	58,3	2,8	20,9	15,8	-5,1	2,5	9,9	7,4
Dienstleister	32,4	32,5	0,1	52,9	54,5	1,6	14,6	12,7	-1,9	17,8	19,8	2,0
Insgesamt	29,4	30,3	0,9	53,1	54,1	1,0	17,4	15,2	-2,2	12,0	15,1	3,1
Westdeutschland	28,3	29,7	1,4	53,8	55,7	1,9	17,7	14,2	-3,5	10,6	15,5	4,9
Ostdeutschland	34,8	32,3	-2,5	49,3	45,8	-3,5	15,4	21,4	6,0	19,4	10,9	-8,5
Differenz W./O.	-6,5	-2,6	3,9	4,5	9,9	5,4	2,3	-7,2	-9,5	-8,8	4,6	13,4

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.4 Umsatzlage*

	gestiegen			stabil			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz
Verarb. Gewerbe	38,4	31,7	-6,7	33,6	40,3	6,7	27,5	22,5	-5,0	10,9	9,2	-1,7
Bau	23,3	32,0	8,7	46,5	34,8	-11,7	30,2	30,8	0,6	-6,9	1,2	8,1
Handel	25,9	26,5	0,6	42,2	38,3	-3,9	31,9	31,7	-0,2	-6,0	-5,2	0,8
Dienstleister	28,0	29,0	1,0	45,4	41,7	-3,7	26,4	26,2	-0,2	1,6	2,8	1,2
Insgesamt	28,3	29,2	0,9	43,0	39,6	-3,4	28,5	27,7	-0,8	-0,2	1,5	1,7
Westdeutschland	28,1	28,4	0,3	42,7	40,7	-2,0	29,0	27,6	-1,4	-0,9	0,8	1,7
Ostdeutschland	29,4	33,7	4,3	44,3	32,9	-11,4	26,3	29,4	3,1	3,1	4,3	1,2
Differenz W./O.	-1,3	-5,3	-4,0	-1,6	7,8	9,4	2,7	-1,8	-4,5	-4,0	-3,5	0,5

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.5 Umsatzerwartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz
Verarb. Gewerbe	26,7	22,3	-4,4	52,2	51,5	-0,7	20,6	19,8	-0,8	6,1	2,5	-3,6
Bau	12,2	9,6	-2,6	48,6	49,1	0,5	39,2	37,7	-1,5	-27,0	-28,1	-1,1
Handel	24,6	20,4	-4,2	54,2	52,0	-2,2	20,8	23,6	2,8	3,8	-3,2	-7,0
Dienstleister	24,6	21,9	-2,7	55,9	51,9	-4,0	19,0	23,0	4,0	5,6	-1,1	-6,7
Insgesamt	23,2	19,8	-3,4	53,9	51,4	-2,5	22,5	24,8	2,3	0,7	-5,0	-5,7
Westdeutschland	25,5	20,5	-5,0	52,9	52,2	-0,7	21,2	23,5	2,3	4,3	-3,0	-7,3
Ostdeutschland	11,4	15,3	3,9	59,3	46,9	-12,4	29,3	33,4	4,1	-17,9	-18,1	-0,2
Differenz W./O.	14,1	5,2	-8,9	-6,4	5,3	11,7	-8,1	-9,9	-1,8	22,2	15,1	-7,1

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.6 Beschäftigungslage*

	aufgestockt			unverändert			verkleinert			Saldo aufgest./verkleinert		
	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz
Verarb. Gewerbe	20,1	15,0	-5,1	47,5	56,2	8,7	32,0	28,4	-3,6	-11,9	-13,4	-1,5
Bau	12,2	17,4	5,2	51,9	51,7	-0,2	35,9	30,5	-5,4	-23,7	-13,1	10,6
Handel	12,7	12,8	0,1	58,5	66,3	7,8	28,8	20,7	-8,1	-16,1	-7,9	8,2
Dienstleister	18,3	18,8	0,5	54,6	58,7	4,1	27,1	22,4	-4,7	-8,8	-3,6	5,2
Insgesamt	16,2	16,5	0,3	54,2	59,2	5,0	29,5	24,1	-5,4	-13,3	-7,6	5,7
Westdeutschland	15,4	16,2	0,8	54,4	59,1	4,7	30,1	24,5	-5,6	-14,7	-8,3	6,4
Ostdeutschland	20,4	18,1	-2,3	53,2	59,3	6,1	26,4	22,2	-4,2	-6,0	-4,1	1,9
Differenz W./O.	-5,0	-1,9	3,1	1,2	-0,2	-1,4	3,7	2,3	-1,4	-8,7	-4,2	4,5

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.7 Beschäftigungsplanung*

	aufstocken			unverändert			verkleinern			Saldo aufst./verkleinern		
	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz
Verarb. Gewerbe	15,4	10,6	-4,8	63,7	65,6	1,9	20,4	22,5	2,1	-5,0	-11,9	-6,9
Bau	4,2	4,7	0,5	66,8	68,3	1,5	28,9	27,0	-1,9	-24,7	-22,3	2,4
Handel	11,5	9,2	-2,3	71,7	73,8	2,1	16,8	16,5	-0,3	-5,3	-7,3	-2,0
Dienstleister	13,8	13,0	-0,8	67,0	68,3	1,3	18,8	18,4	-0,4	-5,0	-5,4	-0,4
Insgesamt	12,1	10,5	-1,6	67,8	69,3	1,5	19,9	19,8	-0,1	-7,8	-9,3	-1,5
Westdeutschland	12,7	11,1	-1,6	68,1	69,9	1,8	19,0	18,6	-0,4	-6,3	-7,5	-1,2
Ostdeutschland	9,0	7,2	-1,8	66,3	64,8	-1,5	24,7	27,6	2,9	-15,7	-20,4	-4,7
Differenz W./O.	3,7	3,9	0,2	1,8	5,1	3,3	-5,7	-9,0	-3,3	9,4	12,9	3,5

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.8 Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren*

[%]	langfr. Durchs.	Jahr							Jahr/Quartal							
		2000	2001	2002	2003	2004	Vj.	lfr. D.	03/4	04/1	04/2	04/3	04/4	Vj.	Vq.	Jd.
Verarb. Gewerbe	6,6	6,8	6,6	6,5	4,9	5,4	0,5	-1,2	4,4	6,7	5,1	4,8	5,1	0,7	0,3	-0,3
Bau	5,8	5,3	5,0	5,2	4,4	6,6	2,2	0,8	5,6	6,6	7,3	6,3	6,0	0,4	-0,3	-0,6
Handel	10,4	10,2	10,7	10,6	9,2	9,4	0,2	-1,0	8,0	11,5	8,9	8,5	8,5	0,5	0,0	-0,9
Dienstleister	13,1	13,2	11,1	12,3	9,2	10,1	0,9	-3,0	8,3	11,1	9,5	10,0	9,8	1,5	-0,2	-0,3
Insgesamt	8,6	8,6	8,3	8,5	6,8	7,4	0,6	-1,2	6,1	8,8	7,0	6,8	6,8	0,7	0,0	-0,6
Westdeutschland	8,1	8,3	7,9	7,8	6,5	6,8	0,3	-1,3	5,9	7,8	6,6	6,3	6,3	0,4	0,0	-0,5
Ostdeutschland	12,8	11,3	12,2	14,1	8,9	12,3	3,4	-0,5	7,7	16,6	10,6	10,6	11,3	3,6	0,7	-1,0

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

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

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

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

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

* Neu geplante Arbeitsplätze pro 100 bestehenden

Quelle: KfW

Tabelle 1.9 Investitionsbereite Unternehmen*

	langfr. Durchs.	1999		2000		2001		2002 (Sep)		2002 (Dez)		2003		2004	
		Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.**	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.
Verarb. Gewerbe	53,7	69,1	2,1	57,1	-12,0	50,5	-6,6	27,3	-23,2	30,5	3,2	43,0	12,5	41,2	-1,8
Bau	33,9	52,8	13,1	36,1	-16,7	32,0	-4,1	17,5	-14,5	15,1	-2,4	20,7	5,6	25,1	4,4
Handel	42,7	58,1	-5,7	44,2	-13,9	40,3	-3,9	21,7	-18,6	21,4	-0,3	25,6	4,2	27,5	1,9
Dienstleister	53,5	70,7	3,9	67,6	-3,1	48,0	-19,6	30,3	-17,7	27,6	-2,7	34,2	6,6	39,5	5,3
Insgesamt	46,7	64,5	4,8	52,1	-12,4	43,2	-8,9	25,8	-17,4	24,6	-1,2	31,3	6,7	34,6	3,3
Westdeutschland	48,9	66,1	0,9	56,9	-9,2	43,9	-13,0	26,0	-17,9	24,8	-1,2	32,3	7,5	35,1	2,8
Ostdeutschland	42,4	60,3	5,4	37,9	-22,4	41,5	3,6	24,5	-17,0	23,1	-1,4	26,3	3,2	32,5	6,2
Differenz W./O.	6,5	5,8	-4,5	19,0	13,2	2,4	-16,6	1,5	-0,9	1,7	0,2	6,0	4,3	2,6	-3,4

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

Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage)

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.10 Ertragslage*

	Erträge gestiegen			gleichgeblieben			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz
Verarb. Gewerbe	28,7	26,2	-2,5	38,6	43,8	5,2	32,3	29,6	-2,7	-3,6	-3,4	0,2
Bau	22,6	24,0	1,4	42,4	42,2	-0,2	34,6	33,8	-0,8	-12,0	-9,8	2,2
Handel	21,1	21,3	0,2	41,8	43,1	1,3	36,8	35,6	-1,2	-15,7	-14,3	1,4
Dienstleister	26,7	24,7	-2,0	41,2	44,8	3,6	32,1	30,2	-1,9	-5,4	-5,5	-0,1
Insgesamt	24,9	24,0	-0,9	41,2	43,8	2,6	33,7	32,0	-1,7	-8,8	-8,0	0,8
Westdeutschland	24,6	22,9	-1,7	41,1	45,3	4,2	34,1	31,6	-2,5	-9,5	-8,7	0,8
Ostdeutschland	26,5	30,6	4,1	41,7	35,2	-6,5	31,8	33,7	1,9	-5,3	-3,1	2,2
<i>Differenz W./O.</i>	-1,9	-7,7	-5,8	-0,6	10,1	10,7	2,3	-2,1	-4,4	-4,2	-5,6	-1,4

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.11 Ertragserwartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz	2003	2004	Differenz
Verarb. Gewerbe	18,4	19,9	1,5	55,1	54,3	-0,8	26,0	24,9	-1,1	-7,6	-5,0	2,6
Bau	11,4	8,9	-2,5	51,2	52,9	1,7	37,4	37,1	-0,3	-26,0	-28,2	-2,2
Handel	17,8	13,0	-4,8	55,8	57,7	1,9	26,3	28,8	2,5	-8,5	-15,8	-7,3
Dienstleister	20,9	19,5	-1,4	56,1	55,9	-0,2	23,0	24,6	1,6	-2,1	-5,1	-3,0
Insgesamt	18,4	16,4	-2,0	55,2	55,7	0,5	26,3	27,5	1,2	-7,9	-11,1	-3,2
Westdeutschland	19,8	17,0	-2,8	55,1	55,9	0,8	25,0	26,8	1,8	-5,2	-9,8	-4,6
Ostdeutschland	11,3	11,8	0,5	55,7	54,5	-1,2	33,1	32,8	-0,3	-21,8	-21,0	0,8
<i>Differenz W./O.</i>	8,5	5,2	-3,3	-0,6	1,4	2,0	-8,1	-6,0	2,1	16,6	11,2	-5,4

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

2 Unternehmensfluktuation: Neuere Trends im Gründungsgeschehen

Das Eintreten neuer Unternehmen in den Markt und das Ausscheiden nicht überlebensfähiger Unternehmen aus dem Markt sind elementare Voraussetzungen für das Entstehen wettbewerbsfähiger Marktstrukturen und damit für Wachstum und Wohlstand in einer Volkswirtschaft. Freier Marktzugang und Rahmenbedingungen, die die Flexibilität der Unternehmen gewährleisten, sind deshalb wesentliche Elemente der marktwirtschaftlichen Ordnung. Die Wirtschaftspolitik setzt darüber hinaus große Erwartungen in die Bedeutung neuer Unternehmen für den Arbeitsmarkt.

In diesem Kapitel des MittelstandsMonitors 2005 stehen traditionell die neuesten Daten zur Unternehmensfluktuation, also zu den Gründungen, den Liquidationen und den Insolvenzen, im Mittelpunkt der Betrachtung (Abschnitt 2.2). Den Gründungen wird überdies in dem folgenden Abschnitt 2.1 besonders Rechnung getragen, indem der Frage nach der Entstehung neuer Unternehmen und nach deren gesamtwirtschaftlicher Bedeutung nachgegangen wird. In den beiden vergangenen Jahren hat sich außerdem eine Facette des Gründungsgeschehens verstärkt bemerkbar gemacht - Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Erste Erkenntnisse über dieses auch von der Arbeitsmarktpolitik geförderte Phänomen werden in Abschnitt 2.3 berichtet. Schließlich wird in Abschnitt 2.4 ein Aspekt betrachtet, der im Zusammenhang mit der Bürokratiediskussion auch für das Gründungsgeschehen eine gewisse Bedeutung erlangt hat: Es wird am Beispiel der Private company limited by shares oder kurz *Limited* aufgezeigt, welche Vor- und Nachteile es hat, bei einer Gründung in Deutschland diese englische Gesellschaftsform zu wählen.

2.1 Erklärungsansätze für die Entstehung und die Bedeutung neuer Unternehmen

Ansätze zur Erklärung der Gründungsentscheidung

Die Forschung zur Unternehmensfluktuation befasst sich schwerpunktmäßig mit Existenzgründungen. Dagegen hat die Berichterstattung über Marktaustritte von Unternehmen in der öffentlichen Diskussion einen geringeren Stellenwert. Diese Schwerpunktbildung ist nachvollziehbar, da Gründungen die „positive Seite“ des Fluktuationsgeschehens darstellen. Um so überraschender ist, dass es bis heute noch keine einheitliche Theorie der Existenz- oder Unternehmensgründung gibt.²⁵ Vielleicht ist es illusorisch daran zu glauben, dass eine ein-

²⁵ So weist beispielsweise Fallgatter (2002) darauf hin, dass die breit akzeptierten Paradigmen wie Prinzipal/Agenten-Theorie, Transaktionskostentheorie und ressourcenbasierter Ansatz (z.B. Schumpeter) nur begrenzt oder gar nicht auf das Gründungsphänomen anzuwenden sind (S. 34 ff.). Auch die

zelne Theorie die vielfältigen Aspekte des Gründungsphänomens einbeziehen kann. Immerhin bietet die wissenschaftliche Literatur aber zahlreiche Erklärungsansätze, die zum Verständnis darüber beitragen können, warum neue Unternehmen entstehen und welche Einflussfaktoren den Entstehungsprozess fördern oder hemmen.

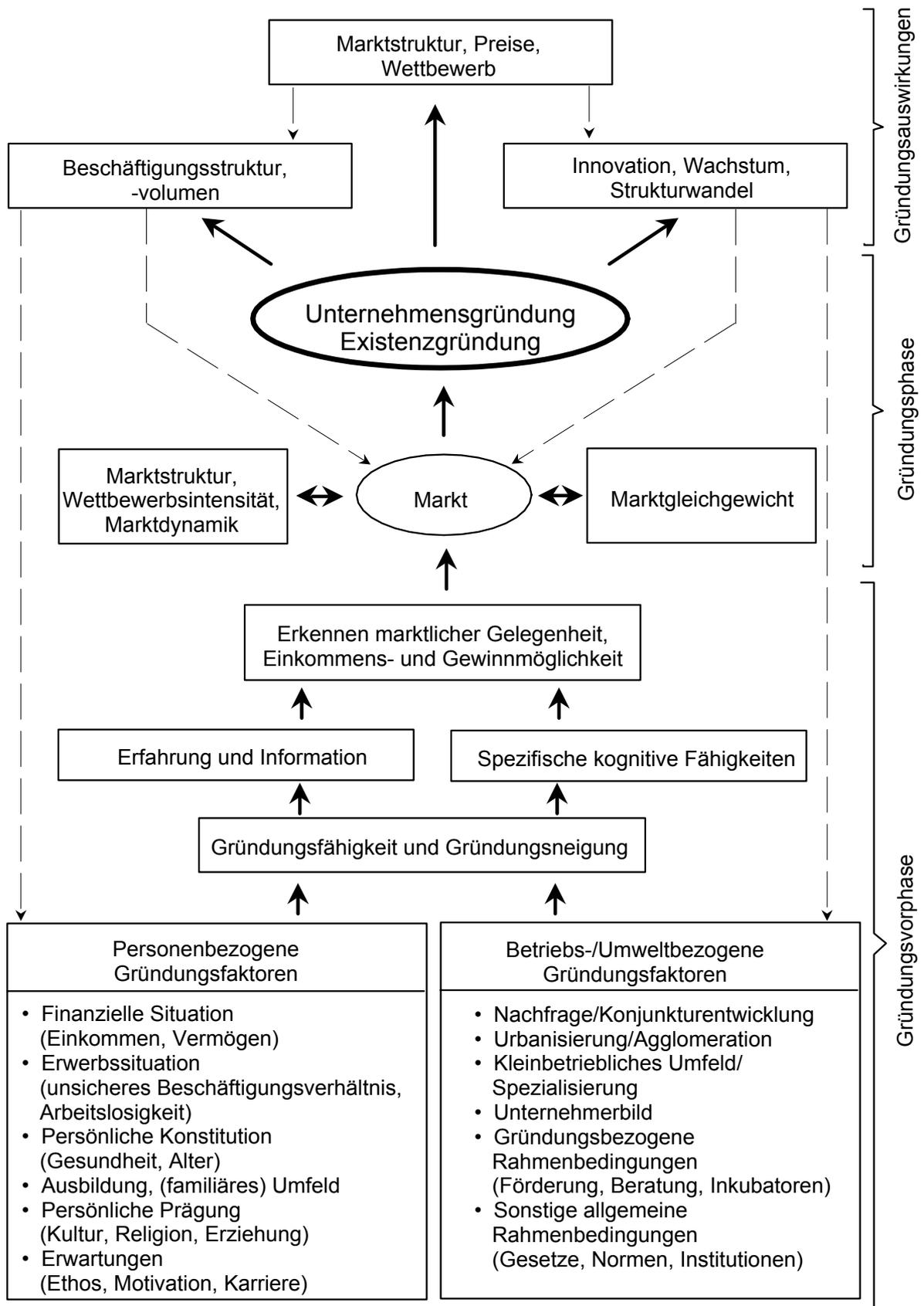
Warum entstehen neue Unternehmen und „why care about firm births“?²⁶ Diese beiden Fragen sind nicht leicht zu beantworten, da es sich bei der „Geburt“ eines Unternehmens um einen äußerst komplexen Vorgang handelt, bei dem unter anderem die Persönlichkeit der Gründer, die Gründungskonzeption und die Überwindung von Marktzutrittsbarrieren eine Rolle spielen.²⁷ Es sind somit vielfältige sowohl subjektive als auch objektive Faktoren, deren Vorhandensein und Zusammenspiel in einer Unternehmens- oder Existenzgründung münden kann. Persönliche Erwartungen und Lebenspläne sind mitbestimmend, können aber mitunter nur bei einer bestimmten Konstellation bzw. Veränderung der Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel der Deregulierung eines Marktes (Telekommunikation, Gesundheitswesen, Reform der Handwerksordnung), realisiert werden. Erwartungen an Beschäftigung und Innovationen sind es auch, die in Politik und Gesellschaft mit der Entstehung neuer Unternehmen verbunden sind. Ob sie berechtigt sind, kann nur durch empirische Erkenntnisse über das Fluktuationsgeschehen geklärt werden.

Um der Darstellung des Prozesses der Entstehung neuer Unternehmen eine gewisse Struktur zu geben und zugleich seine Komplexität aufzuzeigen, sind die u.E. wesentlichen Faktoren und erwarteten Auswirkungen in einem Schaubild (Abbildung 2.1) zusammengestellt. Danach werden drei Phasen unterschieden: Gründungsvorphase, Gründungsphase und Gründungsauswirkungen.

neoklassische Preistheorie ist in diesem Zusammenhang als wenig wirklichkeitsnah anzusehen (Wenz (1993), S. 39).

²⁶ Reynolds, Storey and Westhead (1994), S. 445.

²⁷ Vgl. Albach (1987), S. 6.



Quelle: IfM Bonn

Abbildung 2.1: Entstehungsbedingungen und Auswirkungen von Gründungen

In der Gründungsvorphase werden das Vorhandensein und die Wertigkeit verschiedener Gründungsfaktoren, die entweder personen- oder umweltbezogen sind, überprüft. Welter spricht von der „mikro- und makrosozialen sowie mikro- und makroökonomischen Umwelt“²⁸. Die personenbezogenen Faktoren auf der Mikroebene, Erkenntnisobjekt beispielsweise der Humankapitaltheorie,²⁹ beschreiben die beim potenziellen Gründer vorhandenen Voraussetzungen wie die finanzielle Situation ((Familien-)Einkommen, Vermögen), die Erwerbssituation (unsicheres Beschäftigungsverhältnis, Arbeitslosigkeit), die persönliche Konstitution (Gesundheit, Alter), die Ausbildung und die persönliche Prägung (Erziehung, Kultur, Religion) sowie die Erwartungen (Ethos, Motivation, Karriere), die einem rationalen Opportunitätskostenkalkül unterzogen werden müssen. In der Literatur wird noch einmal unterschieden zwischen Pull-Faktoren („Ökonomie des Wohlstands“, „Ökonomie der Selbstverwirklichung“) und Push-Faktoren („Ökonomie der Armut“, „Ökonomie der Not“).³⁰

Hinzu kommen die betriebs-/umweltbezogenen Faktoren, Erkenntnisobjekt etwa der Organisationsökologie,³¹ die sich mit den strukturellen Determinanten der Überlebensfähigkeit neuer Unternehmen beschäftigt. Hier sind zu nennen die spezifische Nachfrage und die allgemeine Konjunkturentwicklung, strukturelle Bedingungen wie Urbanisierung/Agglomeration, kleinbetriebliches Umfeld und Spezialisierungsgrad, die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen (Förderung, Beratung, Inkubatoren wie z.B. Hochschulen) sowie die sonstigen allgemeinen Rahmenbedingungen, die durch Gesetze, Normen und Institutionen definiert werden.

Aus der (mehr oder weniger differenzierten) Abwägung all dieser Faktoren, seien es objektiv festgestellte Voraussetzungen oder Interpretationen von Entwicklungen oder Erwartungen, ergibt sich für den potenziellen Gründer der Befund, ob seine Fähigkeiten zum Unternehmenseinreichen ausreichen und ob seine Gründungsneigung hinreichend groß ist, um das Ziel einer Unternehmensgründung weiter zu verfolgen. Um eine konkrete marktliche Gelegenheit mit der Chance auf Einkommens- und Gewinnmöglichkeiten identifizieren zu können, bedarf es weiterhin einer gewissen Erfahrung (z.B. Branchenerfahrung, Führungserfahrung), zahlreicher Informationen sowie spezifischer kognitiver Fähigkeiten (Erkennen von Marktlücken), die in einem möglichen Unternehmenskonzept münden.

²⁸ Welter (2000), S. 23.

²⁹ Vgl. Brüderl, Preisendörfer und Baumann (1991), S. 92 ff.; Preisendörfer (2002), S. 45 ff.; siehe auch Backes-Gellner, Demirer und Sternberg (2002).

³⁰ Vgl. Bögenhold (1985), S. 246.

³¹ Vgl. Brüderl, Preisendörfer und Baumann (1991), S. 93 ff.

Auch wenn der Übergang von der Gründungsvorphase zur eigentlichen Gründungsphase meist fließend ist, lässt sich letztere insoweit kennzeichnen, als in dieser Phase Gründungs-idee bzw. -konzept vor dem Hintergrund der bestehenden Bedingungen des anvisierten Marktes oder Marktsegmentes bewertet werden. Dabei ist zum einen die Marktstruktur von Bedeutung: Handelt es sich um einen mono- oder oligopolistischen Markt mit hohen Marktzutrittsbarrieren oder um einen atomistischen Markt mit einer Vielzahl von Wettbewerbern und hoher Wettbewerbsintensität? Zum anderen ist die Frage zu beantworten, ob es sich um einen statischen oder einen dynamischen Markt handelt und ob sich der Markt im Gleichgewicht befindet. Ungleichgewichtige Märkte bieten mitunter große Gewinnchancen, die sich, wenn sie durch Unternehmensneugründungen wahrgenommen werden, verringern und den Markt wieder zum Gleichgewicht tendieren lassen. Sind alle oder zumindest die Mehrzahl der Voraussetzungen und Bedingungen positiv oder günstig, mündet der Abwägungsprozess in einer Existenz- oder Unternehmensgründung.

Bedeutung von Existenz- und Unternehmensgründungen

Die Dynamik der Märkte wird zu wesentlichen Teilen auch durch die Unternehmensfluktuation in Gang gehalten. Neue Unternehmen können die Angebotsstruktur verändern und/oder ergänzen; ihr Erfolg und Überleben im Markt hängen vom zusätzlichen Nutzen ab, den Abnehmer bei Inanspruchnahme ihrer Angebote realisieren können. Diesem Idealbild entspricht aber nur ein verhältnismäßig geringer Teil der Unternehmensgründungen. Der überwiegende Teil der neu in den Markt eintretenden Unternehmen ist klein oder sehr klein und bietet Produkte bzw. Leistungen an, die sich nur unwesentlich vom bereits bestehenden Angebot unterscheiden. Solche Unternehmensgründungen verändern die Angebotsstrukturen allenfalls marginal.³²

Lediglich eine sehr kleine Zahl von Gründungen bietet radikale Neuerungen an, versucht also den Markteintritt mit neuen Produkten und Prozessen, die neue Märkte eröffnen, neue Bedürfnisse der Nachfrage ansprechen und/oder neue Technologien implementieren oder weiterentwickeln. Häufig treten solche neuen Unternehmen diskontinuierlich bzw. in bestimmten Phasen des Technologielebenszyklus zeitlich und auch räumlich konzentriert auf. Ein Teil der radikalen Neuerungen wird vom Markt gar nicht oder aber mit deutlicher Zeitverzögerung aufgenommen. Trotz ihres geringen Gewichts im gesamten Gründungsgeschehen können diese innovativen Gründungen, wenn sie vom Markt akzeptiert werden, etablierte Marktstrukturen verändern, neuen Märkten und Technologien zum Durchbruch verhelfen und neue Arbeitsplätze schaffen.

Unabhängig davon, ob Gründungen Imitationen oder Innovationen hervorbringen, intensiviert ein dynamisches Gründungsgeschehen den Wettbewerb und sorgt auch für den Marktaustritt schwächerer Unternehmen bzw. für Anpassungsleistungen der Konkurrenten. Unter wettbewerblichen Gesichtspunkten ist die gesamtwirtschaftliche Bedeutung eines lebhaften Gründungsgeschehens kaum anzuzweifeln. In der Wirtschaftspolitik hat deshalb seit vielen Jahren die Gründungsförderung mit zahlreichen Maßnahmen ihren festen Platz, selbst wenn die tatsächlichen ökonomischen und gesellschaftlichen Effekte der Unternehmensfluktuation bzw. ihrer Steigerung nur schwer nachzuweisen sind.

Jüngst veröffentlichte Studien geben zwar Hinweise auf einen positiven Zusammenhang zwischen der Zahl der Gründungen bzw. des Gründungsüberschusses und der regionalen Beschäftigungsentwicklung.³³ Der Zusammenhang scheint jedoch Schwankungen im Zeitablauf zu unterliegen.³⁴ Zudem sind branchenspezifische Unterschiede zu beobachten. Die Branchenkomposition des Gründungsgeschehens würde damit eine wesentliche Rolle für den Umfang gesamtwirtschaftlicher Beiträge der Unternehmensfluktuation spielen. Aber auch anderen qualitativen Merkmalen, wie z.B. Qualifikation der Gründer oder deren finanzielle Ausstattung, wird Bedeutung für die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von Gründungen beigemessen.

Auf die Frage nach den Nettoeffekten der Unternehmensfluktuation insgesamt, insbesondere wenn man auch ihre indirekten (z.B. Verdrängungs-)Effekte und damit verbundene volkswirtschaftliche Verluste berücksichtigt, ist die Wissenschaft eine eindeutige Antwort bislang schuldig geblieben. Einige der direkten Auswirkungen, etwa die Veränderung der Unternehmenszahl oder des Arbeitsplatzangebotes, sind dagegen recht gut dokumentiert.³⁵

Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des Auftretens neuer Unternehmen an den Märkten sind im oberen Drittel von Abbildung 2.1 skizziert. Sie hängen davon ab, ob es sich entsprechend der eingangs getroffenen Unterscheidung um innovative oder nicht-innovative Gründungen handelt. Nur wenn mit den Gründungen Innovationen verbunden sind, ist mit wesentlichen, gesamtwirtschaftlich positiven Auswirkungen zu rechnen. Gemeinhin wird davon ausgegangen, dass Innovationen durch neue (Pionier-)Unternehmer, die nach Schum-

³² Als Beispiel mag ein angestellter Berater dienen, der nach einer Existenzgründung die selbe Leistung auf eigene Rechnung erbringt.

³³ Vgl. Fritsch (1996), Fritsch und Müller (2004).

³⁴ Vgl. Audretsch und Fritsch (2003).

³⁵ Vgl. zu den Beschäftigungseffekten der Fluktuation z.B. Kapitel 3 im MittelstandsMonitor 2004.

peter³⁶ eine schöpferische Zerstörung durch neue Kombinationen bewirken und den Fortschritt vorantreiben, positive Wirkungen erzielen und damit die Bedingungen für gesamtwirtschaftliches Wachstum verbessern. Wachstum in einzelnen Bereichen der Wirtschaft bedeutet Strukturwandel, Wettbewerb und Preise verändern sich und es entstehen neue Marktstrukturen. Die mit den Gründungen verbundenen Wachstums- und Struktureffekte nähren schließlich die Erwartung, dass sich auch das Beschäftigungsvolumen erhöht. Die so beschriebenen Veränderungen führen zu neuen Ausgangsbedingungen, d.h. es kommt zu unmittelbaren Rückwirkungen auf die Gründungsvorphase und die Gründungsphase (in Abbildung 2.1 durch gestrichelte Linien symbolisiert).

Eingangs wurde festgestellt, dass die meisten Gründungen nicht innovativ sind. Die oben apostrophierten positiven gesamtwirtschaftlichen Wirkungen gehen somit nur von einem relativ geringen Teil aller Gründungen aus. Dominieren aber im Gründungsgeschehen die imitativen Klein- und Kleinstgründungen zu stark, wächst die Gefahr, dass die Verdrängungseffekte am Markt überwiegen und keine positiven Auswirkungen des Gründungsgeschehens zu verzeichnen sind.

Die Wirtschafts- und Mittelstandspolitik steht deshalb immer vor der Frage, inwieweit sie mit ihren Maßnahmen die Rahmenbedingungen für die *bestehenden* Unternehmen oder den Zugang für *neue* Marktteilnehmer verbessern soll. Unternehmensfluktuation ist notwendig, hohe Turbulenz durch Marktein- und -austritte von Unternehmen aber kein Wert an sich und kann gesamtwirtschaftlich schädlich sein. Deshalb sind auch eine bestimmte oder eine möglichst hohe Gründungsintensität oder Selbständigenquote nicht a priori sinnvolle wirtschaftspolitische Ziele. Eine besondere staatliche finanzielle Förderung *innovativer* Gründungen ist angesichts der beschriebenen gesamtwirtschaftlichen Wirkungen in Deutschland ökonomisch sinnvoll. Hierfür spricht auch das spezielle Marktversagen der Finanzierungsmärkte in diesem Bereich. Ebenso notwendig und berechtigt ist es, das Gründungspotenzial durch geeignete Maßnahmen zu pflegen und die Kultur der Selbständigkeit weiter zu stärken. Letztlich beschreitet die Gründungsförderung aber eine Gratwanderung. Eine zu intensive, mit zu hoher Subventionsintensität betriebene allgemeine Gründungsförderung birgt die Gefahr, im Ergebnis volkswirtschaftlich unproduktive Fluktuation („Drehtür“- und Verdrängungseffekte) auszulösen. Die allgemeine Gründungsförderung sollte daher stärker darauf zielen das Gründerpotenzial besser auszuschöpfen und auszubauen, bürokratische Hemmnisse

³⁶ Die Fokussierung Schumpeters auf den Pionierunternehmer wird mitunter kritisch hinterfragt angesichts der Tatsache, dass derartige Persönlichkeiten in der heutigen Zeit eher die Ausnahme sein dürften und der sozio-ökonomische und historische Zusammenhang des 19. und beginnenden 20. Jahrhunderts, aus dem heraus Schumpeter argumentiert, nicht vernachlässigt werden darf (z.B. Fallgatter (2001), S. 1222).

oder Marktzutrittsschranken abzubauen sowie insbesondere den Zugang zu möglichst marktkonformen Finanzierungen zu erleichtern.

2.2 Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland seit 1998

Die Darstellung der Entwicklung der Gründungen und Liquidationen basiert im folgenden auf drei Datenquellen, die sich nach Art und Umfang der abgebildeten Unternehmensfluktuation unterscheiden. Die Gründungszahlen des ZEW liegen mit 243.000 im Jahr 2003 am niedrigsten, weil hierbei vornehmlich wirtschaftsaktive Unternehmen, d.h. vor allem mit überdurchschnittlicher Entwicklungsdynamik oder zahlreichen Geschäftsbeziehungen, betrachtet werden. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn, welche auf den Gewerbemeldungen beruht und auch bestimmte Teile der Kleingewerbetreibenden berücksichtigt, kommt auf 509.000 Existenzgründungen für 2003. Der KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Voll- oder Teilzeitgründer in die Berechnungen ein und kann als umfassender Indikator für die Neigung zur Selbständigkeit interpretiert werden, da alle, die in irgendeiner Form selbständig tätig geworden sind, berücksichtigt werden. Hier ergibt sich für das Jahr 2003 eine Anzahl von 1,66 Mio. und für 2004, nach vorläufigen Ergebnissen, von 1,46 Mio. Gründern.

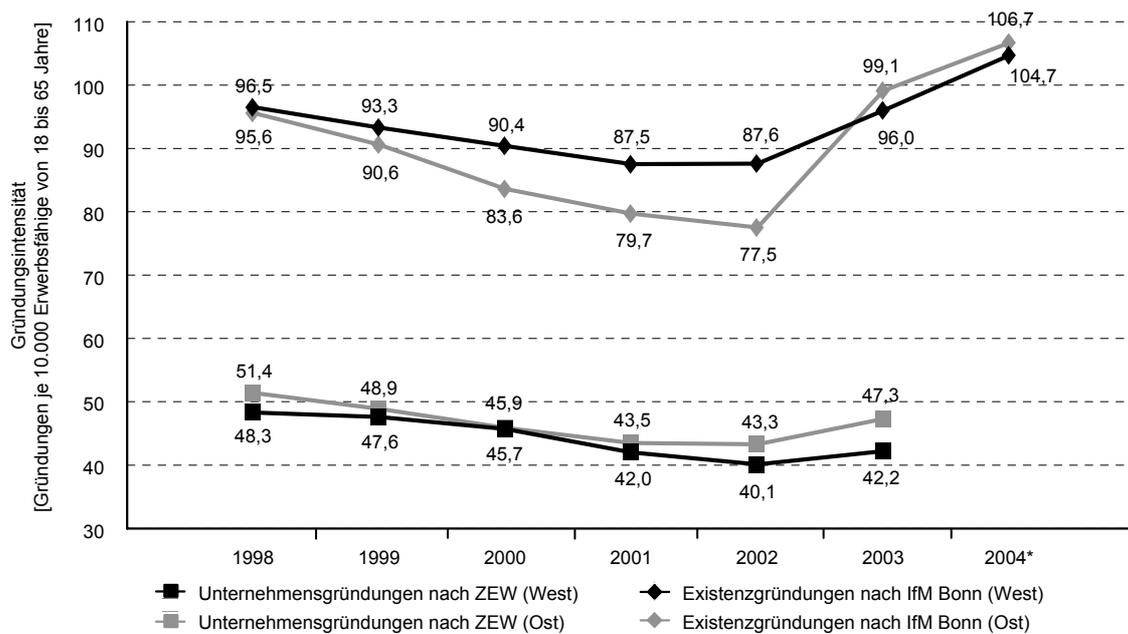
Die Analyse der drei Indikatoren lässt auf gründungstypabhängige Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Entwicklung der Gründungsintensität und des Gründungspotenzials schließen. Zur Darstellung des Liquidationsgeschehens werden ausschließlich die vom IfM Bonn berechneten Zahlen der Liquidationen verwendet.³⁷

Gründungszahlen 2003/04 im Aufwärtstrend

Die Gründungszahlen von ZEW und IfM Bonn weisen nach einem kontinuierlichen Rückgang im Zeitraum 1998 bis 2002, der sich 2002 bereits leicht abschwächte, im Jahre 2003³⁸ wieder eine deutliche Zunahme auf (vgl. Grafik 2.1). Für 2004 prognostiziert das IfM Bonn auf Basis des ersten Halbjahres 553.000 Gründungen.

³⁷ Vgl. den Anhang zu diesem Kapitel für eine ausführlichere Beschreibung der Datenquellen (S. 78).

³⁸ Seit 2003 Änderung der statistischen Datenbasis für die Ermittlung der Gründungen.



* Schätzung auf Basis der Zahlen des 1. Halbjahres 2004

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

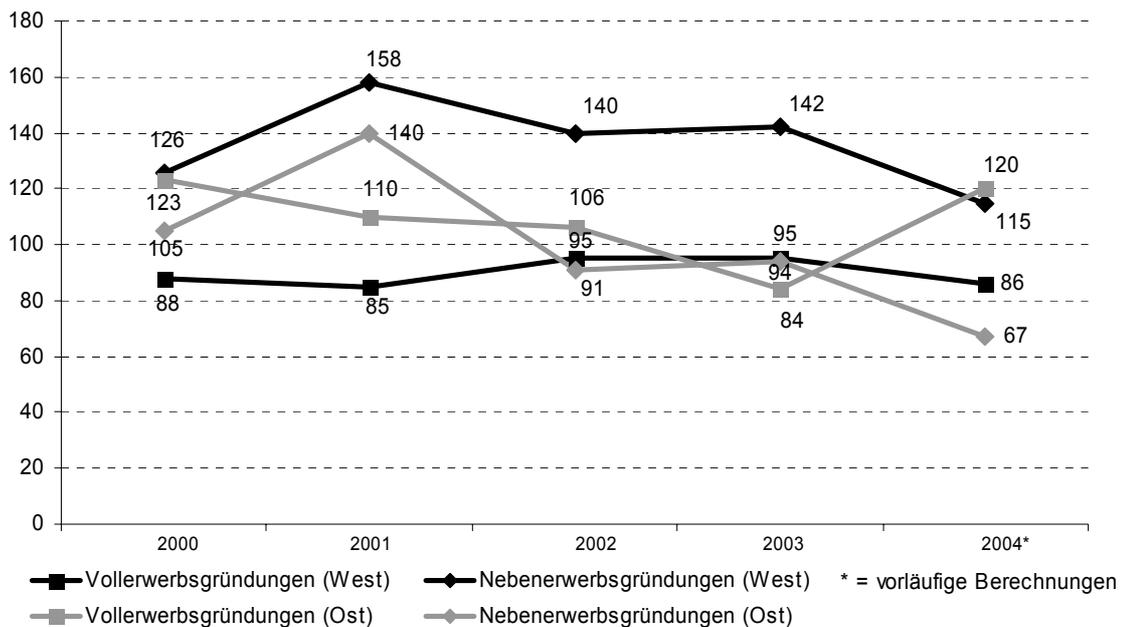
Quelle: ZEW-Gründungspanel und IfM Bonn

Grafik 2.1: Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2003 (Prognose 2004)

Die Gründungsintensitäten (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren [=Erwerbsfähige]) weisen sowohl für West- als auch für Ostdeutschland nach oben, wobei diese Tendenz bei den Zahlen des IfM Bonn, vor allem für Ostdeutschland, besonders ausgeprägt ist. Auf Basis der Halbjahreszahlen für 2004 zeichnet sich eine weiter steigende Tendenz der Gründungsintensitäten ab.³⁹ Insgesamt darf bei der Interpretation der Zunahme der Gründungsintensitäten in den Jahren 2003 und 2004 die durch staatliche Förderung in Form von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss (seit 1.1.2003) angeregte und anhaltend hohe Gründungstätigkeit aus der Arbeitslosigkeit (siehe Abschnitt 2.3) als Erklärungsfaktor nicht außer Acht gelassen werden.

Die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors erlauben eine weitere Differenzierung des Gründungsgeschehens nach Voll- und Nebenerwerb, getrennt nach West- und Ostdeutschland.

³⁹ Bezieht man die Gründungen alternativ auf die Anzahl der Unternehmen (Gründungsquote: Gründungen je 1.000 Unternehmen (nach Umsatzsteuerstatistik)) so ergibt sich nach den Zahlen des IfM Bonn für 2004 eine Gründungsquote von 189 (West: 179; Ost: 234).



Grafik 2.2: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2004

Bis Sommer 2004 bestätigt der KfW-Gründungsmonitor 2005 die positive Entwicklung der Gründungsaktivitäten bei den Vollerwerbsgründern, deren Anzahl nach vorläufigen Ergebnissen von 681.000 (2003) auf 687.000 (2004) anstieg.⁴⁰ Diese Entwicklung wurde, wie die Ergebnisse für die Gründungsintensitäten in Grafik 2.2 zeigen, nur durch das Gründungsgeschehen in Ostdeutschland getragen. Zum starken Anstieg der Gründungen in Ostdeutschland dürften dabei insbesondere die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beigetragen haben: Laut KfW-Gründungsmonitor sind 57 % der ostdeutschen Gründer vorher arbeitslos gewesen, aber nur 29 % der westdeutschen. Im Osten hat sich damit der Anteil der Gründungen aus Arbeitslosigkeit gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöht, im Westen ist er hingegen nahezu unverändert. Zusätzlich werden im KfW-Gründungsmonitor auch Gründungen im Nebenerwerb erfasst. Auffällig ist, dass die Nebenerwerbsgründungen sich im Vergleich zu den Vollerwerbsgründungen gegensätzlich entwickeln: Sie haben seit Sommer 2003 um insgesamt rund 200.000 abgenommen (von 974.000 im Jahr 2003 auf 773.000 im Jahr 2004). Potenzielle Gründer im Nebenerwerb schätzen damit vermutlich den Erfolg einer Selbständigkeit etwa auf Grund der unsicheren Wirtschafts- und Arbeitsmarktlage deutlich schlechter ein als im Vorjahr.

Betrachtet man die Gründungsintensitäten nach Branchen lt. ZEW-Gründungspanel, so wird deutlich, dass der Aufwärtstrend im Jahre 2003 bzw. die Umkehr des Abwärtstrends sich auf alle hier ausgewählten Bereiche erstreckt. Tabelle 2.1 zeigt die Gründungsintensitäten differenziert nach vier Hauptbranchen und zwei technologieintensiven Sektoren. Lediglich in der

⁴⁰ Vgl. KfW-Gründungsmonitor 2004 und 2005 (erscheint im Sommer 2005).

westdeutschen Industrie verharrte die Gründungsintensität 2003 auf dem Niveau des Vorjahres, alle anderen Bereiche in Ost- und Westdeutschland konnten, zum Teil deutliche, Zuwächse erzielen. Die westdeutschen Dienstleistungen weisen 2003 mit einem Indikator von 27,2 die höchste Gründungsintensität im Beobachtungszeitraum auf. Von den klassischen Branchen verzeichnete der Handel, der bereits 2002 als einzige Branche in Westdeutschland eine positive Entwicklung aufwies, 2003 die prozentual höchste Zunahme gegenüber dem Vorjahr sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland. Ein Zusammenhang mit der starken Zunahme von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ist hier nicht auszuschließen.

Tabelle 2.1: Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige ausgewählter Branchenaggregate 1998-2003

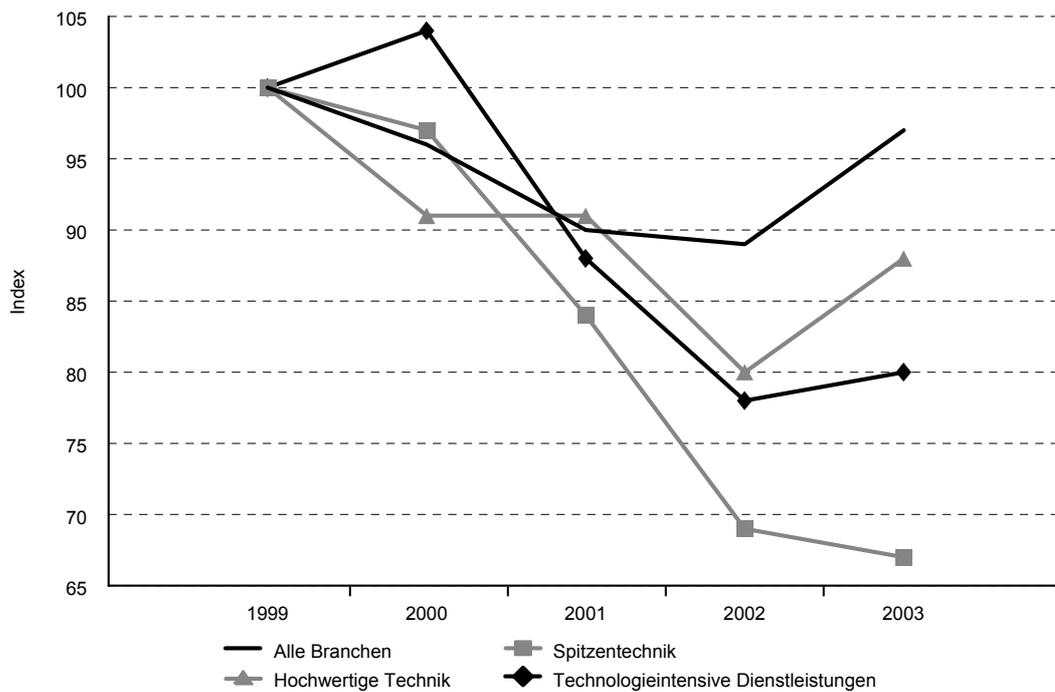
Branchenaggregat	Westdeutschland						Ostdeutschland					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Industrie	2,9	2,7	2,5	2,4	2,3	2,3	2,7	2,5	2,4	2,2	2,0	2,1
Baugewerbe	5,0	4,8	4,5	4,2	4,0	4,5	10,6	9,9	8,8	7,6	7,0	7,4
Handel	14,1	13,1	12,0	11,3	11,7	13,3	12,0	11,1	9,8	8,9	8,8	9,7
Dienstleistungen	26,3	27,0	26,8	25,6	25,3	27,2	26,1	25,3	24,7	23,3	22,4	23,0
Spitzentechnik und hochwertige Technik	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3
Technologieintensive Dienstleistungen	3,3	3,7	3,9	3,4	2,9	3,1	2,9	2,9	2,9	2,4	2,2	2,2

Quelle: ZEW-Gründungspanel

Die in Tabelle 2.1 ausgewiesenen technologieintensiven Sektoren stellen eine Teilmenge der Hitech-Branchen i.w.S. dar.⁴¹ Während sich für Ostdeutschland in diesem wichtigen Segment des Gründungsgeschehens eine leicht rückläufige Tendenz sowohl für die Spitzen- und hochwertige Technik als auch die technologieintensiven Dienstleistungen zeigt, steigt in Westdeutschland die Gründungsintensität in diesem Bereich 2003 wieder an. Diese Entwicklung trägt nicht dazu bei, die Unterschiede zwischen Ost und West zu verringern.

Grafik 2.3, die den Verlauf der Gründungsintensitäten für Deutschland insgesamt bezogen auf das Basisjahr 1999 darstellt, verdeutlicht noch einmal die im Vergleich zu den Vorjahren etwas positivere Entwicklung, die das gesamte Gründungsgeschehen in den technologieintensiven Branchen im Jahr 2003 nahm. Maßgeblich gestützt wird dieses Gesamtergebnis vor allem von Gründungen im Bereich der hochwertigen Technik und der technologieintensiven Dienstleistungen. Die Gründungen im Bereich der volkswirtschaftlich besonders wichtigen Spitzentechnologie sind allerdings auch 2003 erneut rückläufig, wenngleich sich die Stärke des Rückgangs etwas abschwächte. Gerade für den Standort Deutschland ist die Spitzentechnologie jedoch von enormer Bedeutung, so dass die negative Entwicklung gerade in diesem Bereich trotz insgesamt positiver Grundtendenz einen Hinweis auf weiterhin bestehende Defizite gibt.

⁴¹ Zur Abgrenzung siehe Anhang S. 79.

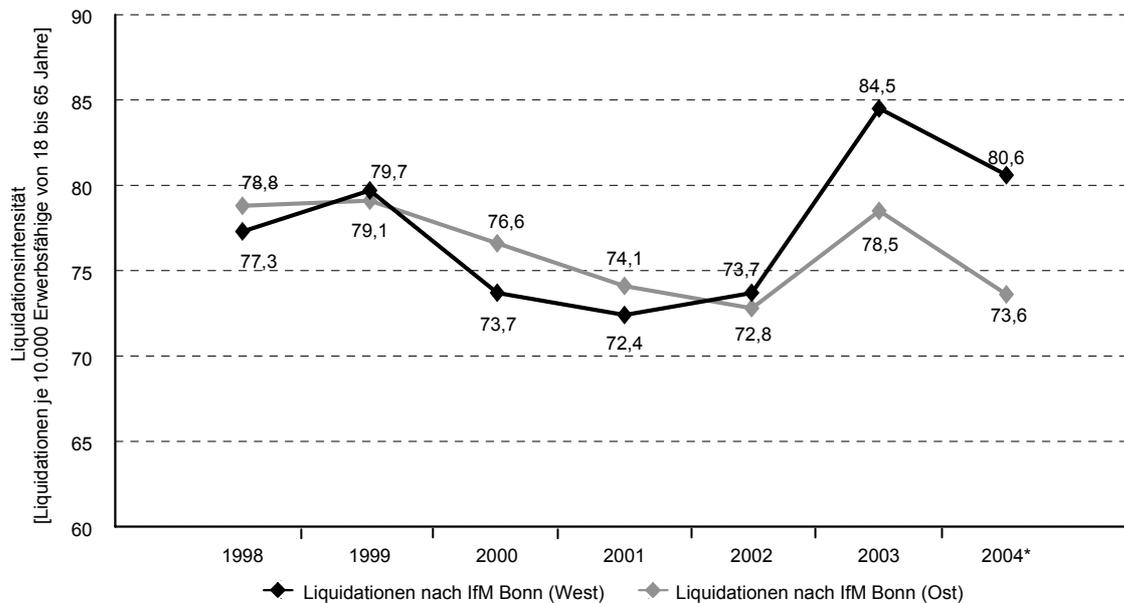


Quelle: ZEW-Gründungspanel

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

Liquidationen in Ost und West folgen unterschiedlichem Trend

Marktaustritte sind in der Marktwirtschaft die zweite Seite der „Medaille“ Fluktuation und im Prinzip nichts Ungewöhnliches, sondern vielmehr notwendig für den Erhalt bzw. die Herausbildung wettbewerbsfähiger Marktstrukturen. Gemessen wird die Anzahl der Marktaustritte mangels anderer Quellen hier anhand der Liquidationen, die vom IfM Bonn auf Basis der Gewerbeabmeldungen berechnet werden. Analog zur Gründungsintensität werden auch die Liquidationen in Beziehung zur erwerbsfähigen Bevölkerung (Personen im Alter von 18 bis unter 65 Jahren) gesetzt. Der so gebildete Indikator wird als Liquidationsintensität bezeichnet. Sein Verlauf ist in Grafik 2.4 für den Zeitraum 1998 bis 2003 (Prognose 2004) wiedergegeben.



* Schätzung auf Basis der Zahlen des 1. Halbjahres 2004

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

Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.4: Entwicklung der Liquidationsintensitäten 1998-2003 (Prognose 2004)

Nachdem die Liquidationsintensitäten im Jahre 2003⁴² über (Westdeutschland) bzw. leicht unter (Ostdeutschland) den 1999 gemessenen Höchstwerten lagen, ist für das Jahr 2004 aufgrund der bisher vorliegenden Daten wieder mit einem deutlichen Rückgang zu rechnen. Im Niveau erreichen die Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland in den Jahren 2003 und 2004 im hier betrachteten Zeitraum ihr Maximum.⁴³

An den 438.000 Liquidationen des Jahres 2003 in Deutschland⁴⁴ hatte der Handel mit 31,0 % (West: 31,7 %; Ost: 28,3 %) den höchsten Anteil, gefolgt von den unternehmensnahen Dienstleistungen mit 21,6 % (22,2 %; 19,2 %), dem Gastgewerbe mit 12,4 % (12,4 %; 12,6 %) und dem Baugewerbe mit 9,1 % (8,1 %; 13,1 %). Alle Wirtschaftsbereiche verzeichneten in Deutschland insgesamt und in Westdeutschland im Vergleich mit dem Vorjahr einen Zuwachs bei den Liquidationen; in Ostdeutschland gab es in den Bereichen Land- und Forstwirtschaft, Verarbeitendes Gewerbe und Baugewerbe hingegen einen Rückgang.

⁴² Ab 2003 Änderung der statistischen Basis für die Ermittlung der Liquidationen.

⁴³ Betrachtet man auch hier alternativ die Liquidationsquote (Liquidationen je 1.000 Unternehmen (nach Umsatzsteuerstatistik)), so ergibt sich nach den Zahlen des IfM Bonn für 2004 ein Wert von 142 (West: 138; Ost: 162).

⁴⁴ Die Zahl der Liquidationen für das Jahr 2004 (berechnet auf Basis der Werte für das erste Halbjahr) wird vom IfM Bonn auf 416.000 geschätzt.

Gründungsüberschuss mit deutlichem Plus

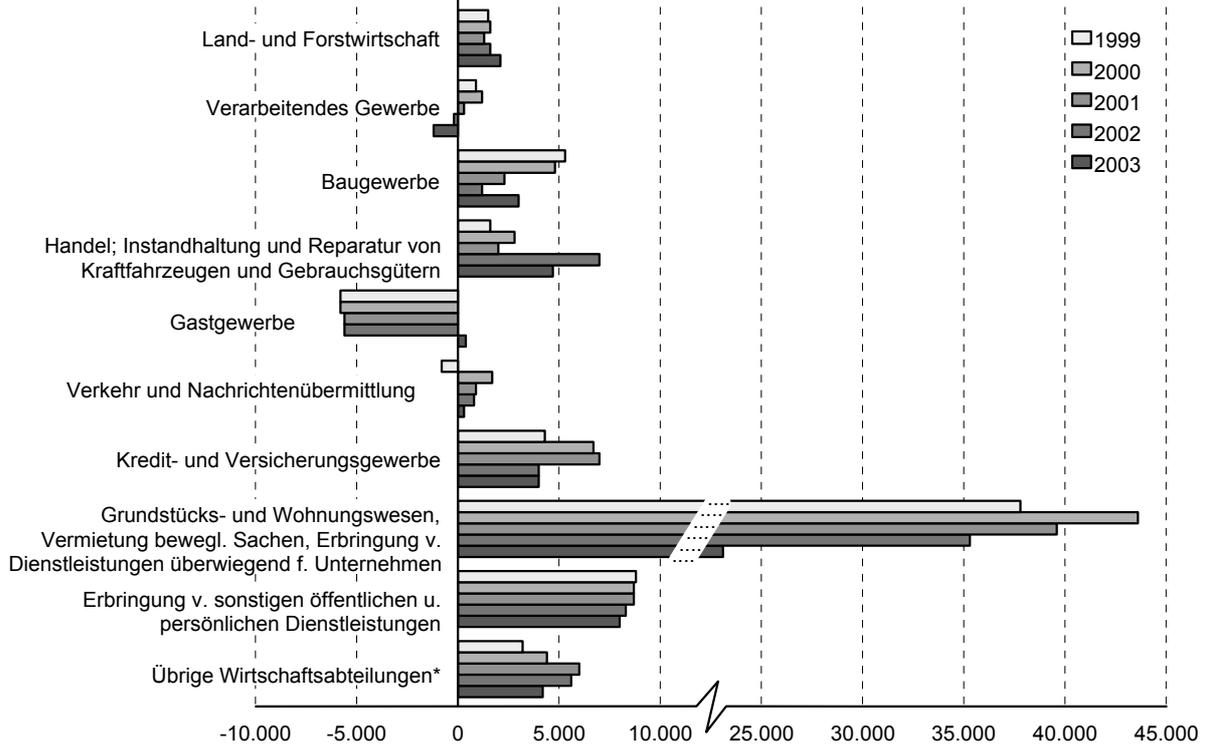
Im Zeitraum 1999 bis 2003 hat die Entwicklung der Gründungen und Liquidationen in Deutschland zu jährlichen Gründungsüberschüssen von etwa 70.000 geführt. Der Überschuss stieg zuletzt von 63.300 (2002) auf 70.800 (2003) (Statistik des IfM Bonn). In 2003 entfielen zwei Drittel des Überschusses auf West- und ein Drittel auf Ostdeutschland. Damit hat sich das Verhältnis von Gründungsüberschuss West zu Gründungsüberschuss Ost, das sich kontinuierlich zu Lasten Ostdeutschlands verschlechtert hatte, wieder etwas normalisiert. Aufgrund der Halbjahresergebnisse kann für 2004 von einer deutlichen Zunahme des Gründungsüberschusses in beiden Landesteilen ausgegangen werden.

Grafik 2.5 dokumentiert die Verteilung der Gründungssalden in West- und Ostdeutschland in den Jahren 1999 bis 2003 auf die einzelnen Wirtschaftsabschnitte. Es wird deutlich, dass sowohl in West- als auch in Ostdeutschland der Dienstleistungssektor, insbesondere die Unternehmensnahen Dienstleistungen, den höchsten Beitrag zum Gründungsüberschuss leistet. Eine überwiegend negative Bilanz weist lediglich das Gastgewerbe in West- wie in Ostdeutschland auf - im Jahre 2003 stellte sich allerdings wieder ein Gründungsüberschuss ein. Der Handel, in Westdeutschland regelmäßig mit positiven Salden, ist auch in Ostdeutschland erstmals 2003 mit einem Gründungsüberschuss vertreten. Ausschließlich im Plus liegen in beiden Landesteilen die Bereiche Land- und Forstwirtschaft, das Baugewerbe, Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie die übrigen Wirtschaftsabteilungen. Die Strukturkrise im Baugewerbe bietet offensichtlich immer wieder Chancen für Neuzugänge, nicht zuletzt begünstigt durch die Verbesserung der Rahmenbedingungen (z.B. Senkung der Markteintrittsbarrieren durch die Liberalisierung der Handwerksordnung). Das Verarbeitende Gewerbe hat im Jahr 2003 in Ostdeutschland wieder einen Gründungsüberschuss zu verzeichnen, nachdem in den Jahren zuvor Defizite zu Buche standen. In Westdeutschland hingegen überwogen, wie bereits im Vorjahr auch, in 2003 die Liquidationen die Gründungen.

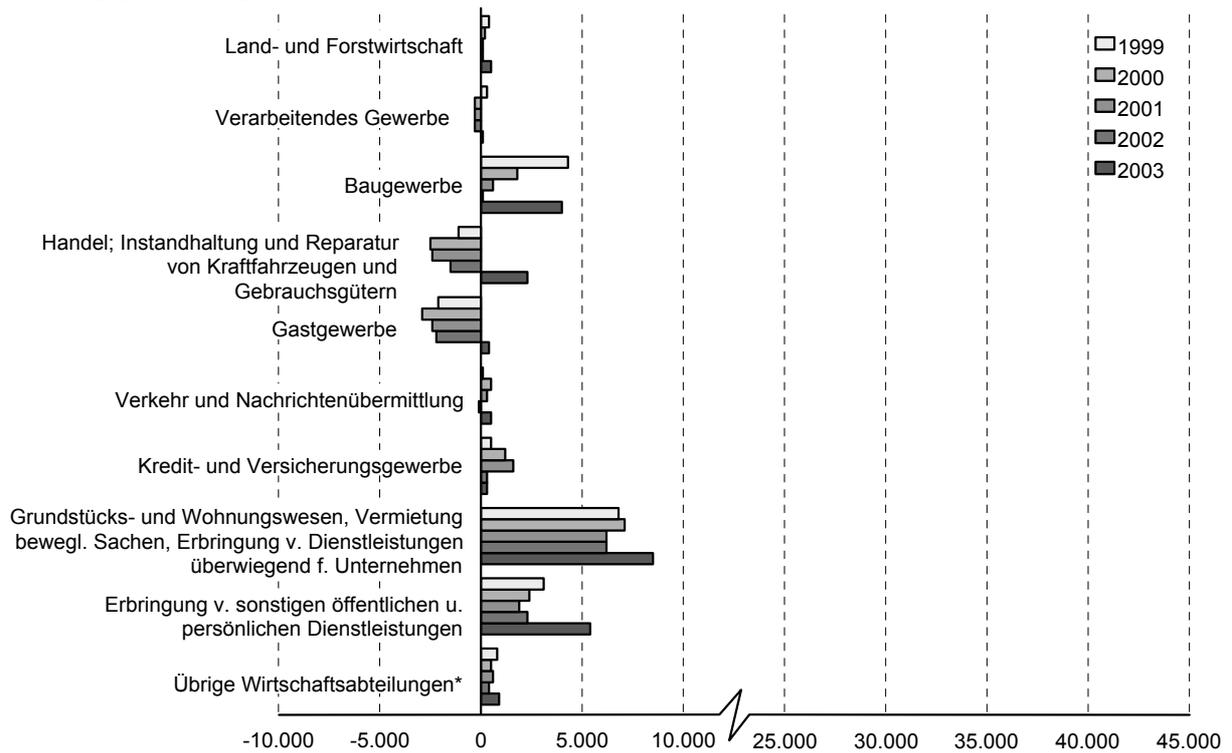
Der hier kommentierte Gründungsüberschuss (Saldo aus Gründungen und Liquidationen) bildet das Ergebnis der Unternehmensfluktuation ab. Die Unternehmensfluktuation insgesamt setzt sich aus der Summe der Gründungen und Liquidationen zusammen. Bezieht man diese auf den Unternehmensbestand, erhält man die Fluktuationsrate. Nach der Statistik des IfM Bonn ergibt sich bei einem Unternehmensbestand von rd. 3,4 Mio. für 2003 eine Rate von rd. 28 %, die sich im Vergleich zu 1999 (rd. 29 %) geringfügig verringert hat.⁴⁵ Die Turbulenz im Unternehmenssektor ist also beträchtlich, wobei der weitaus größte Teil dieser Turbulenz von Klein- und Kleinstunternehmen verursacht wird.

⁴⁵ Davon entfielen rd. 54 % auf Gründungen und entsprechend 46 % auf Liquidationen (2003).

Früheres Bundesgebiet (ohne Berlin-West)



Neue Länder und Berlin



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

Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.5: Gründungsüberschuss nach Wirtschaftsabschnitten 1999-2003

Insolvenzzahlen in Ost und West mit unterschiedlicher Tendenz

Die Insolvenzen von Unternehmen und Freien Berufen bilden eine (relativ kleine) Teilmenge der Liquidationen, ihr Anteil lag in den Jahren 2003/2004 bei gut 9 %. Eine Insolvenz muss

nicht zwangsläufig mit einer Liquidation des Unternehmens (Marktaustritt) einher gehen, es ist auch eine Sanierung möglich.⁴⁶

Box 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 formal-rechtlicher Vorgang, der für die einzelnen Rechtsformen unterschiedlich geregelt ist.

Insolvenz

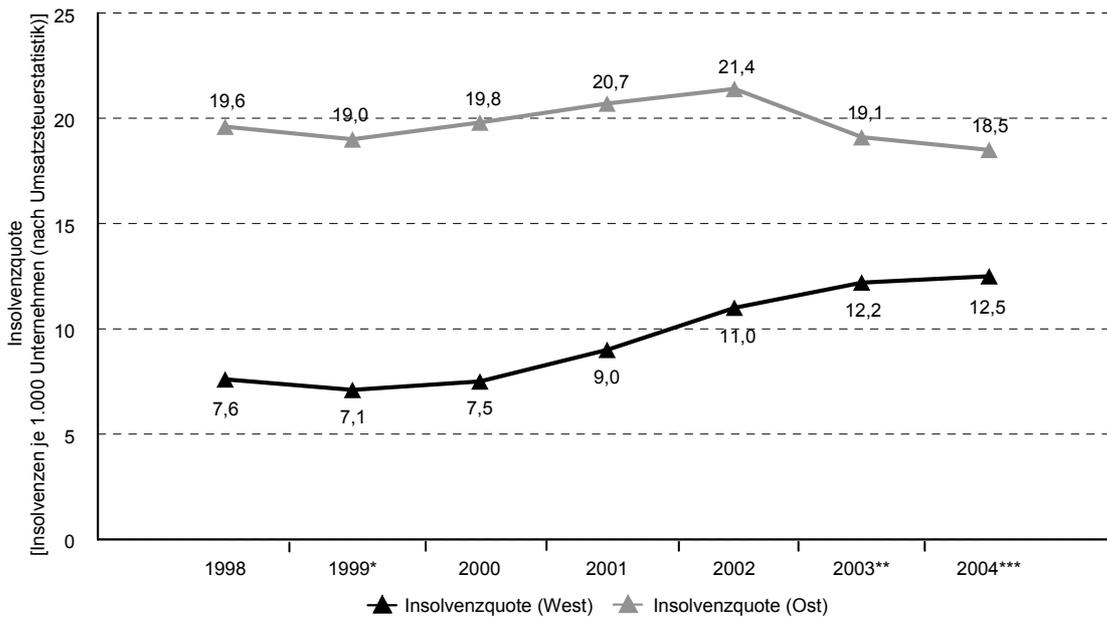
Eine Insolvenz bezeichnet eine dauerhafte Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens. Mit der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gehen die Verwaltungs- und Verfügungsrechte des bisherigen Unternehmers auf den Insolvenzverwalter über. Die Insolvenz ist ein formal-rechtlicher Vorgang mit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

Mit 39.320 Insolvenzen von Unternehmen und Freien Berufen in Deutschland, das sind 4,6 % mehr als im Vorjahr, war 2003 ein Rekordjahr. Für 2004 schätzt Creditreform die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen deutschlandweit auf 39.600.⁴⁷ Während die Insolvenzen in Westdeutschland 2003 weiter angestiegen sind (+11,1 % auf 29.584), waren sie in Ostdeutschland bei deutlich höherem Niveau der Insolvenzquote (Insolvenzen je 1.000 Unternehmen nach Umsatzsteuerstatistik) rückläufig (-11,0 % auf 9.736). Diese Tendenz setzt sich im Jahre 2004 fort.

Die Insolvenzquote ist in Grafik 2.6 für den Zeitraum 1998 bis 2004 abgebildet. Sie erreichte in Westdeutschland im Jahre 2004 mit 12,5 ihr historisches Hoch, in Ostdeutschland trat dieses Hoch 2002 (21,4) ein und für 2004 ergibt sich ein Wert von „nur noch“ 18,5. Der Abstand der Insolvenzquoten für Ost- und Westdeutschland hat sich seit 2002 deutlich vermindert.

⁴⁶ Siehe zum Thema „Sanierung“ auch die Ausführungen im MittelstandsMonitor 2004.

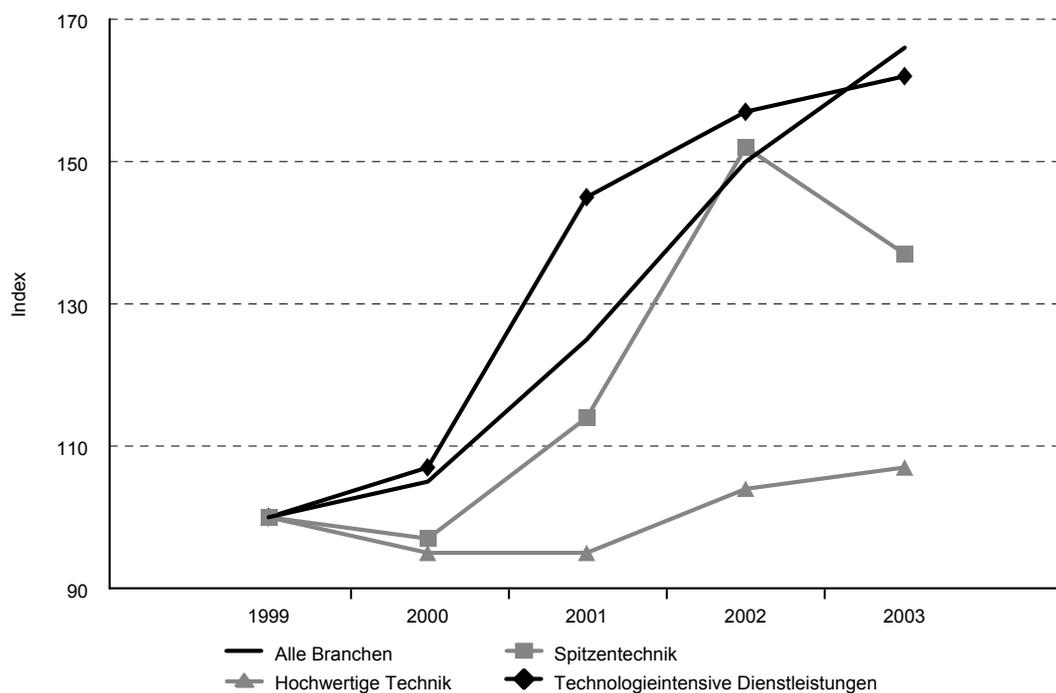
⁴⁷ Vgl. Vereine Creditreform (2004), S. 1.



* 1999 neue Insolvenzordnung, ** 2003 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen, *** 2004 geschätzt

Quelle: Statistisches Bundesamt, Creditreform, IfM Bonn

Grafik 2.6: Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998-2004



Quelle: ZEW-Gründungspanel

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

Besonderes Augenmerk verdient auch bei den Insolvenzen die Entwicklung in technologieintensiven Branchen (vgl. Grafik 2.7). Die negative Tendenz des Jahres 2003 wird hier zwar für die Gesamtheit der Branchen bestätigt; im einzelnen zeigen sich jedoch Entwicklungsunterschiede. An der Spitze liegt die Insolvenzquote der technologieintensiven Dienstleistungs-

gen, deren Zunahme verglichen mit allen Wirtschaftsbereichen im Jahre 2003 allerdings geringer ausfiel. Vor allem Unternehmen der hochwertigen Technik verzeichneten einen unterdurchschnittlichen Anstieg und im Bereich der Spitzentechnik, die im Vorjahr den stärksten Zuwachs der Insolvenzquoten zeigte, war die Entwicklung 2003 sogar rückläufig, allerdings - wie oben vermerkt - ließ hier auch das Gründungsgeschehen nach.

2.3 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Nachdem bereits in den beiden bisherigen Ausgaben des MittelstandsMonitors die „Gründungen aus der Arbeitslosigkeit“ thematisiert wurden und eine unvermindert hohe Inanspruchnahme der von der Bundesagentur für Arbeit (BA) abgewickelten arbeitsmarktpolitischen Förderinstrumente „Überbrückungsgeld“ und „Existenzgründungszuschuss“ (Ich-AG) festzustellen ist,⁴⁸ wird diesem Segment des Gründungs- bzw. Fluktuationsgeschehens weitere Aufmerksamkeit gewidmet.

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit stark gestiegen

Als Quintessenz des vorangegangenen Abschnitts 2.2 ist zu konstatieren, dass die rückläufige Gründungsintensität im Zeitraum 1998 bis 2002 von einem deutlichen Anstieg in den Jahren 2003 und 2004 abgelöst wurde. Es ist davon auszugehen, dass zu dieser Trendwende die Zunahme der mit Überbrückungsgeld und insbesondere Existenzgründungszuschuss geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit wesentlich beigetragen hat.

Tabelle 2.2: Mit Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss geförderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit 1998-2004 (Zugänge)

Jahr	Überbrückungsgeld	Existenzgründungszuschuss	Insgesamt	Anteil BA-geförderter Gründungen an Gründungen insgesamt* (in %)
1998	98.296	-	98.296	19,2
1999	98.114	-	98.114	19,9
2000	92.604	-	92.604	19,6
2001	95.656	-	95.656	21,0
2002	123.268	-	123.268	27,3
2003	158.968	97.253	256.221	50,3
2004	184.939	175.620	360.559	65,2

* Gründungszahlen des IfM Bonn (ohne Freie Berufe)

Wie Tabelle 2.2 zeigt, lag die Anzahl der (mit Überbrückungsgeld) geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in den Jahren 1998 bis 2001 knapp unter 100.000, ihr Anteil an der Gesamtzahl der Gründungen betrug in diesem Zeitraum etwa ein Fünftel.⁴⁹ Von 2002 bis

⁴⁸ BA-geförderte Gründungen bezeichnen im folgenden Gründungen, die mit Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss gefördert wurden.

⁴⁹ Vgl. Wießner (2001), S. 246.

2004 stieg die Zahl der BA-geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sprunghaft an, so dass mittlerweile nahezu zwei von drei Gründungen (2004) BA-geförderte Gründungen sind. Auch der Sachverständigenrat geht in seinem Gutachten davon aus, dass mehr als die Hälfte aller Existenzgründer des Jahres 2004 von den Agenturen für Arbeit gefördert worden sein dürfte.⁵⁰ Hinzu kommen noch diejenigen Gründer, die ebenfalls aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit starten, ohne dafür eine BA-Förderung, aus welchen Gründen auch immer, in Anspruch zu nehmen. Nach vorläufigen Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors ist deren Zahl allerdings gering. Auch ohne diese Größe haben die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit eine bisher unbekannte Dimension im Rahmen des Fluktuationsgeschehens erreicht. Nun könnte man den enormen Anstieg im Jahre 2003 als Basiseffekt des neu aufgelegten Förderinstruments (Existenzgründungszuschuss) klassifizieren, die nachfolgende Entwicklung im Jahre 2004 sowie die weiterhin hohen Zuwachsraten bei dem bereits langjährig bestehenden Überbrückungsgeld lassen jedoch darauf schließen, dass über den Basiseffekt hinaus weitere Antriebskräfte wirksam geworden sind.

Welche Wirtschaftsbereiche bevorzugen die BA-geförderten Gründer? Im Zeitraum 2003 bis August 2004 entfielen rd. drei Fünftel auf den Dienstleistungsbereich (Unternehmensnahe Dienstleistungen: 26,0 %; Sonstige Dienstleistungen: 33,5 %). Empfänger von Überbrückungsgeld machten sich eher mit Unternehmensnahen Dienstleistungen selbständig, während Gründer mit Existenzgründungszuschuss stärker die Sonstigen Dienstleistungen⁵¹ präferierten. Der Anteil der Gründungen im Handel⁵² belief sich auf rd. 20 %, rd. 10 % wählten das Baugewerbe und rd. 8 % das Verarbeitende Gewerbe. Im Vergleich zu der Wirtschaftsstruktur der Gründungen insgesamt ist damit der Handel unter-, alle anderen hier betrachteten Bereiche sind leicht überrepräsentiert.⁵³

Einzel- und gesamtwirtschaftliche Aspekte der BA-geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Das primäre Ziel der BA-Maßnahmen zur Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, der Wechsel Arbeitsloser in die Selbständigkeit, kann angesichts der hohen Inanspruchnahme als erreicht gelten. Als erfolgreich kann die BA-Förderung aber nur dann be-

⁵⁰ Vgl. Deutscher Bundestag (2004), S. 194.

⁵¹ Zu den Sonstigen Dienstleistungen zählen hier: Gastgewerbe, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kredit- und Versicherungsgewerbe, Erziehung und Unterricht, Gesundheit-, Veterinär- und Sozialwesen, Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen.

⁵² Einschließlich Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern.

⁵³ Sonderauswertung der Bundesagentur für Arbeit, Datenzentrum des Statistik-Service.

wertet werden, wenn sich die Gründungen als überwiegend tragfähig erweisen. Zur Frage der Überlebensfähigkeit dieser Gründungen liegen empirische Ergebnisse bisher nur für Gründer vor, die mit Überbrückungsgeld gefördert wurden. Die Befunde von Wießner für den Untersuchungszeitraum 1994 bis 2000 (Gründungskohorte aus den Jahren 1994/1995) zeigen, dass die Dreijahresüberlebenswahrscheinlichkeit der BA-geförderten Gründer sich nicht signifikant von der Nichtarbeitsloser unterscheidet und die Entwicklungslinien geförderter Unternehmen vergleichbar verlaufen wie die von Gründungen insgesamt.⁵⁴ Reize kommt in einer ökonometrischen Analyse für die Gründungsjahrgänge 1994/95 bis zum Jahre 2000 zu dem Ergebnis, dass die Einjahresüberlebenswahrscheinlichkeit BA-geförderter Gründer in Ost-, nicht aber in Westdeutschland, niedriger war als die Nichtgeförderter.⁵⁵ Dieses Ergebnis dürfte angesichts der Ausgestaltung des Programms und der spezifischen Arbeitsmarktsituation in den neuen Bundesländern auf höhere Mitnahmeeffekte zurückzuführen sein. Hinsichtlich der zwei- bis fünfjährigen Überlebenswahrscheinlichkeit bestehen lt. Reize keine signifikanten Unterschiede zwischen BA-geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und nicht geförderten Gründungen. Aufgrund dieser Befunde ist festzuhalten, dass die Marktaustrittsrate geförderter Gründer aus der Arbeitslosigkeit nach dem ersten Bewährungsjahr derjenigen nicht geförderter Unternehmen vergleichbar ist. Sowohl bei Wießner als auch bei Reize lässt sich ein Erklärungsansatz für dieses Ergebnis in der vergleichsweise hohen Qualifikation der Gründer finden.

Als Indikator der gesamtwirtschaftlichen Effektivität sind die Beschäftigungseffekte der BA-geförderten Gründungen anzusehen. Der Untersuchung von Wießner zufolge wurde im Schnitt innerhalb von drei Jahren ein zusätzlicher Arbeitsplatz je gefördertem Unternehmen geschaffen. Davon entfiel gut jeder zweite auf ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis.⁵⁶ Die Analyse von Reize macht darüber hinaus deutlich, dass das Beschäftigungswachstum geförderter Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit geringer war als das nicht geförderter Unternehmen.⁵⁷ Somit kommen beide Autoren zu dem Ergebnis, dass die Effizienz der Überbrückungsgeldförderung für die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze eher gering zu veranschlagen ist; dies gilt im übrigen auch für das Gründungsgeschehen generell, das maßgeblich durch Kleinstgründungen mit geringem Wachstumspotenzial geprägt ist. Das Ziel der Stabilität der Dauerbeschäftigung als Selbständiger hingegen wird im Wesentlichen erreicht. Hierbei handelt es sich jeweils um Bruttoeffekte, eine abschließende gesamt-

⁵⁴ Vgl. Wießner (2001), S. 245 ff.

⁵⁵ Vgl. Reize (2004), S. 178.

⁵⁶ Vgl. Wießner (2001), S. 245.

⁵⁷ Vgl. Reize (2004), S. 178.

wirtschaftliche Beurteilung müsste auf Nettoeffekten basieren, die nach derzeitiger Datenlage nicht möglich ist. Auch muss hinterfragt werden, ob die aus den Untersuchungen gewonnenen Anhaltspunkte bezüglich Überlebenswahrscheinlichkeit und Beschäftigungsgenerierung auf die heutige Situation, mit einer deutlich anderen Struktur des arbeitsmarktpolitischen Instrumentariums, übertragbar sind.

Wie ist nun die hohe Zunahme der BA-geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit für das Gründungsgeschehen zu beurteilen? Zunächst ist zu konstatieren, dass ohne die Ausweitung der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, vornehmlich in Form des Existenzgründungszuschusses, aber auch der weiterhin gestiegenen Inanspruchnahme des Überbrückungsgeldes, die Trendwende im Gründungsgeschehen im Jahre 2003 nicht eingetreten wäre. Es stellt sich nun aber die Frage, wie viele der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auch vollzogen worden wären, wenn es die BA-Förderung nicht gegeben hätte. Ersten empirischen Untersuchungen zufolge hätten beispielsweise in Nordrhein-Westfalen gut 45 % der Gründer aus der Arbeitslosigkeit eine selbständige Tätigkeit ohne die Förderung nicht aufgenommen.⁵⁸ Nach Befragung von Ich-AG-Gründern in der Region München, Freising und Weilheim war die Förderung für die meisten Befragten (etwa drei Viertel) eine wesentliche Bedingung für die Gründung.⁵⁹ Nimmt man vor dem Hintergrund dieser Befunde an, dass rund die Hälfte der BA-geförderten Gründungen auch ohne Förderung zustande gekommen wäre, ist die Trendwende im Gründungsgeschehen 2003 trotzdem allein auf die BA-Förderung zurückzuführen. Es wäre jedoch verfehlt anzunehmen, mit einer intensiveren Förderung die Anzahl der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beliebig erhöhen zu können, da die Ausschöpfungsquote des qualifizierten Gründerpotenzials unter den Arbeitslosen bereits hoch sein dürfte.

Wurden im Jahr 1999 für Überbrückungsgeld Fördermittel in Höhe von rd. 750 Mio. EUR eingesetzt, waren es 2003 bereits rd. 1,28 Mrd. EUR und 2004 rd. 1,75 Mrd. EUR. Empfänger von Existenzgründungszuschuss erhielten 2003 rd. 212 Mio. EUR, 2004 waren es rd. 980 Mio. EUR (insgesamt für beide Fördermaßnahmen 2,7 Mrd. EUR in 2004).⁶⁰ Für die Neuzugänge des Jahres 2004 ergibt sich rein rechnerisch für jeden Ich-AG-Gründer ein

⁵⁸ Vgl. Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (2004), S. 22. Befragt wurden 1.116 arbeitslose Gründer und arbeitslose potenzielle Gründer, die an Beratungsmaßnahmen der Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH teilgenommen haben. Es haben 567 Personen geantwortet.

⁵⁹ Vgl. Büro für Existenzgründungen (2004), S.19. Befragt wurden 2.996 Ich-AG-Gründer, es haben 1.088 Gründer geantwortet.

⁶⁰ Vgl. Bundesagentur für Arbeit: www.pub.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/detail/h.html

durchschnittlicher Förderbetrag von rd. 3.500 EUR und für jeden mit Überbrückungsgeld geförderten Gründer von rd. 7.800 EUR.

In der bereits zitierten empirischen Untersuchung von Reize⁶¹ wird die Frage aufgeworfen, ob verlorene Zuschüsse ein adäquates Förderinstrument für die Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind. Angesichts der möglichen Mitnahmeeffekte regt er beispielsweise an, den verlorenen Zuschuss in einen Kredit mit besonders günstigen Konditionen (in Anlehnung etwa an das BAFÖG-Modell) umzuwandeln. Der Vorteil, neben der Verringerung von Mitnahmeeffekten, wäre in einer Einsparung und zielgenaueren Verwendung von Haushaltsmitteln und in einer verbesserten Anreizwirkung zu sehen.

Insgesamt zeigt sich also, dass die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, die durch Überbrückungsgeld gefördert wurden, durchaus Überlebenschancen haben, dass aber an sie keine zu hohen Erwartungen hinsichtlich der Schaffung weiterer Arbeitsplätze gerichtet werden dürfen.

Förderkonditionen und -voraussetzungen

Seit 1986 werden Personen mit Anspruch auf Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe, die sich selbständig machen wollen, vom Arbeitsamt mit Überbrückungsgeld unterstützt (§ 57 SGB III). Seit dem 1. Januar 2003 gibt es hierzu eine Alternative in Form der Ich-AG, bei der Arbeitslose statt des Überbrückungsgeldes einen Existenzgründungszuschuss erhalten, wenn sie eine Ich-AG bzw. Familien-AG gründen. Soll das Überbrückungsgeld den Lebensunterhalt des Neuunternehmers sichern helfen, so verfolgt der Existenzgründungszuschuss den Zweck der sozialen Sicherung des Gründers.

Mit der Einführung der Ich-AG 2003 wurde zunächst vermutet, dass dieses Instrument anstelle des Überbrückungsgeldes in Anspruch genommen werden würde. Dass dies nicht der Fall war, hängt sicherlich mit den unterschiedlichen Zielgruppen und Förderkonditionen zusammen.⁶²

Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss sind 2004 in Hinblick auf die fachliche Begutachtung angeglichen worden. Diese begrüßenswerte Maßnahme ist zum einen ökonomisch begründet, zum anderen trägt sie dazu bei, den Zuschuss zielgerichtet nur noch an Empfänger mit ernsthafter Gründungsabsicht zu gewähren. Sowohl für das Überbrückungsgeld als auch für den Existenzgründungszuschuss gilt nun, dass Gründungen nur dann för-

⁶¹ Vgl. Reize (2004).

⁶² Vgl. Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (2004), S. 3.

derfähig sind, wenn neben den sonstigen Anspruchsvoraussetzungen eine Tragfähigkeitsbescheinigung (z.B. von Kammern, Verbänden, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern oder Unternehmensberatern) vorgelegt wird.

Box 2.2: Förderkonditionen bei Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss

Überbrückungsgeld

Voraussetzung für das Überbrückungsgeld ist ein fachkundig begutachteter Business-Plan. Grundlage für die Höhe der Förderung ist der individuelle Leistungsbezug, also i. d. R. Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe, zuzüglich eines Aufschlags für die Sozialversicherungen; die Förderdauer beträgt sechs Monate bei monatlicher Auszahlung.

Existenzgründungszuschuss

Der Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) kann bis zu drei Jahre gewährt werden, in abnehmenden Beträgen von 600 EUR pro Monat im ersten, 360 EUR pro Monat im zweiten und 240 EUR pro Monat im dritten Jahr. Voraussetzung für den Bezug ist, dass das Arbeitseinkommen 25.000 EUR pro Jahr nicht überschreitet. Der Gründer einer Ich-AG wird im Gegensatz zum Überbrückungsgeldempfänger Pflichtmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung und erhält besondere Konditionen in der gesetzlichen Krankenversicherung. Bis August 2004 war kein Business-Plan erforderlich, ab August 2004 ist eine Kurzbeschreibung der Geschäftsidee, ein Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan sowie eine Umsatz- und Rentabilitätsvorschau notwendig. Seit dem 1. November 2004 ist, wie beim Überbrückungsgeld, überdies die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung (Tragfähigkeitsbescheinigung) notwendig.

Demografische Merkmale der BA-geförderten Gründer

Nach der Statistik der Bundesagentur für Arbeit erreicht die Förderung mittels Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) überproportional viele Frauen. Bis zum September 2004 lag der Anteil der Frauen an allen mit Existenzgründungszuschuss geförderten Gründern in Deutschland bei rd. 42 %. Der entsprechende Anteil bei den Empfängern von Überbrückungsgeld liegt mit rd. 25 % deutlich niedriger, entspricht aber in etwa dem Frauenanteil an den Selbständigen. Als Erklärung für diese Differenz bieten sich vor allem die bei Frauen im Durchschnitt wesentlich niedrigeren Ansprüche auf Lohnersatzleistungen an. Die genannten Unterschiede bestätigen sich auch in den Befragungen von Gründern/potenziellen Gründern in Nordrhein-Westfalen⁶³ und Bayern⁶⁴. Bei den Ich-AGn lag der Anteil der weiblichen Gründer in NRW bei rd. 48 % und in Bayern sogar bei rd. 57 %, für die weiblichen Überbrückungsgeldbezieher in NRW ergab sich ein Anteil von rd. 29 %.

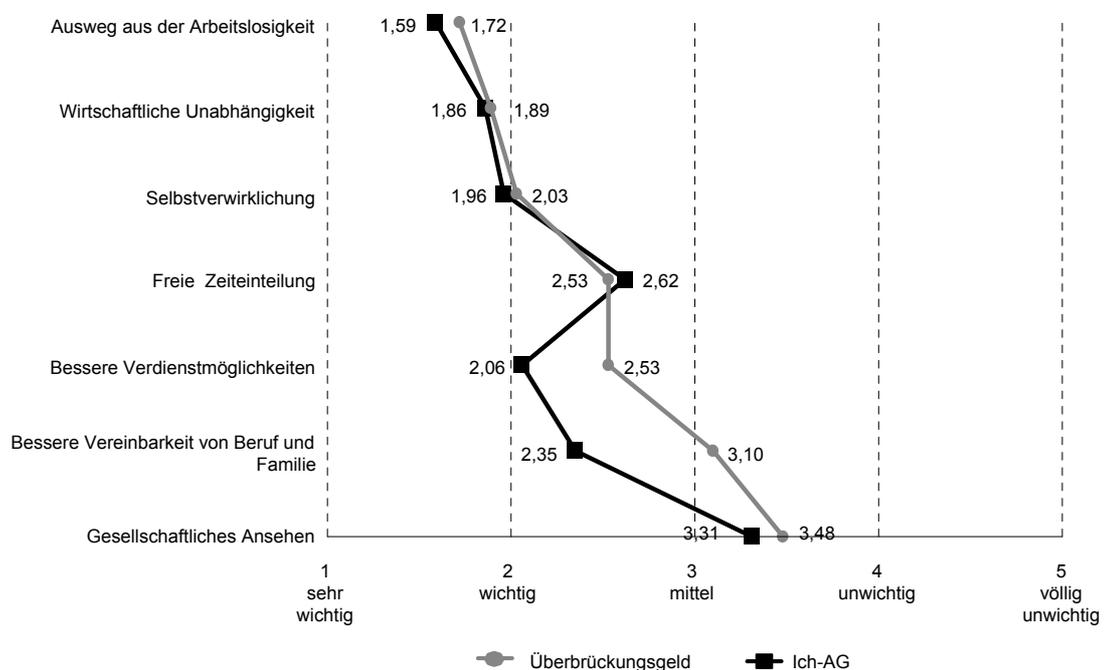
Die Ansprüche auf Lohnersatzleistungen dürften auch die Ursache dafür sein, dass der Anteil der Langzeitarbeitslosen unter den Ich-AG-Gründern mit fast 13 % doppelt so hoch ist wie bei den Überbrückungsgeldempfängern. Hinsichtlich des Alters gibt es keine nennenswerten Unterschiede bei den beiden Fördermaßnahmen: Gut jeder zweite Gründer ist jünger

⁶³ Vgl. Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (2004), S. 10.

⁶⁴ Vgl. Büro für Existenzgründungen (2004), S. 6.

als 40 Jahre, gut 12 % sind 50 Jahre oder älter. Die Befragungen ergaben für NRW ein Durchschnittsalter von 40,6 Jahren und für Bayern (nur Ich-AG) von 38,8 Jahren. Damit liegt das Alter der Gründer aus der Arbeitslosigkeit über dem der Gründer im allgemeinen. Der Anteil der Gründer mit deutscher Staatsangehörigkeit an allen Befragten betrug in NRW 93,5 %, in Bayern waren es 86,9 %.

Arbeitslos zu sein bedeutet nicht in jedem Fall auch gering qualifiziert zu sein. Insofern überrascht es nicht, dass die Gründer über ein relativ hohes (formales) Ausbildungs- und Qualifikationsniveau verfügen. Sowohl die Untersuchungen zu den älteren Förderjahrgängen mit Überbrückungsgeld von Wießner (2001) und Reize (2004) wie auch die aktuellen Befragungen von G.I.B. (2004) und BfE (2004) kommen übereinstimmend zu diesem Befund. So weist beispielsweise Wießner nach, dass die mit Überbrückungsgeld geförderten Gründer eine höhere (formale) Qualifikation aufwiesen als der Durchschnitt der Arbeitslosen. Auch über eine abgeschlossene Berufsausbildung verfügt die überwiegende Mehrheit: Lediglich 9,2 % (NRW) bzw. 8,5 % (Bayern) aller Befragten können diese nicht vorweisen. Sowohl in Bayern als auch in NRW hat jeder vierte Gründer ein Studium an einer Fachhochschule oder Universität absolviert. Das Gros (rd. 70 %) der Gründer hat eine gewerbliche/handwerkliche oder kaufmännische Ausbildung; in Bayern geben 5,6 % an einen Meistertitel zu haben, in NRW sind es 4,2 % (Überbrückungsgeldempfänger) bzw. 3,5 % (Ich-AG).



Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.8: Die Bedeutung der Gründungsmotive nach gewählter Förderform (NRW)

Was die Motivation der Gründer aus der Arbeitslosigkeit angeht, so kann als wesentlicher Antrieb für den Schritt in die Selbständigkeit der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit angesehen

werden (Grafik 2.8); mehr als zwei Drittel der Befragten in NRW bezeichnen dieses Motiv als sehr wichtig. Mit zunehmendem Alter und Dauer der Arbeitslosigkeit gewinnt dieses „Ausweg-Motiv“ noch an Bedeutung. Für die Ich-AG-Gründer ist es noch wichtiger als für die Überbrückungsgeldempfänger. Unabhängig von der Art der BA-Förderung waren der Befragung zufolge auch größere wirtschaftliche Unabhängigkeit, bessere Möglichkeiten der Selbstverwirklichung und, etwas weniger stark, die freie Zeiteinteilung wichtige Motive für den Entschluss zur Gründung. Bessere Verdienstmöglichkeiten und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sind Gründungsmotive, die für die Ich-AG-Gründer wichtiger sind als für Überbrückungsgeldempfänger. Die geringste Bedeutung hat das gesellschaftliche Ansehen als Gründungsmotiv. Laut der Befragung von Ich-AG`lern in Bayern hätten fast 56 % den Schritt in die Selbständigkeit nicht unternommen, wenn sich die Möglichkeit einer Festanstellung geboten hätte.

Der Erfolg einer Existenzgründung wird durch Branchenkenntnisse und Führungserfahrung begünstigt. Wie die Befragungen in Bayern und Nordrhein-Westfalen zeigen, kann nur etwa die Hälfte der Gründer auf berufliche bzw. branchenspezifische Erfahrungen zurückgreifen. In Bayern gab darüber hinaus jeder Vierte an, dass die selbständige Tätigkeit teilweise Bezug zur früheren beruflichen Tätigkeit habe. Bei jedem Fünften bestanden keinerlei derartige Bezüge, in NRW verfügte jeder Dritte weder über Branchen- noch über Erfahrung im Arbeitsfeld der Selbständigkeit.

Insgesamt zeigt sich, dass überproportional viele Frauen durch die BA-Förderung, insbesondere mit Existenzgründungszuschuss, den Sprung in die Selbständigkeit wagen. Auch viele Langzeitarbeitslose nutzen die Chance, durch Existenzgründung der weiteren Arbeitslosigkeit zu entgehen. Dies bestätigen die Untersuchungen zu den Motiven der Gründer. Viele der Gründer weisen zudem ein hohes Qualifikationsniveau auf, aber nicht alle verfügen über die notwendigen Branchen- und Führungserfahrungen.

Gründungsspezifische Merkmale von BA-geförderten Gründungen

In den Befragungen der BA-geförderten Gründer bestätigen sich sowohl in NRW als auch in Bayern die sektoralen Präferenzen beim Wechsel in die Selbständigkeit. Darüber hinaus geben sie einen detaillierteren Einblick zu Gründungen im Handwerk und in den Freien Berufen, die in der BA-Statistik nicht gesondert ausgewiesen werden. Unabhängig von der gewählten Förderform geben rd. 20 % (NRW) bzw. rd. 11 % (Bayern) der BA-Förderempfänger an, ein Gewerbe aus den Handwerksberufen zu betreiben (Vergleichszahlen zu dem Gründungsgeschehen insgesamt liegen nicht vor). Da die Anzahl der Meister unter den Geförderten aber deutlich niedriger ist, ist davon auszugehen, dass es sich bei diesen Gründungen nicht in erster Linie um Vollhandwerke, sondern um handwerksähnliche Gewerbe handelt.

Hier hat die Reform der Handwerksordnung (Anlage B, Gesellenklausel) neue Möglichkeiten eröffnet. Vergleichsweise hoch ist auch der Anteil derjenigen, die als Freiberufler gründen: Er beträgt bei der Ich-AG rd. 37 % (NRW) bzw. 34 % (Bayern) und bei den Überbrückungsgeldempfängern 27 % (NRW).

Ganz allgemein bestätigt sich aus der Befragung in Nordrhein-Westfalen, dass es sich sowohl bei den Ich-AGn als auch bei den Überbrückungsgeldempfängern um sehr „kleine“ Gründungen mit sehr geringem Kapitalbedarf handelt. Der Median liegt bei der erstgenannten Förderform bei 4.000 EUR und bei der letztgenannten bei 5.000 EUR. Rund drei Viertel der Gründer kommen ganz ohne Fremdfinanzierung aus.⁶⁵

Dieses Bild wird durch die Personalausstattung der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ergänzt. Für die Ich-AG, die seit Juli 2003 auch Mitarbeiter beschäftigen darf, ergibt sich ein Anteil der „Einzelkämpfer“ von 93 % (NRW) bzw. 92 % (Bayern), bei den Überbrückungsgeldempfängern liegt der entsprechende Prozentsatz bei 84 % (NRW). Dieser Befund kann als durchaus üblich angesehen werden, zumal für junge Unternehmen. Denn auch die meisten Gründer, die nicht aus der Arbeitslosigkeit kommen, gründen als Ein-Mann-Betrieb.

Es bleibt festzuhalten, dass die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit einen bedeutenden Anteil am Fluktuationsgeschehen eingenommen haben, der im Wesentlichen den arbeitsmarktpolitischen Instrumenten zur Förderung selbständigen, unternehmerischen Engagements geschuldet ist. Dabei handelt es sich weit überwiegend um Kleinstgründungen, die in Konkurrenz zu den bereits bisher das Gründungsgeschehen und die Selbständigenstruktur dominierenden Kleingründungen und Solo-Selbständigen treten, da sie ähnliche Marktsegmente besetzen wie diese. Damit wird die eingangs aufgestellte These bestätigt, dass die Impulse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit für Strukturwandel, Innovation und Wachstum in der Gesamtwirtschaft vergleichsweise gering zu veranschlagen sind. Eine Folge dieser Entwicklung wird ein intensiverer Wettbewerb und eine stärkere Marktausele im kleingewerblichen Bereich sein. Trotz dieses intensiven Wettbewerbs ist davon auszugehen, dass die Anreize für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit fortbestehen werden.

2.4 Exkurs: Neue Entwicklungen bei der Rechtsformwahl von Gründern – die englische *Limited*

Die Wahl der Rechtsform stellt eine zentrale Entscheidung bei der Gründung eines Unternehmens dar. Prinzipiell ist es positiv zu werten, wenn dem potenziellen Gründer dabei meh-

⁶⁵ Auch aus dem KfW-Gründungsmonitor 2004 ergibt sich ein geringer Finanzbedarf der Gründer: Fast 90 % der Gründer aus Arbeitslosigkeit hatte einen Gesamtfinanzierungsbedarf (eigene und fremde Mittel) bis 25.000 EUR, 39 % sogar nur bis 1.000 EUR.

rene Optionen zur Verfügung stehen. Dem Anliegen des MittelstandsMonitors folgend, neue Tendenzen frühzeitig aufzuspüren, werden in diesem Abschnitt die Vor- und Nachteile der Wahl einer ausländischen Rechtsform für deutsche Gründer am Beispiel einer englischen Rechtsform, der Limited, beschrieben. Diese Informationen erscheinen notwendig, auch wenn die ökonomische Bedeutung für das Gründungsgeschehen noch nicht eingeschätzt werden kann und das Phänomen sich möglicherweise als Strohfeuer erweist.

Für Gesellschaftsgründungen in Europa besteht seit den Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) in Sachen „Centros“⁶⁶, „Überseering“⁶⁷ und „Inspire Art“⁶⁸ Rechtswahlfreiheit. Danach behalten europäische Gesellschaften, die in einem Land der Europäischen Gemeinschaft gegründet wurden und ihren Verwaltungssitz beispielsweise nach Deutschland verlegen, ihre nationale Rechtspersönlichkeit. Auch so genannte Scheinauslandsgesellschaften, die ausschließlich im Inland tätig sind, können sich auf die Niederlassungsfreiheit berufen und dürfen insoweit von der inländischen Gesetzgebung nicht in ihren Tätigkeiten behindert werden. Deutsche Unternehmer können nun zwischen verschiedenen so genannten Euro-GmbHs wählen. Dazu zählen beispielsweise die französische *Société à responsabilité limitée*, die niederländische *Vennootschaps* und die polnische *s.r.o.* Die tatsächliche Tragweite dieser Urteile in der Praxis kann zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht skizziert werden. Fest steht jedoch, dass die Gesellschaftsrechte vieler europäischer Staaten nach dieser Urteilsserie überarbeitungsbedürftig sind. Frankreich hat bereits reagiert und zum ersten Januar 2004 sein Gesellschaftsrecht reformiert.

Insbesondere die englische Gesellschaftsform *Private company limited by shares* oder kurz *Limited* erfreut sich seit dem letzten Urteil des EuGH vom November 2003 wachsender Beliebtheit, weil für sie kein Mindestkapital vorgeschrieben ist. Der Gründer kann symbolisch ein Pfund einzahlen - und benötigt nicht wie bei der GmbH 25.000 EUR.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2004 wurden im *Companies house* (das ist das zentrale britische Gesellschaftsregister) in Cardiff 8.314 deutsche *Directors* eingetragen.⁶⁹ Für das Gesamtjahr 2004 lässt sich die Anzahl der neugegründeten *Limiteds* lediglich grob

⁶⁶ Geschäftszeichen: EuGH, Rs. C-212/97.

⁶⁷ Geschäftszeichen: EuGH, Rs. C-208/00.

⁶⁸ Geschäftszeichen: EuGH, Rs. C-176/01.

⁶⁹ Siehe www.companieshouse.gov.uk.

abschätzen, einer Hochrechnung zufolge waren es in Deutschland zwischen 15.000 und 25.000.⁷⁰

In Deutschland arbeiten mittlerweile mehr als ein Dutzend Agenturen, die die Gründung einer *Limited* über das Internet innerhalb von 24 Stunden zu einem Pauschalpreis ab 250 EUR anbieten. Die *Limited-Agenturen* sehen bereits das Ende der GmbH voraus und ermuntern Existenzgründer, dem deutschen „unternehmensfeindlichen“ Gesellschaftsrecht „Tschüss Deutschland“ zu sagen.⁷¹ Unerwähnt bleibt häufig, dass es, auch wenn die *Limited* einige Vorteile bietet, auch Pflichten und Auflagen gibt, die dem deutschen Gesellschaftsrecht unbekannt sind.

Gesellschaftsgründung

Die *Limited* ist, wie die GmbH, eine Kapitalgesellschaft. Ihre Gründung erfolgt durch Eintragung in das Handelsregister (*Companies house*). Anders als in Deutschland gibt es nicht zahlreiche örtliche Register, sondern 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 eine Eintragung binnen 24 Stunden vor.

Gründungsdokumente: Für die Gründung einer *Limited* müssen die Formulare 10, 12 und die Satzung der Gesellschaft, bestehend aus einem *Memorandum of association* und *Articles of association* ausgefüllt, von dem oder den Geschäftsführern (*Directors*) und dem *Company Secretary* unterzeichnet und beim *Companies house* eingereicht werden.

Eine *Limited* muss nur einen *Director* bestellen, es können aber auch mehrere benannt werden, dann ist jeder regelmäßig allein zur Vertretung der Gesellschaft und zur Führung der Geschäfte berechtigt. Von wesentlicher Bedeutung im englischen Gesellschaftsrecht ist der Ausschluss von Personen von der Wahrnehmung der Funktion eines *Directors* und von der Gründung einer Gesellschaft, nämlich dann, wenn sie gegen Publizitätsvorschriften als zentralem Instrument zum Schutz der Investoren- und Gläubigerinteressen oder englisches Insolvenzrecht verstoßen haben.⁷² Die Liste sämtlicher Personen, die unter den Status eines *Disqualified Directors* fallen, ist beim Gesellschaftsregister elektronisch einsehbar. Allerdings

⁷⁰ Lt. Auskunft von Herrn Professor Heribert Hirte, geschäftsführender Direktor des Seminars für Handels-, Schifffahrts- und Wirtschaftsrecht der Universität Hamburg.

⁷¹ Werbezeile der Firma „Go ahead“ Limited Beratung.

⁷² Westhoff (2004), S. 290.

werden dort Personen, auf die die Ausschlussgründe zur Bestellung als Geschäftsführer einer GmbH nach deutschem Recht⁷³ zutreffen, nicht erfasst.

Der *Company secretary* hat in der Praxis in erster Linie 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.

Im *Memorandum of association* steht der Name der Gesellschaft, die Höhe des Nominalkapitals, der Gesellschaftszweck, dass der Sitz des *Registered Office* sich in England befindet und die Haftung der Gesellschafter auf die von ihnen erbrachte Einlage beschränkt ist. Die *Articles of Association* regeln die interne Verwaltung der Gesellschaft durch die *Directors* und Gesellschafter (Geschäftsführung, Gewinnverwendung, Übertragung und Abtretung von Geschäftsanteilen). Die Unterzeichnung dieser Gründungsdokumente hat in Anwesenheit von mindestens einer natürlichen, von den Gründern verschiedenen Person (*Witness*) zu erfolgen. Das deutsche notarielle Beurkundungserfordernis ist dem englischen Recht unbekannt.

Name der Firma: Der Name einer Gesellschaft kann grundsätzlich frei gewählt werden, muss am Ende aber den Zusatz *Ltd.* oder *Limited* führen. Angesichts des Grundsatzes der Firmenausschließlichkeit kann die Gesellschaft nicht mit einer Firma eingetragen werden, die bereits in dem vom Gesellschaftsregister geführten Verzeichnis vorkommt. Zudem unterliegen bestimmte Begriffe wie „*international*“, „*british*“ oder „*police*“ der Genehmigungspflicht des Gesellschaftsregisters.

Das Registered office: Jede Gesellschaft benötigt ein Registered office – das ist der im Handelsregister einzutragende Sitz der Gesellschaft, der als offizielle Zustelladresse von Klageschriften, Steuerbescheiden etc. dient. Nicht notwendig ist eine Verbindung zum tatsächlichen Geschäftsbetrieb oder zu den Direktoren der Gesellschaft. In der Praxis befindet sich das Registered office einer Gesellschaft häufig bei einem Rechtsanwalt oder Steuerberater.

Kapital der Gesellschaft: Im Unterschied zur GmbH gibt es für die *Limited* keine Mindestkapitalvorschriften. Das englische Gesellschaftsrecht unterscheidet zwischen nominellem Kapital und einbezahltem Kapital. Die Höhe des Nennkapitals ist für die Haftung ohne Bedeutung. Sie bezeichnet nur den Gesamtbetrag aller potenziellen Anteile an der Gesellschaft. Hätte die Gesellschaft beispielsweise ein Nennkapital von einem Pfund, dann könnte sie es etwa in 100 Anteile zu je einem Penny teilen und damit höchstens 100 Gesellschafter haben. Die

⁷³ Gem. § 6 II Satz 2, 3 GmbHG.

Gesellschaft ist aber nicht verpflichtet, alle Anteile, die sie ausstellen darf, auch tatsächlich der Zeichnung durch Gesellschafter anzubieten. Haftungsrechtlich ist nur die Summe der von den Gesellschaftern übernommenen Einlageverpflichtung, das gezeichnete Kapital, relevant. Würde also beispielsweise eine Ein-Pfund-Gesellschaft zwei Gesellschafter haben, die jeweils einen Anteil von einem Penny übernommen hätten, dann hätte die Gesellschaft ein gezeichnetes Kapital in Höhe von zwei Pennies, so dass die Verpflichtung der Gesellschafter gegenüber der *Limited* darauf beschränkt wäre, diese Summe aufzubringen.⁷⁴

Die Einlage kann durch Barzahlung, Warenlieferung und (anders als in Deutschland) durch Dienstleistungen erbracht werden. Das Nominalkapital kann jederzeit durch Gesellschafterbeschluss erhöht, jedoch nicht ohne gerichtliche Bewilligung herabgesetzt werden.

Pflichten im laufenden Geschäftsbetrieb

Die *Limited* mit Verwaltungssitz in Deutschland bleibt in Großbritannien rechnungslegungs-, publizitäts- und prüfungspflichtig. Dem deutschen Gesellschaftsrecht unbekannt hat eine *Limited* auf jährlicher Basis einen Bericht (*Annual return*) zum Gesellschaftsregister einzureichen, der Angaben über den aktuellen Satzungssitz, die Verwaltungsorgane sowie die Anteilseigner der Gesellschaft enthält. Für die *Limited* 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 (bis zu 5.000 Pfund pro leitendem Organ der Gesellschaft). Ferner kann eine gerichtliche Anordnung gegenüber den Direktoren ergehen, die mindestens dreimal wegen Nichteinreichung der Unterlagen verurteilt wurden, das Amt des Direktors für einen bis zu fünf Jahre andauernden Zeitraum nicht mehr auszuüben (*Disqualified Director*, s.o.). 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 *Limiteds* eine Erfolgsquote von 96 Prozent erreicht.

⁷⁴ Ausführlich in Heinz (2004), S. 37 ff.

Zweigniederlassung in Deutschland

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.

Handelsregister: 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*.

Gewerbeamt: Die *Limited* unterliegt grundsätzlich der gewerberechtlichen Anzeigepflicht (ausgenommen von der Pflicht zur Gewerbeanmeldung sind u.a. freie Berufe, Gesellschaften, die ausschließlich ihr eigenes Vermögen verwalten sowie Gesellschaften der Land- und Forstwirtschaft). Besteht die Ausübung des Gewerbes in der Ausübung eines Handwerks oder eines handwerksähnlichen Gewerbes, ist zudem die Eintragung des Gewerbetreibenden in die Handwerksrolle erforderlich.

Ob mit der Gründung einer *Limited* mit Verwaltungssitz in Deutschland ein Weg zur Umgehung der (Zwangs-)Mitgliedschaft in der IHK am Verwaltungssitz der Gesellschaft gesehen wird, ist noch nicht abschließend geklärt.⁷⁵ Bis zu einer Klärung ist die *Limited* zunächst gegenüber der örtlichen IHK als anzeigepflichtig zu betrachten.

Steuern: 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 behandelt⁷⁶. Die *Directors* werden wie die Geschäftsführer einer GmbH erfasst⁷⁷. Steuervorteile durch die Gründung einer *Limited* bestehen somit nicht.

Haftungsdurchgriff

Angesichts der relativ laxen Regelungen des englischen Rechts zur Kapitalaufbringung und -erhaltung wäre als kompensatorische Maßnahme eine strenge Durchgriffshaftung der Gesellschafter und Direktoren zu erwarten. Im englischen Recht ist jedoch die Durchgriffshaf-

⁷⁵ Westhoff (2004), Fn. 5, S. 293.

⁷⁶ Gem. § 11 Nr. 1, KStG.

⁷⁷ Gem. § 34 AO.

tung die Ausnahme, es gilt die Regel, dass für Schulden der Gesellschaft grundsätzlich nur das Gesellschaftsvermögen haftet (*Salomon doctrine*).

Eine Durchgriffshaftung wird z.B. dann angenommen, wenn die Gesellschaft als bloße Fassade agierte und ausschließlich zu dem Zweck gegründet wurde, rechtliche Verpflichtungen zu umgehen;⁷⁸ ferner auch in Fällen, in denen die Geschäftstätigkeit einer nunmehr insolventen *Limited* in betrügerischer Absicht gegenüber den Geschäftspartnern erfolgte.⁷⁹

Noch weitgehend ungeklärt sind die Haftungsfragen nach deutschem Recht im Falle einer Insolvenz der *Limited*. Das AG Hamburg⁸⁰ nahm in einem Beschluss an, dass Gesellschafter einer *Limited* im deutschen Insolvenzverfahren dann nicht in den Genuss einer Haftungsbeschränkung kommen, wenn die Gesellschaft ausschließlich in Deutschland operiert und in tatsächlicher Hinsicht nicht mit hinreichendem Kapital ausgestattet worden ist. Dies gelte jedenfalls dann, wenn weitere Indizien hinzutreten, die zwingend auf eine rechtsmissbräuchliche Auslandsgründung als reine „Briefkastenfirma“ schließen lassen. In einem solchen Fall sei das Recht der Personengesellschaften anzuwenden, wonach die Gesellschafter unbeschränkt mit ihrem Privatvermögen haften. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Rechtsprechung in diesem Punkt entwickelt.

⁷⁸ Gilford Motor Co v Horne Ch 935.

⁷⁹ Insolvency Act 1986, S. 213

⁸⁰ Beschluss des AG Hamburg vom 14.05.2002 (Az. 67g IN 358/02).

Tabelle 2.3: Vergleich zwischen einer GmbH und einer *Limited*

GmbH	<i>Limited</i>
Mindestkapital in Höhe von 25.000 EUR	Mindestkapital in Höhe von 0,01 £
Erfordernis der notariellen Beurkundung des Gesellschaftsvertrages.	Keine entsprechende Vorschrift.
Bei Gründung nur eine Stammeinlage je Gründungsgesellschafter.	Bei Gründung kann ein Gesellschafter beliebig viele Anteile übernehmen.
Die Stammeinlagen müssen mindestens 100 EUR betragen und durch 50 teilbar sein.	Die <i>shares</i> können sich auf jeden Betrag belaufen, werden aber üblicherweise zu je 1 £ ausgegeben.
Keine dem <i>Company secretary</i> entsprechende Rechtsfigur.	<i>Company secretary</i> erforderlich.
Kaum Sanktionen bei Verletzung der Einreichungspflichten von Jahresabschlüssen.	Harte Strafen bei Verletzung der Publizitätspflichten.
Gründung etwa ein bis drei Monate, Kosten etwa 500 EUR ohne Notarbearbeitung.	Normalverfahren etwa ein bis zwei Wochen ab etwa 185 EUR, Blitzgründungen innerhalb von 24 Stunden bei erhöhter Gebühr.
Eintragung in das örtliche Handelsregister.	Eintragung in England und Wales in das zentrale Register (<i>Companies house</i>).
Keine vergleichbaren Anforderungen.	Führung und Aufbewahrung diverser Verzeichnisse und Protokolle von Gesellschafterbeschlüssen im <i>Registered office</i> (Einsichtnahmemöglichkeiten von Gesellschaftern und von Dritten).
Keine vergleichbaren Anforderungen.	Einreichung des jährlichen <i>Annual return</i> (Jahresbericht) beim <i>Companies house</i> .
Keine vergleichbaren Anforderungen.	Zusätzliche Kosten für das <i>Registered office</i> , den <i>Company secretary</i> sowie für Übersetzungen.

Ausblick

Der Prozess zur Gründung einer *Limited* nach englischem Recht unterscheidet sich erheblich vom deutschen Pendant. Obwohl eine notarielle Beurkundung der Gründung ebenso wenig wie die Präsenz der Gründer in Großbritannien erforderlich ist, kommt ein Gründer in der Regel nicht ohne einen Dienstleister für die Bereitstellung eines *Registered office* und die Unterstützung bei der englischen Rechnungslegung aus. Anders als in Deutschland ist die Beauftragung einer Gründungsagentur in Großbritannien die Regel. Mehr als 60 % aller *Limiteds* werden dort über Agenturen gegründet. Allerdings gibt es gerade in Deutschland unseriöse Agenturen, die Gründer mit falschen Argumenten wie Steuervorteilen, absolutem Ausschluss der persönlichen Haftung sowie Umgehung des Meisterzwanges ködern, die so nicht zutreffend sind. Kenntnisse des englischen Rechts sowie der Umgang mit der englischen Sprache sind in jedem Fall erforderlich. Übersetzungen des *Annual returns* müssen in glaubiger Form eingereicht werden. Dafür sowie für den *Annual report* und den *Company secretary* fallen laufende Kosten an. Während GmbHn in Deutschland oft versuchen, die Publizitätspflicht zu umgehen, kann dies in Großbritannien fatale Folgen haben. Zu bemerken ist außerdem, dass Banken einer Gesellschaft mit einem Pfund haftendem Eigenkapital wohl keine Kredite ohne persönliche Haftung und andere Sicherheiten einräumen werden.

Die Vergrößerung der Auswahlpalette von Rechtsformen nach den jüngsten Entscheidungen des EuGH wird sich - trotz der teilweise kritischen Berichterstattung - weiter durchsetzen.⁸¹

Die *Limited* eignet sich insbesondere für nicht kapitalintensive Klein Gründungen, die mit der international bekannten Rechtsform ein über Landesgrenzen hinweg einheitliches Image aufbauen wollen, sowie für Konzerne, die nach einer einheitlichen Rechtsform suchen. Zu befürchten steht andererseits, dass auch die Zahl der Insolvenzen von *Limiteds* steigen wird (bislang haben laut Insolnet 50 *Limiteds* Insolvenz angemeldet), da aufgrund der aggressiven Werbung verschiedener - teilweise unseriöser - Agenturen potenziellen Gründern die *Limited* als geeignete Rechtsform propagiert wird und unerfahrene Gründer vor allem zur Umgehung der Mindestkapitalvorschriften versuchen könnten, auf diesem Weg eine vielleicht nicht ganz ausgereifte Geschäftsidee umzusetzen.

2.5 Fazit

Die Jahre 2003 und 2004 sind durch ein merklich belebtes Gründungsgeschehen (zunehmende Gründungsintensitäten) gekennzeichnet, dessen Ausmaß zu einem wesentlichen Teil der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit durch Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss geschuldet ist. Auch die Zahl der Liquidationen ist im Jahre 2003 gestiegen, war aber 2004 wieder rückläufig. Per Saldo ergibt sich für 2003 ein Gründungsüberschuss von 70.800, der 2004 nach bisher vorliegenden Daten noch deutlich übertroffen wird. Diese Tendenz betrifft sowohl West- als auch Ostdeutschland. Für den Gründungsüberschuss zeichnet in erster Linie der Dienstleistungssektor, und hier insbesondere die unternehmensnahen Dienstleistungen, verantwortlich. Auch in den technologieintensiven Bereichen zeigt die Entwicklung nach oben, lediglich die Spitzentechnik konnte sich diesem Trend noch nicht anschließen; der negative Trend hat sich jedoch in 2003 abgeschwächt. Die Insolvenzen von Unternehmen und Freien Berufen erreichten 2003/2004 einen Rekordstand, wobei die Anzahl im Osten von einem deutlich höheren Niveau (im Vergleich zum Westen) sank, im Westen aber weiter anstieg. Die Insolvenzquote für Ostdeutschland verringerte sich von 19,1 (2003) auf 18,5 (2004), in Westdeutschland stellte sich ein weiterer Zuwachs von 12,2 auf 12,5 ein.

Ein besonderes Segment des Fluktuationsgeschehens, die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, hat im Zeitraum 2003/04 sehr stark an Bedeutung gewonnen. Verantwortlich hierfür ist in erster Linie die seit dem 1. Januar 2003 bestehende arbeitsmarktpolitische Maßnahme „Existenzgründungszuschuss“ (Ich-AG), dessen Inanspruchnahme durch erhebliche Zu-

⁸¹ Auch in Deutschland bestehen Bestrebungen, das Mindestkapital von Gesellschaften mit beschränkter Haftung abzusenken. So wird bereits über eine Ein-Euro-GmbH nachgedacht. Vgl. Wirtschaftswoche Nr. 53/2004, S. 8.

wachsraten gekennzeichnet ist. Gleichzeitig stieg die Zahl der mit Überbrückungsgeld geförderten Gründungen weiter an. Mit beiden arbeitsmarktpolitischen BA-Instrumenten sind 2003 rd. 256.000 und 2004 rd. 361.000 Existenzgründungen gefördert worden. Legt man die Gründungszahlen des IfM Bonn zugrunde, so sind 2003 jede zweite und 2004 sogar zwei von drei Gründungen BA-geförderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Erste Erkenntnisse über diese Gründungen machen deutlich, dass die Förderung eine Initialzündung für den Schritt in die Selbständigkeit ist, ohne die das Gründungsgeschehen nicht die aufgezeigte Entwicklung genommen hätte.

Mehr als neun von zehn BA-geförderten Gründern aus der Arbeitslosigkeit verwirklichen ihre Geschäftsidee alleine und ohne Beschäftigte, so dass die große Gruppe der Solo-Selbständigen weiteren Zuwachs erhält. Die BA-Gründer weisen außerdem folgende Strukturmerkmale auf: Es werden vergleichsweise viele Frauen von der Förderung, insbesondere Ich-AG, angesprochen; das formale Ausbildungs- und Qualifikationsniveau ist oft hoch, aber nur etwa jeder zweite verfügt über berufliche bzw. branchenspezifische Erfahrungen; das Hauptmotiv ist der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit; bevorzugte Bereiche für die Selbständigkeit sind Dienstleistungen und Handel. Hinsichtlich der Überlebensfähigkeit der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (hier liegen empirische Ergebnisse nur für das Überbrückungsgeld vor) zeigt sich für den Zeitraum bis 2000, dass sie in etwa derjenigen anderer Gründungen entspricht. Allerdings sind Gründungen aus der Arbeitslosigkeit mit geringeren Beschäftigungseffekten verbunden. Neuere empirische Befunde zur Marktbeständigkeit liegen nicht vor.

Neben den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit verdient eine weitere Facette des Gründungsgeschehens, die Wahl einer ausländischen Rechtsform für ein Gründungsvorhaben, Aufmerksamkeit. Am Beispiel der englischen *Limited* konnte gezeigt werden, dass diese zusätzliche Option Vorteile, aber auch Nachteile haben kann. Als wesentliche Vorteile wären zu nennen: Kein vorgeschriebenes Mindestkapital und damit günstige Haftungsbedingungen, geringe Gründungskosten und geringer Zeitaufwand für die Gründung. Auf der anderen Seite ist zu konstatieren, dass die vermeintlich unbürokratische und kostengünstige Lösung sorgfältig, z.B. hinsichtlich der Folgekosten, der Durchgriffshaftung und der Folgen für die Kreditwürdigkeit, zu prüfen ist. Obwohl für 2004 voraussichtlich zwischen 15.000 und 25.000 *Limiteds* (Hochrechnung) gegründet werden, ist es für eine Beurteilung dieses relativ neuen Trends noch zu früh. Allerdings hat die Auseinandersetzung mit ausländischen Rechtsformen bereits dazu geführt, dass in Deutschland, wie in anderen EU-Ländern auch, eine intensive Diskussion über Erleichterungen von Kapitalaufbringungsvorschriften bei Gründungen in der Rechtsform der GmbH (Ein-Euro-GmbH) und unbürokratische Gründungsformalitäten (Blitzanmeldungen) geführt wird.

Die Wirtschafts- und Mittelstandspolitik und neuerdings auch verstärkt die Arbeitsmarktpolitik widmen der Entstehung neuer Unternehmen besondere Aufmerksamkeit, weil sie sich davon mehr Innovationen, Wachstum und Beschäftigung versprechen. Tatsächlich werden diese Erwartungen auf kurze Sicht nur teilweise erfüllt, da es sich bei der großen Masse der neuen Unternehmen um Klein- und Kleinstgründungen handelt und der Anteil der innovativen Gründungen, die Wachstum und Beschäftigung generieren, sehr gering ist. Das Segment der Kleinstgründungen wird durch die arbeitsmarktpolitischen Instrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss weiter gestärkt. Durch die Zunahme der (geförderten) Gründungen aus der Arbeitslosigkeit hat sich die Struktur des Gründungsgeschehens weiter zugunsten von Kleinstgründungen verändert. Damit verstärkt sich auch die Wettbewerbsintensität im Segment der Klein- und Kleinstunternehmen, so dass künftig mit vermehrten Marktaustritten zu rechnen ist. Es liegt auf der Hand, dass von den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit nicht die gesamtwirtschaftlichen Effekte (pro Gründung) ausgehen wie von den übrigen, insbesondere innovativen, Gründungen. Eine differenzierte Betrachtung der Struktur des Gründungsgeschehens ist somit unverzichtbar.

Unternehmensfluktuation ist notwendig, eine hohe Turbulenz durch Marktein- und -austritte oder eine bestimmte Selbständigenquote aber kein Wert an sich. Für die Mittelstandspolitik stellt sich angesichts der aufgezeigten Entwicklung zunehmend die Frage, ob ein stärkeres Augenmerk auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen für bestehende und im Besonderen für innovative Unternehmen und innovative Gründungen gerichtet werden soll. Die Gründungsförderung beschreitet letztlich eine Gratwanderung. Eine intensive finanzielle Förderung innovativer Gründungen ist angesichts ihrer besonders positiven gesamtwirtschaftlichen Wirkungen sowie des spezifischen Marktversagens der Finanzmärkte in diesem Bereich ökonomisch sinnvoll. Werden Gründungen generell und pauschal mit hoher Subventionsintensität gefördert, so birgt dies die Gefahr von volkswirtschaftlich unproduktiver Fluktuation. Hinsichtlich der Förderung der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sollte geprüft werden, ob durch eine Modifizierung des Förderinstruments und eine Verminderung der Subventionsintensität eine Reduktion der Mitnahmeeffekte bzw. ein effizienterer Mitteleinsatz erreicht werden kann.

Literatur zu Kapitel 2

Albach, H. (1987), Geburt und Tod von Unternehmen, IfM-Materialien Nr. 55, Bonn.

Audretsch, D. B. und M. Fritsch (2003), Linking Entrepreneurship to Growth: The Case of West Germany, *Industry and Innovation*, Vol. 10, 65-73.

Backes-Gellner, U., G. Demirer und R. Sternberg (2002), Individuelle und regionale Einflussfaktoren auf die Gründungsneigung von Hochschülern, in: Schmude, J. und R. Leiner (Hrsg.): *Unternehmensgründungen*, Regensburg, S. 63-96.

Baumgarte, A. (2004), Die englische Limited - rechtliche und praktische Aspekte, Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer im Vereinigten Königreich von Großbritannien und Nordirland.

Bögenhold, D. (1985), Die Selbständigen. Zur Soziologie dezentraler Produktion, Frankfurt a. M./New York.

Brüderl, J., P. Preisendörfer und A. Baumann (1991), Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Kleinbetriebe, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 24. Jg./1991/1, S. 91-100.

Büro für Existenzgründungen (Hrsg.) (2004), „Perspektive Selbstständigkeit“. BfE-Studie zu Ich-AG-Gründungen 2003 in Zusammenarbeit mit den Agenturen für Arbeit München, Freising und Weilheim, München.

Bundesagentur für Arbeit, Datenzentrum für Statistik-Service, Sonderauswertung.

Bundesagentur für Arbeit, www.pub.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/detail/h.html.

Deutscher Bundestag (2004), Jahresgutachten 2004/05 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Drucksache 15/4300.

Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung, Nr. 139, Stuttgart.

Fallgatter, M. J. (2001), Unternehmer und ihre Besonderheiten in der wissenschaftlichen Diskussion – Erklärungsbeiträge funktionaler und positiver Unternehmertheorien, in: *ZfB*, 71. Jg., H. 10, S. 1217-1235.

Fallgatter, M. J. (2002), Theorie des Entrepreneurship. Perspektiven zur Erforschung der Entstehung und Entwicklung junger Unternehmen, Wiesbaden.

- Fritsch, M. (1996), Turbulence and Growth in West Germany: A Comparison of Evidence by Regions and Industries, *Review of Industrial Organization*, Vol. 11, 231-251.
- Fritsch, M. und P. Müller (2004), The Effects of New Firm Formation on Regional Development over Time, Working Paper, Freiberg, erscheint demnächst in: *Regional Studies*.
- Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (Hrsg.) (2004), Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Bottrop.
- 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.
- Heinz, V. G. (2004), Die englische Limited, 1. Auflage, Baden-Baden.
- KfW-Gründungsmonitor 2004 und 2005, Frankfurt am Main.
- Lawlor, D. (2004), Welcome Limited, auf Wiedersehen GmbH?, in: Creditreform – Das Unternehmermagazin aus dem Hause Handelsblatt, Ausgabe 5/2004, S. 61-62.
- MittelstandsMonitor (2003 und 2004), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, herausgegeben von der KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Nerlinger, E. und G. Berger (1995), Technologieorientierte Industrien und Unternehmen: Alternative Definitionen, ZEW-Discussion Paper, 95-20, Mannheim.
- Nerlinger, E. (1998), Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, Schriftenreihe des ZEW, 27, Baden-Baden.
- Oehlert, S. und G. Altmann (o.J.), Merkblatt zur Gründung einer Private Limited Company in England und Wales, Kanzlei Pritchard Englefield, London.
- Preisendörfer, P. (2002), Erfolgsfaktoren von Unternehmensgründungen - Theorieansätze und empirische Ergebnisse -, in : Corsten, H. (Hrsg): Dimensionen der Unternehmungsgründung. Erfolgsaspekte der Selbständigkeit, Berlin, S. 43-70.
- Reize, F. (2004), Leaving Unemployment for Self-Employment: An Empirical Study, ZEW Economic Studies, 25, Heidelberg.

Reynolds, P. D., D. J. Storey and P. Westhead (1994), Cross-national Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates, in: *Regional Studies*, Vol. 28.4, 443-456.

Vereine Creditreform (2004), Insolvenzen Neugründungen Lösungen, Jahr 2004.

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

Wenz, J. (1993), Unternehmensgründungen aus volkswirtschaftlicher Sicht, Köln.

Westhoff, A. O. (2004), Die Gründung einer britischen Kapitalgesellschaft mit Verwaltungssitz im Inland und die Pflichten ihrer laufenden Geschäftstätigkeit – „How to set up a limited?“ in: *ZInsO* 6/2004, S. 289-295.

Wießner, F. (2001), Arbeitslose werden Unternehmer, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 241, Nürnberg.

Wirtschaftswoche Nr. 53/2004, S. 8.

Anhang zu Kapitel 2

Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen

Für die Analyse des Gründungs- und Liquidationsgeschehens werden drei Datenquellen genutzt, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden.⁸² Die ZEW-Gründungspanels basieren auf den halbjährlich bereitgestellten Unternehmensdaten von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei. Hier werden hauptsächlich wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst, während sehr kleine Unternehmen, Freiberufler, landwirtschaftliche Betriebe und Nebenerwerbsgründungen unterrepräsentiert sind. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn umfasst alle laut Gewerbeordnung meldepflichtigen gewerblichen Gründungen und wird aus der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes abgeleitet. Im Vergleich zu den ZEW-Daten findet eine breitere Berücksichtigung von Kleingewerbetreibenden und Nebenerwerbsgründungen statt. Dagegen bleiben Freie Berufe, Urproduktion und sonstige nicht meldepflichtige Tätigkeiten unberücksichtigt. Die Daten des KfW-Gründungsmonitors schließlich enthalten grundsätzlich alle Arten selbständiger und freiberuflicher Tätigkeit inklusive Nebenerwerb und nicht meldepflichtige Gewerbe. Sie beruhen auf einer jährlichen repräsentativen Personenumfrage und einer Hochrechnung der Befragungsergebnisse auf Basis der Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamtes.

Die Datenquellen beleuchten also zum Teil unterschiedliche Segmente des Gründungsgeschehens. Die zugehörigen Gründungsindikatoren differieren daher in der Höhe und verlaufen nicht notwendigerweise parallel, sondern weisen bei ungleicher Entwicklung in den Segmenten entsprechende Abweichungen auf. Ein Vergleich der Indikatoren zeigt, ob das Gründungsgeschehen einem allgemeinen Trend folgt. Dabei legt der KfW-Gründungsmonitor den weitesten Gründungsbegriff zugrunde und bildet eine Art Obergrenze für die Erfassung selbständiger Tätigkeit.

⁸² Für eine ausführliche Darstellung der drei Datensätze wird auf den Mittelstandsmonitor 2003 verwiesen.

Tabelle 2.4: Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Liquidationen

	ZEW-Gründungspanels	Gründungsstatistik des IfM Bonn	KfW-Gründungsmonitor
Erfassungseinheit Datenbasis	Unternehmen Recherchen der Auskunft- tei Creditreform, Roh- datenaufbereitung durch ZEW	Gewerbemelder Gewerbeanzeigenstatistik des Stat. Bundesamtes, Berechnung der Existenz- gründungen und Liquidati- onen durch IfM Bonn	Gründerperson jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung
(nicht) erfasste Gründun- gen	Untererfassung von sehr kleinen Unternehmen, Nebenerwerbsgründungen	Nichterfassung nicht an- meldepflichtiger Gewerbe	Erfassung auch von Ne- benerwerb, Freiberuflern, Kleinstgründungen
Erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Ber- lin-West) ab 1990	ab 1996 flächendeckend (davor nur für einzelne Länder)	ab 2000
regionale und sektorale Differenzierung	Branche (5-Steller) und Standort (Postleitzahl)	Länder, Gemeinden, Bran- che (1-Steller WZ 93)	Branche (NACE-Ab- schnitte, modifiziert) und Region (Bundesland)
Gründungen im Jahr 2003	243.000	509.000	2004: 687.000 im Voller- werb, 773.000 im Neben- erwerb nicht erfasst
Liquidationen/Insolvenzen im Jahr 2003	39.320 Insolvenzen	438.000 Liquidationen inkl. Insolvenzen	

Quelle: eigene Darstellung

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

Abgrenzung der technologieintensiven Branchen

Tabelle 2.5: Technologieintensive Dienstleistungssektoren

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

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

Tabelle 2.6: Technologieintensive Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes

<i>Spitzentechnik</i>	
Nummer	Branchenbezeichnung
2330	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
2420	Herstellung von Schädlingsbekämpfungsmitteln und Pflanzenschutzmitteln
2441	Herstellung von pharmazeutischen Grundstoffen
2461	Herstellung von pyrotechnischen Erzeugnissen
2911	Herstellung von Verbrennungsmotoren und Turbinen (außer für Luft- u. Straßenfahrzeuge)
2960	Herstellung von Waffen und Munition
3002	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
3162	Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen a.n.g.
3210	Herstellung von elektronischen Bauelementen
3220	Herstellung von nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen
3320	Herstellung von Mess-, Kontroll-, Navigations- u.ä. Instrumenten und Vorrichtungen
3330	Herstellung von industriellen Prozesssteueranlagen
3530	Luft- und Raumfahrzeugbau
<i>Hochwertige Technik</i>	
2233	Vervielfältigung von bespielten Datenträgern
2411	Herstellung von Industriegasen
2412	Herstellung von Farbstoffen und Pigmenten
2413/2414	Herstellung von sonstigen anorganischen Grundstoffen und Chemikalien
2417	Herstellung von synthetischem Kautschuk in Primärformen
2430	Herstellung von Anstrichmitteln, Druckfarben und Kittungen
2442	Herstellung von pharmazeutischen Spezialitäten und sonst. pharmazeutischen Erzeugnissen
2462	Herstellung von Klebstoffen u. Gelatine
2463	Herstellung von ätherischen Ölen
2464	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen
2466	Herstellung von chemischen Erzeugnissen a.n.g.
2912	Herstellung von Pumpen und Kompressoren
2913	Herstellung von Armaturen
2914	Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen
2931	Herstellung von Ackerschleppern
2932	Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
2940	Herstellung von Werkzeugmaschinen
2952	Herstellung von Bergwerks-, Bau- und Baustoffmaschinen
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.

Quelle: Grupp/Legler (2000)

3 Innovationen – Herausforderung für den Mittelstand

Mit dem Wandel zur Wissensgesellschaft und dem sich zusehends verschärfenden internationalen Wettbewerb nimmt die Bedeutung, die Forschung und Entwicklung (FuE) für den Wohlstand einer Gesellschaft haben, stetig zu. Ziel der FuE-Aktivitäten ist die Hervorbringung von Innovationen in Form von neuen oder wesentlich verbesserten Produkten und Produktionsprozessen. Diese sind Voraussetzung für die internationale Wettbewerbsfähigkeit und stellen auf lange Sicht eine der wichtigsten Quellen für Wirtschaftswachstum dar. Die Bundesregierung lenkte zusätzliche Aufmerksamkeit auf das Thema, indem sie das Jahr 2004 zum „Jahr der Innovation“ ausrief und eine „Innovationsoffensive“ ankündigte. Sie setzt sich eine Erhöhung der Aufwendungen für Wissenschaft, Forschung und Entwicklung in Deutschland von derzeit 2,4 % auf mindestens 3 % des Bruttoinlandsprodukts bis 2010 zum Ziel.

Diese Entwicklung ist nicht nur für Großunternehmen mit eigenen FuE-Abteilungen, sondern auch für den Mittelstand von hoher Relevanz. Denn den kleinen und mittleren Unternehmen kommt im Innovationsprozess eine besondere Rolle zu. Aufgrund ihrer schlanken Organisationsstruktur und ihrer größeren Flexibilität können sie i. d. R. schneller auf neue technologische Entwicklungen reagieren als Großunternehmen. Sie besetzen Marktnischen, in die es sich für Großunternehmen aufgrund der geringeren Absatzmöglichkeiten nicht zu investieren lohnt, und sind eher in der Lage, neue Produkte den individuellen Kundenbedürfnissen anzupassen. Für neu gegründete Unternehmen gelten diese Vorteile in besonderem Maße. Sie sind zudem ein wichtiger Transferkanal für die Kommerzialisierung radikaler technologischer Fortschritte.⁸³ Denn zum einen sind radikale Neuerungen häufig mit hohen Erwartungen über erzielbare Einkommen verbunden und beflügeln die Selbstständigkeitsentscheidung von Personen. Zum anderen haben sie im Gegensatz zu bestehenden Organisationsstrukturen nicht mit „hausinternen“ Widerständen bei der Einführung radikaler Neuerungen und auch bei der Übernahme der Innovationen Dritter zu kämpfen. Damit haben neue Unternehmen einen sehr hohen Stellenwert bei der Durchsetzung und Verbreitung neuer Technologien.

Die Entwicklung der Innovationsaktivitäten des Mittelstandes ist daher wichtig für die Beurteilung struktureller Anpassungsprozesse und des technologischen Wandels und wird deshalb in diesem Mittelstandsmonitor wieder thematisiert. Ziel ist es, das Innovationsverhalten der KMU und die Rahmenbedingungen für Innovationsaktivitäten im Mittelstand zu untersuchen. Gegenüber dem MittelstandsMonitor 2003 wird in der aktuellen Ausgabe auch auf die regio-

⁸³ Während unter „nicht-radikalen“ bzw. „inkrementellen“ Innovationen kleinere Entwicklungsschritte mit vergleichsweise geringem innovativen Gehalt verstanden werden, zeichnen sich „radikale“ Neuerungen durch große Abweichungen in wesentlichen Merkmalen gegenüber Vorgängerprodukten oder -produktionsverfahren aus.

nale Verteilung der Innovationsaktivitäten und die Bedeutung von Innovationen für den Unternehmenserfolg eingegangen.

3.1 Innovationsfähigkeit und Unternehmensgröße

Als Innovationen bezeichnet man üblicherweise neue oder merklich verbesserte Produkte und Prozesse, die in den Markt eingeführt bzw. in den Produktionsprozess implementiert worden sind. Nach der gängigen Definition (vgl. Box 3.1) ist es nicht erforderlich, dass die Innovation neu ist im Sinne von „neu für den Markt“ oder gar „weltweit neu“, sondern nur, dass sie „neu für das Unternehmen“ ist. Es sind also auch „passive“ Innovationen enthalten, wie bspw. der Erwerb neuer, innovativer Maschinen oder die Imitation von Produktinnovationen, die bereits von anderen Unternehmen im Markt angeboten werden. Die Definition umfasst damit neben den Marktneuheiten (originären Innovationen) auch den Diffusionsprozess, durch den diese Innovationen nach der weltweit ersten Implementierung in weitere Länder, Regionen, Märkte, Branchen und Unternehmen hineingetragen werden. Der Nachteil dieses weiten Innovationsbegriffs liegt darin, die für die Initiierung des technologischen Wandels relevanten originären Innovationen nicht von der Menge der passiven Innovationen zu unterscheiden.

Box 3.1 Definition Innovator / Innovation / FuE

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

Innovatoren sind Unternehmen, die innerhalb eines zurückliegenden Dreijahreszeitraums (d. h. für 2002: in den Jahren 2000 bis 2002) zumindest ein Innovationsprojekt erfolgreich abgeschlossen, d. h. zumindest eine Innovation eingeführt haben. Es kommt nicht darauf an, ob ein anderes Unternehmen diese Innovation bereits eingeführt hat. Wesentlich ist die Beurteilung aus Unternehmenssicht.

Forschung und Entwicklung (FuE) ist die systematische schöpferische Arbeit zur Erweiterung des vorhandenen Wissens und die Nutzung des so gewonnenen Wissens zur Entwicklung neuer Anwendungen wie z. B. neue oder merklich verbesserte Produkte/Dienstleistungen oder Prozesse/Verfahren (inkl. Softwareentwicklung).

Dies sind die allgemein üblichen Definitionen, die von Eurostat und der OECD verwendet werden und im Oslo-Manual festgelegt sind.⁸⁴ Sie liegen auch dem Mannheimer Innovationspanel (MIP) zu Grunde.

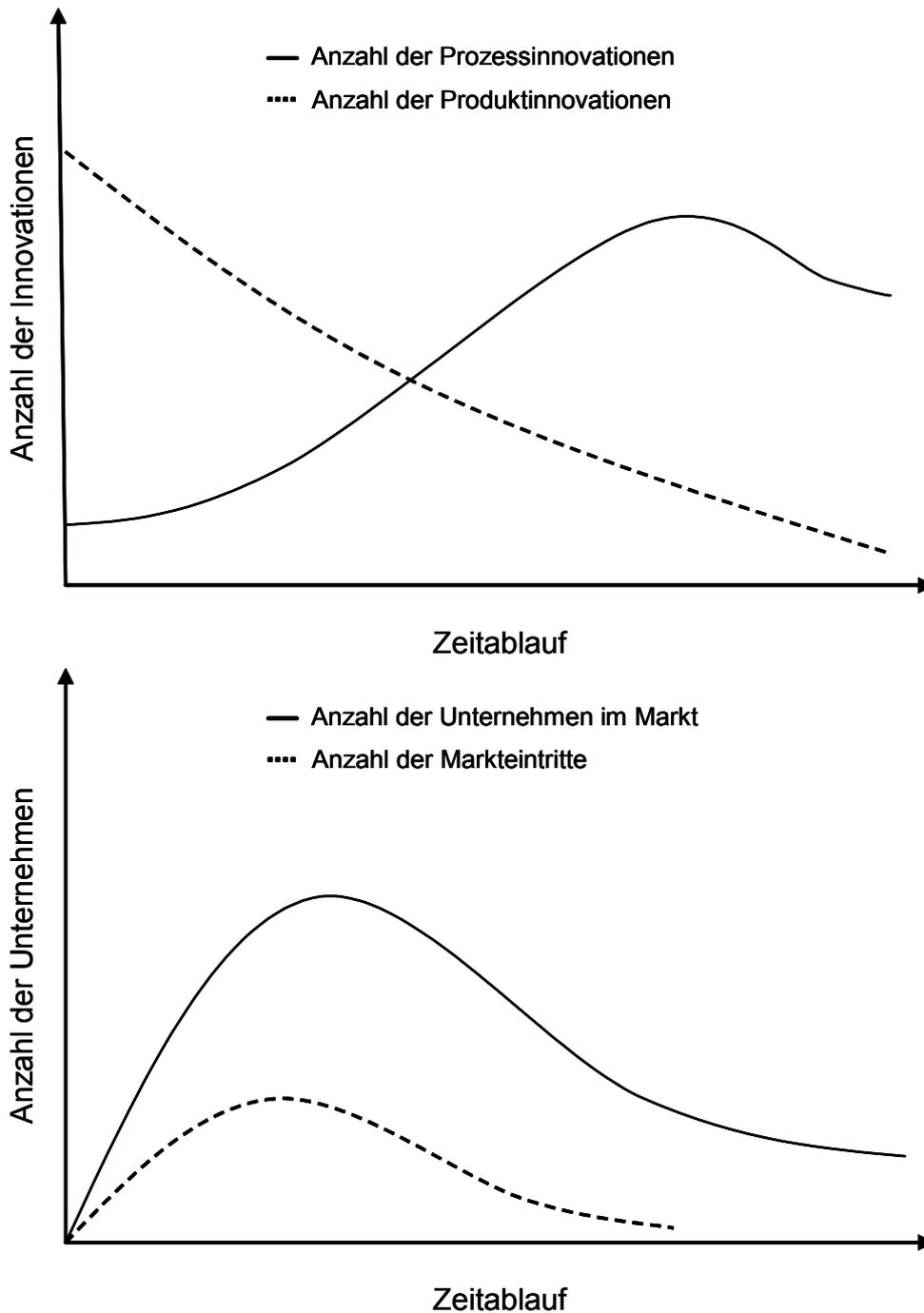
In der Literatur ist vielfach diskutiert worden, inwieweit die Unternehmensgröße und die Marktstrukturen innovative Aktivitäten begünstigen. Schumpeter betonte in seinen früheren Arbeiten (1912, 1939) die wichtige Rolle, die Entrepreneurs als Initiatoren, Katalysatoren und Medium des technologischen Wandels spielen. Durch die Durchsetzung einer „neuen Kombination“ setzt der „dynamische Unternehmer“ den Prozess der „schöpferischen Zerstörung“

⁸⁴ Vgl. OECD, Oslo-Manual (1996).

in Gang, drängt bestehende Unternehmen aus dem Markt und trägt damit wesentlich zum strukturellen Wandel bei. Später betonte Schumpeter (1942) die überlegene Innovationskraft großer, marktmächtiger Unternehmen. Nur sie verfügten über ausreichende Ressourcen, um das Risiko umfangreicher FuE-Investitionen zu tragen. Die Anreize und die Möglichkeiten zu innovieren wären daher bei diesen Unternehmen stärker als bei kleinen Unternehmen. Diese Hypothesen wurden von Galbraith (1952), Arrow (1962) u.a. aufgegriffen und sind heute als Neo-Schumpeter-Hypothesen (Unternehmensgröße und Innovation; Unternehmenskonzentration und Innovation) bekannt.

Cohen und Klepper (1996) fassen zahlreiche Untersuchungen zu den beiden Schumpeterschen Hypothesen zusammen. Sie kommen zu dem Schluss, dass große Unternehmen (GU) im Vergleich zu kleinen Firmen nicht überproportional zu ihrer Größe in FuE investieren. Große Firmen haben jedoch den Vorteil, die FuE-Aufwendungen über eine größere Outputmenge zu verteilen und aufgrund ihres höheren Marktanteils stärker von FuE-Aktivitäten zu profitieren. Dies führt dazu, dass sich für sie auch weniger rentable FuE-Projekte lohnen. Im Gegensatz zu KMU, die nur jeweils ein Projekt oder sehr wenige Projekte finanzieren und durchführen können, sind GU zudem in der Lage, das Investitionsrisiko über mehrere Projekte zu streuen. Dadurch können sie risikoreiche Innovationsprojekte eher tragen als KMU. Jüngere empirische Evidenz kommt jedoch zu dem Schluss, dass die Beziehung zwischen Größe und Innovationstätigkeit weniger eindeutig ist, als die Schumpetersche Tradition vermuten lassen würde.

Inzwischen hat sich die Ansicht durchgesetzt, dass weder kleine noch große Unternehmen als die „besseren“ Innovatoren bezeichnet werden können. Vielmehr sind ihre Rollen im Innovationsprozess als komplementär anzusehen und variieren je nach Art der Innovation, der Phase des Branchenlebenszyklus und den technologischen Bedingungen. In der Entstehungsphase technologieintensiver Branchen steht die Entwicklung gänzlich neuer Produkte im Vordergrund. Aus den eingangs erwähnten Gründen haben neue Unternehmen gegenüber etablierten Unternehmen Vorteile bei der Entwicklung solcher Produkte. In jungen Branchen besteht folglich ein „Entrepreneurial Regime“, d. h. es dominieren Markteintritte und Innovationsaktivitäten neuer Unternehmen (vgl. Grafik 3.1). Etablierte größere Unternehmen nutzen häufig Instrumente wie strategische Allianzen mit neuen Unternehmen und Beteiligungen an erfolgreichen Newcomern, um sich den Zugang zu neuen Technologien zu sichern. In diesem Kontext kommt neuen innovativen Unternehmen eine „Testfunktion“ für die wirtschaftliche Tauglichkeit neuer Produkte oder Verfahren zu. Etablierte kleine Unternehmen haben dagegen wenig Anreiz, sich einen strategischen Zugang zu neuen Technologien zu verschaffen. Sie treten zumeist als Technologienehmer bzw. Imitatoren, jedoch nicht als Technologieentwickler auf.



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

Grafik 3.1 Stilisiertes Verlaufsdiagramm von Markteintritten, Unternehmensbestand und Innovationen im Lebenszyklus einer Branche

Im weiteren Verlauf der Entwicklung einer technologieintensiven Branche nimmt das innovationsrelevante Wissen in der Regel weiter zu. Prozessinnovationen gewinnen verstärkt an Gewicht, und (lediglich) inkrementelle Verbesserungen des Produkts überwiegen. Solch ein „Routinized Regime“ begünstigt etablierte Unternehmen, die über eigene FuE-Abteilungen, Herstellererfahrung und feste Kundenbeziehungen verfügen, im Hervorbringen von Innovationen. Newcomer haben es hier schwer, über dieses Wissen bereits bei Markteintritt zu ver-

fügen und wettbewerbsfähige Produkte anbieten zu können. Im Ergebnis ist eine zunehmende Marktkonzentration zu beobachten. Es bildet sich gewissermaßen eine Arbeitsteilung zwischen kleinen und großen Unternehmen heraus. Kleine Unternehmen bedienen vor allem Marktnischen und bieten kundenspezifische Lösungen an. Hingegen konzentrieren sich größere Unternehmen auf das Massengeschäft mit standardisierten Produkten. Anzumerken ist, dass diese stilisierte Arbeitsteilung insbesondere für technologieintensive Branchen gilt. In Branchen mit einem geringen Maß an kumuliertem technologischem Wissen, wie z. B. dem Friseurgewerbe, ist das skizzierte Lebenszykluskonzept nur bedingt tauglich.

Anders als in großen Unternehmen existieren in kleinen Unternehmen in der Regel keine formalisierten FuE-Abläufe. Daher sind kleine innovative Unternehmen stärker darauf angewiesen, das Wissen, welches als Input für den Innovationsprozess benötigt wird, über „Spillovers“ von Forschungseinrichtungen, anderen Unternehmen oder durch die Einstellung entsprechend qualifizierten Personals zu erlangen.⁸⁵ Solche Spillovers sind vor allem in jungen Branchen von Bedeutung. Das innovationsrelevante Wissen besteht hier zu einem großen Teil aus „Tacit Knowledge“, welches nur auf informellem Weg übertragen wird. Weil für Spillovers häufig der direkte persönliche Kontakt erforderlich ist, sind sie oft geografisch auf die Region beschränkt, in der das Wissen entstanden ist. Für kleine, innovative Unternehmen in jungen Branchen besteht daher die Tendenz, sich in bestimmten regionalen Clustern anzusiedeln.

3.2 Innovationstätigkeit im KMU-Sektor

Die Entwicklung der Innovationstätigkeit in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU – Unternehmen mit mindestens 5 und weniger als 500 Beschäftigten)⁸⁶ unterscheidet sich grundlegend von der Entwicklung in Großunternehmen (GU – Unternehmen ab 500 Beschäftigte). Das vorliegende Unterkapitel vergleicht die Innovationsaktivität beider Unternehmensgruppen anhand verschiedener Indikatoren und stellt sie differenziert nach Branchengruppen dar. Auf Grundlage der Daten des Mannheimer Innovationspanels (MIP)⁸⁷ und der Förderdaten der KfW werden wesentliche Unterschiede zwischen Mittelstand und Großunternehmen in Bezug auf Innovationsaufwendungen, Innovationsbeteiligung und Innovationserfolg herausgestellt.

⁸⁵ Vgl. Audretsch (2002).

⁸⁶ In Abweichung von der gängigen KMU-Definition werden Unternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten nicht erfasst.

⁸⁷ Für eine Datensatzbeschreibung vgl. Anhang zu diesem Kapitel.

Innovationsaufwendungen

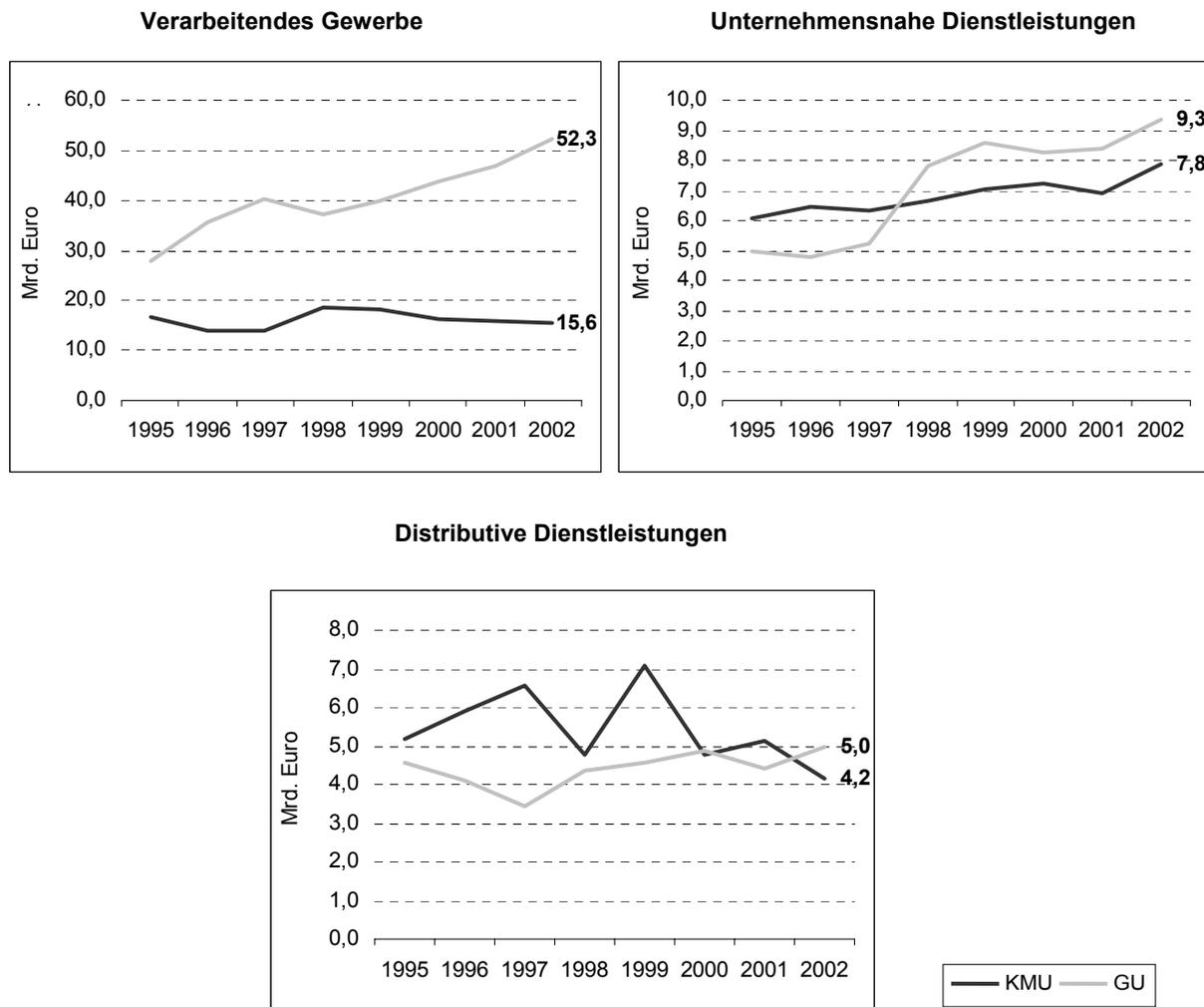
Die Innovationsaufwendungen der deutschen Wirtschaft insgesamt betragen im Jahr 2002 94 Mrd. EUR, wovon knapp 30 % auf die KMU entfielen. Während die großen Unternehmen ihre Innovationsaufwendungen weiter kräftig erhöhten und so den seit Mitte der 90er Jahre anhaltenden Aufwärtstrend fortsetzten, gingen die Aufwendungen der KMU für neue Produkte und Verfahren bereits im dritten Jahr in Folge leicht zurück. Grafik 3.2 zeigt die Entwicklung in den einzelnen Branchengruppen.⁸⁸ Im Verarbeitenden Gewerbe (VG) steigen die Aufwendungen der GU und die der KMU stagnieren. Die Schere zwischen den Innovationsaufwendungen beider Unternehmensgruppen geht weiter auseinander. Bei den distributiven Dienstleistungen (DDL) fallen die Aufwendungen der KMU auf den niedrigsten Wert seit Beginn der Erhebung (1995) und sinken unter das Niveau der Aufwendungen der GU. Einzig bei den unternehmensnahen Dienstleistungen (UDL) zeigt sich ein positiveres Bild. Hier haben die KMU ihre Innovationsausgaben, die im Zuge des „New Economy“-Booms Ende der 90er Jahre deutlich ausgedehnt worden waren, nach einem Rückgang in 2001 wieder gesteigert.

Anders als bei den GU, die die wirtschaftliche Flaute der vergangenen Jahre für Investitionen in Innovationen nutzten, nahmen in der Industrie und den distributiven Dienstleistungen die Innovationsaufwendungen der KMU in diesem Zeitraum ab.. Wie eine Untersuchung von Rammer et al. (2004) zeigt, sind KMU in ihrem Innovationsverhalten stärker von kurzfristigen Geschäftserwartungen beeinflusst. Die Gründe dafür liegen in der erschwerten Finanzierungssituation und dem besonders hohen Risiko solcher Investitionen bei schwacher Konjunktur. Hiervon sind vornehmlich KMU betroffen, weil es für sie schwieriger ist, die Innovationsaufwendungen aus dem Cash-flow zu finanzieren, und weil sie das Risiko der Investition nicht über mehrere Investitionsprojekte streuen können. Ein weiterer Grund könnte sein, dass etablierte Mittelständler seltener originäre Innovationen hervorbringen, sondern häufiger auf „me-too“-Innovationen und kundenspezifische Verbesserungsorganisationen spezialisiert sind. Diese Tätigkeit ist stärker von der Konjunktur abhängig als die Generierung von originären Innovationen, welche sich zeitlich weitaus weniger steuern lässt.

Box 3.2 Definition Innovationsaufwendungen

Innovationsaufwendungen beziehen sich auf Aufwendungen für laufende, abgeschlossene und abgebrochene Innovationsprojekte innerhalb eines Jahres. Zu den Innovationsaufwendungen zählen Aufwendungen für FuE, innovationsbezogene Aufwendungen für Maschinen und Sachmittel, externes Wissen (z.B. Software, Patente und Lizenzen), Mitarbeiterschulung und Weiterbildung sowie Markteinführung, Produktgestaltung, Dienstleistungskonzeption und andere Vorbereitungen für Produktion und Vertrieb von Innovationen.

⁸⁸ Für eine Abgrenzung der Branchengruppen vgl. Anhang zu diesem Kapitel.



Quelle: ZEW (2004): Mannheimer Innovationspanel

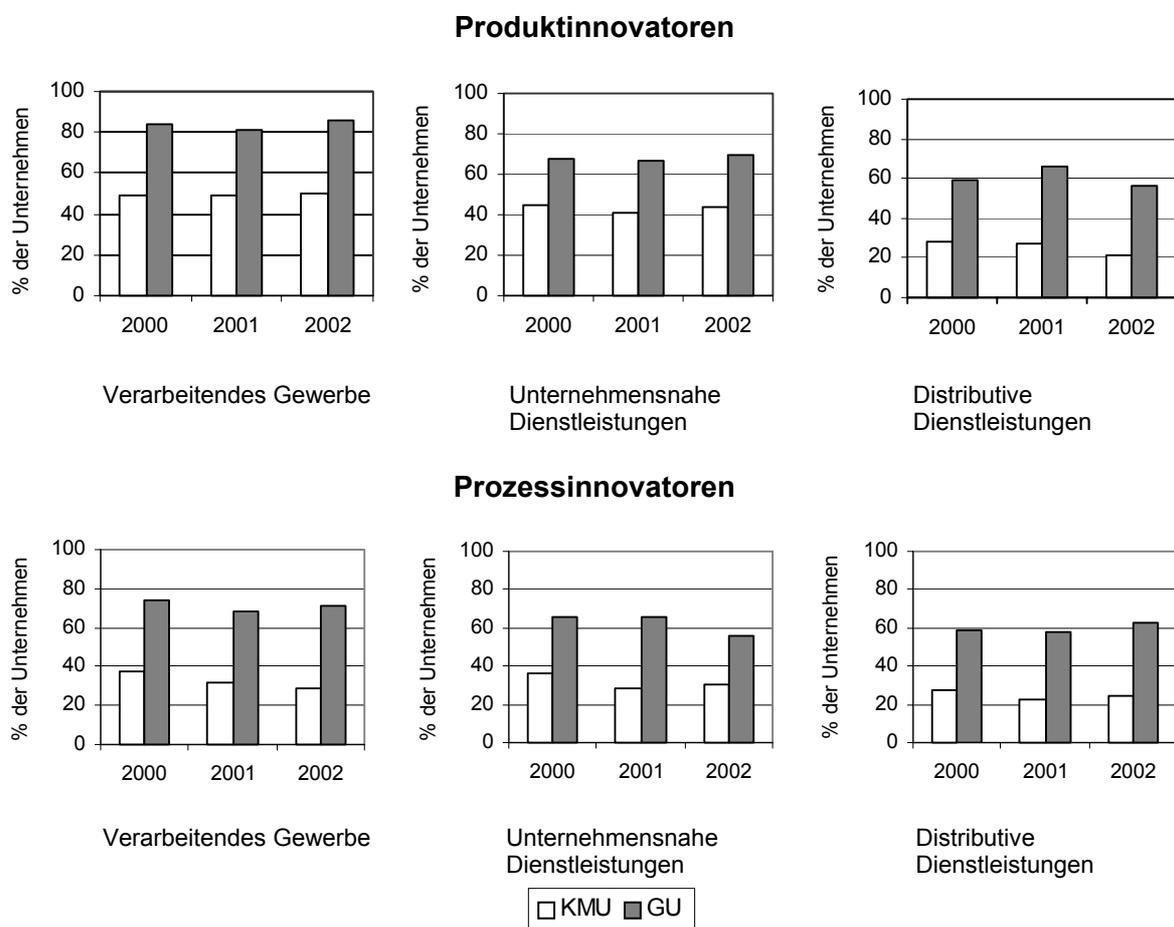
Grafik 3.2 Innovationsaufwendungen, 1995-2002

Innovatorenanteil

Die Innovatorenquote, d. h. der Anteil der Unternehmen, die in den zurückliegenden drei Jahren erfolgreich Innovationen eingeführt haben, ist im Jahr 2002 insgesamt zurückgegangen. Die Entwicklung am aktuellen Rand ist jedoch in hohem Maße abhängig von der Art der Innovation und der Unternehmensgröße (vgl. Grafik 3.3). Im Verarbeitenden Gewerbe hat sowohl der Anteil der produkt- als auch der prozessinnovierenden Großunternehmen zugenommen, während der entsprechende Anteil der KMU stagnierte bzw. zurückging. Bei den unternehmensnahen Dienstleistungen stiegen dagegen beide Innovatorenanteile bei den KMU. Die GU konnten hier nur bei den Produktinnovatoren einen Anstieg verzeichnen, während die Prozessinnovatorenquote abnahm. Bei den distributiven Dienstleistungen ist eine

umgekehrte Entwicklung zu beobachten: Die Prozessinnovatoren legten zu, wohingegen der Anteil der Produktinnovatoren sank. Dies trifft sowohl auf die KMU als auch die GU zu.

Die grundsätzlich bedeutend höhere Innovationsbeteiligung der GU lässt sich durch die spezifischen Vorteile großer Unternehmen im Innovationsprozess erklären (vgl. 3.1). Offensichtlich erstrecken sich diese sowohl auf die Produkt- als auch die Prozessinnovationen. Der Abstand zwischen den Innovatorenquoten beider Unternehmensgruppen ist bei den Produktinnovationen allerdings etwas geringer. Die aktuelle Entwicklung im Verarbeitenden Gewerbe lässt eine weitere Verschlechterung der relativen Position der KMU befürchten, während sie bei den unternehmensnahen Dienstleistungen auf eine Verbesserung hindeutet.



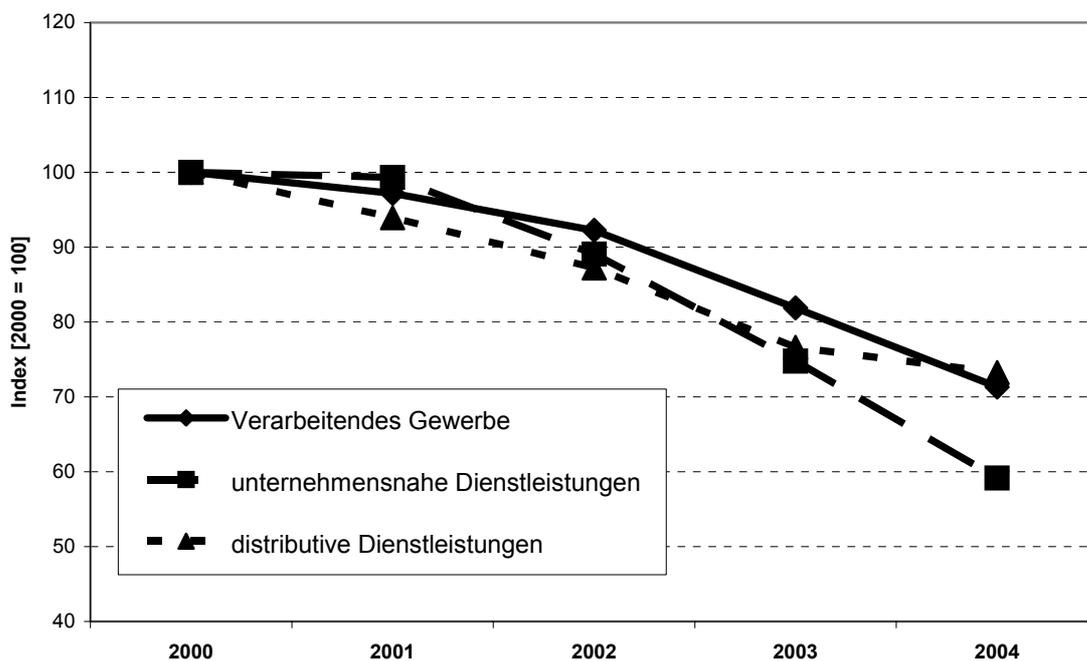
Quelle: ZEW (2004): Mannheimer Innovationspanel

Grafik 3.3 Produkt- und Prozessinnovatoren, 2000-2002

Zur Abschätzung der Entwicklung der Innovationstätigkeit von KMU in den Jahren 2003 und 2004 wird im Folgenden auf die Förderdaten der KfW zurückgegriffen. Die Breitenprogramme der KfW⁸⁹ dienen der Förderung von Investitionsvorhaben in kleinen und mittleren Unter-

⁸⁹ Dies sind im Einzelnen: KfW-Mittelstandsprogramm, Unternehmerkredit und ERP-Regionalförderprogramm.

nehmen. Sie bilden aufgrund der hohen Marktdurchdringung das Investitionsverhalten mittelständischer Unternehmen in der Breite ab. Mit diesen Programmen werden zum Teil auch Vorhaben gefördert, die einen innovativen Charakter aufweisen. Da entsprechend der hier verwendeten Definition⁹⁰ für eine Einstufung als Innovator nur im begrenzten Umfang eigene Entwicklungsleistungen bei der Implementierung dieser neuen Produkte und Produktionsverfahren notwendig sind, handelt es sich bei den in den Breitenprogrammen erfassten Innovationen in der Regel um einfachere, weniger anspruchsvolle Neuerungen im Produktprogramm und im Herstellungsverfahren. Um den Entwicklungstrend bei der Innovationstätigkeit von KMU darzustellen, ist in Grafik 3.4 die relative Veränderung der Innovatorenanteile bezogen auf das Jahr 2000 abgetragen, wobei die Zeitreihen zuvor durch gleitende Durchschnitte über drei Jahre geglättet wurden. Wie die Grafik zeigt, geht gemäß den Förderdaten der KfW die Innovationstätigkeit von KMU gegenüber dem Jahr 2000 auch in den Jahren 2003 und 2004 weiter zurück. Dieser Rückgang zeigt sich in allen betrachteten Branchen, wobei sich für die distributiven Dienstleister im Jahr 2004 eine Konsolidierung andeutet. Insgesamt sprechen die KfW-Daten somit für einen weiteren Rückgang der Innovationsaktivitäten bei KMU in den vergangenen drei Jahren.



Quelle: KfW (2005) KfW Breitenprogramme zur Investitionsförderung

Grafik 3.4 Veränderung des Anteils innovativer Unternehmen an allen geförderten Unternehmen, 2000-2004

⁹⁰ Als Innovatoren zählen Unternehmen aus den KfW-Breitenprogrammen, welche in mindestens einem, im betrachteten Zeitraum geförderten Investitionsvorhaben eine Produkt- oder Prozessinnovation anstreben, die noch von keinem ihrer Konkurrenten angeboten oder angewendet wird und dabei eigene Entwicklungsarbeit leisten. Die Anzahl der Innovatoren wird so dann auf die Anzahl der in den KfW-Breitenprogrammen geförderten Unternehmen bezogen.

Innovationserfolg

Bei den Produktinnovationen ist eine Unterscheidung nach dem Neuigkeitsgrad von Interesse. Gelingt es den KMU tatsächlich radikale Produktinnovationen hervorzubringen und als erster am Markt einzuführen, oder sind sie aufgrund ihrer geringeren Forschungskapazitäten darauf beschränkt, Produktinnovationen der Wettbewerber zu imitieren? Tabelle 3.1 gibt u. a. an, wie hoch der Anteil der Unternehmen im Jahr 2002 ist, die Marktneuheiten hervorgebracht haben. Dieser ist in den GU allein schon deshalb höher, weil es unter ihnen mehr Produktinnovatoren gibt. Im verarbeitenden Gewerbe und den unternehmensnahen Dienstleistungen liegt auch der Anteil der Produktinnovatoren, die Marktneuheiten hervorbringen, bei den GU höher als bei den KMU; im Fall der distributiven Dienstleistungen liegt er dagegen darunter. Insgesamt finden sich unter den produktinnovierenden Unternehmen im KMU-Sektor etwas seltener solche, die Marktneuheiten hervorbringen, als bei den GU. Innovierende Mittelständler führen demnach weder außergewöhnlich häufig neue Produkte am Markt ein, noch beschränken sie sich auf die Imitation von Produktinnovationen anderer Marktteilnehmer.

Tabelle 3.1 Indikatoren des Innovationserfolgs / FuE-Tätigkeit 2002

	VG		UDL		DDL	
	KMU	GU	KMU	GU	KMU	GU
<i>in % der Unternehmen</i>						
Produktinnovatoren (1)	49,9	86,2	43,4	69,7	21,2	56,3
Prozessinnovatoren (2)	29,0	71,3	31,0	56,0	25,0	63,0
Unternehmen mit Produktinnovationen, die Marktneuheiten darstellen (3)	27,2	54,8	19,5	34,9	8,8	16,9
Kostenreduzierende Prozessinnovatoren (4)	20,0	57,2	12,3	32,7	6,6	36,5
Qualitätsverbessernde Prozessinnovatoren (5)	19,8	46,9	22,1	38,5	12,2	51,0
Anteil von (3) an (1)	54,5	63,6	44,9	50,1	41,5	30,0
Anteil von (4) an (2)	69,0	80,2	39,7	58,4	26,4	57,9
Anteil von (5) an (2)	68,3	65,8	71,3	68,8	48,8	81,0
(intern) kontinuierlich FuE-Treibende	21,0	79,0	16,0	35,0	2,0	28,0
<i>in % des Umsatzes bzw. der Kosten</i>						
Umsatz mit Marktneuheiten	4,7	9,2	6,0	7,5	2,0	0,9
Kostenreduktion durch Prozessinnovationen	2,3	5,9	2,4	4,1	0,9	4,7
Umsatzsteigerung durch qualitätsverbessernde Prozessinnovationen	2,2	5,4	3,3	5,2	2,0	7,6

Quelle: ZEW (2004): Mannheimer Innovationspanel

Der Anteil der GU, die aufgrund von Prozessinnovationen Kostenreduktionen erzielen, ist – wie aufgrund der höheren Prozessinnovatorenquote zu erwarten – ebenfalls höher als bei den KMU. Doch auch bezogen auf die Prozessinnovatoren gibt es unter den GU einen deutlich größeren Anteil an Unternehmen, die Kostenreduktionen erzielen. Das lässt allerdings noch nicht auf eine höhere Produktivität prozessinnovierender Tätigkeit in GU schließen. Hierfür wären Angaben über das Ausmaß der Kostenreduktion relativ zu den Innovations-

aufwendungen erforderlich. Zudem können Prozessinnovationen auch mit dem Ziel der Qualitätsverbesserung von Produkten betrieben werden. Im Verarbeitenden Gewerbe und im Unternehmensnahen Dienstleistungssektor ist der Anteil der qualitätsverbessernden Prozessinnovatoren an allen Prozessinnovatoren bei den KMU etwas höher als bei den GU. Wie eine Untersuchung von Gottschalk et al.⁹¹ belegt, führen außerdem Prozessinnovationen in KMU – anders als in GU – häufiger zu einer Verbesserung der Produktionsflexibilität als zu einer Senkung der Personalkosten. Offensichtlich beabsichtigen KMU mit Prozessinnovationen weniger stark als GU eine Rationalisierung als eine Steigerung der Anpassungsfähigkeit der Produktion an die Kundenwünsche.

Der Umsatzanteil mit Marktneuheiten, die Kostenreduktion durch Prozessinnovationen als Anteil der Gesamtkosten sowie die Umsatzsteigerung durch qualitätsverbessernde Prozessinnovationen korrespondieren mit den o. g. Innovatorenanteilen: GU erzielen einen größeren Teil ihres Umsatzes mit Marktneuheiten (Ausnahme: distributive Dienstleistungen) und können durch Prozessinnovationen sowohl ihre Kosten stärker senken als auch höhere Umsatzsteigerungen erzielen als KMU. Der größere Innovationserfolg dürfte eine Folge ihrer höheren Innovationsbeteiligung sein.

FuE-Tätigkeit

Tabelle 3.1 enthält auch Angaben zum Anteil kontinuierlich intern FuE-treibender Unternehmen. Ebenso wie die Innovatorenquote liegt dieser bei den KMU weit niedriger als bei den GU. Der Anteilsunterschied ist hier jedoch noch größer. Somit bestätigen sich die eingangs angeführten Überlegungen, wonach kleine Unternehmen das innovationsrelevante Wissen nicht so sehr durch kontinuierliche eigene Forschung als etwa durch Spillovers von außerhalb erlangen. Sie verfügen i. d. R. nicht über ausreichende Mittel, um eigene FuE-Abteilungen zu unterhalten, und sind stärker auf andere Transferkanäle angewiesen. Die geringe kontinuierliche FuE-Aktivität ist sicherlich ein wesentlicher Grund, warum KMU vergleichsweise selten originäre Innovationen hervorbringen.

Eine gewisse Ausnahme bilden einmal mehr die unternehmensnahen Dienstleistungen. Hier liegt der Anteil kontinuierlich FuE-treibender GU „nur“ etwas mehr als doppelt so hoch wie der der KMU. Auch die allgemeine aktuelle Entwicklung ist in diesem Sektor günstiger: Während die FuE-Beteiligung im verarbeitenden Gewerbe und bei den distributiven Dienstleistern im Wesentlichen unverändert blieb, nahm sie in den unternehmensnahen Dienstleistungen leicht zu. Rund 18.000 unternehmensnahe Dienstleister führten in 2002 regelmäßig FuE-Tätigkeiten durch. Darunter sind überwiegend kleine Unternehmen in den Branchen Soft-

⁹¹ Vgl. Gottschalk et al. 2002 und Mittelstandsmonitor 2003.

ware, Ingenieurbüros und FuE-Dienstleistungen, bei denen die Entwicklung von Problemlösungen zur normalen betrieblichen Leistungserstellung zählt. Sie tragen zwar nur geringfügig zu den gesamten FuE-Aufwendungen in Deutschland bei, geben jedoch entscheidende Impulse für die Weiterentwicklung des Dienstleistungsangebots.

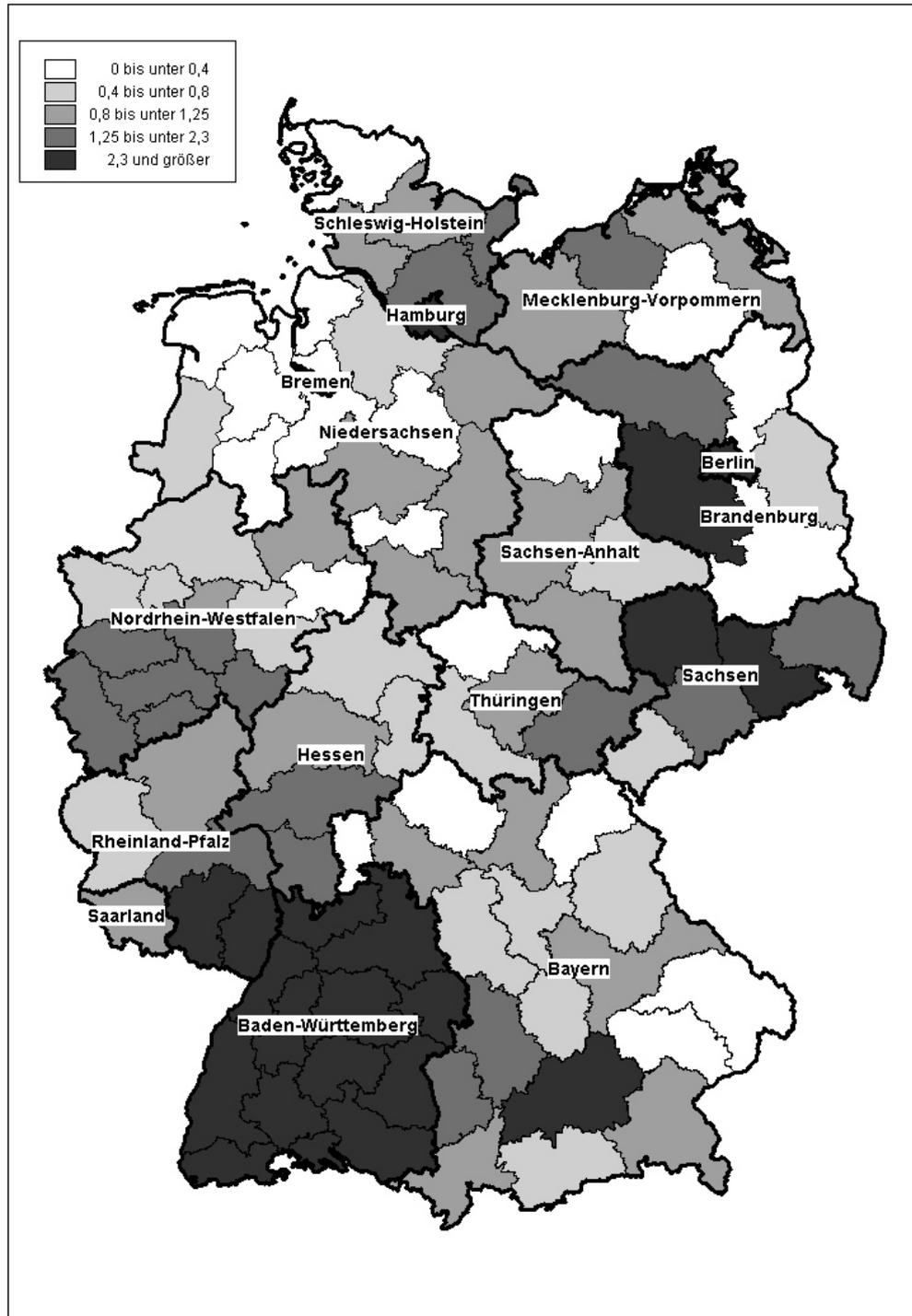
Regionale Verteilung von innovativen KMU

Auswertungen zur regionalen Verteilung von Innovatoren auf einer niedrigen Aggregationsstufe sind mit dem MIP nicht möglich. Daher wird im Folgenden für die Darstellung der Innovationstätigkeit nach Raumordnungsregionen auf die Förderdaten der KfW zurückgegriffen.

Grafik 3.5 gibt die regionale Verteilung von innovativen KMU wieder, wie sie sich in den Förderdaten der KfW zeigt. Dargestellt sind die Anteile der mit den Spezialprogrammen zur Innovationsfinanzierung geförderten Unternehmen bezogen auf alle im Rahmen der Investitionsförderung refinanzierten Unternehmen. Die KfW-Spezialprogramme zur Innovationsfinanzierung⁹² richten sich an Innovationsvorhaben mit hohem innovativen Inhalt. Wesentlich für die Gewährung einer Förderung in diesen Programmen ist, dass es sich bei den Projekten um marktnahe Forschungs- und Entwicklungsvorhaben oder um Einführungen von Produkten und Dienstleistungen auf dem Markt bzw. neuer Prozesse im Unternehmen handelt. Bedingung für eine Förderung ist weiterhin, dass das geförderte Unternehmen einen wesentlichen FuE-Beitrag bei der Durchführung des Projekts leistet. Aufgrund dieser Kriterien werden mit den Spezialprogrammen der KfW zur Innovationsförderung vornehmlich Unternehmen erfasst, die sich durch eine vergleichsweise hohe Technologieorientierung auszeichnen und daher tendenziell zu den Spitzeninnovatoren unter den KMU zu zählen sind.

Der Anteil dieser Innovatoren an allen im Rahmen der Investitionsfinanzierung geförderten Unternehmen wird für jede der 97 Raumordnungsregionen berechnet und für Grafik 3.3 entsprechend ihres Innovatorenanteils in 5 Kategorien eingeteilt. Die Untersuchung für die Jahre 2000 bis 2004 umfasst insgesamt über 80.000 von der KfW geförderte KMU, von denen rund 1.200 die Spezialprogramme zur Innovationsförderung in Anspruch genommen haben.

⁹² In die Untersuchung einbezogen werden das KfW/BMWA-Technologie-Beteiligungsprogramm (BTU) sowie das ERP-Innovationsprogramm.



Quelle: KfW (2004): Breitenprogramme zur Investitionsförderung; Spezialprogramme zur Innovationsförderung

Grafik 3.5 Anteile innovativer Unternehmen an allen von der KfW geförderten KMU nach Raumordnungsregionen 2000 – 2004 (in %)

Als Regionen mit hohen Innovatorenanteilen an den investierenden KMU heben sich vor allem die Ballungsgebiete wie die Regionen um Berlin, München und Hamburg ab. Darüber hinaus weisen Teile Nordrhein-Westfalens und Baden-Württemberg überdurchschnittlich hohe Anteile an innovativen Unternehmen auf. Ebenfalls zeichnen sich im Süden der neuen

Bundesländer die Regionen um die Standorte Leipzig und Dresden als innovative Zentren aus. Somit zeigt sich der häufig beobachtete deutliche Zusammenhang zwischen dem Agglomerationsgrad einer Region und der Innovationstätigkeit von KMU.⁹³ Die Häufung von Innovatoren in den verdichteten Regionen spricht für die Bedeutung von Spillovers für die Innovationstätigkeit von KMU, die jene Regionen durch die größeren Fühlungsvorteile etwa zu Kunden, Konkurrenten und wissenschaftlichen Einrichtungen bieten können.

3.3 Rahmenbedingungen für Innovationen

Um das unterschiedliche Innovationsverhalten von KMU und GU näher zu ergründen, werden in diesem Unterkapitel die Rahmenbedingungen für Innovation analysiert. Welche Gründe führen dazu, dass Unternehmen auf Innovationen verzichten? Welchen Hemmnisfaktoren begegnen Unternehmen, die innovieren wollen? Es wird auch die Bedeutung verschiedener Informationsquellen bzw. bestimmter Auslöser für Innovationen untersucht, wobei das Augenmerk insbesondere auf Kooperationen zwischen Unternehmen und Wissenschaft und deren mögliche Hinderungsgründe gerichtet wird.

Gründe für den Verzicht auf Innovationen

Tabelle 3.2 zeigt, welche Gründe nicht-innovierende Unternehmen im Mannheimer Innovationspanel für die Unterlassung von Innovationsaktivitäten genannt haben. In allen Branchen geben die GU zu einem größeren Anteil als die KMU an, aufgrund früherer Innovationen keinen Innovationsbedarf gehabt zu haben. Dass vergangene Innovationstätigkeit weitere Innovationsanstrengungen obsolet macht, ist vor allem in Branchen mit langen Produktlebenszyklen und ausgereiften Technologien der Fall. Hier haben große Unternehmen Vorteile im Innovationsprozess: Sie sind eher in der Lage den relativ hohen Innovationsaufwand bei der Entwicklung langlebiger Produkte und das damit verbundene Risiko zu tragen. In älteren Branchen mit ausgereiften Technologien fällt es etablierten GU, die schon lange auf dem Markt operieren und kontinuierlich FuE betreiben, leichter, inkrementelle Produktverbesserungen und Verfeinerungen der Produktionstechnik hervorzubringen.

⁹³ Vgl. beispielsweise Irsch (1990).

**Tabelle 3.2 Gründe für den Verzicht auf Innovationen
(in % der nicht-innovierenden Unternehmen) 2002⁹⁴**

Grund	VG		UDL		DDL	
	KMU	GU	KMU	GU	KMU	GU
<i>kein Bedarf aufgrund...</i>						
... früherer Innovationen	57	67	48	65	52	58
... von Marktgegebenheiten	70	54	68	74	68	72
Innovationsprojekte grundsätzlich verhindert	12	32	13	5	17	10

Quelle: ZEW (2004): Mannheimer Innovationspanel

Ein mangelnder Bedarf an Innovationen kann auch von den Marktgegebenheiten herrühren. Eine geringe Wettbewerbsintensität verringert den Druck auf die Unternehmen, innovieren zu müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Bei einer konjunkturell bedingt schwachen Nachfrage rentieren sich Innovationen weniger und bergen ein höheres Risiko, weil die Absatzmenge und die Chance, durch Produktinnovationen neue Nachfrage zu wecken, geringer sind. Doch auch unabhängig von der Konjunktur können Unternehmen in bestimmten Marktsegmenten eine mangelnde Kundenakzeptanz bei Neuerungen befürchten. Während es im Verarbeitenden Gewerbe deutlich häufiger die KMU sind, die aufgrund der Marktgegebenheiten keinen Bedarf für Innovationen sehen, sind es bei den Dienstleistungen etwas öfter die GU, die aus diesem Grund nicht innovieren. Möglicherweise sind im Verarbeitenden Gewerbe konjunkturelle Aspekte von größerer Bedeutung. Die Möglichkeit der Risikodiversifikation, der Kumulierung der Innovationserträge und der Verteilung der Kosten über einen größeren Output von GU kommen in dieser Konjunkturlage stärker zum tragen. Bei den Dienstleistungen hingegen dürfte die Kundenorientierung eine stärkere Rolle spielen. Kleinere Unternehmen sind eher in der Lage, auf individuelle Kundenbedürfnisse einzugehen und damit das Akzeptanzproblem zu lösen. Aus Grafik 3.6 (Abschnitt „Hemmnisfaktoren“) ist ersichtlich, dass die KMU das Problem mangelnder Kundenakzeptanz im Dienstleistungssektor als ein weniger gravierendes Hemmnis für Innovationen ansehen als die GU. Die Ergebnisse der aktuellen MIP-Umfrage zeigen außerdem, dass die Suche nach individuellen Lösungen für einzelne Kunden für den Mittelstand eine weitaus wichtigere Innovationsstrategie darstellt als für GU.

Schließlich verzichten Unternehmen auf Innovationsprojekte, weil ihnen deren Durchführung grundsätzlich nicht möglich ist. Sie sehen zwar den Bedarf dafür, können Innovationen jedoch aus bestimmten Gründen nicht realisieren. Dies trifft im verarbeitenden Gewerbe für 12 % der KMU und 32 % der GU zu. Der höhere Anteil bei den GU ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass die GU sehr viel mehr Innovationsprojekte durchführen und demzufolge mit vielerlei Hemmnissen in Berührung kommen (vgl. Abschnitt „Hemmnisfaktoren“). Ein höherer Anteil steht folglich auch für eine höhere Innovationsneigung. Während die GU offensichtlich Innovationen vor allem im Verarbeitenden Gewerbe für sinnvoll erachten, ist dies bei den

⁹⁴ Mehrfachnennungen möglich.

KMU häufiger im Dienstleistungssektor der Fall. Hier zeigt sich wieder die vergleichsweise hohe Innovationsneigung der KMU bei den Dienstleistungen relativ zu den GU und zum Verarbeitenden Gewerbe, wie sie bereits im vorigen Abschnitt deutlich wurde.

Hemmnisfaktoren

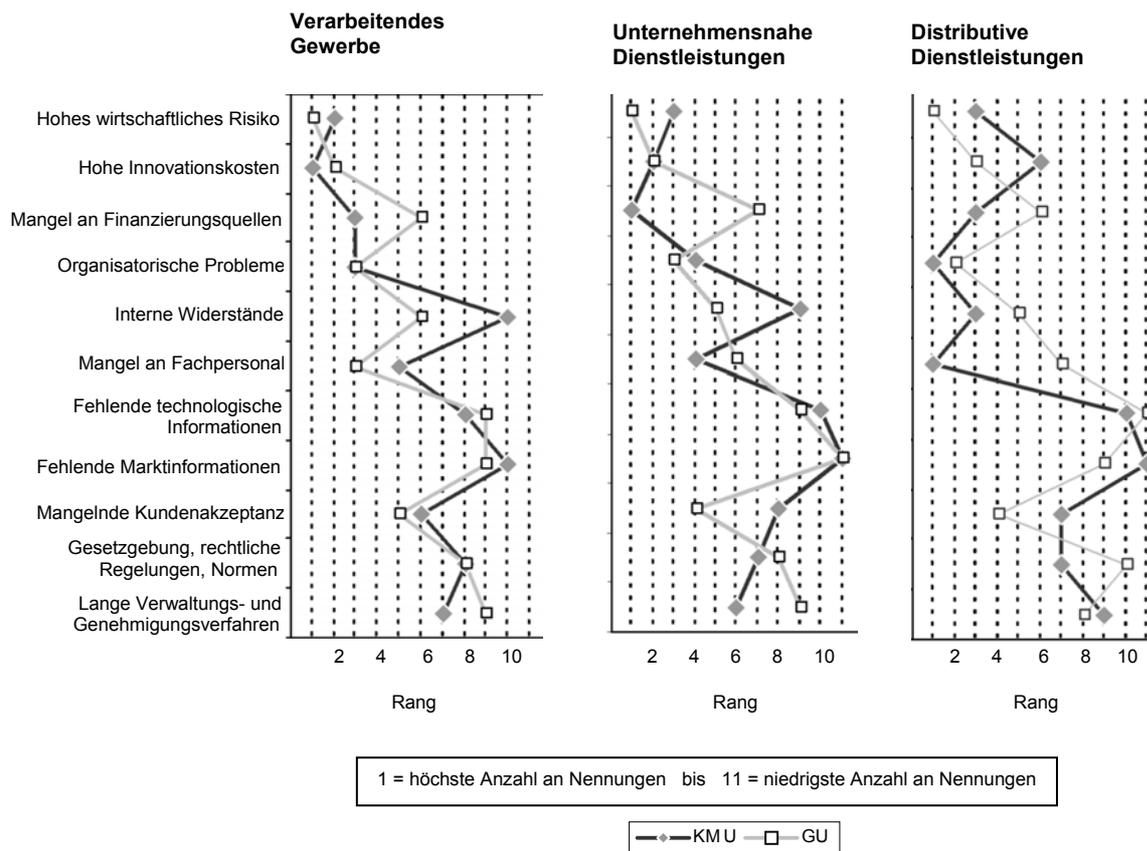
Der folgende Abschnitt befasst sich mit jenen Unternehmen, die nach Ihrer Einschätzung zwar Innovationsbedarf aufweisen, diesen jedoch aus bestimmten Gründen nicht realisieren können. Welche Hemmnisfaktoren stehen der Innovationstätigkeit dieser Unternehmen entgegen? Grafik 3.6 gibt Aufschluss über die Hemmnisse, denen die Unternehmen in den jeweiligen Branchen am häufigsten begegnet sind. Der angegebene Rang bezieht sich auf die Anzahl der Unternehmen, die den jeweiligen Hemmnisfaktor genannt haben: je niedriger die Rangzahl, desto höher die Anzahl der Nennungen.⁹⁵

Das hohe wirtschaftliche Risiko und die hohen Innovationskosten belegen unabhängig von Unternehmensgröße und Branche die vordersten Ränge. Für KMU ist außerdem der Mangel an Finanzierungsquellen ein häufiger Hinderungsgrund, ihr Innovationspotenzial umzusetzen, der für GU dagegen nachrangig ist. Hier zeigt sich wieder, dass es kleineren Unternehmen schwerer fällt, die Innovationskosten, die häufig den Charakter von Fixkosten aufweisen, aus den laufenden Einnahmen zu bestreiten. Auch externe Finanzierungen gestalten sich häufig aufgrund der hohen und für außenstehende Financiers kaum – bzw. nur mit hohem Aufwand – abzuschätzenden technischen und absatzmarktbezogenen Risiken schwierig. Dies gilt insbesondere, da KMU häufig weniger in der Lage sind, ausreichend Sicherheiten zu stellen. Auch entstehen bei Innovationsprojekten aufgrund ihres vergleichsweise geringen Anteils an Investitionen in Sachanlagen weniger werthaltige Besicherungen, die zur Befriedigung der Ansprüche von Financiers im Fall des Scheiterns des Projekts herangezogen werden können.⁹⁶

⁹⁵ Für Hemmnisfaktoren, bei denen die Anzahl der Nennungen übereinstimmt, wurde derselbe Rang vergeben.

⁹⁶ Vgl. MiMo 2003 für eine ausführliche Darstellung von Marktversagen und spezifischen Nachteilen von KMU bei Innovationen (Box 4.3).

Grafik 3.6 Hemmnisfaktoren für Innovationsaktivitäten nach Häufigkeit der Nennung 2002⁹⁷



Quelle: ZEW (2004): Mannheimer Innovationspanel

Ferner stellt der Mangel an Fachpersonal für KMU im Dienstleistungssektor, insbesondere bei den distributiven Dienstleistungen, häufiger als für GU ein Hindernis dar. Große Unternehmen sind in diesem Sektor offenbar eher in der Lage, qualifizierte Fachkräfte anzuziehen, etwa weil sie bessere finanzielle Konditionen und Karrierechancen bieten können. Dagegen haben KMU vermutlich aufgrund ihrer flacheren Hierarchien und kürzeren Entscheidungswege seltener als GU mit internen Widerständen zu kämpfen. Weil sie flexibler auf individuelle Kundenwünsche eingehen können, hat auch der Hemmnisfaktor mangelnde Kundenakzeptanz eine geringere Bedeutung für sie (vgl. oben). Die Hemmnisse, die insbesondere bei KMU auftreten, führen relativ häufiger zum Nichtbeginn oder Abbruch eines Innovationsprojekts, als die Hemmnisse, denen sich GU typischerweise gegenüber sehen. Dies ist eine weitere Erklärung für die vergleichsweise geringe Innovationsaktivität des Mittelstandes. Von eher untergeordneter Bedeutung sind in allen Branchen und Unternehmensgruppen institutionelle Hemmnisse wie z. B. gesetzliche Regelungen oder lange Genehmigungsverfahren.

⁹⁷ Mehrfachnennungen möglich.

Nutzung von Innovationsquellen

Für innovierende Unternehmen kommen die Informationen zu bzw. der Anstoß für Innovationen aus sehr unterschiedlichen Richtungen. Wie die Ergebnisse der aktuellen MIP-Umfrage zeigen, spielen die Kunden eine entscheidende Rolle, insbesondere bei den Produktinnovationen (vgl. Tabelle 3.3): 67 % der GU (KMU: 64 %) im Verarbeitenden Gewerbe bedienen sich hier der Anregungen von Kunden. Weitere wichtige Quellen sind Wettbewerber und Lieferanten. Auch Gesetze und Regulierungen geben manchmal den Anstoß zu Innovationen. Besonders häufig ist dies bei Produktinnovationen im unternehmensnahen Dienstleistungssektor der Fall. Der Wissenschaft kommt meist die geringste Bedeutung zu. Bei Produktinnovationen in den Unternehmensnahen Dienstleistungen spielt aber auch die Wissenschaft eine relativ wichtige Rolle, und zwar sowohl für KMU als auch für GU. Der Anteil der KMU, die hier die Wissenschaft als Quelle nutzen, ist mit 19 % etwas höher als bei den GU (17 %). Über alle Branchen betrachtet machen die GU von der Wissenschaft jedoch deutlich mehr Gebrauch als die KMU. Denn auch im Verarbeitenden Gewerbe und bei den Prozessinnovationen im unternehmensnahen Dienstleistungssektor hat die Wissenschaft für die GU eine gewisse Bedeutung. 20 % der GU (KMU: 8%) im Verarbeitenden Gewerbe nutzen die Wissenschaft für Produktinnovationen, 10 % (KMU: 4 %) sind es bei den Prozessinnovationen.⁹⁸ Die Bedeutung der verschiedenen Quellen für Prozessinnovationen ist generell niedriger als für Produktinnovationen, weil die Ideen und das Wissen für die Verbesserung von Produktionsverfahren häufig im Unternehmen selbst entstehen.

**Tabelle 3.3 Nutzung von Innovationsquellen
(in % der produkt- bzw. prozessinnovierenden Unternehmen) 2002⁹⁹**

	Kunden		Wettbewerber		Wissenschaft		Lieferanten		Gesetze / Regulierungen	
	KMU	GU	KMU	GU	KMU	GU	KMU	GU	KMU	GU
<i>VG</i>										
Produktinnovationen	63,7	66,8	22,1	35,4	7,5	19,9	19,7	20,9	13,5	20,9
Prozessinnovationen	21,7	17,2	8,8	15,1	3,7	10,2	12,8	16,6	5,6	11,7
<i>UDL</i>										
Produktinnovationen	56,5	69,3	19,2	35,1	19,3	17,4	19,9	27,3	27,5	37,9
Prozessinnovationen	13,2	28,3	13,6	12,1	1,3	11,3	4,8	16,6	6,1	7,4
<i>DDL</i>										
Produktinnovationen	42,5	61,3	23,5	39,3	4,0	8,7	32,7	52,6	14,3	10,6
Prozessinnovationen	5,5	32,3	7,4	28,3	0,9	3,2	5,1	17,6	2,0	5,5

Quelle: ZEW (2004): Mannheimer Innovationspanel

Auffällig ist die bei innovierenden KMU weniger häufige Nutzung von wissenschaftlichen Institutionen als Informationsquelle. Auch wenn KMU stärker als Großunternehmen auf exter-

⁹⁸ Aufgrund der größeren Anzahl an Innovationsprojekten liegt der Anteil der GU allerdings bei allen Innovationsquellen höher (vgl. Fußnote 95).

⁹⁹ Mehrfachnennungen möglich.

nes Wissen angewiesen sind, so scheint häufig das an Universitäten und Forschungseinrichtungen produziert neue Wissen eher indirekt zu den KMU zu gelangen als im Wege direkter Kooperationen mit der Wissenschaft.

Die Gründe für die Nicht-Kooperation mit der Wissenschaft sind sehr vielfältig. Zumeist sehen die Unternehmen keinen Bedarf für eine solche Kooperation, insbesondere nicht im Dienstleistungssektor (vgl. Tabelle 3.4). Dies gilt für KMU und GU gleichermaßen. Weitere häufig genannte Gründe sind der Mangel eines relevanten Angebots seitens der Wissenschaft und das Fehlen von Informationen über das Angebot der Wissenschaft. Es fällt auf, dass die GU relativ häufig Gründe nennen, die bei der Wissenschaft liegen (kein relevantes Angebot, mangelnde Praxisorientierung der Wissenschaft). Für KMU sind diese Aspekte weniger wichtig. Sie geben dagegen häufiger auch unternehmensinterne Gründe an, wie mangelnde Personalkapazitäten oder hohe Finanzierungs- und Managementkosten einer Kooperation. Hieran wird deutlich, warum die KMU seltener mit der Wissenschaft zusammenarbeiten als die GU: Es liegt nicht daran, dass eine solche Zusammenarbeit nicht attraktiv wäre, sondern es fehlen die finanziellen und personellen Ressourcen dafür. Im Verarbeitenden Gewerbe und den Distributiven Dienstleistungen vermissen die KMU außerdem relativ oft einen geeigneten Ansprechpartner. Offenbar haben KMU aufgrund mangelnder eigener FuE-Tätigkeit Schwierigkeiten, innerhalb der Wissenschaft die für sie interessanten Kontaktpersonen ausfindig zu machen und das externe Wissen aufzunehmen und zu verarbeiten.¹⁰⁰

Es zeigt sich aber auch, dass die KMU in den unternehmensnahen Dienstleistungen verglichen mit den GU bereits relativ oft mit der Wissenschaft zusammen gearbeitet haben, denn hier stellen fehlende Informationen über das Angebot, der Mangel an einem geeigneten Ansprechpartner oder fehlendes Interesse seitens der Wissenschaft für sie seltener ein Problem dar als für GU. Dies deutet erneut auf eine relativ starke Position der KMU bei Innovationen im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen hin. Der hohe Anteil an Hochschulabsolventen an der Belegschaft von Ingenieurbüros, Softwareunternehmen und FuE-Dienstleistern trägt vermutlich dazu bei, dass der Kontakt zur Wissenschaft hier enger ist.

¹⁰⁰ Vgl. Mittelstandsmonitor 2003.

Tabelle 3.4 Gründe gegen die Zusammenarbeit mit einer wissenschaftlichen Einrichtung (in % der Unternehmen ohne Zusammenarbeit mit wissenschaftlichen Einrichtungen) 2002¹⁰¹

Grund	VG		UDL		DDL	
	KMU	GU	KMU	GU	KMU	GU
Kein Bedarf	67	65	82	81	84	83
Kein für unser Unternehmen relevantes Angebot auf Seiten der Wissenschaft	33	37	36	55	32	43
Fehlende Informationen über das Angebot der Wissenschaft	25	19	27	40	23	23
Kein geeigneter Ansprechpartner in der wissenschaftlichen Einrichtung	15	8	11	16	13	5
Kein Interesse auf Seiten der Wissenschaft	11	2	11	20	13	9
Mangelnde Praxisorientierung der Wissenschaft	11	14	12	22	11	7
Unterschiedliche Zeitvorstellung von Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen	4	3	7	6	2	5
Unterschiedliche Herangehensweise von Wissenschaft & Wirtschaft an Problemstellungen	5	3	6	7	3	14
Geheimhaltung der Ergebnisse aus Zusammenarbeit wäre nicht gewährleistet	4	3	3	7	1	2
Keine Personalkapazitäten für eine Zusammenarbeit mit der Wissenschaft	28	21	16	15	13	10
Zu hohe Finanzierungskosten einer Zusammenarbeit mit der Wissenschaft	27	10	17	12	14	23
Zu hohe Managementkosten einer Zusammenarbeit mit der Wissenschaft	22	11	17	13	12	35

Quelle: ZEW (2004): Mannheimer Innovationspanel

3.4 Innovationstätigkeit und Unternehmenserfolg

Innovationstätigkeiten werden als Schlüssel zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit angesehen. Sie können zudem positive Beschäftigungsimpulse auslösen. Die Beschäftigungswirkungen hängen in erster Linie von der Art der technischen Innovation ab, d. h. ob es sich um Produkt- oder Prozessinnovationen handelt. Sie unterscheiden sich auch im Hinblick darauf, ob nur Effekte im innovierenden Unternehmen betrachtet werden oder aber indirekte Effekte für andere Unternehmen mit berücksichtigt werden. Aus Unternehmenssicht haben Beschäftigungswirkungen eher nachrangigen Charakter. Im Vordergrund stehen andere Ergebnisgrößen wie z.B. Umsatzrentabilität, Marktanteil und Gewinn, die mittels Innovationstätigkeiten beeinflusst werden sollen. Aus wirtschaftspolitischer Sicht besteht hingegen ein besonderes Interesse am Beschäftigungseffekt. Dieser tritt zunächst im innovierenden Unternehmen auf. Aufgrund seiner Interaktion mit anderen Akteuren können sich auch Impulse bei den Abnehmern der Neuerung ergeben. Theoretische Argumente sprechen zwar dafür, dass gesamtwirtschaftlich und langfristig betrachtet positive Beschäftigungseffekte von Innovationen überwiegen. Der empirische Nachweis solcher Effekte ist aber schwierig.

¹⁰¹ Mehrfachnennungen möglich.

In zunehmendem Maße interessiert sich die Wirtschaftspolitik auch für Beschäftigungseffekte im innovierenden Betrieb und somit für einen Teilaspekt denkbarer Beschäftigungswirkungen. Ausgehend von den beiden Sichtweisen wollen wir uns im Folgenden mit dem Zusammenhang zwischen Innovationstätigkeit und Unternehmenserfolg bzw. Innovationstätigkeit und Beschäftigung eingehender beschäftigen. Unser Interesse gilt dabei ausschließlich den Wirkungen im innovierenden Unternehmen bzw. Betrieb.

Theoretischer Wirkungszusammenhang auf Mikroebene

Produktinnovationen können, sie müssen jedoch nicht zwangsläufig zu mehr Umsatz und Beschäftigung beim Innovator insgesamt führen. Das Ausmaß der Umsatzveränderung eines Produktinnovators hängt im Wesentlichen von zwei Dingen ab: Der Marktakzeptanz des neuen Produktes, d. h. es werden Umsätze mit dem neuen Produkt erzielt, und der Komplementarität zur bestehenden Angebotspalette des Unternehmens. Eine positive Marktakzeptanz führt nicht automatisch zu mehr Umsatz insgesamt. Mit der Markteinführung können nämlich Verdrängungseffekte existierender Angebote des gleichen Unternehmens einhergehen. Je höher die Verdrängung existierender Angebote ist, um so höher ist auch die Umsatzeinbuße mit den existierenden Angeboten. Im Extremfall geht die Markteinführung neuer Produkte mit der kompletten Einstellung des Angebots existierender Angebote einher. Unter Umständen kann sich dann sogar ein Umsatzrückgang ergeben. Dies deshalb, weil in der Markteinführungsphase häufig nur eine geringe Zahl neuer Produkte abgesetzt wird. Einerseits versuchen die Unternehmen, zunächst Kunden mit hoher Zahlungsbereitschaft zu bedienen, um so ihren Gewinn zu maximieren. Andererseits ist die breite Käuferschicht häufig noch nicht aufnahmefähig genug für das neue Produkt. Die Richtung der Umsatzentwicklung ist folglich theoretisch nicht eindeutig bestimmt. Dies gilt gleichermaßen für die Beschäftigungsentwicklung. Zusätzlich zu den beiden genannten Faktoren Marktakzeptanz und Komplementarität ist allerdings ein drittes Charakteristikum zu berücksichtigen: die Komplexität der Neuerung. Je komplexer die Neuerung ist, um so eher kann sich ein Bedarf an zusätzlichem Personal zur Realisierung der Produktentwicklung bzw. -einführung ergeben. Allerdings sind die vorgenommenen Einstellungen nur dann längerfristig gesichert, wenn eine ausreichende Marktakzeptanz mit dem neuen Produkt erzielt wird. Positive Beschäftigungseffekte werden folglich umso wahrscheinlicher, je höher die Marktakzeptanz des neuen Produktes sowie seine Komplementarität zur existierenden Angebotspalette sind und die Produktentwicklung bzw. -einführung umfangreiche Vorarbeiten des Unternehmens erfordert.

Die Einführung einer *Prozessinnovation* führt häufig zu Produktivitätssteigerungen. Es wird mehr Output bei gleichem Input (Markterschließungsmotiv) oder aber gleicher Output bei geringerem Input (Kostensenkungsmotiv) hergestellt. Sofern Prozessinnovationen mit dem

Ziel der Markterschließung eingeführt werden, können sich positive Beschäftigungseffekte aufgrund des höheren Outputs ergeben. Für Prozessinnovationen mit dem Ziel der Kostensenkung ist der Beschäftigungseffekt dagegen unklar. Gleicher Output bei weniger Input impliziert häufig Einsparungen des Faktors Arbeit und damit - so die Hoffnung - die gewünschte Kostensenkung. Die Kostensenkung wiederum erhöht die Wettbewerbsfähigkeit und ermöglicht Preissenkungen. Die Preissenkung selbst zielt auf die Attrahierung zusätzlicher Nachfrage. Je elastischer die Nachfrage auf Preissenkungen reagiert, um so höher fällt die Umsatzsteigerung aus, welche positive Beschäftigungseffekte auslösen kann. Im günstigen Fall werden die Beschäftigungsverluste im Zuge der Einführung kostensenkender Prozessinnovationen kompensiert bzw. nimmt die Beschäftigung aufgrund des Preiseffektes sogar zu.

Sofern der negative Beschäftigungseffekt kostensenkender Prozessinnovationen überwiegen sollte, heißt das aber nicht, dass Prozessinnovationen keinen Beitrag zur Sicherung von Arbeitsplätzen leisten. Es ist nämlich nicht beobachtbar, welcher langfristige Beschäftigungseffekt eintritt, wenn auf die Einführung von Prozessinnovationen mit dem Ziel der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit verzichtet wird. Ähnlich verhält es sich auch bei Produktinnovationen, die zu einer vollständigen Verdrängung existierender Angebote führen. Zu vermuten ist, dass das Aufschieben oder „Verschlafen“ von Innovationstätigkeiten zu einem Verlust an Wettbewerbsfähigkeit in mittelfristiger Sicht führt und früher oder später Beschäftigungsverluste bedingen kann. Einmal verlorene Marktanteile sind nur schwer wiederzugewinnen. Im Ergebnis können die langfristigen Beschäftigungsverluste bei Verzicht auf Innovationen die kurzfristigen Beschäftigungsverluste übersteigen.

Die Ausführungen zeigen, dass die Wirkung von Prozess- und Produktinnovationen auf Umsatz und Beschäftigung theoretisch nicht eindeutig bestimmt sind. Dies gilt umso mehr, wenn auch die Auswirkungen auf andere Unternehmen berücksichtigt werden. Letztlich können nur empirische Analysen eine Antwort auf die Richtung der Wirkung von Produkt- und Prozessinnovationen in innovierenden Unternehmen geben. Zu diesem Zweck werden im nächsten Abschnitt die wesentlichen Ergebnisse empirischer Studien dargestellt.

Empirische Evidenz zum Zusammenhang zwischen Innovation und unternehmerischer Entwicklung

Aus Unternehmenssicht interessiert in erster Linie, ob eine Erhöhung der Innovationstätigkeit sich positiv auf die Gewinnsituation auswirkt. Geroski et al. (1993) konnten den vermuteten positiven Zusammenhang für Großbritannien bestätigen. Auf Basis ihrer empirischen Analysen leiten sie ferner die Erkenntnis ab, dass sich Produktinnovatoren im Vergleich zu Nicht-Innovatoren als robuster gegenüber zyklischen Schwankungen der Nachfrage erweisen. In einer jüngst veröffentlichten ZEW-Studie können Czarnitzki und Kraft (2004) den positiven

Zusammenhang zwischen Innovationstätigkeit und Gewinnsituation auch für deutsche Unternehmen bestätigen. Als Messgröße für die Innovationstätigkeit verwenden sie den Patentstock, d. h. die kumulierte und um Abschreibungen korrigierte Zahl an Patenten.¹⁰² Westdeutsche Unternehmen mit einem durchschnittlichen Patentstock erzielen demnach eine um 0,67 Prozentpunkte höhere Gewinnmarge (Gewinn/Umsatz) im Vergleich zu westdeutschen Unternehmen ohne Patente.¹⁰³ Produktinnovationen werden aufgrund ihres vermuteten Beitrages für mehr Wettbewerbsfähigkeit auch positiv vom Aktienmarkt bewertet. Einer Studie von Hall und Oriani (2004) zufolge zeigt sich ein positiver Zusammenhang zwischen der Höhe der FuE-Ausgaben und dem Marktwert der FuE-treibenden Unternehmen.

Drei jüngst veröffentlichte Studien (Chennels und van Reenen 1999; Bellmann und Kohaut 1999; Peters 2003) haben sich der überblicksartigen Zusammenstellung wesentlicher Ergebnisse zu den Beschäftigungswirkungen von Innovationen gewidmet. Diese sind vor allem für die wirtschaftspolitischen Handlungsträger von Bedeutung. Zentrale Erkenntnisse sind:

- Produktinnovationen, darunter vor allem Marktneuheiten, führen im Durchschnitt aller innovierenden Unternehmen zu mehr Beschäftigung. Aktuelle Analysen des RWI auf Basis des IAB-Betriebspanels deuten darauf hin, dass diese Zusammenhänge ausschließlich für Betriebe mit überdurchschnittlichem Innovationserfolg (= Umsatz mit neuen Produkten) gelten.
- Die Beschäftigungseffekte der Prozessinnovationen sind in den innovierenden Unternehmen bei ungünstiger konjunktureller Entwicklung eher negativ, bei einer guten konjunkturellen Lage eher positiv. Die Unterschiede sind womöglich auf eine im Konjunkturzyklus schwankende Bedeutung von Kostensenkungs- und Markterschließungsmotiven zurückzuführen. In Phasen konjunktureller Abkühlung gewinnen Rationalisierungsinvestitionen mit dem Ziel der Kostensenkung und der Reduktion des Arbeitseinsatzes an Bedeutung. In Phasen konjunktureller Aufhellung werden Prozessinvestitionen häufiger im Zusammenhang mit Produktinnovationen mit dem Ziel der Marktdurchdringung eingesetzt und es überwiegen die positiven Beschäftigungseffekte.

In zunehmendem Maße widmen sich neuere Studien der Erklärung von Performanceunterschieden *innerhalb der Gruppe von Unternehmen mit Produktinnovationen*. Nicht jede Produktinnovation wird erfolgreich vom Markt aufgenommen. Zentrale Fragestellung ist, ob sich ein Zusammenhang zwischen Innovationserfolg auf der einen und Produktivität, Beschäfti-

¹⁰² Es sei darauf hingewiesen, dass nicht jede Innovationstätigkeit zu einer Patentanmeldung führt und es sich bei der Zahl der Patente folglich nur um eine von vielen denkbaren Indikatoren zur Abbildung einer Innovationstätigkeit bzw. seines Outputs handelt.

¹⁰³ Die durchschnittliche Gewinnmarge liegt in ihrem Sample bei 3,98 %.

gung und Umsatz auf der anderen zeigt. Als Indikatoren des Innovationserfolges finden dabei vor allem zwei Größen Berücksichtigung¹⁰⁴: Der Umsatz mit neuen Produkten in Relation zur Zahl der Beschäftigten oder aber in Relation zum Gesamtumsatz. Untersuchungen des ZEW von Janz et al. (2003)¹⁰⁵ kommen auf Basis der CIS-Daten (CIS = Community Innovation Survey) für Deutschland und Schweden zu dem Ergebnis, dass ein höherer Umsatz mit neuen Produkten je Beschäftigten (logarithmiert) zu einer Erhöhung der Arbeitsproduktivität (Umsatz insgesamt je Beschäftigten (logarithmiert)) führt. Aktuelle Untersuchungen des RWI auf Basis des IAB-Betriebspanels können dieses Ergebnis für westdeutsche Betriebe bestätigen.¹⁰⁶ Beide Ergebnisse stehen im Einklang mit den Erkenntnissen zur höheren Profitabilität von Produktinnovatoren und belegen einmal mehr, dass erfolgreich eingeführte Produkte zu einer Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen.

Während hinsichtlich der Wirkung des Innovationserfolges auf die Wettbewerbsfähigkeit weitgehend Einigkeit besteht, sind die Ergebnisse in Bezug auf die Beschäftigungswirkung uneindeutig. Den RWI-Analysen zufolge zeigen sich sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland signifikant positive Koeffizienten. Die Schätzergebnisse belegen einen signifikanten Beitrag des Innovationserfolges auf die Beschäftigung. Vermutete Verdrängungseffekte im Zuge der Einführung neuer Produkte werden folglich überkompensiert. Das Ergebnis steht jedoch in gewissem Widerspruch zu jüngst veröffentlichten Resultaten für die Niederlande. Klomp und van Leeuwen (2001) ermitteln einen schwach signifikant negativen Zusammenhang.

Interessante Schlussfolgerungen ergeben sich bei Verknüpfung beider Ansätze. So ist ein Vergleich zwischen Betrieben mit hohem Innovationserfolg, solchen mit geringem Innovationserfolg und Betrieben ohne neue Produkte möglich. Die Ergebnisse der multivariaten Analyse zeigen auf, dass Betriebe mit hohem Innovationserfolg sowohl gegenüber Betrieben mit geringerem Innovationserfolg als auch gegenüber Betrieben ohne neue Produkte eine signifikant bessere Beschäftigungsentwicklung aufweisen. Sofern auf eine Differenzierung nach dem Innovationserfolg verzichtet wird, ist im Durchschnitt aller innovativen Betriebe kein signifikant höheres Beschäftigungswachstum im Vergleich zu Betrieben ohne neue Produkte zu beobachten. Der überdurchschnittliche Innovationserfolg einiger Betriebe und die damit verbundenen positiven Beschäftigungsimpulse genügen folglich nicht, zu einem besseren Abschneiden der innovativen Betriebe insgesamt beizutragen.

¹⁰⁴ Vgl. hierzu auch die Indikatoren in Tabelle 3.1.

¹⁰⁵ Crepon et al. (1998) kommen zu demselben Ergebnis für Frankreich.

¹⁰⁶ Vgl. Dehio et al. (2004). Das Ergebnis zeigt sich allerdings nur für westdeutsche Betriebe mit Unternehmensneuheiten, nicht jedoch solchen mit Marktneuheiten. Für ostdeutsche Betriebe zeigt sich kein statistisch signifikanter Zusammenhang.

3.5 Fazit

Die Rollen kleiner und großer Unternehmen im Innovationsprozess werden i. A. als komplementär angesehen. Junge, innovative Unternehmen als Teilmenge der KMU haben insbesondere Vorteile in jungen Branchen mit gänzlich neuen Produkten. In älteren Branchen, in denen ein breites Wissen zur Hervorbringung weiterer Produktverbesserungen erforderlich ist und Prozessinnovationen im Vordergrund stehen, profitieren große, etablierte Unternehmen von ihrer Herstellererfahrung und ihrer kontinuierlich betriebenen FuE. Kleine etablierte Unternehmen treten häufiger als Technologienehmer auf und bedienen vor allem Marktnischen und bieten kundenspezifische Lösungen an.

Die Auswertungen zum Innovationsverhalten kleiner und großer Unternehmen zeigen, dass die Innovationsaktivitäten in KMU weitaus geringer ausgeprägt sind als in GU, und dass sich die Innovationsindikatoren bei den KMU in jüngster Zeit im Vergleich ungünstiger entwickeln und einen Rückgang der Innovationstätigkeit anzeigen. Eine Ausnahme bilden die Unternehmensnahen Dienstleistungen, in denen im Jahr 2002 sowohl die Innovationsaufwendungen als auch die Innovatorenanteile gestiegen sind.

Bei den KMU liegt der Anteil derjenigen Unternehmen an den Innovatoren, die Marktneuheiten hervorbringen, niedriger als bei den GU. Diese besitzen demnach gewisse Vorteile in der Generierung originärer Innovationen, während die innovierenden KMU stärker zur Diffusion technologischer Neuerungen beitragen. Die jungen, innovativen Unternehmen, denen radikale Produktinnovationen gelingen, bilden mit etwa 14 % nur eine relativ kleine Gruppe innerhalb des KMU-Sektors. Der Anteil der KMU, die FuE betreiben und mit der Wissenschaft kooperieren – beides dürfte für das Hervorbringen originärer Innovationen von Bedeutung sein –, ist ebenfalls geringer als bei den GU. Ein relativ hohes FuE-Engagement zeigen jedoch wiederum die unternehmensnahen Dienstleister. Die produktinnovierenden KMU kooperieren hier sogar zu einem etwas höheren Anteil mit der Wissenschaft als die GU. Es dürften vor allem die Ingenieurbüros, Softwareunternehmen und FuE-Dienstleister sein, die zur außergewöhnlichen Innovationsstärke der KMU in dieser Branche beitragen.

Die wesentliche Stärke der KMU im Innovationsprozess liegt in ihrer Anpassungsfähigkeit in Bezug auf Kundenwünsche. Dieser Vorteil kommt offensichtlich besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistungen zum Tragen, wo häufig individuelle Lösungen gefragt sind. Ein bedeutendes Hemmnis für Innovationsaktivitäten, welches bei GU eine relativ geringe Rolle spielt, ist für KMU dagegen der Mangel an Finanzierungsquellen und Fachpersonal. Es fehlt an Kapazitäten für eigene FuE und für Kooperationen mit der Wissenschaft. Hierdurch entsteht ein Mangel an innovationsrelevantem Wissen, der durch andere Transferkanäle offenbar nur teilweise ausgeglichen werden kann, und der dazu führt, dass KMU Nachteile in

der Generierung von Innovationen haben. Diese Nachteile gegenüber GU resultieren in erster Linie aus der geringeren Unternehmensgröße, die eine geringere Eigenfinanzierungskraft nach sich zieht. Auch bestehen bei KMU weniger Möglichkeiten zur Risikodiversifizierung, weshalb die Finanzierung von Innovationsprojekten in KMU auch für externe Financiers ein größeres Risiko bedeutet. Somit treten bei KMU die Probleme der Finanzierung von Innovationen in zugespitzter Form auf. Als Folge davon können KMU ihr Innovationspotenzial weniger realisieren als GU, so dass ihre Innovationstätigkeit hinter dem aus volkswirtschaftlicher Sicht gewünschten Ausmaß zurückbleibt.

Innovationsaktivitäten sind nicht nur aus gesamtwirtschaftlichen Erwägungen heraus von großer Wichtigkeit, sondern haben auch bedeutende Auswirkungen auf die Performance der innovierenden Unternehmen selbst. Empirische Analysen bestätigen eindeutig die Vermutung der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit – allerdings nur durch am Markt erfolgreiche Innovationstätigkeiten. Auch in Bezug auf die Beschäftigung zeigt sich ein positiver Beitrag des Innovationserfolgs. Je höher der Umsatz mit neuen Produkten ist, um so höher ist auch das Beschäftigungswachstum. Vermutete Verdrängungseffekte, d. h. ein Beschäftigungsrückgang durch Substitution bestehender Angebote im innovierenden Betrieb, spielen entweder keine Rolle oder aber die negativen Effekte werden überkompensiert. Die Einführung eines neuen Produktes in die Angebotspalette allein löst hingegen noch keinen Zugewinn an Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung aus. Es ist ausschließlich der Markterfolg einer Innovation, die diesen Zugewinn ermöglicht.

Internationale Wettbewerbsfähigkeit, nachhaltiges Wachstum und dauerhafte Arbeitsplätze entstehen vor allem durch erfolgreiche Innovationen. Um im sich verschärfenden internationalen Wettbewerb bestehen zu können, wird die permanente Entwicklung von Neuerungen und deren zügige Umsetzung in marktgängige Produkte und Prozesse zukünftig noch wichtiger als bereits bislang. Dies gilt insbesondere auch vor dem Hintergrund einer ungünstigen demographischen Entwicklung in Deutschland. Verstärkte Innovationsanstrengungen, wie sie mit dem 3%-Ziel der Bundesregierung formuliert wurden, sind daher wünschenswert. Nachhaltige Impulse für Wachstum und Beschäftigung werden sich jedoch nur realisieren lassen, wenn dadurch die Effizienz der Leistungserstellung und die Umsätze mit neuen Produkten tatsächlich gesteigert werden.

KMU leisten mit einem Anteil von rund einem Drittel der Innovationsaufwendungen der Unternehmen einen markanten Beitrag im deutschen Innovationssystem. Hemmnisse und Nachteile bei der Finanzierung und Durchführung von Innovationen, die zum Teil Ausdruck einer Funktionsstörung des Marktmechanismus sind, führen jedoch dazu, dass ihr Potenzial weit weniger ausgeschöpft wird als bei den GU. Die Erschließung dieser Potenziale – und

damit die Steigerung der Innovationstätigkeit von KMU – kann mithelfen, die Wachstumschwäche der deutschen Wirtschaft zu überwinden.

Literatur zu Kapitel 3

- Arrow, K. (1962), Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. The Rate of Inventive Activity, Princeton University Press.
- Audretsch, D. (2002), The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S., *Small Business Economics* 18, 13-40.
- Bellmann, L. und S. Kohaut (1999), Betriebliche Beschäftigungsentwicklung und Innovations-tätigkeiten, *MittAB* Nr. 4, 416-422.
- Chennels, L. and J. Van Reenen (1999), Has Technology Hurt Less Skilled Workers? An Econometric Survey of the Effects of Technical Change on the Structure of Pay and Jobs, Institute For Fiscal Studies Working Paper Series W99/27.
- Cohen, W. und S. Klepper (1996), A Reprise of Size and R&D, *The Economic Journal*, 106, 925-951.
- Crépon, B., E. Duguet and J. Mairesse (1998), Research, Innovation, And Productivity: An Econometric Analysis At The Firm Level, *Economics of Innovation and New Technologies* 7, 115-158.
- Czarnitzki, D. und K. Kraft (2004), On the Profitability of Innovative Assets, ZEW- Discussion Paper, No. 04-38, Mannheim.
- Dehio, J., D. Engel, R. Graskamp und M. Rothgang (2004), Beschäftigungswirkungen von Forschung und Innovation, Forschungsvorhaben im Auftrag des BMWA 20/03, vorläufiger Endbericht, Oktober, Essen.
- Galbraith, J. K. (1952), American Capitalism. The Concept of Countervailing Power, Houghton Mifflin Company, Boston.
- Geroski, P., S. Machin und J. van Reenen (1993), The Profitability of Innovating Firms, *RAND Journal of Economics* 24, 198-211.
- Gottschalk, S., N. Janz, B. Peters, C. Rammer und T. Schmidt (2002), Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft: Hintergrundbericht zur Innovationserhebung 2001.
- Hall, B. H. und R. Oriani (2004), Does the Market Value R&D Investment by European Firms? Evidence from a Panel of Manufacturing Firms in France, Germany, and Italy, NBER Working Paper, No. 10408, Cambridge, MA.

- Irsch, N. (1990), Regionale Unterschiede in den Investitionszielen und im Innovationsverhalten mittelständischer Unternehmen, *Informationen zur Raumentwicklung* 1/1990, 53-67.
- Janz, N., H. Löff und B. Peters (2003), Firm Level Innovation and Productivity - Is there a Common Story Across Countries?, ZEW Discussion Paper No. 03-26, Mannheim, erschienen 2004 in *Problems and Perspectives in Management* 2, 184-204.
- Klepper, S. (1996), Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle, *American Economic Review* 80, 562-583.
- Klomp, L. und G. van Leeuwen (2001), Linking Innovation and Firm Performance: A New Approach, *International Journal of the Economics of Business* 8, 343-364.
- Legler, H., B. Gehrke, C. Rammer, U. Schasse und U. Schmoch (2003), Innovationsindikatoren zur technologischen Leistungsfähigkeit der östlichen Bundesländer, *Studien zum deutschen Innovationssystem* Nr. 20-2004.
- Mittelstandsmonitor (2003), *Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen*.
- OECD Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data – Oslo Manual, 2. Auflage, OECD/EC/Eurostat, 1996.
- Peters, B. (2003), Innovation und Beschäftigung, in G. Licht und N. Janz (Hrsg.), *Innovationsforschung heute, Die Mannheimer Innovationspanels*: 113-148.
- Peters, B. (2004), Employment Effects of Different Innovation Activities: Microeconomic Evidence, ZEW Discussion Paper No. 04-73.
- Rammer, C., H. Penzkofer, A. Stephan, C. Grenzmann, D. Heger und B. Nagel (2004), *FuE- und Innovationsverhalten von KMU und Großunternehmen unter dem Einfluss der Konjunktur*, Mannheim et al.: ZEW, ifo, DIW, Stifterverband (= *Studien zum deutschen Innovationssystem* 22-2004).
- Schumpeter, J. (1912), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*.
- Schumpeter, J. (1939), *Business Cycles*.
- Schumpeter, J. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*.
- Utterback, J.M. und Abernathy, W.J. (1975), A Dynamic Model of Process and Product Innovation, *Omega: The international journal of Management Sciences* 3, 639-655.

Anhang zu Kapitel 3

Datensatzbeschreibung: Mannheimer Innovationspanel (MIP)

- Im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (bmb+f) erhebt das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) seit 1993 in Zusammenarbeit mit infas Institut für angewandte Sozialwissenschaft Informationen zum Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft. Die Erhebungen zielen auf alle deutschen Unternehmen mit mindestens fünf Beschäftigten aus dem verarbeitenden Gewerbe und dem Bergbau sowie aus den distributiven und den unternehmensnahen Dienstleistungssektoren.
- Die jährliche Innovationserhebung des ZEW ist als eine Panelerhebung ("Mannheimer Innovationspanel") konzipiert, d.h. es wird jedes Jahr die gleiche Stichprobe an Unternehmen befragt, alle zwei Jahre aufgefrischt um eine Zufallsstichprobe neu gegründeter Unternehmen als Ersatz für Unternehmen aus der Stichprobe, die zwischenzeitlich stillgelegt wurden. Die Innovationserhebung wird abwechselnd als "Langerhebung" (mit zusätzlichen Fragen zu innovationsrelevanten Rahmenbedingungen wie z.B. Innovationshemmnissen) und als "Kurzerhebung" (nur Fragen zu den Kernindikatoren des Innovationsverhaltens) durchgeführt. Die Erhebung des Jahres 2003 war eine Langerhebung.
- Die nach Branche, Unternehmensgrößenklasse und Region (Ost- und Westdeutschland) geschichtete Stichprobe des Jahres 2003 umfasst ca. 22 000 Unternehmen. Als Stichprobenrahmen dient der vom ZEW für diesen Zweck aufbereitete Unternehmensdatenbestand von CREDITRE-FORM. Die schriftliche Erhebung wurde von Mai bis September 2003 durchgeführt. Etwa 4 500 Unternehmen haben sich insgesamt an der Umfrage beteiligt. Um eine mögliche Verzerrung im Antwortverhalten der Unternehmen zu korrigieren, wurden weitere 4 000 Unternehmen zufällig aus den nicht antwortenden ausgewählt und telefonisch zu Kerngrößen der Erhebung befragt (Zeitraum Oktober bis November 2003).
- Die Ergebnisse sind hochgerechnet auf die Grundgesamtheit in Deutschland. Die Angaben zu Unternehmens-, Beschäftigungs- und Umsatzzahlen der Grundgesamtheit des verarbeitenden Gewerbes und Bergbaus basieren für den Zeitraum von 1993-2001 auf Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes. Für 2002 beruhen diese Angaben auf Fortschreibungen durch das ZEW und sind daher vorläufig. Aufgrund großer Lücken in der amtlichen Statistik ist die Grundgesamtheit für die Dienstleistungssektoren für den Zeitraum 1995-2000 aus Angaben des Statistischen Bundesamtes, der Deutschen Bundesbank sowie verschiedener Bundesaufsichtsämter und Verbände konstruiert worden. Die Angaben für 2001 und 2002 beruhen teilweise auf Fortschreibungen dieser Grundgesamtheit durch das ZEW und sind daher vorläufig. Die Größenklassenstruktur in den Dienstleistungssektoren basiert zu großen Teilen auf Schätzungen des ZEW.

Branchengruppen

- **Verarbeitendes Gewerbe:** inklusive Bergbau und Recycling.
- **Unternehmensnahe Dienstleistungen:** Kredit- und Versicherungsgewerbe, Datenverarbeitung und Fernmeldedienste, technische Dienste (Ingenieurbüros, FuE-Dienstleistungen), Beratungsdienstleistungen und sonstige Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen (z. B. Reinigung, Bewachung, Arbeitskräfteüberlassung, Bürodienste).
- **Distributive Dienstleistungen:** Groß- und Einzelhandel, Reparatur von Kraftfahrzeugen, Transportdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen sowie Vermietung.

4 Mittelstand und EU-Osterweiterung

4.1 Die EU-Osterweiterung: Eine Zäsur im europäischen Integrationsprozess

Am 1. Mai 2004 sind acht mittel- und osteuropäische Staaten – Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn – sowie Malta und Zypern, die im Folgenden nicht weiter betrachtet werden sollen, der Europäischen Union (EU) beigetreten. Die EU-Osterweiterung stellt eine Zäsur im Rahmen des europäischen Integrationsprozesses dar: Der europäische Kontinent war im Zuge des Ost-West-Konflikts fast 45 Jahre lang politisch in zwei Lager geteilt. Nach der friedlichen Revolution von 1989/90 hatten alle Länder des ehemaligen Ostblocks einen schwierigen wirtschaftlichen und politischen Transformationsprozess zu durchlaufen. Mit der Osterweiterung haben acht mittel- und osteuropäische Länder die Chance einer Mitwirkung am wirtschaftlichen Integrationsprozess als gleichberechtigte Akteure erhalten, nachdem sie sich zuvor in enger Abstimmung mit der Europäischen Union auf den Beitritt vorbereitet hatten.

Die Integration der neuen Mitglieder stellt für die Europäische Union eine außerordentlich große institutionelle und ökonomische Herausforderung dar. Bei keiner der früheren Beitrittswellen traten derart viele Länder der Europäischen Union gleichzeitig bei. Nie zuvor war aber auch das Gefälle der wirtschaftlichen Leistungskraft zwischen alten und neuen Mitgliedern so ausgeprägt wie bei der Osterweiterung. Durch den Beitritt der zehn Länder vergrößerte sich der europäische Binnenmarkt um 73 Millionen auf 450 Millionen Konsumenten, was einer Bevölkerungszunahme von knapp 20 % entspricht. Das BIP der EU erhöhte sich hingegen nur um 5 %.

Im Folgenden sollen die Chancen und Risiken der EU-Osterweiterung, die sich für die deutsche Wirtschaft und insbesondere den deutschen Mittelstand ergeben, beleuchtet werden. Die Analyse basiert unter anderem auf einer im September 2004 von Creditreform durchgeführten Befragung von mehr als 4.000 antwortenden Unternehmen sowie auf Creditreform-Daten zur Beteiligung deutscher Firmen an Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern.

4.2 Beitrittsmodus, Wirtschaftskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Beitrittsländer

Beitrittsmodus

Das formale Beitrittsdatum stellt zwar ein wichtiges politisches Ereignis dar, markiert im Rahmen des wirtschaftlichen Integrationsprozesses jedoch nicht mehr als eine Momentaufnahme. Bereits 1993 boten die EU-Altmitglieder auf dem Europäischen Rat von Kopenhagen den Ländern Mittel- und Osteuropas die Mitgliedschaft in der EU an. Gleichzeitig wurden die

Kriterien definiert, die vor der Aufnahme in die EU zu erfüllen waren („Kopenhagener Kriterien“). 1998 wurden die Beitrittsverhandlungen eröffnet und 2002 abgeschlossen. Die wirtschaftliche Integration hatte jedoch lange vor dem formalen Beitrittstermin große Fortschritte gemacht. So wurde der Handel mit Industriegütern schon im Rahmen der Europa-Abkommen zwischen 1994 und 1998 weitgehend liberalisiert.

Wichtigstes Kennzeichen des europäischen Binnenmarktes sind die sog. „vier Freiheiten“ – die Niederlassungsfreiheit, die freie Bewegung von Arbeit und Kapital sowie die Dienstleistungsfreiheit. Für die neuen Mitgliedsstaaten wurden jedoch in den Beitrittsverträgen einige Übergangsregeln vereinbart, welche die Freizügigkeit von Arbeitnehmern und im Dienstleistungsverkehr vorerst einschränken. Sie gelten zunächst für zwei Jahre, können dann einmal um drei und anschließend noch einmal um zwei Jahre („2+3+2“-Modell) verlängert werden. Danach gelten alle „vier Freiheiten“ des Binnenmarktes uneingeschränkt. Was Deutschland betrifft, so entscheidet die Bundesregierung über die Verlängerung der Übergangsregeln nach zwei bzw. fünf Jahren unter Berücksichtigung der Arbeitsmarktsituation.¹⁰⁷

Gegenwärtig können Staatsangehörige der Beitrittsstaaten visumfrei nach Deutschland einreisen und sich bis zu drei Monate ohne Aufenthaltserlaubnis hier aufhalten. Danach erhalten sie (auf Antrag) eine Aufenthaltserlaubnis. Vor der Aufnahme einer Beschäftigung benötigen sie eine Arbeitsgenehmigung, die nur dann erteilt wird, wenn die relevante Stelle nicht mit einem anderen EU-Bürger besetzt werden kann. Eine solche Einschränkung gilt nicht für die Tätigkeit von Selbstständigen. Beim Einsatz ihrer eigenen Mitarbeiter, soweit sie aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern stammen, unterliegen diese Betriebe jedoch Beschränkungen: Für das Baugewerbe (einschließlich verwandter Wirtschaftszweige), die Reinigung von Gebäuden (sowie von Inventar und von Verkehrsmitteln) und die Innendekoration ist das Erbringen von Dienstleistungen mit eigenem Personal aus den Beitrittsländern nur dann möglich, wenn eine Arbeitsgenehmigung erteilt wurde.

Wirtschaftskraft

Die Wirtschaftskraft der Beitrittsländer liegt derzeit erheblich unter derjenigen der alten EU. Im Schnitt liegt ihr BIP pro Kopf – zu Marktpreisen gerechnet – bei 23 % des deutschen Pro-Kopf-Einkommens. Die Spannweite reicht dabei von Lettland, das über 15 % des deutschen Einkommens verfügt, bis hin zu Slowenien, das als reichstes der Beitrittsländer 47 % des deutschen Wertes erzielt. Nach dem Kaufkraftparitätenstandard erhöht sich der Schnitt der Beitrittsländer auf 49 % des deutschen Pro-Kopf-Einkommens (vergleiche Tabelle 4.1).

¹⁰⁷ Vgl. BMWA (2004a).

Das größte makroökonomische Problem ist für eine Reihe der Länder die Lage auf dem Arbeitsmarkt. Dies gilt vor allem für Polen, die Slowakei sowie Litauen. Problematisch ist auch die Situation der Staatsfinanzen. Der Schuldenstand ist zwar mit Ausnahme Ungarns und Polens in den Beitrittsländern moderat, muss aber vor dem Hintergrund der extrem ungünstigen demographischen Entwicklung der Länder gesehen werden. Sie wird die Haushalte der Länder langfristig stark belasten. Am härtesten von dieser Entwicklung ist Estland betroffen, das bis 2050 57 % seiner Bevölkerung verlieren wird. Polen muss mit einem Rückgang von 15 % den geringsten Bevölkerungsverlust hinnehmen.

Tabelle 4.1 Ausgewählte Indikatoren zu den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern

	Bevölkerung (2003) [Mio.]	BIP pro Kopf (2003) [EURO]	BIP pro Kopf nach Kaufparität (2003) [EURO]	Wachstum seit 1995 [%]	Arbeitslosen- quote (2003) [%]	Schuldenstand (2003) [% des BIP]
Estland	1,4	5.470	10.230	50,4	10,1	5,9
Lettland	2,3	3.760	8.890	59,1	10,5	17,2
Litauen	3,5	4.490	10.050	51,9	12,7	23,6
Polen	38,2	4.830	10.400	36,5	19,2	55,5
Slowakei	5,4	5.450	11.900	35,3	17,1	45,4
Slowenien	2,0	12.280	16.920	33,9	6,5	29,1
Tschechien	10,2	7.720	15.210	14,9	7,8	40,9
Ungarn	10,1	7.120	13.400	34,7	5,8	59,5
Beitrittsländer	73,1	5.900	11.810	32,9	-	-
Deutschland	82,5	25.810	24.050	10,3	9,3	64,2

Quelle: EBRD Transition Report 2003, Transition Report Update April 2004

Bei den Volkswirtschaften der Beitrittsländer handelt es sich mit Ausnahme Polens um sehr kleine und offene Volkswirtschaften. Für viele Länder ist Deutschland ein sehr wichtiger Handelspartner. So wickeln Ungarn und Tschechien rund ein Drittel ihres gesamten Außenhandels (Summe aus Exporten und Importen) mit Deutschland ab. Umgekehrt sind die Beitrittsländer jedoch von eher geringer Bedeutung für den deutschen Export und Import. Alle Beitrittsländer zusammen haben einen Anteil von 8,5 % an den deutschen Exporten (zum Vergleich: der Anteil der USA an den deutschen Gesamtexporten betrug 2003 9,0 %). 10,7 % der deutschen Importe stammen aus den Beitrittsländern.

Arbeitskosten und Wettbewerbsfähigkeit der Beitrittsländer

Die niedrigen Lohnkosten gelten als der wichtigste Standortvorteil der Beitrittsländer. Arbeitskosten sind allerdings nur einer von vielen Parametern, die die Standortqualität bestimmen. Andere Kostenfaktoren, z.B. die Kapitalkosten, können durchaus zu Ungunsten der Beitrittsländer zu Buche schlagen. Zu berücksichtigen sind ferner weitere Standortfaktoren wie z. B. der Qualifikationsgrad der Arbeitskräfte, die Qualität der Realkapitalausstattung, die Bildungs- und Forschungsinfrastruktur, die Effizienz der staatlichen Verwaltung und – in diesem Zusammenhang – auch Korruption sowie bürokratische Hemmnisse für unternehmeri-

sche Betätigung. Bei den meisten dieser Faktoren sind die Beitrittsländer trotz der bemerkenswerten Erfolge im wirtschaftlichen Transformationsprozess der neunziger Jahre noch im Hintertreffen.

Tabelle 4.2 Durchschnittliche Bruttomonatsverdienste der Arbeitnehmer im Verarbeitenden Gewerbe der Beitrittsländer und Deutschlands, Deutschland = 100, 2001

	Insgesamt	Textil-gewerbe	Holz-gewerbe	Papier-gewerbe	Druck- u. Verlags-gewerbe	Chemische Industrie	Metaller-zeugung und -bearbeitung	Maschi-nenbau	Herstellung v. Geräten d. Elektrizitätserzeugung und -verteilung	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagen-teilen
Estland ^a	10,8	12,1	13,3	13,9	17,8	9,9	12,3	10,6	13,2	11,4
Lettland ^a	8,7	12,0	9,4	10,6	12,3	9,6	13,9	6,7	9,2	7,3
Litauen	10,3	13,1	10,8	13,7		12,9	10,0	9,0		
Polen	17,7	18,6	15,9	22,5	22,3	24,4	22,1	16,6	18,8	18,0
Slowakei	10,4	10,1	10,1	13,8	13,0	11,7	15,2	10,1	9,2	13,8
Slowenien	28,5	30,2	29,2	33,8	35,8	41,5	29,6	26,6	28,0	27,0
Tschechien	14,4	13,6	14,7	18,1		15,9	15,3	14,2		15,3
Ungarn	13,7	13,0	10,7	19,2	13,3	19,9	17,9	13,3	14,4	16,3
Deutschland ^a	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Früheres Bundesgebiet	103,0	107,4	103,7	102,5	101,9	102,2	102,2	102,2	102,6	101,4
Neue Länder u. Berlin-Ost	72,0	66,5	78,7	74,3	81,2	72,2	77,3	64,7	73,0	71,0

^a Estland: 2000; Lettland: 2001; Deutschland: Juli 2002

Quelle: Statistisches Bundesamt (2003), Statistisches Jahrbuch 2003 für das Ausland

Das Lohnkostengefälle zwischen den westeuropäischen und den mittel- und osteuropäischen Ländern ist nach wie vor äußerst stark ausgeprägt (vgl. Tabelle 4.2). Die Bruttomonatsverdienste im Verarbeitenden Gewerbe¹⁰⁸ Tschechiens lagen 2001 gerade einmal bei 14 % und in Polen bei rd. 17 % der Verdienste in der westdeutschen Industrie. Allerdings entspricht den niedrigen Löhnen in den Beitrittsländern eine sehr niedrige Arbeitsproduktivität. Lohnkostenvorteile existieren aber nur dann, wenn das Lohngefälle den Produktivitätsrückstand überkompensiert. Besonders in den Bereichen, die international handelbare Güter herstellen, bestehen in den mittel- und osteuropäischen Ländern ausgeprägte Produktivitätsrückstände. So lag die Arbeitsproduktivität (Wertschöpfung je Beschäftigten) im Verarbeitenden Gewerbe der Beitrittsländer¹⁰⁹ 2001 nach Eurostat-Erhebungen bei 28,7 % der EU-15, bei den Mikrounternehmen sogar nur bei 14,3 %.¹¹⁰ Investierende ausländische Unternehmen können jedoch durch sog. „greenfield“-Investitionen, d.h. den Aufbau neuer Produktionskapazitäten anstelle des Ankaufs eines bestehenden Unternehmens, weitaus höhere Arbeitsproduktivitäten in ihren Betriebsstätten erzielen, weil sie diese mit modernster Technik ausstatten und nach ihren eigenen Bedürfnissen planen können.

¹⁰⁸ Die Lohnkostendiskussion konzentriert sich stark auf das Verarbeitende Gewerbe, obwohl die osteuropäischen Beitrittsländer auch in den Dienstleistungssektoren attraktive Standortbedingungen bieten. Interessant wären also auch die Lohnkosten in den Dienstleistungssektoren. Die Konzentration auf das Verarbeitende Gewerbe in Tabelle 4.3 erklärt sich aus der Datenverfügbarkeit.

¹⁰⁹ Hier einschließlich der in der ersten Osterweiterungsrunde noch nicht zum Zuge gekommenen Beitrittskandidaten Bulgarien und Rumänien.

¹¹⁰ Vgl. Eurostat (2001), S. 37-38 sowie De Loecker (2004).

Im Rahmen der Diskussion über die Lohnkostenvorteile der Beitrittsländer sollte jedoch die Lohnentwicklung der letzten Jahre nicht außer Acht gelassen werden. Denn angesichts des Lohnanstiegs in den neunziger Jahren liegt die Vermutung nahe, dass sich das sehr ausgeprägte Lohngefälle zwischen den alten Mitgliedsländern und den Beitrittsländern im Laufe der nächsten Jahre allmählich verringern wird. So haben sich in Polen und Ungarn die Nominallöhne im Verarbeitenden Gewerbe innerhalb von fünf Jahren (1998 – 2003) mehr als verdoppelt.¹¹¹ Nach Berücksichtigung des gerade in diesen beiden Ländern hohen Preisauftriebs bleiben beachtliche Reallohnsteigerungen von knapp 8 % bzw. 4 % pro Jahr.

4.2 Arbeits- und Gütermarktintegration in der erweiterten EU

Im Folgenden sollen zunächst die gesamtwirtschaftlichen Effekte der europäischen Integration betrachtet werden, bevor in den darauf folgenden Abschnitten 4.4 bis 4.7 auf die betriebswirtschaftlichen Aspekte eingegangen wird. Ökonomisch betrachtet stellt sich die EU-Osterweiterung als eine Vergrößerung des europäischen Binnenmarktes dar. Die wichtigsten Kennzeichen des Binnenmarktes sind die uneingeschränkte Mobilität von Faktoren und Gütern und der gemeinsame Rechtsbestand (*aquis communautaire*), der die Integration der Gütermärkte zusätzlich beflügelt.¹¹² Die Gütermarktintegration und die Migration sind zugleich auch die wichtigsten Kanäle, über die Wachstum und Wohlstand der neuen und der alten Mitgliedsländer miteinander verbunden sind.

Fachkräfteversorgung: Eine Chance auch für den deutschen Mittelstand

Die heute absehbare demographische Entwicklung für Deutschland lässt ein Sinken der Gesamtbevölkerung bis 2050 auf 69,7 Mio. erwarten.¹¹³ Ein Lösungsbeitrag zur Erhöhung des Arbeitskräfteangebots und zur Entlastung der sozialen Sicherungssysteme liegt in der Zuwanderung aus den Beitrittsländern. Für Deutschland wäre rein rechnerisch eine Nettozuwanderung von fast 500.000 Personen pro Jahr von 2000 bis 2050 notwendig, um die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (15 bis 65 Jahre) konstant zu halten.

Der steigende Bedarf an qualifizierten Arbeitnehmern bei einem gleichzeitig sinkenden Arbeitskräfteangebot führt zudem zu einem massiven Mangel an Fachkräften.¹¹⁴ Dieser demographisch bedingte Fachkräftemangel wird durch den Übergang von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft zusätzlich verstärkt. Der Bund-Länder-Kommission für Bildungs-

¹¹¹ Vgl. hierzu auch DIW (2004), S. 217.

¹¹² Einen guten Überblick liefern Kohler (2000) und Baldwin, Francois, Portes (1997).

¹¹³ Statistisches Bundesamt (2003).

¹¹⁴ Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung (HWWA, 2001).

planung zufolge wird das Arbeitskräfteangebot von Facharbeitern mit abgeschlossener Berufsausbildung bis 2020 um 1,6 Mio. sinken, die Nachfrage aber um 2,0 Mio. zunehmen. Durch den Zuzug aus Mittel- und Osteuropa könnte diese Lücke geschlossen oder zumindest verkleinert werden. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die Zuwanderer das nötige Qualifikationsprofil aufweisen.

Die mittelständische Wirtschaft selbst rechnet mit positiven Folgen der Liberalisierung der Arbeitsmärkte: Einer Studie der Europäischen Kommission¹¹⁵ zufolge erwarten knapp 30 % der befragten mittelständischen Unternehmen in der alten EU, dass der Fachkräftemangel durch den Zuzug von Arbeitnehmern aus Mittel- und Osteuropa reduziert werden könnte.

Ob die positiven Effekte durch die Zuwanderung aus Mittel- und Osteuropa tatsächlich eintreten, hängt zum einen von der Gesamtzahl der zuwandernden Arbeitnehmer, zum anderen von ihrer Qualifikationsstruktur ab. Beide Aspekte sollen im Folgenden betrachtet werden.

Mittel- und osteuropäische Arbeitskräfte in Deutschland: Gegenwart und Zukunft

Bereits heute leben rund 480.000 Personen aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern dauerhaft in Deutschland (inklusive Bulgarien und Rumänien: 575.000),¹¹⁶ dies entspricht einem Anteil von etwa 6,6 % an allen Ausländern. 22 % dieser Personen zählen zu den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Neben den dauerhaft in Deutschland lebenden Personen müssen die Saisonarbeitskräfte einbezogen werden; 2002 arbeiteten etwa 300.000 Saisonarbeitskräfte in Deutschland, von denen 90 % in der Landwirtschaft beschäftigt waren. Dazu kommen noch knapp 50.000 „Werkvertragsarbeiter“¹¹⁷ und einige Grenzpendler.¹¹⁸

Die Höhe der Zuwanderung wird zukünftig davon abhängen, mit welchen Vorteilen die Auswanderung nach Deutschland für die Migranten verbunden ist. Hier spielen so genannte Push- und Pullfaktoren eine Rolle. Push-Faktoren sind diejenigen Faktoren, die der Migrant als Nachteile seines Heimatlandes empfindet und die ihn deshalb zu einer Abwanderung bewegen. Pullfaktoren sind dagegen die Standortvorteile des Ziellandes. Als entscheidend für die Migrationsentscheidung gelten das Einkommensgefälle zwischen Heimat- und Ziel-

¹¹⁵ Europäische Kommission (2003a).

¹¹⁶ Vgl. BMWA (2004b). In der gesamten (alten) EU leben in etwa 1 Mio. Zuwanderer aus Mittel- und Osteuropa.

¹¹⁷ Eurostat (2003).

¹¹⁸ Im Prinzip müsste noch die Zahl der illegal in Deutschland arbeitenden Personen aus den Beitrittsländern hinzu addiert werden. Ihre Anzahl ist naturgemäß schwer zu schätzen. Einer Studie der Universität Linz zufolge gehen 1,2 Millionen Ausländer einer illegalen Beschäftigung in Deutschland nach. Wie viele davon aus Mittel- und Osteuropa stammen, ist allerdings unklar. Vgl. Schneider (2003).

land, die Arbeitslosenquoten in den beiden Ländern und langfristige Entwicklungspotenziale. Aber auch sprachliche Barrieren, die räumliche Nähe und bestehende Netzwerke, d. h. die Zahl der bereits im Ausland lebenden Landsleute, beeinflussen die Migrationsentscheidung und die Wahl des Ziels.

Auf Grundlage dieser Einflussfaktoren haben verschiedene Studien das zu erwartende Migrationspotenzial aus Mittel- und Osteuropa geschätzt. Einigkeit besteht darin, dass es infolge der Osterweiterung – und damit im Unterschied zu vorangegangenen EU-Erweiterungsrunden wie beispielsweise der „Süderweiterung“¹¹⁹ – zu größeren Arbeitskräftebewegungen kommen wird. Für diese Erwartung spricht erstens der enorme Einkommensunterschied zwischen den Ländern der alten EU und den Beitrittsländern. Zweitens sind auch die Beschäftigungsaussichten in der „alten“ EU besser als in den neuen Mitgliedsstaaten. Die meisten Studien rechnen mit einem langfristigen Zuwanderungspotenzial von 2 % bis 4°% der Gesamtbevölkerung der Beitrittsländer. Dies entspricht, Rumänien und Bulgarien eingeschlossen, in etwa 2 Millionen bis 4 Millionen Zuwanderern.¹²⁰ 70 % davon stammen aus der Altersgruppe der 25 bis 44-Jährigen. Von diesen Zuwanderern werden sich – aufgrund der geografischen Nähe – die meisten in den Anrainerstaaten Deutschland (65 %) und Österreich (10 % bis 15 %) niederlassen.

Arbeitsmarkteffekte der Zuwanderung¹²¹

Der Zuzug aus Mittel- und Osteuropa wird die deutschen Arbeitsmarktprobleme nur dann abmildern können, wenn die Altersstruktur und das Qualifikationsprofil der Migranten den Bedürfnissen der deutschen Wirtschaft entsprechen. Dies gilt insbesondere bei einem Arbeitskräfteüberangebot, wie es derzeit in Teilbereichen des deutschen Arbeitsmarktes vorherrscht. So würde die massive Zuwanderung unqualifizierter Arbeitnehmer keine Entlastung des Arbeitsmarktes mit sich bringen, sondern vielmehr zu einer stärkeren Lohn- und Arbeitsplatzkonkurrenz für die einheimischen unqualifizierten Kräfte führen.¹²² Die Zuwanderung wäre in diesem Fall eher be- als entlastend für die Sozialsysteme. Dagegen könnte eine Zuwanderung von qualifizierten Arbeitnehmern (Stichwort: „brain gain“) dazu beitragen, die

¹¹⁹ 1981 trat Griechenland bei, 1986 wurden Portugal und Spanien Mitglieder.

¹²⁰ Die EU (DIW 2003) rechnet mit einem langfristigen Zuzug von 3,9 Mio. Personen aus Mittel- und Osteuropa. Dies entspricht etwa 3,9 % der Gesamtbevölkerung der Beitrittsländer. Boeri und Brücker (2001) rechnen mit 4 Millionen Zuwanderern, Lejour et. al. (2001) mit 2,4 Millionen Zuwanderern. Ein Literaturüberblick über die verschiedenen Studien und Szenarien findet sich in DIW (2003).

¹²¹ Hinte und Zimmermann (2003) liefern einen interessanten Überblick über die Folgen der Osterweiterung für den deutschen Arbeitsmarkt.

¹²² Empirische Studien zeigen allerdings, dass eine Erhöhung des Ausländeranteils nur geringe Folgen für die Lohnhöhe hat. Auch das Risiko für die inländische Bevölkerung, arbeitslos zu werden, nimmt nur geringfügig zu (Hinte und Zimmermann 2003).

Folgen des sinkenden Erwerbspersonenpotenzials und des wachsenden Fachkräftemangels abzufedern.¹²³

Tabelle 4.3 Qualifikationsstruktur der Erwerbstätigen im Alter über 15 Jahre (2003)

	Einheit	Hochqualifizierte Angestellte	Geringqualifizierte Angestellte	Facharbeiter	Hilfsarbeiter
Deutschland	[%]	41,4	25,1	25,5	8,0
Polen	[%]	31,1	19,0	42,3	7,6
Ungarn	[%]	33,0	23,6	35,4	8,0
Tschechien	[%]	36,7	20,7	36,7	5,9
Rumänien	[%]	19,1	12,2	61,3	7,4

Quelle: Eurostat (2004)

Ein Blick auf die verfügbaren Indikatoren zeigt einen hohen formalen Bildungs- und Ausbildungsstandard der Arbeitskräfte in den Beitrittsländern. Der Vergleich der Qualifikationsstruktur der Erwerbstätigen ausgewählter Beitrittsländer mit der der Erwerbstätigen in Deutschland (Tabelle 4.3) lässt erwarten, dass die Zuwanderung vor allem beim Fachkräfteangebot einen Gewinn für den deutschen Arbeitsmarkt darstellen könnte. Denn die mittel- und osteuropäischen Länder verfügen über einen im Vergleich zu Deutschland deutlich höheren Anteil an Facharbeitern. Das breite Angebot an gut ausgebildeten Arbeitskräften könnte dazu beitragen, die zu erwartenden Angebotslücken in Deutschland zu verkleinern. Die Altersstruktur der Zuwanderer gilt als günstig. Wie oben bereits erwähnt, werden 70 % der Zuwanderer aus der Altersgruppe der 25 bis 44-Jährigen stammen. Die junge Altersstruktur der Zuwanderer ist deshalb nicht überraschend, weil die Neigung zu wandern unter Jüngeren grundsätzlich höher ist als unter Älteren.

Ungewiss ist jedoch, wie viele der höher qualifizierten und wanderungswilligen mittel- und osteuropäischen Arbeitnehmer sich tatsächlich für den Standort Deutschland entscheiden werden. Denn Deutschland befindet sich mit anderen (nicht nur europäischen) Ländern im Wettbewerb um die klügsten Köpfe, und einige Faktoren wie hohe Steuer- und Abgabenlast sprechen gegen Deutschland.¹²⁴ Die restriktive Einwanderungspolitik in Deutschland hat bereits in der Vergangenheit mit dazu beigetragen, dass die Qualifikation der zuwandernden Personen unter der der deutschen Bevölkerung lag. Grund dafür ist, dass ein hoher Anteil der Zuwanderer im Rahmen des Familienzuzugs und nicht aufgrund seiner beruflichen Qualifikation nach Deutschland einwandern durfte. Mit Blick auf die bis maximal 2011 geltenden Übergangsfristen wäre daher zu überlegen, ob nicht dem Beispiel Irlands und Englands gefolgt werden sollte, die von den Ausnahmeregeln keinen Gebrauch machen. Als Nachteil wirkt sich für Deutschland auch aus, dass Deutsch als Fremdsprache in den mittel- und osteuropäischen Ländern gegenüber Englisch an Bedeutung verliert.

¹²³ Die Migration der Fachkräfte ist für Beitrittsländer mit negativen Folgen verbunden, denn sie tragen die Kosten der Ausbildung ihrer Fachkräfte, profitieren aber nicht von ihnen.

¹²⁴ Vergleiche aus Hinte und Zimmermann (2003).

Gütermarktintegration

Ein zweiter positiver gesamtwirtschaftlicher Effekt kann durch die zunehmende Gütermarktintegration infolge der Osterweiterung ausgelöst werden. Von der Gütermarktintegration profitiert nicht zuletzt auch die große Mehrheit der kleinen und mittleren Unternehmen. Die ökonomische Integrationsforschung unterscheidet eine ganze Reihe möglicher Integrationseffekte (im Detail siehe hierzu Box 4.1).

Box 4.1 Wachstums- und Wohlstandseffekte des europäischen Integrationsprozesses

Handelsschaffung

Nach Gründung oder Erweiterung des Integrationsraums (interpretiert als die Senkung von Transaktionskosten durch den Abbau von tarifären oder nichttarifären Handelshemmnissen) wird der Handel mit bestimmten Produkten erstmals aufgenommen oder intensiviert.¹²⁵ Dieser Effekt gilt grundsätzlich als wohlförderungsfördernd, weil die inländischen Konsumenten das entsprechende Gut zu einem günstigeren Preis als bei heimischer Produktion beziehen können.

Handelsumlenkung

Die mit der Gründung eines regionalen Binnenmarktes verbundene *Handelsumlenkung* ist wohlförderungsmindernd. Der Import aus Drittländern – zum Beispiel der Import eines landwirtschaftlichen Produktes aus dem außereuropäischen Ausland – wird auf ein (neues) Mitgliedsland umgelenkt; der Handel mit Drittländern wird auf diese Weise durch den Binnenhandel ersetzt. Dieser Vorgang ist für die Konsumenten in der Regel mit steigenden Preisen verbunden.

Zunehmender Wettbewerb

Für die These steigenden Wettbewerbs spricht, dass sich die Firmen der einzelnen Länder infolge der Vergrößerung des Handelsraums mit zunehmender Konkurrenz konfrontiert sehen. Diese Konkurrenz veranlasst die Firmen, ihre Preise zu senken, so dass ihre Renten („mark-ups“) abnehmen. Dies gilt insbesondere dann, wenn es sich bei den zuvor abgeschotteten Heimatmärkten um Monopole oder Oligopole handelte. Hiervon dürften insbesondere die Konsumenten profitieren.

Größenvorteile

Sie resultieren aus Skaleneffekten, die zum Beispiel dann auftreten, wenn bei der Produktion eines Gutes Fixkosten anfallen. Bei steigenden Absatzmengen kommt es zu Größenvorteilen; die Durchschnittskosten und schließlich auch die Güterpreise sinken. Die Preissenkung ist jedoch nicht nur für die Konsumenten von Vorteil, sondern führt gleichzeitig auch zu einer weltweit verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

Eine wichtige gesamtwirtschaftliche Bedeutung dürften insbesondere die handelsschaffenden Effekte besitzen.¹²⁶ Blickt man auf die Entwicklung des Handels zwischen alten und neuen Mitgliedern, hat dieser bereits vor dem formalen Beitritt im Mai 2004 stark zugenom-

¹²⁵ Baldwin, Francois, Portes (1997) rechnen mit einer Senkung der Handelskosten in Höhe von 10 % des Wertes des gehandelten Gutes.

¹²⁶ Empirisch lässt sich nachweisen, dass die Gründung einer Freihandelszone zu einer deutlichen Erhöhung des Handels zwischen den Mitgliedsstaaten führt. Schätzungen zufolge verdreifacht sich der Handel gegenüber der Situation vor Gründung des Handelsraums. Zwar ist zunehmender Handel nicht mit steigendem Wachstum oder steigender Wohlfahrt gleichzusetzen. Doch empirischen Untersuchungen zufolge führt eine Zunahme des Handels am BIP um einen Prozentpunkt zu einer Zunahme des Einkommens pro Kopf um 0,3 % in zwanzig Jahren. Insofern gibt es zumindest einen indirekten, wenn auch schwachen Zusammenhang zwischen Außenhandel und Wohlstand Vgl. Frankel und Rose (2002).

men. So stieg der Export in die Beitrittsländer aus Deutschland seit 1991 beispielsweise um 290 %. Allerdings ist die Bedeutung des Handels mit den mittel- und osteuropäischen Ländern für die einzelnen Altmitglieder sehr unterschiedlich. Die Länder in unmittelbarer Nachbarschaft zu Mittel- und Osteuropa verfügen aufgrund ihrer exponierten Lage über intensivere Handelsbeziehungen zu den mittel- und osteuropäischen Ländern als diejenigen im Westen der EU.¹²⁷ Deshalb profitieren insbesondere Anrainerstaaten wie Deutschland, Finnland und Österreich von der Osterweiterung. Gewinner des zunehmenden Handels sind dabei sowohl Konsumenten als auch Produzenten: Während die Konsumenten von einer größeren Produktvielfalt und niedrigeren Preisen profitieren, können sich die Unternehmen neue Absatzmärkte zu niedrigeren Transaktionskosten erschließen.

Auch deutsche Mittelständler gewinnen durch den steigenden Handel mit Mittel- und Osteuropa. Ihnen kommt die geographische Nähe der Beitrittsländer entgegen, weil sie tendenziell Geschäftsbeziehungen zu nahe gelegenen Ländern bevorzugen. So wird im Abschnitt 4.4 gezeigt, dass weitaus mehr Mittelständler auf europäischen Märkten als auf globalen Märkten aktiv sind. Vom Handelszuwachs profitieren Mittelständler auch deshalb, weil sie Vorleistungen für exportierende Großunternehmen erbringen.

Prognostizierte Wohlstandseffekte der Osterweiterung

Empirische Studien, die die Wohlstandseffekte der Osterweiterung prognostizieren, kommen fast ausnahmslos zu dem Schluss, dass alte wie neue Mitgliedsstaaten von der Osterweiterung profitieren.¹²⁸ In diese Berechnung fließen die oben angesprochenen Gütermarkteffekte, die Wohlstandsgewinne bzw. -verluste infolge der Migration, aber auch Budgeteffekte, die in diesem Kapitel nicht berücksichtigt wurden, ein.¹²⁹ Die meisten Studien rechnen mit einem Einkommensgewinn von 0,1 % bis 0,8 % für die alte EU, während Deutschland als unmittelbarer Nachbar im Rahmen einer Spanne von 0,5 % bis 1,1 % eher höhere Einkommenszuwächse erzielen kann. Deutlich stärker profitieren dagegen die Beitrittsländer. Für sie wird mit einem Einkommenseffekt in Höhe von 1,5 % bis 8 % gerechnet. Der höhere Einkommensgewinn der Beitrittsländer ist wenig überraschend, weil die EU-15 ein wesentlich größeres wirtschaftliches Gewicht hat als die Beitrittsländer, so dass letztere deutlich stärker vom

¹²⁷ So haben die deutschen Exporte nach Mittel- und Osteuropa einen Anteil von 10 % an den deutschen Gesamtexporten, während Spanien, das stärker mit seinen Nachbarn im Mittelmeerraum handelt, nur 5 % seiner Gesamtexporte in die Beitrittsländer liefert.

¹²⁸ Vgl. Baldwin (1997), EU Kommission (2001), Lejour et al (2001), Kohler (2003).

¹²⁹ Die Deutsche Bundesbank (2004a) rechnet mit einer jährlichen Mehrbelastung für den deutschen Fiskus in Höhe von 3 Mrd. EUR jährlich, falls die Ausgabenobergrenzen der EU, wie geplant, auf 1,14 % des Bruttonationaleinkommens angehoben werden. Daneben müssen noch die verringerten Rückflüsse aus dem EU-Haushalt berücksichtigt werden, wenn ostdeutschen Gebiete aus der höchsten Förderstufe herausfallen.

Zugang zu den westeuropäischen Märkten profitieren als es umgekehrt der Fall ist.¹³⁰ Insgesamt betrachtet sind die Wohlfahrtsgewinne eher gering.

Zwischenfazit

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich die Höhe der Zuwanderung aus den Beitrittsländern nur schwer prognostizieren lässt. Es ist jedoch zu erwarten, dass die Zuwanderung aus Mittel- und Osteuropa einen Beitrag zur Abmilderung der Folgen des demographischen Wandels in Deutschland leisten wird. Zusätzlich dürfte die deutsche Wirtschaft vom Zuzug qualifizierter Arbeitnehmer profitieren. Insgesamt betrachtet halten sich die gesamtwirtschaftlichen Effekte der Osterweiterung in engen Grenzen.

Im Folgenden soll untersucht werden, welche Chancen und Risiken sich für das einzelne Unternehmen aus der Osterweiterung ergeben.

4.3 Risiken und Chancen für den Mittelstand¹³¹

Bislang haben sich vor allem die ostasiatischen Schwellenländer für europäische Unternehmen als überaus attraktive Investitionsstandorte angeboten. Für Mittelständler allerdings kamen Investitionen in Ostasien aufgrund der großen räumlichen Distanz und der hiermit verbundenen logistischen Probleme in der Regel nicht in Betracht. Selbst ein Engagement an kostengünstigen europäischen Standorten wie Portugal und Irland stellte sich für deutsche KMU als recht schwierig dar. Die nahe gelegenen Beitrittsländer bieten für deutsche Investoren hingegen zugleich räumliche Nähe und wirtschaftlich attraktive Standortbedingungen.

Vor diesem Hintergrund hat Sinn darauf verwiesen,¹³² dass der Mittelstand zunehmend in den Sog der Globalisierung gerate, ja dass sich angesichts desolater Standortbedingungen in Deutschland sogar eine „Flucht der Mittelständler nach Osteuropa“ abzeichne, mit ent-

¹³⁰ Zu den Einkommensgewinnen der EU-15 im Zuge der EU-Osterweiterung ist anzumerken, dass sie nicht mit den möglichen Einkommensgewinnen des europäischen Binnenmarktes insgesamt verwechselt werden sollten. Die Einkommensgewinne des europäischen Binnenmarktes dürften deutlich höher ausfallen. So schätzt die EU, dass die Gründung des Binnenmarktes im Jahre 1992 zu einem Anstieg des EU-BIP um 1,8 % geführt hat. Vgl. EU-Kommission (2003a).

¹³¹ Im öffentlichen Diskurs über die Folgen der Erweiterung verflüchtigen sich die üblichen Abgrenzungen des Mittelstands von den Großunternehmen (Scheidelinie 500 Beschäftigte nach deutscher Definition, welche diesem Bericht zugrunde liegt) zumeist. Viele Unternehmen werden dabei dem „Mittelstand“ zugeschlagen, obwohl es sich nach deutschem mittelstandspolitischen Verständnis bei diesen eindeutig um Großunternehmen handelt. Die Masse der kleinen Unternehmen hingegen bleibt ausgeblendet.

¹³² Vgl. Sinn 2003: 63ff.

sprechenden, massiven Produktionsverlagerungen. Auch eine Studie von Roland Berger¹³³ über die Standortplanungen deutscher Unternehmen kommt zum Ergebnis, dass der deutsche industrielle Mittelstand in den kommenden Jahren in erheblichem Maße Wertschöpfungsaktivitäten nach Osteuropa auslagern wird.¹³⁴ Andere Untersuchungen hingegen vermitteln ein wesentlich moderateres Bild. So weisen z. B. Buch und Pazolo¹³⁵ darauf hin, dass die wesentlichen Anpassungsprozesse der Handels- und Kapitalströme bereits im Vorfeld des formellen Vollzugs der Osterweiterung stattgefunden hätten, nicht ohne allerdings auf die Grenzen einschlägiger Prognosen hinzuweisen.¹³⁶ Denn die Beitrittsländer haben zwar die wichtigsten Transformationsaufgaben erfolgreich bewältigt. Verbleibende ordnungspolitische Defizite (vgl. Abschnitt 4.2) sind jedoch, von Land zu Land unterschiedlich, nicht zu übersehen. Die praktischen Schwierigkeiten, denen sich insbesondere kleinere Unternehmen aus Westeuropa bei Investitionen in den Beitrittsländern gegenübergestellt sehen, sollten daher nicht unterschätzt werden.

Herausforderungen für deutsche KMU infolge der Osterweiterung

Mittelständische Unternehmen sehen sich infolge der Osterweiterung neuen Marktchancen gegenüber, denn die Beitrittsländer verfügen über Güter- und Dienstleistungsmärkte mit einem insgesamt beachtlichen Marktvolumen. Ihre mittel- und langfristigen Wachstumschancen gelten angesichts ihres immensen Nachholbedarfs gegenüber Westeuropa nach übereinstimmendem Expertenurteil als günstig. Die nahe gelegenen Beitrittsländer bieten für deutsche Investoren darüber hinaus wirtschaftlich attraktive Standortbedingungen. Mittels einer Teil- oder sogar Komplettverlagerung von Produktionsstätten nach Osteuropa sind Kosteneinsparungen möglich, welche die Wettbewerbsfähigkeit der Mittelständler erhöhen.

Diesen Chancen steht das Risiko eines verstärkten Wettbewerbs auf den heimischen Märkten gegenüber. Die Öffnung der Grenzen für den freien Warenaustausch und – zumindest perspektivisch – den freien Dienstleistungsverkehr stellen für viele Unternehmen der bisherigen EU-Mitglieder zugleich auch eine Herausforderung dar. Chancen und Risiken der Marktintegration sind nämlich für alte und neue Mitglieder gleich verteilt.¹³⁷ Die Unternehmen der kleineren EU-Länder, die bislang auf einen recht begrenzten nationalen Markt verwiesen

¹³³ Roland Berger 2004.

¹³⁴ Ähnliche Befunde zur Schweiz in Fleisch, Geginat, Loeser o.J.

¹³⁵ Buch, Piazzolo 2002.

¹³⁶ Eine ähnliche, differenzierend abwägende Tendenz findet sich bei Marin 2004; DIW 2004; RWI 2000; Kohler 2000; Longhi, Nijkamp, Tristaru 2003; UNCTAD 2004.

¹³⁷ Vgl. hierzu z. B. European Commission o.J.

waren, können sich nunmehr auf den großen europäischen Markt hin orientieren und wie deutsche Unternehmen von den Vorteilen der Großserienproduktion profitieren.

Die Herausforderungen, denen sich der deutsche Mittelstand gegenüber sieht, sollen im Folgenden diskutiert werden. Dazu wird zunächst mittels der Ergebnisse der Unternehmensbefragung gezeigt, in welchem Ausmaß der deutsche Mittelstand sich subjektiv von der Osterweiterung betroffen fühlt. Im Abschnitt 4.5 wird dann untersucht, inwieweit deutsche Mittelständler auf ihren eigenen heimischen Märkten von der Konkurrenz aus Mittel- und Osteuropa tatsächlich betroffen sind. Abschnitt 4.6 betrachtet die Exportaktivitäten, und im Abschnitt 4.7 werden die Direktinvestitionen des deutschen Mittelstands in den Beitrittsländern analysiert.

Box 4.2 Unternehmensbefragung für den MittelstandsMonitor 2005

Der Verband der Vereine Creditreform hat im September 2004 eine Unternehmensbefragung für den MittelstandsMonitor 2005 durchgeführt. Ziel der Befragung war es, aktuelle Informationen über das tatsächliche Engagement deutscher kleiner und mittlerer Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern in Gestalt von Exporten, Importen und Direktinvestitionen zu gewinnen. Zugleich sollte die Befragung über die diesbezüglichen Pläne für die nächsten Jahre Auskunft geben. Schriftlich befragt wurden 9.000 auf Basis einer sektoral und regional geschichteten Zufallsstichprobe ausgewählte mittelständische Unternehmen aus allen Wirtschaftssektoren in ganz Deutschland. Die Zahl der auswertbaren Fragebögen betrug 4.044. Die effektive Rücklaufquote belief sich somit auf 44,9 %. Die ist ein für Unternehmensbefragungen außergewöhnlich hoher Wert. Normalerweise gilt bereits eine Beteiligung von mehr als 10 % als befriedigend.

Im Gegensatz zu ähnlichen Befragungen waren auch kleinere Unternehmen in der Stichprobe stark präsent. 42,2 % der antwortenden Unternehmen zählten bis zu 10 Beschäftigte, 35,1 % hatten 11 bis 50 Beschäftigte und 19,0 % 51 bis 500 Beschäftigte. 3,7 % der Befragten gaben, obwohl sie in der Unternehmensdatenbank mit geringeren Beschäftigtenzahlen registriert waren, in der Befragung an, mehr als 500 Beschäftigte zu haben, sind also nach der hier zugrunde gelegten Abgrenzung nicht dem Mittelstand zuzurechnen.

Die subjektive Wahrnehmung von Chancen und Risiken durch den Mittelstand

Die in der öffentlichen Diskussion vielfach geäußerte Behauptung, wonach viele kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland die Erweiterung als Gefahr betrachten,¹³⁸ wird in der von Creditreform durchgeführten Befragung bestätigt (siehe Tabelle 4.4). Die Frage, ob für das eigene Unternehmen die Chancen der Osterweiterung gegenüber den Risiken überwiegen, beantworteten insgesamt nur 20,0 % mit „ja“, aber 40,7 % mit „nein“.

¹³⁸ Vgl. EU-Kommission 2003b: 15.

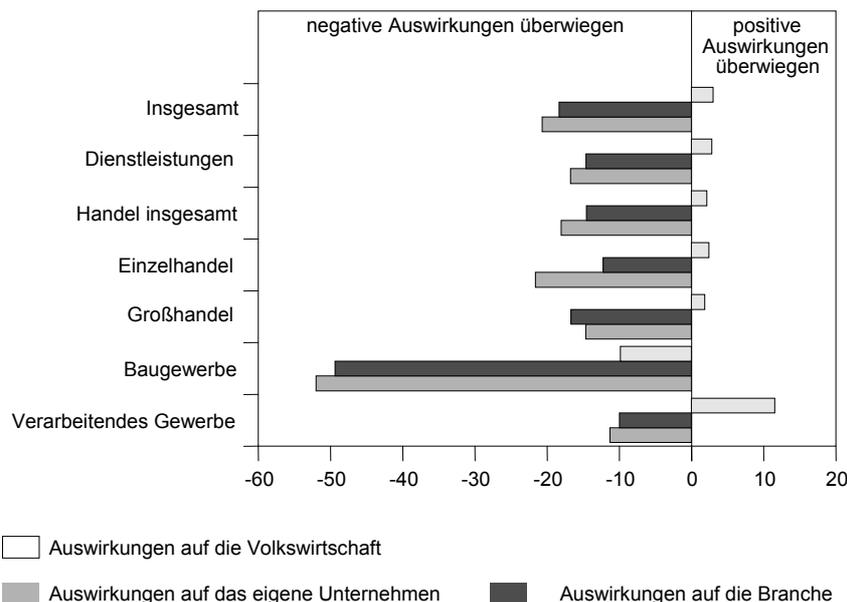
Tabelle 4.4 Überwiegen die Chancen gegenüber den Risiken der Osterweiterung im Hinblick auf das eigene Unternehmen bzw. die deutsche Wirtschaft insgesamt?

	Anzahl der antwortenden Unternehmen	Im Hinblick auf das Unternehmen				Im Hinblick auf die deutsche Wirtschaft insgesamt			
		Ja	Nein	Weiß nicht	Keine Angaben	Ja	Nein	Weiß nicht	Keine Angaben
Verarb. Gewerbe	982	27,1	36,4	23,4	13,1	34,7	23,2	26,0	16,1
Baugewerbe	569	4,6	56,6	23,0	15,8	21,4	31,3	31,5	15,8
Großhandel	4370	32,0	46,7	13,3	8,0	36,4	34,6	19,9	9,2
Einzelhandel	416	14,2	35,8	36,1	13,9	26,7	24,3	32,0	17,1
Handel insgesamt	853	23,3	41,4	24,4	10,9	31,7	29,5	25,8	13,0
Dienstleistungen	1640	20,5	37,3	20,7	21,4	30,7	27,9	20,4	21,1
Insgesamt	4044	20,0	40,7	22,5	16,9	30,6	27,6	24,4	17,4

Quelle: Creditreform, Unternehmensbefragung im September 2004

Unterschieden nach Wirtschaftsbereichen ergibt sich folgendes Bild: Durchgängig werden in allen Bereichen die Risiken deutlich höher eingeschätzt als die Chancen. Im Baugewerbe (56,6 % negative gegenüber 4,6 % positiven Einschätzungen) ist die Skepsis besonders ausgeprägt. Im Großhandel sind immerhin 32,0 % der Befragten der Meinung, dass die Chancen überwiegen, 46,7 % sehen dies nicht so. Lediglich 13,3 % haben keine Meinung. Im Einzelhandel sind deutlich mehr unentschieden (36,1%), mit 41,4 % dominieren aber auch hier die pessimistischen Antworten. Die Einschätzungen der Auswirkungen auf das eigene Unternehmen decken sich im Übrigen weitgehend mit denen bezüglich der Auswirkungen auf die eigene Branche (vgl. Grafik 4.1).

Differenz positiver und negativer Bewertungen in %



Eigene Berechnungen nach Creditreform-Umfrage 2004.

Grafik 4.1 Chancen und Risiken der Osterweiterung aus der Sicht der Unternehmen

Günstiger fallen dagegen die Einschätzungen der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Osterweiterung aus. Hier überwiegen die positiven Stimmen zumeist leicht. Insgesamt sprechen sich 30,6 % der Befragten für ein Übergewicht der gesamtwirtschaftlichen Chancen gegenüber den Risiken aus, und 27,6 % sehen mehr Risiken als Chancen. Die starke Diskrepanz zwischen den Einschätzungen der Folgen für das eigene Unternehmen und denje-

nigen für die Volkswirtschaft (vgl. Grafik 4.1) ist überraschend. Die optimistischere Einschätzung der volkswirtschaftlichen Effekte der Integration dürfte sich stark am öffentlichen Diskurs über die Integration der Beitrittsländer in die Gemeinschaft orientieren, mithin auch ein Element der „political correctness“ transportieren. Seit Jahren betonen Politik, Verbände und Medien – zu Recht – die positiven gesamtwirtschaftlichen Aspekte der Osterweiterung. Dies spiegelt sich wohl auch im Meinungsbild der befragten Unternehmer wider.

Einzelne Branchen wie die Bauwirtschaft und das Transportgewerbe dürften für die Zeit nach Herstellung der vollen Dienstleistungsfreiheit in der Tat einigen Grund für Befürchtungen haben. Das äußerst negative Stimmungsbild in der Bauwirtschaft scheint jedoch vor allem durch die aktuelle Strukturkrise dieser Branche bedingt sein. Zugleich spielt hier wohl auch das Problem der verbreiteten Schwarzarbeit und illegalen Arbeitnehmerbeschäftigung eine Rolle. Für die anderen Wirtschaftssektoren gilt jedoch noch mehr als für die Bauwirtschaft, dass die wirtschaftlichen Fakten ein deutlich moderateres Bild von der „Bedrohungssituation“ des deutschen Mittelstandes vermitteln als subjektiv empfunden wird.¹³⁹

Markthierarchie und Betroffenheit durch die Osterweiterung

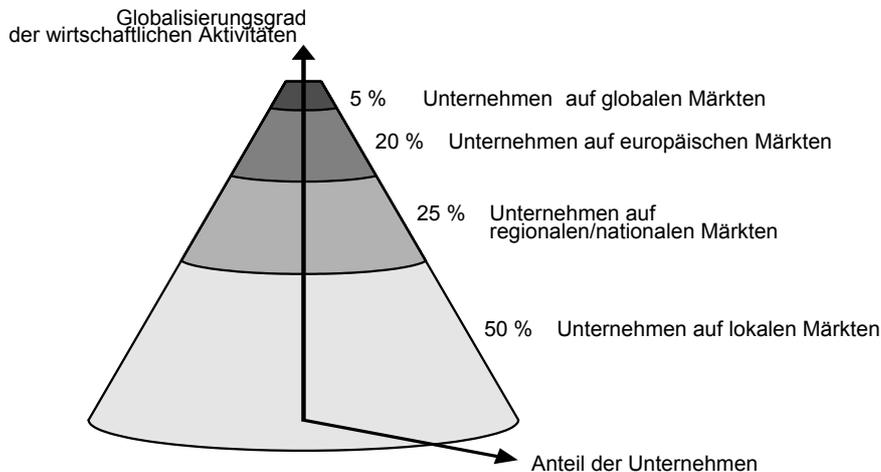
Die Auswirkungen der „EU-Osterweiterung“ werden vielfach so diskutiert, als ob alle mittelständischen Unternehmen gleichermaßen von der „neuen“ Konkurrenz aus dem Osten betroffen seien. Der deutsche Mittelstand stellt sich nach Größe, Branche, Rechtsform und unternehmerischer Orientierung jedoch viel zu heterogen dar, als dass sich seine Lage in Bezug auf die Konsequenzen der Osterweiterung auf einen gemeinsamen Nenner bringen ließe. Nur ein kleiner, wirtschaftlich aber dafür umso gewichtigerer Teil der Unternehmenspopulation dürfte direkt der Konkurrenz von Unternehmen aus den Beitrittsländern ausgesetzt sein, und nur für eine geringe Zahl von Unternehmen dürfte ein wirtschaftliches Engagement auf den mittel- und osteuropäischen Märkten in Betracht kommen. Wie in Grafik 4.2 dargestellt¹⁴⁰, operiert der weitaus größte Teil der KMU auf lokalen und regionalen Märkten, die nicht von ausländischen Wettbewerbern bedient werden. Auf globalen Märkten engagiert sich nur ein sehr kleines, unter 5 % anzusetzendes Segment der Unternehmenspopulation, auf europäischen Märkten eine Minderheit von geschätzten 20 %. Auswertungen des KfW-Mittelstandspanels¹⁴¹ bestätigen in etwa diese Verteilung. Danach waren 2003 76 % der befragten Unternehmen ausschließlich auf lokalen und nationalen Märkten aktiv, 12 % auf eu-

¹³⁹ Vgl. hierzu zum Beispiel RWI 2000 sowie DIW 2004.

¹⁴⁰ Die in Grafik 4.1 angegebenen Werte basieren auf groben Schätzungen. Diese „stilisierten Fakten“ sollen einen Eindruck von den relevanten Größenordnungen der „Betroffenheit“ der KMU von der Osterweiterung geben, aber keine konkreten quantitativen Informationen vermitteln.

¹⁴¹ Das KfW Mittelstandspanel ist repräsentativ für mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz von weniger als 500 Mio. Euro. Es umfasst knapp 11.000 Unternehmen (2003).

europäischen und 12 % auf globalen. Betrachtet man die Umsatzanteile, so erzielen diese Unternehmen 67 % ihres Umsatzes auf regionalen Märkten, 27 % auf inländischen, 4 % auf europäischen und 3 % auf globalen.



Grafik 4.2 Marktorientierung der Unternehmen und Betroffenheit durch die europäische Integration

Zumeist sehen sich nur diejenigen Unternehmen, die auf globalen bzw. europäischen Märkten agieren, auf ihren eigenen heimischen Märkten der Konkurrenz ausländischer Anbieter ausgesetzt. Eine Ausnahme bilden allerdings die in grenznahen Lagen operierenden KMU. Hier treffen auch die an lokalen Märkten orientierten deutschen Unternehmen auf Wettbewerber aus den Nachbarländern, soweit dem keine im Beitrittsvertrag vereinbarten Übergangsregelungen entgegenstehen.

Mit Blick auf die EU-Osterweiterung bestätigt auch die von Creditreform durchgeführte Unternehmensbefragung, dass nur ein geringer Teil der mittelständischen Wirtschaft tatsächlich von ihr direkt betroffen ist. Tabelle 4.5 liefert einen ersten Einblick über das Ausmaß des wirtschaftlichen Engagements der befragten deutschen KMU in Mittel- und Osteuropa. Lediglich 13 % der antwortenden Unternehmen treten – entweder durch Exporte, Importe oder Direktinvestitionen – mit den mittel- und osteuropäischen Märkten unternehmerisch in Kontakt. Erwartungsgemäß sind vor allem das Verarbeitende Gewerbe (25,1 %) und der Großhandel (20,6 %) in Mittel- und Osteuropa aktiv. Die häufigste Form des Engagements ist der

Export (9,2 %), gefolgt vom Import (3,9 %). Nur 1,9 % der antwortenden Unternehmen haben in Mittel- und Osteuropa investiert.¹⁴²

Tabelle 4.5 Wirtschaftliches Engagement deutscher KMU in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern

	Einheit	In den osteuropäischen Beitrittsländern unternehmerisch tätig (Exporte, Import, Direktinvestitionen)			Art des Engagements ^a		
		Ja	Nein, aber geplant	Nein	Export	Import	Direktinvestitionen
Verarb. Gewerbe	[%]	25,1	8,7	64,2	20,6	7,9	2,3
Baugewerbe	[%]	5,3	4,7	87,0	2,5	1,4	0,9
Großhandel	[%]	20,6	7,6	70,7	16,0	9,6	2,1
Einzelhandel	[%]	7,9	2,2	83,4	7,9	2,4	1,2
Handel insgesamt	[%]	14,4	4,9	76,9	12,1	6,1	1,6
Dienstleistungen	[%]	7,7	4,5	80,6	3,4	1,2	2,1
Insgesamt	[%]	13,0	5,6	76,7	9,2	3,9	1,9

^a Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Creditreform-Analyse „Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand, Herbst 2004“

Die Unternehmensbefragung gibt zudem Aufschluss darüber, inwieweit sich deutsche KMU in nächster Zeit in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern engagieren wollen. Wie die Tabelle zeigt, trifft dies nur auf wenige Unternehmen (5,6 %) zu. Es planen also auch für die Zukunft nur wenige Unternehmen die Entfaltung unternehmerischer Aktivitäten in Mittel- und Osteuropa. Erwartungsgemäß ist der Anteil im Verarbeitenden Gewerbe mit 8,7 % am höchsten. Auch gemessen am Anteil der Unternehmen, die bereits in Mittel- und Osteuropa unternehmerisch tätig sind, erscheint der Anteil der Planer vergleichsweise gering. Die Ergebnisse stehen im Einklang mit der eingangs erwähnten moderaten Sichtweise, der zufolge ein Großteil der Verlagerungsaktivitäten bereits im Vorfeld des formellen Vollzugs der Osterweiterung stattgefunden hat.

Wenn auch die Umfrage nur eine Momentaufnahme der mittel- und osteuropabezogenen Aktivitäten und Pläne der KMU liefern kann, bestehen vor dem Hintergrund der Befragung doch erhebliche Zweifel daran, dass große Teile des Mittelstandes in absehbarer Zeit in größerem Umfang Produktionskapazitäten in die Beitrittsländer verlagern werden. Die Unterschiede zu anderen Befragungen, die eingangs dieses Kapitels angesprochen wurden, dürften nicht zuletzt darin begründet sein, dass die Creditreform-Erhebung auf einer Stichprobe aller (in der Datenbank erfassten) KMU basiert und Großunternehmen konsequent ausschließt. Erhebungen, die den Mittelstandsbegriff in den oberen Unternehmensbereich hinein sehr weit fassen, also auch größere Unternehmen einbeziehen, gleichzeitig Kleinunternehmen konsequent ausschließen und sektoral fokussiert sind, kommen dann zu gänzlich abweichenden Ergebnissen.

¹⁴² In den Abschnitten 4.5 und 4.7 werden die Export- und Investitionsaktivitäten der deutschen Mittelständler in den Beitrittsländern noch einmal genauer betrachtet.

Zwischenfazit

Die Ängste, die in diesen Befragungsergebnissen zum Ausdruck kommen, sollten in der Politik ernst genommen werden. Faktisch bestehen in der deutschen Wirtschaft trotz der Aufklärungsbemühungen der zurückliegenden Jahre noch erhebliche Informationsdefizite bezüglich der Osterweiterung. Hierfür spricht auch der hohe Anteil von 39,4 % der unentschiedenen Antworten („Weiß nicht“) und Enthaltungen bei der Frage nach den unternehmensbezogenen Folgen. Für Informationsrückstände spricht auch der Befund einer im sächsischen Handwerk durchgeführten Unternehmensbefragung.¹⁴³ Hier hatten die Befragten die Chancen und Risiken der Osterweiterung ähnlich eingeschätzt wie in unserer Befragung. Interessant ist, dass die Gefahren von den – aufgrund vorheriger wirtschaftlicher Kontakte mit Unternehmen in Tschechien und Polen – tatsächlich gut informierten Firmen wesentlich nüchterner eingeschätzt wurden als von allen Befragten.¹⁴⁴ Insgesamt drängt sich der Eindruck der Existenz eines für einen gedeihlichen Verlauf des Integrationsprozesses der Beitrittsländer recht kritischen Informationsdefizits auf.

4.4 Mittel- und osteuropäische Wettbewerber auf heimischen Märkten

Die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer haben in den neunziger Jahren nicht nur in wachsendem Maße Importe aus Deutschland und den anderen EU-Ländern aufgenommen, sondern auch zunehmend selbst exportiert. Die Außenhandelsbeziehungen Deutschlands zu den mittel- und osteuropäischen Ländern haben sich seit der Einführung der Marktwirtschaft viel dynamischer entwickelt als diejenigen zu den anderen EU-Ländern bzw. zur übrigen Welt. Die Einfuhren aus den mittel- und osteuropäischen Ländern stiegen von 1998 bis 2003 jährlich um 12,3 % an, während sich die Importe insgesamt nur um 4,7 % pro Jahr erhöhten.

Anbieter aus den Beitrittsländern sind mithin immer stärker auf den deutschen Märkten in Erscheinung getreten. Die rasche Zunahme der deutschen Importe aus den Beitrittsländern ist unter anderem Ausdruck einer erfolgreichen Restrukturierung privatisierter Unternehmen und des wirtschaftlichen Aufstiegs neu gegründeter Unternehmen. Für die deutschen KMU in ihrer Breite spielen Importe aus den Beitrittsländern jedoch nur eine geringe Rolle. Wie in Tabelle 4.5 auf Seite 127 dargestellt, haben nur 3,9 % der antwortenden Unternehmen aus den Beitrittsländern importiert. Den höchsten Anteil unter den deutschen Importeuren haben der Großhandel (9,6 %) und das Verarbeitende Gewerbe (7,9 %).

¹⁴³ Vgl. Glasl 2002.

¹⁴⁴ Vgl. Glasl 2002: 24.

Zu dem Anstieg der Importe aus Mittel- und Osteuropa haben auch die Investitionen deutscher Unternehmen an Standorten in Mittel- und Osteuropa beigetragen, auf die im Abschnitt 4.7 noch genauer eingegangen wird. Zwar dienen diese in erheblichem Maße der Erschließung der mittel- und osteuropäischen Märkte. Zugleich werden aber auch von den mittel- und osteuropäischen Niederlassungen deutscher Unternehmen zunehmend Güter und Leistungen nach Deutschland exportiert. In den weltweit agierenden Großunternehmen, beispielsweise der Automobilindustrie, sind grenzüberschreitende Bezugsverflechtungen längst gängige Praxis. Aber auch bei der systematischen Auslagerung der Produktion in Niedriglohnländer durch Branchen des Verarbeitenden Gewerbes, in denen die Arbeitskosten eine kritische Größe darstellen, sind derartige Transaktionen an der Tagesordnung. Im Extremfall, wie beispielsweise in vielen Unternehmen der Textilindustrie und der Unterhaltungselektronikbranche, findet die eigentliche Produktion fast nur noch im Ausland statt.

Die Beitrittsländer verfügen angesichts der niedrigen Lohnkosten, ihrer stark diversifizierten Produktionsstruktur im Verarbeitenden Gewerbe und angesichts eines in vielen Fällen noch längst nicht abgeschlossenen Restrukturierungs- und Anpassungsprozesses der privatisierten Unternehmen noch über erhebliche unerschlossene Exportpotenziale. Hierbei werden auch die in den Beitrittsländern ansässigen KMU, die bislang eine eher marginale Rolle im grenzüberschreitenden Warenaustausch spielen, künftig stärker zum Zuge kommen. Deren Wettbewerbsposition im internationalen Handel wird in vorliegenden empirischen Untersuchungen allerdings eher ambivalent eingeschätzt.¹⁴⁵ Hingewiesen wird unter anderem auf die schwache finanzielle Basis vieler mittel- und osteuropäischer KMU, Managementprobleme, unattraktive Produktpaletten, Qualitätsdefizite und Produktivitätsrückstände, welche die bestehenden Lohnkostenvorteile überkompensieren. Angemahnt werden in diesem Zusammenhang auch verstärkte staatliche Anstrengungen in den Beitrittsländern zur Verbesserung der Infrastruktur und der Fördereinrichtungen für KMU.

Wettbewerber auf den deutschen grenznahen Märkten

Wenn es um die Auswirkungen der marktwirtschaftlichen Öffnung Mittel- und Osteuropas auf die deutsche Wirtschaft ging, hat sich in den zurückliegenden Jahren die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf die grenznahen Regionen Mecklenburg-Vorpommerns, Brandenburgs, Sachsens und Bayerns konzentriert. Diese Aufmerksamkeit ist sicher gerechtfertigt, kommt doch nur in diesen Regionen der deutsche Mittelstand in seiner ganzen Breite direkt mit Unternehmen aus den Nachbarländern in Kontakt. Im Zuge des Abbaus der Barrieren für den grenzüberschreitenden Warenaustausch und durch die freie Bewegung der Produktionsfak-

¹⁴⁵ Vgl. hierzu beispielsweise Smallbone, Piasecki, Rogout 2001; Piasecki, Rogut, Smallbone 2000; Apatini 2003.

toren werden sich, wie an den deutschen Westgrenzen, im Laufe der Zeit grenzüberschreitende lokale und regionale Märkte herausbilden.

Von der Integrationspraxis an den Westgrenzen ist allerdings bekannt, dass sprachliche, kulturelle, zum Teil auch administrative Barrieren (z.B. technische Normen in der Bauwirtschaft) die Integration der kleinräumigen Märkte an den Grenzen zu einem sehr langwierigen Prozess machen. An den Ostgrenzen könnte dies anders aussehen, da die ökonomischen Anreize für grenzüberschreitende Transaktionen in Gestalt der Preis- und Lohndifferenzen viel höher sind als an den deutschen Westgrenzen. Dem steht allerdings entgegen, dass die sprachlichen und kulturellen Barrieren an den deutschen Ostgrenzen gewiss nicht niedriger sind als an den Westgrenzen.

Verlässliche Daten zu grenzüberschreitenden Transaktionen in Gestalt von Exporten und Importen sowie Direktinvestitionen in den Grenzräumen sind nicht verfügbar. Schattenwirtschaftliche Aktivitäten (z.B. illegale Arbeitnehmerbeschäftigung) dürften im Ost-West-Grenzverkehr auf jeden Fall eine Rolle spielen. Aus Sicht des deutschen Mittelstandes sind insbesondere das Baugewerbe, das Transportgewerbe, die Gastronomie und, wenn wohl auch in geringerem Maße, der Einzelhandel von den faktischen Integrationsprozessen direkt betroffen. In einigen dieser Bereiche werden die deutschen Anbieter durch die geltenden Übergangsfristen vorerst gegen den Wettbewerbsdruck geschützt.

Im Einzelhandel und bei der Inanspruchnahme personenorientierter Dienstleistungen (z. B. Friseurgewerbe, zahnmedizinische Leistungen) hat sich allerdings rasch eine grenzüberschreitende Nachfrage herausgebildet. Der Strom an Konsumenten in die Nachbarstädte auf der anderen Seite der Grenze hat bewirkt, dass sich die Angebotsstruktur in den Grenzregionen verändert hat. In den vergangenen Jahren sind Einkaufsmärkte in den Kommunen der östlichen Nachbarn eröffnet worden, deren Warenpalette sich nicht vom Angebot deutscher Supermärkte unterscheidet. Konsumenten aus den Beitrittsländern kaufen in Deutschland überwiegend Produkte des gehobenen Bedarfs, für die es auf der deutschen Seite der Grenze ein vielfältigeres Angebot gibt.

Tabelle 4.6 Grenzübergreifende Konsumnachfrage in grenznahen Räumen zu den Beitrittsländern

Käufe beim westlichen Nachbarn	Käufe beim östlichen Nachbarn
Konsumgüter^a	
Privatgenutzte Autos Baustoffe, Baumarktprodukte (z. B. Badarmaturen), Werkzeuge Computer Konsumgüter des gehobenen Bedarfs Unterhaltungselektronik	Benzin Lebensmittel Genussmittel (Zigaretten, Spirituosen) Textilien Standardisierte Konsumgüter
Investitionsgüter^a	
Nutzfahrzeuge, gewerblich genutzte Pkw, Maschinen	Baumaterialien (Sand, Holz)
Dienstleistungen	
Installationen technisch aufwändiger Produkte westlicher Herkunft	Autoreparaturen Gastronomie Reparatur von Musikinstrumenten Friseurleistungen

^a Konsum- und Investitionsgüter im Sinne der VGR-Abgrenzungen

Quelle: Eigene Zusammenstellung nach Informationen aus der Literatur

Tabelle 4.6 stellt einen Versuch dar, ein grobes Bild der Konsumstrukturen in den grenznahen Regionen zu den Beitrittsländern zu zeichnen. Eine solche Darstellung muss unvollständig bleiben, zumal sich in den einzelnen Produktgruppen hinsichtlich der Konsumentenansprüche starke Differenzierungen ergeben.

Welche attraktiven Angebote können deutsche KMU aus den Grenzregionen ihren Nachbarn machen? Zweifellos gehören hierzu alle Produkte und die damit verbundenen Dienstleistungen, die eine besondere Qualität, einen hohen technischen Standard und spezielles Know-how erfordern. Weiterhin sind in den Beitrittsländern alle Güter begehrt, die (noch) nicht oder nicht in der gewünschten Ausführung hinsichtlich technischem Komfort, Design und Qualität angeboten werden. Dies gilt gleichermaßen für Konsum- wie auch für Investitionsgüter (z. B. Umwelttechnik, computergesteuerte Maschinen etc.). Dabei handelt es sich allerdings häufig um Güter, die nicht unbedingt aus den deutschen Gebieten entlang der Grenze kommen, so dass die Nachfrage nach ihnen nicht notwendigerweise einen Vorteil für grenznahe deutsche Anbieter darstellt.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass sich nach Öffnung der Ostgrenzen ein reger, auf bestimmte Branchen konzentrierter „Grenzlandaustausch“ in beide Richtungen entwickelt hat, dessen Dimension sich allerdings angesichts fehlender Statistiken nicht exakt beziffern lässt. Die Osterweiterung dürfte sich erst nach voller Herstellung der „vier Freiheiten“ in stärkerem Maße auf die Entwicklung der Wirtschaft in den Grenzregionen auswirken.

Restrukturierung der industriellen Zulieferketten

Die industrielle Zulieferwirtschaft hat in den neunziger Jahren im Zuge der Einführung moderner Managementkonzepte bedeutende Veränderungen erfahren. Insbesondere in der Automobilindustrie, aber auch in der Elektrotechnischen Industrie und – wenn auch in geringerem Maße – im Maschinenbau haben die Endprodukthersteller die Zahl ihrer direkten Zu-

lieferer drastisch reduziert und sich auf Geschäftsverbindungen mit einem vergleichsweise kleinen Kreis von Systemlieferanten konzentriert.¹⁴⁶ Mit der Verringerung der Zahl der direkten Zulieferer waren insbesondere in der Automobilindustrie massive Kosteneinsparungen für die Hersteller verbunden.

Während sich eine kleine Zahl von zuliefernden Unternehmen im Zuge dieses Restrukturierungsprozesses als Systemlieferanten profilieren konnte, stellte sich diese Entwicklung für eine weitaus größere Zahl von kleineren Unternehmen, die nunmehr auf den unteren Stufen der Zulieferpyramide angesiedelt waren, kritisch dar. Sie standen nicht nur den rigiden Preisreduktionsforderungen ihrer Abnehmer gegenüber, sondern mussten auch immer strikteren Auflagen bezüglich Qualität, Forschung und Entwicklung und Lieferkonditionen gerecht werden.

Durch die marktwirtschaftliche Öffnung Mittel- und Osteuropas haben sich die Rahmenbedingungen für die Restrukturierung der industriellen Zulieferwirtschaft noch einmal verändert. Galt bis in die frühen neunziger Jahre das Prinzip, dass die Beschaffung von komplexeren Zulieferteilen aus weit entfernten Niedriglohnländern auch für die großen weltweit operierenden Hersteller mit erheblichen logistischen und Qualitätsproblemen verbunden war, so kann nun auf verlässliche Bezugsquellen vor der „eigenen Haustür“, nämlich in den Beitrittsländern, zurückgegriffen werden.

Viele Großunternehmen haben die sich bietenden Chancen ergriffen und leistungsfähige Produktionsanlagen in den Beitrittsländern aufgebaut, welche vergleichsweise niedrige Lohnkosten mit hoher Produktivität verbinden. Diese beliefern keineswegs nur die expandierenden Märkte in den Beitrittsstaaten, sondern zunehmend auch die Montagewerke in Deutschland und Westeuropa.¹⁴⁷ Die Systemlieferanten, bei denen es sich in den meisten Fällen ebenfalls um Großunternehmen handelt, sind ihren Kunden auf dem Fuß gefolgt. Für kleinere, tatsächlich mittelständische Zulieferunternehmen des dritten oder vierten Gliedes der Zuliefererkette stellt sich in dem Maße, in dem die Endprodukthersteller Zulieferungen aus Mittel- und Osteuropa beziehen, die Errichtung eigener Produktionsstätten in Mittel- und Osteuropa in der Nähe der neu errichteten, effizienten Produktionsanlagen als wirtschaftliche Überlebensfrage. Diese Entwicklung ist für die davon betroffenen Segmente des deutschen Mittelstandes äußerst schmerzhaft.

¹⁴⁶ Vgl. hierzu Fieten, Friedrich, Lageman (1997), S. 19-87.

¹⁴⁷ Vgl. Marin, Lorentowicz, Raubold 2002.

Zwischenfazit

Die Importe aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern haben in den zurückliegenden Jahren stark zugenommen und werden in den kommenden Jahren weiter zunehmen. Deutsche KMU profitieren einerseits von diesen Importen, sehen sich andererseits jedoch in einigen Branchen durch die Importkonkurrenz aus Mittel- und Osteuropa herausgefordert. Eine spezifische Situation ist in den grenznahen Räumen entlang der Grenze zu Polen und Tschechien gegeben. Hier treten auch auf den lokalen Märkten Anbieter aus den Beitrittsstaaten direkt in Konkurrenz zu deutschen Anbietern. Exakte quantitative Informationen zu den kleinräumigen grenzüberschreitenden Waren- und Leistungsströmen liegen allerdings nicht vor.

4.5 Exporte deutscher KMU in die Beitrittsländer

Der geschäftliche Aktionsradius eines Unternehmens hängt mit seiner Größe zusammen. Regional oder lokal agierende Unternehmen sind im Schnitt kleiner als Unternehmen, die überregional, international oder gar global agieren. Aus der deutschen amtlichen Statistik, aber auch derjenigen anderer Industrieländer, ist bekannt, dass die Exportquoten (Exporte/Umsatz) im Allgemeinen mit zunehmender Unternehmensgröße steigen. Die meisten kleineren Unternehmen exportieren überhaupt nicht.

Die Unternehmensgröße spielt aber nicht nur bei der Entscheidung über die Aufnahme eines Auslandsengagements eine wichtige Rolle, sondern auch im Hinblick auf die Art der Aktivitäten. Mittelständische Unternehmen exportieren aufgrund ihrer geringeren Ressourcen eher, als dass sie Direktinvestitionen tätigen. Oftmals stellen sich Exporte auch als erster Schritt eines allmählich auszubauenden Auslandsengagements dar, an dessen Endpunkt dann die Gründung von Zweigunternehmen im Ausland steht.

Die Unternehmensbefragung von Creditreform gibt Aufschluss über die Exportaktivitäten deutscher KMU in die Beitrittsstaaten. Von den antwortenden 4.044 Unternehmen gaben 1.600 (39,6 %) an, zu exportieren. Deutlich höher war der Anteil der exportierenden Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe (60,4 %). 9,2 % (374 Unternehmen) exportieren in die Beitrittsländer. Dieser Anteil ist auf den ersten Blick nicht besonders hoch. Stellt man indessen in Rechnung, dass in der Umfrage KMU aller Größen und Sektoren befragt wurden, also auch die nur auf lokalen Märkten agierenden Firmen, ist der Anteil exportierender Unternehmen indessen beachtlich.

Tabelle 4.7 Exportaktivitäten der befragten Unternehmen insgesamt und in die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer, Creditreform-Befragung, September 2004

	Befragte Unternehmen	Davon exportieren insgesamt		In die mittel- u. osteuropäischen Beitrittsländer exportieren		Anteil der Beitrittsländer am Exportumsatz der exportierenden Unternehmen			
		Anzahl	[%]	Anzahl	[%]	< 10 % ^a	10 -< 25 %	25 -< 50 %	> 50 %
Verarb. Gewerbe	982	593	43,8	202	20,6	69,3	15,3	8,9	6,4
Baugewerbe	569	129		14	2,5	64,3	35,7	0,0	0,0
Großhandel	437	218	42,2	70	16,0	80,0	12,9	0,0	7,1
Einzelhandel	416	165		33	7,9	84,8	0,0	0,0	15,2
Handel insgesamt	853	383	43,1	103	12,1	81,6	8,7	0,0	9,7
Dienstleistungen	1.640	495	44,8	55	3,4	67,3	23,6	9,1	0,0
Gesamt	4.044	1.600	43,8	374	9,2	72,2	15,5	6,1	6,1

^a Um die Unternehmen, die offenbar nicht exportierten, bei der betreffenden Frage aber angaben, weniger als 10 % ihres Exportumsatzes aus Exporten in die Beitrittsländer zu erzielen, bereinigter Wert

Quelle: Creditreform-Befragung, September 2004

Allerdings ist die tatsächliche Bedeutung der Exporte in die Beitrittsländer für die meisten exportierenden Unternehmen gering. 72,2 % der in die Beitrittsländer exportierenden Unternehmen gaben an, weniger als 10 % ihres gesamten Exporterlöses aus diesen Exporten zu erzielen. Im Verarbeitenden Gewerbe betrug dieser Anteil 69,3 %. Lediglich 12,2 % von allen in die Beitrittsländer exportierenden Unternehmen erzielten dort mehr als 25 % ihrer gesamten Exporterlöse.

Ungenutzte, aber begrenzte Exportpotenziale für den deutschen Mittelstand

Die deutschen Exporte in die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer haben sich zwischen 1995 und 2002 fast verdreifacht. Auch wenn bei Wertung dieser Zunahme die geringen Basiswerte zu berücksichtigen sind, gehen Prognosen – so die der deutschen Außenhandelskammern – von einer weiteren Zunahme der Nachfrage nach deutschen Investitionsgütern aus, deren Beschaffung mit Eintreten in die EU nun deutlich vereinfacht wird.

Gerade für mittelständische Unternehmen gibt es jedoch einige Hürden, die die Aufnahme des Exportgeschäfts in die expandierenden Märkte der Beitrittsländer verhindern. In unserer Unternehmensbefragung gaben auf die Frage, warum sie nicht in den Beitrittsländern aktiv seien, 55,5 % der Befragten an, dass sie keine handelbaren Güter oder Dienstleistungen besäßen, mit denen sich eine Aktivität jenseits der Grenzen im Osten lohnen würde (vgl. Tabelle 4.8). Ein weiteres Fünftel (20,7 %) nennt schlichtweg mangelndes Interesse als Grund für die fehlende Auslandsaktivität in Mittel- und Osteuropa, es folgen fehlende Kapazitäten (13,9 %), sprachliche und kulturelle Hindernisse (11,9 %) sowie gesetzliche und bürokratische Hürden (9,5 %).

Tabelle 4.8 Gründe für den Verzicht auf ein unternehmerisches Engagement in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern

	Gründe für das fehlende Interesse ^a					
	Einheit	Keine handelbaren Güter/Leistungen	Keine Kapazitäten	Sprachliche/kulturelle Hemmnisse	Gesetzliche bürokratische Hemmnisse	Kein Interesse
Verarb. Gewerbe	[%]	46,8	18,1	16,7	13,7	17,8
Baugewerbe	[%]	64,2	11,1	7,9	6,9	21,4
Großhandel	[%]	54,0	21,7	17,8	7,4	19,4
Einzelhandel	[%]	55,0	12,1	10,4	8,9	19,9
Handel insgesamt	[%]	54,6	16,6	13,9	8,2	19,7
Dienstleistungen	[%]	56,9	11,5	10,2	9,1	22,2
Gesamt	[%]	55,5	13,9	11,9	9,5	20,7

a Unter "Engagement" sind hier sowohl Exporte und Importe als auch Direktinvestitionen zu verstehen, Mehrfachnennungen sind möglich.

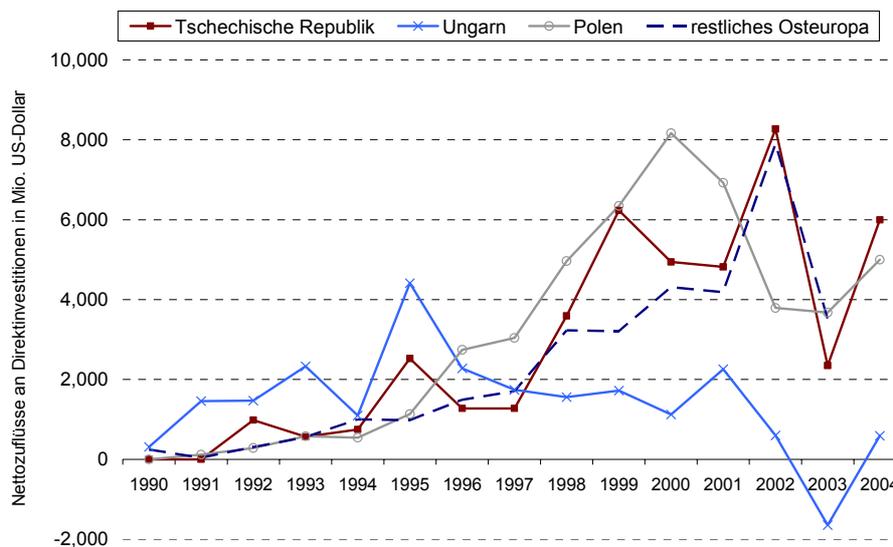
Quelle: Creditreform-Analyse "Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand, Herbst 2004"

4.6 Direktinvestitionen und Beteiligungsaktivitäten in den neuen Mitgliedsstaaten

Vorläufiger Höhepunkt bei Direktinvestitionen überschritten?

Grafik 4.3 stellt die Entwicklung des Nettozuflusses an ausländischen Direktinvestitionen (Zuflüsse abzüglich Abflüsse) in den neuen Mitgliedsstaaten Mittel- und Osteuropas dar. Auf den ersten Blick nahmen die Nettozuflüsse deutlich zu. Eine genauere Betrachtung legt jedoch nahe, dass der Nettozufluss nach Ungarn bereits seinen Höhepunkt überschritten hat. Seit 1996 nimmt dieser ab. Ein rückläufiger Mittelzufluss deutet darauf hin, dass die Attraktivität des Landes für zusätzliches Kapital abnimmt. Als Gründe hierfür können vermehrte Kapitalrückflüsse an ausländische Investoren, verstärkt durch die jüngst entbrannten Konflikte um größere Privatisierungsprojekte zwischen Regierung und ausländischen Investoren, vermutet werden.¹⁴⁸ Ein anderes Bild zeigt sich für die Tschechische Republik, Polen und das übrige Osteuropa. Hier zeigen sich deutliche Zuwächse im Nettozufluss auch nach 1996. Der bisherige Spitzenwert in Polen wurde im Jahr 2000 erreicht, in der Tschechischen Republik sogar erst 2002. Der 2003 festzustellende Rückgang der Investitionszuflüsse in die Beitrittsstaaten dürfte zum Teil auch durch die damalige konjunkturelle Flaute in der Weltwirtschaft verursacht worden sein. Aber hier spielt wohl auch ein Sättigungseffekt eine Rolle. Mit Blick auf die kommenden Jahre ist kaum anzunehmen, dass die Direktinvestitionen mit gleicher Rate wachsen werden wie in der Vergangenheit.

¹⁴⁸ Vgl. EBRD 2002.



Quelle: IMF, Zentralbanken, Schätzungen von EBRD, aus EBRD (2004): 24. Angaben für 2003 geschätzt, Angaben für 2004 projiziert

Grafik 4.3 Entwicklung des Nettozuflusses an ausländischen Direktinvestitionen

Auskunft über die Herkunftsländer für die Direktinvestitionen in die drei größten Länder Mittel- und Osteuropas gibt Tabelle 4.9. Deutschland und die Niederlande zählen zu den führenden Herkunftsländern. Auf sie entfallen zwischen 41 % bis 57 % der Direktinvestitionen in diesen Ländern. Sie sind maßgeblich für die Höhe der Direktinvestitionen insgesamt verantwortlich. Auch Österreich ist in großem Umfang an den Direktinvestitionen beteiligt. Sein Anteil an allen Direktinvestitionen in der Tschechischen Republik übersteigt beispielsweise sogar den Anteil der USA.

Tabelle 4.9 Herkunftsländer der Direktinvestitionen im Jahr 1999 in Prozent

	Polen	Tschechische Republik	Ungarn ^a
Deutschland	20,7	26,6	28,0
Niederlande	25,6	30,7	15,5
Österreich	3,2	10,1	11,7
USA	11,3	6,7	12,2
Sonstige	39,2	25,9	32,6
Summe	100,0	100,0	100,0

a Angaben für 1998

Mehrfachnennungen sind möglich.

Quelle: OECD (2002), Eigene Berechnungen

Deutschland hat von Anfang der neunziger Jahre bis 2002 insgesamt 27 Mrd. Euro in den Beitrittsländern investiert. Dies entspricht einem Anteil von 5 % der gesamten deutschen Direktinvestitionen im Ausland. Angaben der Deutschen Bundesbank (2004b) zufolge waren 2002 etwa 2.500 deutsche Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern mittels einer Beteiligung bzw. einer Betriebs- oder Produktionsstätte präsent (gegenüber 10.200 deutschen Unternehmen in der EU-15). Sie beschäftigen dort etwa 650.000 Arbeitnehmer – das sind 15 % von allen Arbeitnehmern, die deutsche Unternehmen im Ausland beschäftigen. In den letzten Jahren ist die Zahl der Beschäftigten bei deutschen Unternehmen in Mittel- und Osteuropa ständig gestiegen, allein zwischen 1999 und 2002 nahm die

Beschäftigung um 17 % zu. Erwartungsgemäß wurden in Polen (198.000), Tschechien (197.000) und Ungarn (146.0000) absolut gesehen die meisten Arbeitsplätze von deutschen Unternehmen geschaffen. Aber auch die Slowakei (72.0000) profitiert von den deutschen Direktinvestitionen. Dort wurden – bei vergleichbarer Einwohnerzahl – dreimal mehr Arbeitsplätze geschaffen als in den drei baltischen Staaten zusammen.

Direktinvestitionen und Beteiligungsaktivitäten in Mittel- und Osteuropa sind bei KMU wenig verbreitet

Das Direktinvestitionsengagement der deutschen KMU nimmt sich im Spiegel der Creditreform-Befragung eher bescheiden aus (vgl. Tabelle 4.5 auf Seite 127). Gerade einmal 77 der 4.044 befragten KMU (1,9 %) gaben an, Direktinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern getätigt zu haben. Im Verarbeitenden Gewerbe lag der Anteil der investiv in den Beitrittsländern tätigen Unternehmen mit 2,3 % nur geringfügig höher.

Ein besonderes Augenmerk gilt im Folgenden dem Engagement von KMU in Mittel- und Osteuropa mittels Beteiligungen. Einblicke in die Beteiligungsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen sind auf Basis der CD-ROM *markus* von Creditreform möglich.¹⁴⁹ Von den 851.809 Unternehmen halten 5.759 Unternehmen eine Mehrheitsbeteiligung an Unternehmen im Ausland (0,67 % aller Unternehmen). Etwa ein Fünftel dieser Unternehmen (1.162)¹⁵⁰ engagiert sich dabei in den neuen Mitgliedsstaaten (ohne Malta und Zypern).¹⁵¹ Zum Vergleich: Nahezu genauso viele Unternehmen halten eine Mehrheitsbeteiligung an Unternehmen mit Sitz in Frankreich. Geografische Schwerpunkte bilden Ungarn, Polen und die Tschechische Republik. Unterscheidet man im Weiteren nach Größe¹⁵² und Branchenzugehörigkeit, so zeigt sich ein heterogenes Bild.

¹⁴⁹ Eine Analyse der Veränderung der Beteiligungsaktivitäten ist mangels historischer Daten leider nicht möglich. Erst seit November 2002 sind Angaben zu Beteiligungsaktivitäten standardmäßig auf der CD-ROM *markus* enthalten. Die Ausgabe vom Mai 2004 enthält Angaben zu mehr als 850.000 Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland. Die *markus* deckt nur einen Teil des Gesamtbestandes aller von Creditreform erfassten Unternehmen ab. Aufnahmekriterien sind die handelsregisterliche Eintragung, eine nicht-negative Zahlungserfahrung sowie wirtschaftliche Marktaktivität.

¹⁵⁰ Im Vergleich zu den soeben erwähnten Angaben der Deutschen Bundesbank (2004b) ist auf der *markus* die Hälfte aller Unternehmen mit Beteiligungsaktivitäten in den neuen Mitgliedsstaaten erfasst. Die Untererfassung kann zum Teil darauf zurückgeführt werden, dass in unserer Analyse nur Mehrheitsbeteiligungen betrachtet werden.

¹⁵¹ Der Begriff „neue Mitgliedsstaaten“ umfasst, wie zu Beginn des Kapitels dargelegt, ausschließlich die Beitrittsländer aus Osteuropa.

¹⁵² Die fünf Größenklassen sind:

- Kleinstunternehmen, d.h. Unternehmen mit 1 bis 9 Beschäftigten,
- Kleinunternehmen, d.h. Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten,
- Mittlere Unternehmen, d.h. Unternehmen mit 50 bis 499 Beschäftigten,
- Große Unternehmen mit 500 bis 4.999 Beschäftigten und
- Sehr große Unternehmen, d.h. Unternehmen mit 5000 und mehr Beschäftigten.

47 % der Unternehmen mit Beteiligungsaktivitäten in den Beitrittsländern sind Dienstleister (vgl. Tabelle 4.10). Ein weiteres gutes Drittel ist im Verarbeitenden Gewerbe beheimatet. Die mittelgroßen Industrieunternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten stellen 29 % der Unternehmen mit Beteiligungsaktivitäten in Mittel- und Osteuropa. Dass der Anteil nicht noch höher liegt, ist auf eine Besonderheit der Beteiligungsaktivitäten zurückzuführen. Die genauere Analyse für die Tätigkeiten der Dienstleister zeigt nämlich, dass zwei Drittel (352) von ihnen in der Vermögensverwaltung tätig sind. Bei diesen Unternehmen handelt es sich in der Mehrzahl um Tochterunternehmen von Industrieunternehmen, die eigens zum Zweck der Durchführung von Beteiligungsaktivitäten gegründet wurden.

Deutlich zu erkennen ist auch eine unterschiedliche Bedeutung kleinerer und größerer Unternehmen je nach betrachteter Branche. Im Handel und bei den Dienstleistungen stellen kleinere Unternehmen das Gros der Unternehmen mit Beteiligungsaktivitäten. Im Verarbeitenden Gewerbe sind es dagegen die größeren Unternehmen, die in Mittel- und Osteuropa aktiv sind.

Tabelle 4.10 Sektorale Herkunft und Größe der Unternehmen mit Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen in den neuen Mitgliedsstaaten im Jahr 2004

	Einheit	Verteilung	Kleinst- unternehmen	Klein- unternehmen	Mittlere Unternehmen	Große Unternehmen	Sehr große Unternehmen
Industrie	[%]	35	8	9	38	35	10
Baugewerbe	[%]	3	22	19	36	17	6
Handel	[%]	15	37	18	28	11	6
Dienstleistungen	[%]	47	52	11	20	10	7
Alle	[%]	100	33	12	28	19	8

Quelle: Eigene Berechnungen, markus Creditreform

Im Hinblick auf die Gesamtzahl aller Unternehmen von 3,33 Mio. drängt sich der Eindruck auf, dass Beteiligungsaktivitäten in Mittel- und Osteuropa kein Massenphänomen sind. Bezogen auf alle markus-Unternehmen halten 0,15 % eine Mehrheitsbeteiligung an einem mittel- und osteuropäischen Unternehmen. Es handelt sich folglich nur um eine verhältnismäßig kleine Gruppe von Unternehmen, die mittels einer Beteiligung im mittel- und osteuropäischen Ausland aktiv sind. Gleichwohl zeigen sich interessante Unterschiede in Abhängigkeit von der Größe und der gewählten Branche der Unternehmen. Zur Darstellung dieser Unterschiede ist in Tabelle 4.11 die relative Beteiligungsaktivität (= Zahl von Unternehmen mit Beteiligungsaktivitäten/Zahl der Unternehmen insgesamt) differenziert nach Branchen und Größenklassen angegeben.

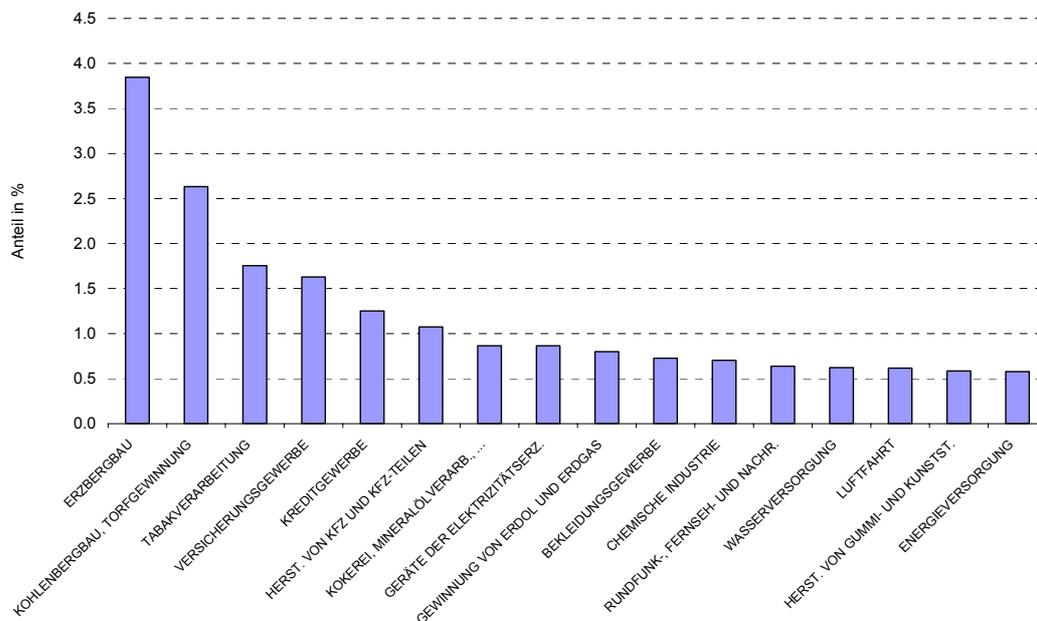
Tabelle 4.11 Unternehmen mit Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen in den neuen Mitgliedsstaaten an allen Unternehmen im Jahr 2004

	Einheit	Kleinst- unternehmen	Klein- unternehmen	Mittlere Unternehmen	Große Unternehmen	Sehr große Unternehmen	Alle (absolute Zahl)
Industrie	[%] ^a	0,05	0,08	0,82	7,09	18,55	0,32
Baugewerbe	[%] ^a	0,01	0,02	0,29	4,65	25,00	0,04
Handel	[%] ^a	0,04	0,06	0,42	2,52	5,49	0,08
Dienstleistungen	[%] ^a	0,10	0,13	0,63	3,13	7,66	0,16
Alle	[%]^a	0,07	0,08	0,62	4,73	10,00	0,15

^a in % differenziert nach Branche und Mitarbeitergröße

Quelle: Eigene Berechnungen, markus Creditreform

Die Ergebnisse bestätigen die Erwartungen: Je größer die Unternehmen sind, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sie ein Beteiligungsengagement in den neuen Mitgliedsstaaten vornehmen. Knapp jedes fünfte Industrieunternehmen mit 5.000 und mehr Beschäftigten hält mindestens eine Mehrheitsbeteiligung an einem mittel- oder osteuropäischen Unternehmen. Zum Vergleich: Im Handel sind nur gut 5 % der sehr großen Unternehmen in Mittel- und Osteuropa aktiv.



Quelle: Eigene Berechnungen, markus Creditreform.

Grafik 4.4 Prozentualer Anteil der Unternehmen mit Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen in den neuen Mitgliedsstaaten, 2004

Sektoral tiefer gehende Analysen geben einen detaillierteren Einblick in Branchenunterschiede. Grafik 4.4 stellt die relative Beteiligungsaktivität in Mittel- und Osteuropa differenziert nach Branchen in absteigender Sortierung dar. Ein relativ hohes Beteiligungsengagement in Mittel- und Osteuropa zeigt sich im Bergbau, im Kredit- und Versicherungsgewerbe, in der Tabakverarbeitung, im Bekleidungs- und Textilgewerbe sowie im Fahrzeugbau. Hier entfaltet mehr als ein Prozent aller Unternehmen Beteiligungsaktivitäten in den neuen Mitgliedsstaaten. Ein Teil der Unterschiede zwischen den Branchen ist allerdings auf die unter-

schiedlichen Größenstrukturen in den Branchen zurückzuführen und damit einem Größeneffekt geschuldet.

Zwischenfazit

Die Auswertung der Creditreform-Unternehmensdaten lässt vor allem ein erhebliches Direktinvestitionsengagement von Großunternehmen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern erkennen. Der deutsche Mittelstand ist hingegen nur in bescheidenem Maße präsent. Hieran wird sich in den kommenden Jahren nichts Wesentliches ändern. Einerseits macht sich bei den Direktinvestitionen in den Beitrittsländern ein gewisser Sättigungseffekt bemerkbar, die hohen Zuwachsraten der neunziger Jahre sind kaum zu halten. Andererseits sind Direktinvestitionen in den Beitrittsländern mit manchen Problemen verbunden, die ein solches Engagement für viele Mittelständler unattraktiv machen. In diesem Zusammenhang werden die mit den niedrigen Lohnkosten verbundenen Anreize in der wirtschaftspolitischen Diskussion derzeit wohl etwas überschätzt.

4.7 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die EU-Osterweiterung eröffnet dem deutschen Mittelstand eine Fülle von wirtschaftlichen Chancen. Zwar ist die Wirtschaftskraft der neuen EU-Mitgliedsländer relativ begrenzt, und es handelt sich mit Ausnahme Polens auch um recht kleine Länder. Insgesamt weisen die Beitrittsländer jedoch ein erhebliches Marktpotenzial auf, und ihre Wachstumsaussichten stellen sich nach erfolgreich bewältigter Transformation sehr günstig dar.

Die Beitrittsländer bieten langfristig für deutsche Mittelständler nicht nur interessante Exportmöglichkeiten, sondern auch beachtliche Investitionschancen. Aufgrund des günstigen Investitionsklimas, das durch niedrige Arbeitskosten, ein qualifiziertes Arbeitskräfteangebot und eine stark verbesserte Infrastruktur gekennzeichnet ist, werden mittel- und osteuropäische Standorte zunehmend attraktiv. Die Unternehmensbefragung hat jedoch gezeigt, dass die KMU mit Plänen für Direktinvestitionen in den Beitrittsländern derzeit noch sehr zurückhaltend sind.

Den Chancen der Osterweiterung für den deutschen Mittelstand sind aber auch die Wachstums- und Wohlstandseffekte zuzurechnen, die mit dem vergrößerten europäischen Binnenmarkt verbunden sind. Die deutsche Wirtschaft als Ganzes wird aller Voraussicht nach von der EU-Osterweiterung profitieren. So kann das zusätzliche Arbeitskräfteangebot die Folgen der demographischen Entwicklung für die Arbeitsmärkte abmildern, indem erstens das Erwerbspotenzial an sich und zweitens das Angebot an qualifizierten Arbeitnehmern erhöht wird. Die zunehmende Gütermarktintegration verspricht der deutschen Wirtschaft verbesserte Exportchancen. Die effizientere Nutzung der Ressourcen hat darüber hinaus auch

einen positiven Effekt auf die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate, da die Rentabilität von Investitionen steigt. Von den positiven gesamtwirtschaftlichen Integrationseffekten werden auch diejenigen kleineren und mittleren Unternehmen profitieren, die sich überwiegend auf lokalen und regionalen Märkten betätigen und für die weder Exporte in die Beitrittsländer noch Direktinvestitionen an mittel- und osteuropäischen Standorten in Betracht kommen.

Allerdings bringt die wirtschaftliche Integration der Beitrittsländer nicht nur Chancen für die deutschen Unternehmen mit sich, sondern auch Risiken. Diese Risiken werden, wie unsere Unternehmensbefragung zeigt, von vielen Mittelständlern hierzulande deutlich stärker wahrgenommen als die Chancen der Integration. Konkurrenz droht den deutschen Mittelständlern dabei auf verschiedene Weise: So werden mittel- und osteuropäische Anbieter stärker als bislang in den grenznahen Räumen als leistungsfähige Wettbewerber in Erscheinung treten. Auch die Importe aus den Beitrittsländern werden sich weiterhin dynamisch entwickeln. Der Wettbewerbsdruck wird vor allem für Unternehmen in den Branchen anwachsen, in denen die mittel- und osteuropäischen Wettbewerber besondere komparative Vorteile aufweisen. Der zunehmende Bezug von Zulieferungen aus mittel- und osteuropäischen Standorten durch deutsche Großunternehmen verschlechtert zudem die Absatzchancen deutscher Hersteller bzw. zwingt diese dazu, selbst Produktionskapazitäten in Mittel- und Osteuropa aufzubauen.

Politik kann und sollte auf die Herausforderung der Osterweiterung vor allem durch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für die unternehmerische Betätigung in Deutschland reagieren. Dies schließt in erster Linie die Reform des Sozialstaats, den Abbau von obsolet gewordenen Regulierungen, die Modernisierung des Bildungssystems und die Stärkung der Forschungsinfrastruktur ein. Von wettbewerbsbeschränkenden staatlichen Eingriffen wie der Entsenderichtlinie in der Bauwirtschaft, die darauf abzielen, integrationsbedingte soziale Friktionen abzumildern, sollte hingegen ein überaus vorsichtiger Gebrauch gemacht werden.

Auf europäischer Ebene stellt sich die wohl nur langfristig zu lösende Frage einer Vereinheitlichung der Steuersysteme und der Angleichung der investitionsrelevanten Steuersätze. In diesem Zusammenhang ist auch die Frage nach einer Neuausrichtung der Strukturfondsförderung in der größeren EU zu stellen. Problematisch wären insbesondere solche Anreizstrukturen für Investoren, bei denen staatliche Subventionen aus den Strukturfonds und niedrige Steuern den Anlass zu Produktionsverlagerungen von West- nach Osteuropa gäben.

Spezielle sektorale Programme zur Erleichterung der Anpassung an die Folgen der Integration der Beitrittsländer sind aus Sicht der beteiligten Institute nicht angebracht, eine Förderung von Anpassungsprozessen der in den Grenzregionen ansässigen Unternehmen wird

indessen als erwägenswert erachtet.¹⁵³ Zweckmäßig erscheint auf jeden Fall eine Förderung der grenzüberschreitenden Kooperation von Unternehmen, Kammern und Behörden. Auf integrationspolitischem Gebiet sollte der Staat in enger Kooperation mit den Verbänden vor allem eines tun: Den bestehenden Ängsten vieler Bürger und Unternehmer vor den Folgen der Osterweiterung entgegenwirken, indem über die Chancen und die positiven Effekte eines – nach überwundener europäischer Teilung – nun wirklich gesamteuropäischen Integrationsprozesses besser aufgeklärt wird.

¹⁵³ Als Beispiel für ein bereits existierendes Programm sei das Interreg III Programm der Europäischen Union genannt, mit dem das Entstehen grenzübergreifender wirtschaftlicher Pole unterstützt werden soll. Hierunter fällt auch die Förderung von KMUs. Die EU hat für dieses Programm zwischen 2000 und 2006 6 Mrd. Euro bereitgestellt.

Literatur zu Kapitel 4

- Apatini, K. (2003), Hungarian Small- and Medium-Sized Enterprises and EU-Accession: Challenges and Opportunities. Development and Finance: Quarterly Hungarian Economic Review, Advisory Board of The Hungarian Development Bank, Budapest, S. 75-79.
- Baldwin, R. J. Francois und R. Portes (1997), EU enlargement, Small Costs for the West, Big Gains for the East, Economic Policy, April, S.127-176.
- Boeri, T. und H. Brücker (2001), Eastern Enlargement and EU-Labour-Markets: Perceptions, Challenges and Opportunities, IZA Discussion Paper No. 256, Bonn.
- Breuss, F (2001), Macroeconomic Effects of EU Enlargement of Old and New Members, http://www.wifo.ac.at/Fritz.Breuss/tp12_1_breuss.pdf (Download am 5.10.2004).
- Buch, C. M. und D. Piazzolo (2002), Erwartete Muster von Handels- und Kapitalströmen: Ein Vergleich zwischen den EU-Kandidaten und den Kohäsionsländern. In: Osterweiterung der EU. 65. Wissenschaftliche Tagung der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute am 25. und 26. April 2002 Beihefte der Konjunkturpolitik 53. Berlin: Duncker & Humblot, S. 53-74.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2004a), Informationen über die Anwendung des EU-Beitrittsvertrages bei der Beschäftigung von Staatsangehörigen der Beitrittsstaaten.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2004b): Ausländerkennziffern. <http://www.bmwa.bund.de/Redaktion/Inhalte/Pdf/auslaenderkennziffern-juni-2004.property=pdf.pdf> (Download am 26.01.2005).
- De Loecker, J. (2004), Comparing Performance of Firms in EU-Accession Countries with an EU Benchmark LICOS Discussion Papers 123/2002 First Version 2002, Revised Version 2004 LICOS Centre für Transition Economics, Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, <http://www.econ.kuleuven.ac.be/licos>.
- Deutsche Bundesbank (2004a), Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die deutsche Wirtschaft, Monatsbericht Mai 2004.
- Deutsche Bundesbank (2004b), Kapitalverflechtung mit dem Ausland, http://www.bundesbank.de/stat/download/stat_sonder/statso10.pdf (Download am 12.10.2004).

DIW Berlin (2003), Potential Migration from Central and Eastern Europe into the EU-15 – An Update, Report for the European Commission, DG Employment and Social Affairs.

DIW Berlin (2004) Wochenbericht 17/04, EU-Osterweiterung: Klare Herausforderungen, unberechtigte Ängste.

EBRD (2002), Transition report 2002: Agriculture and rural transition, London.

EBRD (2003), Transition Report 2003: Integration and regional cooperation, London.

EBRD (2004), Transition Report update, London.

EU-Kommission (2003a), Der EU-Binnenmarkt – Zehn Jahre ohne Grenzen, http://europa.eu.int/comm/internal_market/10years/docs/workingdoc/workingdoc_de.pdf (Download am 5.10.2004).

EU-Kommission (2003b), Ausgewählte Ergebnisse des Beobachtungsnetzes 2003, Beobachtungsnetz der europäischen KMU, 08/2003, http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report8_de.pdf.

European Commission (o.J.), Enlargement; What can enterprises the new Member States expect= Questions and answers, Enterprise Directorate-General, European Commission, Brussels, <http://europa.eu.int/comm/enterprise/enlrgement/doc/questions-answers.pdf>.

Eurostat (2001), SMEs in Europe – Candidate countries. Data 2001. Theme 4: Industry, Trade and Services, European Communities, Luxembourg.

Eurostat (2003), Außen- und Intrahandel der Europäischen Union, Statistisches Jahrbuch

Eurostat (2004), Europäische Arbeitskräftebewegung – Hauptergebnisse für 2003, http://www.eds-destatis.de/de/downloads/sif/nk_04_14.pdf, Download am 12.10.2004

Fieten, R., W. Friedrich, B. Lageman u.a. (1997), Globalisierung der Märkte - Herausforderungen und Optionen für kleine und mittlere Unternehmen, insbesondere für Zulieferer. Schriften zur Mittelstandsforschung des IfM, Nr. 73, Stuttgart.

Fleisch, E., J. Geginat und B.O. Loeser (o.J.), Verlagern oder nicht? Die Zukunft der produzierenden Industrie in der Schweiz, Roland Berger, München.

Frankel, J.A, und A. Rose (2002), An Estimate of the Effect of Currency Unions on Trade and Income, Quarterly Journal of Economics, 40, S. 437-466.

- Glasl, M. (2002), Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk in Sachsen, Handwerkswirtschaftliche Reihe 115, Ludwig-Fröhler-Institut, München.
- Hinte, H. und K. F. Zimmermann (2003), Die Auswirkung der Osterweiterung der EU auf Migration und Arbeitsmarkt, List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Band 29, S.36-58.
- HWWA (2001), Fachkräftebedarf bei hoher Arbeitslosigkeit, Gutachten für die Unabhängige Kommission Zuwanderung.
- Kohler, W. (2000), Wer gewinnt, wer verliert durch die Osterweiterung der EU? In: L. Hoffmann (Hg.), Erweiterung der EU, Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Mainz 1999, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge 274, Berlin, Duncker & Humblot, 27-77.
- Kohler, W. (2003), Eastern Enlargement of the EU: A Comprehensive Welfare Assesment, Johannes Kepler Universität Linz, Working Paper No. 0316.
http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/enlargement_papers/enlargementpapers04_en.htm (Download am 5.Oktober 2004).
- Lageman, B. (1997) Auswirkungen der Globalisierung der Märkte auf die mittelständische Wirtschaft. In: R. Ridinger (Hrsg.), Gesamtwirtschaftliche Funktionen des Mittelstands. Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand 1. Berlin, Duncker & Humblot , 91-109.
- Lejour, A.M., R.A. de Mooj, R. Nahuis (2001), EU Enlargement: Economic Implications for Countries and Industries, CESifo Working Paper No.585.
- Longhi, S., P. Nijkamp und I. Tristaru (2003), Economic Integratio and Manufacturing Location in EU Accession Countries. Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2003-093/3, Amsterdam.
- Marin, D. (2004), A Note on Poets and Thinkers- Less Do with Eastern Enlargement? Austria and Germany. Discussion paper 2004-06. Volkswirtschaftliche Fakultät, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- Marin, D., A. Lorentowicz und A. Raubold (2002), Ownership, Capital or Outsourcing: What Drives German Investment to Eastern Europe? Discussion paper 02-03, May 2002. Volkswirtschaftliche Fakultät, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- OECD (2002), International Direct Investment Statistics Yearbook 1980-2000, Paris.

- Piasecki, B., A. Rogut und S. Smallbone (2000), Rahmenbedingungen für die Wirtschaftstätigkeit der KMU in Polen und in den EU-Ländern, *Nase Gospodarstvo*, Maribor, (46)1: S. 177-187.
- Roland Berger, Strategy Consultant (2004), *Global footprint design – Mastering the rules of international value creation*. Study. Roland Berger, Munich.
- RWI – Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung et al. (2000), *Impact of enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union*. Studie im Auftrag der Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Kommission. RWI, Essen.
- SBA – Statistisches Bundesamt (2003), *Statistisches Jahrbuch 2003 für das Ausland*, Wiesbaden.
- Schneider, F. (2003), *Wachsende Schattenwirtschaft in Deutschland, Fluch oder Segen?*
<http://www.uni-bayreuth.de/departments/rw/lehrstuehle/vwl4/Downloads/Fluch%20oder%20Segen.pdf>.
- Sinn, H.-W. (2003), *Ist Deutschland noch zu retten?*, München.
- Smallbone, D., Piasecki, B. und Rogout, A. (2001), *The implications of EU accession for Polish SMEs*. *Environment and Planning C, Government and Policy* 19/2001, S. 317-333.
- Statistisches Bundesamt (2003), *Deutsche Bevölkerung bis 2050*, 10. Koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Variante 7.
- UNCTAD (2004), *Prospects for FDI Flows, Transnational Corporation Strategies and Promotion Policies: 2004 – 2007*. TD(XI)/BP/5. United Nations Conference on Trade and Development, New York.