

Klaus-Heiner Röhl

## Mittelstandspolitik

Eine wirtschaftspolitische Agenda  
zur Stärkung mittelständischer Unternehmen

ISBN 3-602-24113-0  
978-3-602-24113-2

Die IW-Positionen präsentieren Forschungsergebnisse der Wissenschaftsbereiche „Bildungspolitik und Arbeitsmarktpolitik“ sowie „Wirtschaftspolitik und Sozialpolitik“ des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW). In dieser Schriftenreihe werden Fragen behandelt, die im Mittelpunkt sowohl des bildungs- und arbeitsmarktpolitischen als auch des wirtschafts- und sozialpolitischen Geschehens stehen. Die Beiträge stellen die ordnungspolitischen Positionen des IW auf wissenschaftlicher Grundlage dar. Knapp und präzise formuliert, dienen sie der Information und Meinungsbildung, als Hintergrundmaterial für Planungen und Entscheidungen sowie als Quellen für Vorträge und Diskussionen.

# Positionen

Beiträge zur Ordnungspolitik  
aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Klaus-Heiner Röhl

## Mittelstandspolitik

Eine wirtschaftspolitische Agenda  
zur Stärkung mittelständischer Unternehmen

**Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek**

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN 3-602-24113-0

978-3-602-24113-2

Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln

© 2005 Deutscher Instituts-Verlag GmbH  
Gustav-Heinemann-Ufer 84–88, 50968 Köln  
Postfach 51 06 70, 50942 Köln  
Telefon (02 21) 49 81-4 52  
Telefax (02 21) 49 81-4 45  
Internet: [www.divkoeln.de](http://www.divkoeln.de)  
E-Mail: [div@iwkoeln.de](mailto:div@iwkoeln.de)

Druck: Druckhaus Locher GmbH, Köln

**Inhalt**

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	4
<b>2</b>	<b>Der Mittelstand in Deutschland</b>	5
2.1	Volkswirtschaftliche Bedeutung und Entwicklung	5
2.2	Mittelstand regional	8
<b>3</b>	<b>Rahmenbedingungen</b>	9
3.1	Regulierung und Bürokratie	9
3.2	Steuern	15
<b>4</b>	<b>Finanzierung</b>	19
4.1	Mittelstandsfinanzierung nach Basel II	19
4.2	Neue Finanzierungsinstrumente	21
<b>5</b>	<b>Mittelstandsförderung</b>	23
5.1	Begründung der Förderung	23
5.2	Instrumente und Mittel	24
<b>6</b>	<b>Innovationen</b>	29
6.1	Die Rolle des Mittelstands im Innovationsprozess	29
6.2	Innovationspolitik und -förderung	31
6.3	Bildung und Humankapital	34
<b>7</b>	<b>Internationalisierung</b>	36
7.1	Handel und Europäischer Binnenmarkt	37
7.2	Auslandsinvestitionen	38
<b>8</b>	<b>Der Mittelstand in Europa</b>	40
8.1	Die Bedeutung des Mittelstands in Europa	40
8.2	Europäische Mittelstandspolitik	40
<b>9</b>	<b>Zusammenfassung</b>	43
	<b>Literatur</b>	46
	<b>Kurzdarstellung / Abstract</b>	50
	<b>Der Autor</b>	51

# 1 Einleitung

In Sonntagsreden heben Politiker immer wieder die große Bedeutung des Mittelstands für die deutsche Wirtschaft hervor. Doch diese durchaus zutreffende Erkenntnis findet viel zu selten ihren Niederschlag in einer Wirtschaftspolitik, die tatsächlich den Belangen der großen Mehrheit der kleinen und mittleren Unternehmen gerecht wird. Ob in der Arbeitsgesetzgebung, der Unternehmensbesteuerung oder der Ausgestaltung von Genehmigungsverfahren: Fast immer agiert der Staat, als hätte das Durchschnittsunternehmen ein Heer von Spezialisten, Anwälten und Beratern zur Verfügung, um den besten Weg durch das politisch verursachte Labyrinth zu finden und gleichzeitig noch erfolgreich am Markt bestehen zu können. Auch in der Industriepolitik wird vor allem darauf gesetzt, den „nationalen Champions“ Hindernisse aus dem Weg zu räumen – obwohl der Schwerpunkt der deutschen Industrie nach wie vor in der Stärke des Mittelstands liegt: 85 Prozent der Industriebetriebe sind Familienunternehmen. Diese familiengeführten Firmen haben eine starke Bindung an den Standort Deutschland und investieren hierzulande in Produktions- und Forschungskapazitäten, solange es betriebswirtschaftlich verantwortbar ist. Das ist eine Tatsache, die in der Diskussion über die Folgen der Globalisierung und über das angeblich um die Welt vagabundierende Kapital leicht aus dem Blickfeld gerät. Mit einer Mittelstandspolitik, welche die richtigen Rahmenbedingungen für Investitionen und die Schaffung von Arbeitsplätzen setzt, ließe sich ein Beitrag zur Überwindung der deutschen Wachstumsschwäche leisten.

Nach einer Begriffsbestimmung der Mittelstandspolitik folgt ein Überblick über die Rolle des Mittelstands in der deutschen Wirtschaft und in den Bundesländern. Anschließend werden die Rahmenbedingungen analysiert, unter denen Mittelständler agieren. Bürokratie, Regulierung und Steuern sind demnach die entscheidenden Variablen, deren Ausgestaltung kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) das Leben entweder erleichtern oder – wie in Deutschland zu beobachten – unnötig erschweren kann. Es folgt eine Darstellung der Veränderungen, denen die Mittelstandsfinanzierung durch Basel II und durch die Globalisierung des Finanzsektors unterworfen ist. Die Mittelstandsförderung ist ein Kernbereich der Mittelstandspolitik. Nach einer ordnungspolitischen Begründung werden ihre Hauptinstrumente und die dafür eingesetzten Mittel in Kapitel 5 thematisiert. Ohne kontinuierliche Innovationen kann der Mittelstand seine Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Großunternehmen und der ausländischen Konkurrenz nicht behaupten,

weshalb den Innovationsaktivitäten der KMU und ihrer wichtigsten Voraussetzung, ausreichend verfügbarem Humankapital, das sechste Kapitel gewidmet ist. Nach einer Analyse der wachsenden internationalen Ausrichtung mittelständischer Unternehmen schließt die Position mit einem Ausblick auf die europäische Perspektive der Mittelstandspolitik.

Zum Begriff: Die Mittelstandspolitik lässt sich nur schwer von anderen Politikbereichen abgrenzen. Sie ist einerseits stärker fokussiert als die mittelstandsrelevanten Aspekte der allgemeinen Wirtschaftspolitik – bei einem Anteil von mehr als 99 Prozent kleiner und mittelständischer Unternehmen an den deutschen Firmen sind schließlich fast alle wirtschaftspolitischen Entscheidungen als mittelstandsrelevant einzustufen. Andererseits geht die Mittelstandspolitik über die reine Mittelstandsförderung hinaus. Auch die Innovations- und Regionalpolitik besitzen wichtige mittelstandspolitische Implikationen. So bezeichnet Krämer (2003) die Mittelstandspolitik als eine spezielle Politik für die mittelständische Wirtschaft, die dem Nachteilsausgleich kleiner und mittlerer Unternehmen dient. Hier stellt sich allerdings die Frage, inwieweit diese Nachteile tatsächlich aus der geringeren Größe der Unternehmen herrühren und zu welchem Teil sie gerade politisch verursacht sind. „Insgesamt ... wird aber deutlich, dass es sich um ein Politikfeld handelt, das die gängigen Arbeits- und Ressortteilungen übergreift, also eine Querschnittsaufgabe darstellt“ (Krämer, 2003, 118).

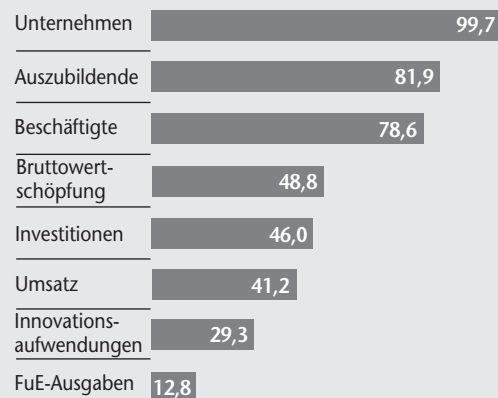
## 2 Der Mittelstand in Deutschland

### 2.1 Volkswirtschaftliche Bedeutung und Entwicklung

Das mittelständische Unternehmen ist die dominierende Organisationsform der deutschen Wirtschaft. Je nach gewählter Abgrenzung sind in Deutschland 99,5 bis 99,8 Prozent der Unternehmen als Mittelständler einzustufen. Auch bei der Zahl der Beschäftigten dominiert der Mittelstand. Unter Einschluss der Kleinbetriebe arbeiten hier mehr als 78 Prozent der Sozialversicherungspflichtigen. Zählt man die Erwerbstätigen inklusive des öffentlichen Dienstes, so beträgt der Mittelstandsanteil mehr als 70 Prozent. Bei der Ausbildung spielt der Mittelstand eine noch stärkere Rolle – besonders auch wegen der hohen Ausbildungsintensität des vorwiegend mittelständischen Handwerks. Acht von zehn Auszubildenden

## Das Profil des Mittelstands in Deutschland Abbildung 1

Anteil mittelständischer Unternehmen in Prozent



Stand: 2002 bis 2004; Beschäftigte: sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nach Betrieben; Bruttowertschöpfung: nur Unternehmenssektor;  
Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von Bundesagentur für Arbeit; Statistisches Bundesamt; IfM Bonn; SV Wissenschaftsstatistik; ZEW; ifo Institut

qualifiziert der Mittelstand. Abbildung 1 zeigt die Anteile des Mittelstands an wichtigen Kennzahlen der deutschen Wirtschaft.

In Deutschland gilt als Mittelständler, wer weniger als 500 Mitarbeiter beschäftigt und maximal 50 Millionen Euro Umsatz pro Jahr erwirtschaftet. Die EU zieht die Grenze der KMU dagegen schon bei 250 Beschäftigten. Diese Abgrenzung ist für internationale Vergleiche relevant und aufgrund der europäischen Beihilferegeln auch in der Mittelstandsförderung zu beachten (Tabelle 1). Die

Umsatzgrenze wurde jüngst von 40 auf 50 Millionen Euro angehoben, für die Bilanzsumme gilt die Grenze von 43 Millionen Euro. Allerdings müssen die Obergrenzen für Umsatz und Bilanzsumme nur alternativ eingehalten werden. Bei den Beschäftigten werden in der EU-Definition Teilzeitkräfte pro rata temporis, also nach ihrer tatsächlichen Arbeitszeit gezählt; Auszubildende gehen nicht ein. Neben den kleinen, mittleren und großen Unternehmen berücksichtigt die EU auch noch eine vierte Größenkategorie, die der „Mikrounternehmen“ mit bis zu neun Beschäftigten. In der deutschen Abgrenzung des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn zählen diese Firmen als Kleinunternehmen.

Nach diesen quantitativen Kriterien ist der Mittelstand deckungsgleich mit dem Kreis der kleinen und mittleren Unternehmen. Hinzu kommen jedoch qualitative Kriterien. Zentrales qualitatives Merkmal des Mittelstands ist die Einheit von Unternehmensleitung und Eigentum, wie sie für Personenunternehmen charakteristisch ist. Aus diesem Grund spricht man auch von „familiengeführten Unternehmen“. 83 Prozent der KMU in Deutschland sind Personenunternehmen. Aber auch bei den meisten GmbHs liegen Geschäftsführung und Eigentum in einer Hand oder zumindest im Verwandtenkreis – die Rechtsform der Kapitalgesellschaft wird vor allem aus haftungsrechtlichen Gründen gewählt. Darüber

## Abgrenzung der Unternehmen nach Größenklassen

Tabelle 1

Unternehmensgröße	Beschäftigtenzahl	Umsatz (Millionen Euro p. a.)	Bilanzsumme (Millionen Euro p. a.)
<b>Deutschland</b>			
klein	bis 9	bis 1	nicht definiert
mittel	10 bis 499	1 bis 50	
groß	500 und mehr	50 und mehr	
<b>Europäische Union</b>			
mikro	bis 9	bis 2	bis 2
klein	10 bis 49	2 bis 10	bis 10
mittel	50 bis 249	10 bis 50	bis 43
groß	250 und mehr	mehr als 50	mehr als 43

Quellen: IfM Bonn, 2004; Europäische Kommission, 2003

hinaus darf ein Unternehmen nicht mehrheitlich im Eigentum eines Großunternehmens oder anderweitig extern dominiert sein, um dem Mittelstand anzugehören. Nach Angaben des IfM Bonn sind fast 95 Prozent aller Unternehmen in Deutschland Eigentümer- oder Familienunternehmen; in der Industrie liegt der Anteil bei 84 Prozent. Selbst von den Aktiengesellschaften sind fast 30 Prozent familiengeführt.

### Beschäftigungsentwicklung

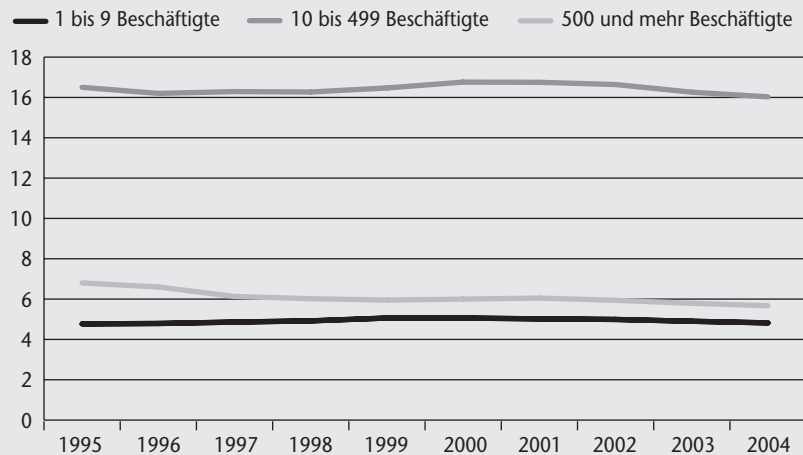
Insgesamt gab es Mitte 2004 in Deutschland 2,65 Millionen Betriebe mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Vier Fünftel davon – knapp 1,7 Millionen – waren Kleinbetriebe mit weniger als zehn Beschäftigten. Hinzu kamen 400.000 mittelständische Betriebe mit zehn bis 499 Beschäftigten, die rund 16 Millionen Menschen und damit 60 Prozent aller Sozialversicherungspflichtigen Arbeit boten.

Im Zeitraum von 1995 bis 2000 konnten die Unternehmen mittlerer Größe neue Arbeitsplätze schaffen; die Beschäftigung stieg um 264.000 auf fast 16,8 Millionen. Die Rezession von 1996 verursachte bei den Mittelständlern, ganz anders als in den Großbetrieben, nur einen leichten Abbau von Arbeitsplätzen. Doch seit 2001 hat sich die Beschäftigungsentwicklung umgekehrt. Die mittleren Betriebe mussten in nur vier Jahren einen Rückgang um 730.000 Mitarbeiter verkraften, während die Großunternehmen weniger Beschäftigung abgebaut haben als in den neunziger Jahren. Wie aus Abbildung 2 ersichtlich, verlief die

## Beschäftigungsentwicklung in Deutschland nach Betriebsgröße

Abbildung 2

in Millionen



Stand: jeweils 30.6.; nur sozialversicherungspflichtig Beschäftigte;  
Quelle: Bundesagentur für Arbeit

Beschäftigungsentwicklung am stabilsten bei den Kleinbetrieben mit weniger als zehn Mitarbeitern, wobei Selbstständige ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nicht berücksichtigt wurden.

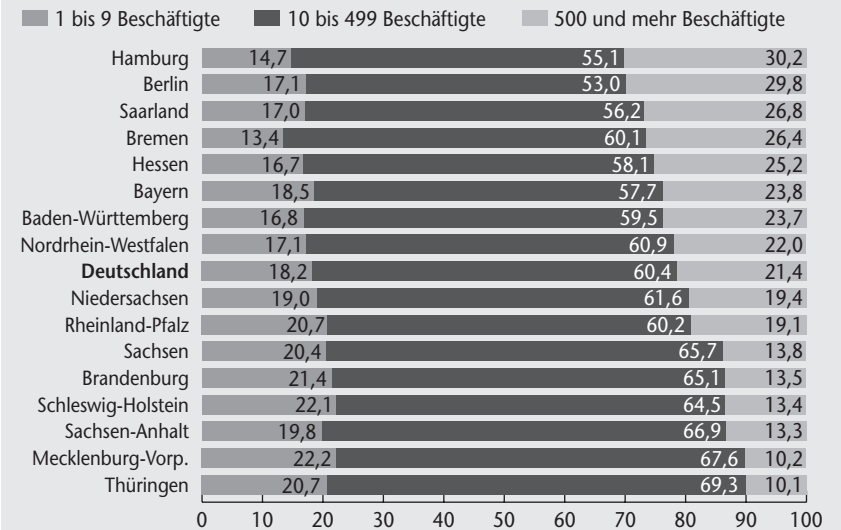
## 2.2 Mittelstand regional

Auch wenn die deutsche Wirtschaft insgesamt mittelständisch geprägt ist, sind die mittelständischen Unternehmen und Beschäftigten doch sehr unterschiedlich über die Regionen verteilt. Inseln großbetrieblicher Beschäftigung mit 26 bis 30 Prozent der Beschäftigten in großen Unternehmen sind das Saarland und die Stadtstaaten mit ihren Unternehmenszentralen; den geringsten Anteil an Beschäftigten in Kleinbetrieben hat Bremen. Das Gegenteil gilt für die neuen Bundesländer: Für sie ist ein Mangel an Großbetrieben kennzeichnend. Da diese oft dem Industriesektor angehören, korrespondiert die kleinbetriebliche Struktur der ostdeutschen Wirtschaft mit der geringeren Bedeutung des dortigen Verarbeitenden Gewerbes. Von den rund 438.000 Ost-Betrieben mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sind nur 767 Großunternehmen (0,2 Prozent); 355.000 (81 Prozent) sind Kleinbetriebe mit weniger als zehn Beschäftigten, während gut 82.000 Betriebe (18,8 Prozent) dem klassischen Mittelstand mit zehn bis 499 Beschäftigten

## Der Mittelstand als regionaler Wirtschaftsfaktor

Abbildung 3

Beschäftigtenanteile nach Betriebsgrößenklassen in Prozent



Stand: 30.6.2004; Datenbasis ist die Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit (BA), welche die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten nach Betrieben erfasst;  
Quelle: Bundesagentur für Arbeit

angehören. Mit 3,3 Millionen Beschäftigten bieten diese Unternehmen hier fast zwei Drittel der sozialversicherungspflichtigen Jobs; gemeinsam mit den Kleinbetrieben sind es sogar 84 Prozent. Aber es gibt auch West-Bundesländer, die nur wenige große Unternehmen aufweisen. Schleswig-Holstein zählt beispielsweise nur 111 Großbetriebe, in denen gerade 13,4 Prozent der Beschäftigten tätig sind.

# 3 Rahmenbedingungen

## 3.1 Regulierung und Bürokratie

Das staatliche System zur Regulierung der Wirtschaft und die dadurch ausgelöste Bürokratie sind wesentliche Rahmenbedingungen für die Entwicklung der Unternehmen.

## **Regulierung von Gütermärkten**

Art und Ausmaß der Liberalisierung der Märkte bestimmen zum Beispiel darüber, ob mittelständische Unternehmen neue Entfaltungsmöglichkeiten erhalten, also zu fairen Bedingungen den Wettbewerb mit bisherigen staatlichen Monopolisten aufnehmen können. In den neunziger Jahren sind in mehreren vormals monopolisierten Märkten große Fortschritte hin zu mehr Wettbewerb erzielt worden. Nicht zuletzt auf Druck der EU wurden in Deutschland auch die Märkte der so genannten Daseinsvorsorge, wozu traditionell die kommunale Versorgung und Entsorgung, aber auch die Bereiche Telekommunikation, Post und öffentlicher Verkehr zählen, für den Wettbewerb geöffnet.

Diese vormals den öffentlichen Unternehmen vorbehaltenen Dienstleistungsangebote können entweder vollständig dem Markt überantwortet oder – bei Vorliegen von ökonomischen Hinderungsgründen, wie etwa dem natürlichen Monopol des Schienennetzes – zumindest per Ausschreibung durch konkurrierende private Anbieter erbracht werden. Wichtig ist, dass bei Privatisierung oder Ausschreibung echte Privatunternehmen nicht gegenüber den in private Rechtsform überführten öffentlichen Betrieben benachteiligt werden.

Die Liberalisierung trägt Früchte: Auf vielen Märkten, wo noch vor kurzem unbewegliche Staatsmonopolisten herrschten, befinden sich private Unternehmen in lebhaftem Wettbewerb mit den ehemaligen öffentlichen Unternehmen. Die Preise sanken zum Wohle der Kunden, die Konkurrenz beflügelte Innovationen. Die Entwicklung neuer Marktsegmente stärkte das Wirtschaftswachstum. Ein Beispiel hierfür bietet der Telekommunikationsmarkt. Die Liberalisierung seit Anfang 1998 hat zu einer Beschleunigung der technischen Entwicklung, einer Marktexpansion mit neuen Wettbewerbern und sinkenden Preisen für die Kunden geführt. Das bestehende Netzmonopol der Telekom wird durch eine asymmetrische Regulierung kompensiert, die dem ehemaligen Staatsunternehmen untersagt, Markteintritte von Wettbewerbern mit Kampfpreisen zu verhindern.

In letzter Zeit stockt aber die Liberalisierung auf anderen Märkten, da markt-kritische politische Kräfte bremsen. Dies gilt nicht nur für den Bund, sondern auch für Länder und Kommunen. Die Daseinsvorsorge als Vorwand für öffentliche Eigenbetriebe schließt mancherorts noch immer Weinanbau, Gartenpflege und Kfz-Reparaturen ein. Deutschland droht in Sachen Deregulierung und Privatisierung vom europäischen Vorreiter zum Nachzügler zu werden, der die einschlägigen EU-Richtlinien nur zögerlich in nationales Recht umsetzt. Dabei besteht Handlungsbedarf: Öffentliche und private Unternehmen müssen gleiche Rahmenbedingungen bekommen. So sind kommunale Betriebe ebenso von der Mehrwertsteuer befreit wie der ehemalige Staatsmonopolist Post. Auf dem Post-

markt hat das Hinauszögern der Wettbewerbsgleichheit bis zur vollkommenen Abschaffung des Briefmonopols 2007 bereits wieder zu Marktaustritten einiger Newcomer geführt (DIHK, 2005a, 13). Auch auf den Strom- und Gasmärkten ist der freie Zugang zu Leitungsnetzen als Voraussetzung für preissenkenden Wettbewerb unter den Energieanbietern noch nicht gesichert. Über Jahre war die Formulierung der Novelle des Energiewirtschaftsgesetzes umstritten, mit der eine kostengünstige Durchleitung von Strom und Gas durch die Netze gewährleistet werden soll. Mit deutlicher Verspätung gegenüber den EU-Vorgaben ist im Juli 2005 die Bundesnetzagentur (BNA) gestartet, die aus der Regulierungsbehörde für Post und Telekommunikation hervorgegangen ist. Im Schienenverkehr beklagen Konkurrenten der Bahn (DB) Benachteiligungen, die aus der unzureichenden Trennung von Netz und Betrieb bei der DB resultieren. Weitere mutige Schritte zur Zurückdrängung staatlicher Wirtschaftsaktivität und zur Kräftigung des Wettbewerbs sind möglich und notwendig, um dem Mittelstand zusätzliche Marktchancen zu eröffnen.

## **Arbeitsmarktregulierung**

Die hohe Regulierungsdichte auf dem deutschen Arbeitsmarkt ist für KMU, die über keine Personalabteilung mit Arbeitsrechtsexperten verfügen, ein besonders großes Problem. Die Möglichkeit zur flexiblen Reaktion auf die Erfordernisse des Marktes gehört zu den entscheidenden Wettbewerbsvorteilen des Mittelstands, doch gerade hier bremsen die vielfältigen Vorschriften des Arbeitsrechts. Umfangreiche Schutzrechte für Arbeitnehmer und eine kaum überschaubare Vielzahl von Detailregelungen und richterlichen Einzelfallentscheidungen, verursacht durch die starke Rechtsstellung der Arbeitsgerichte, sind die Gründe dafür. Die OECD bescheinigt Deutschland eine überdurchschnittlich hohe Arbeitsmarktregulierung, die das Wirtschaftswachstum beeinträchtigt. Im OECD-Benchmarking zur Regulierungsintensität der Arbeitsmarktgesetzgebung erreichte Deutschland 2003 nur Rang 20 unter 28 Mitgliedsländern; gegenüber dem Ende der neunziger Jahre war nur eine minimale Verbesserung um 0,1 Indexpunkte zu verzeichnen (OECD, 2004b, 117). Allein die Bürokratiekosten aus den arbeitsrechtlichen Regulierungen belaufen sich nach Angaben des IfM Bonn (2004, 132) auf 5,2 Milliarden Euro. Ein Hindernis für kurzfristige Beschäftigungsanpassungen – Entlassungen und Einstellungen – bildet das Kündigungsschutzgesetz. Gerade kleinere Unternehmen können die Dauerhaftigkeit einer Nachfragebelegung nur schwer einschätzen und werden daher auf Einstellungen verzichten, wenn sie die betreffenden Arbeitnehmer nur unter hohen Abfindungskosten kündigen können. Seit Anfang 2004 greift der Kündigungsschutz erst in Firmen jenseits von zehn



statt bislang fünf Beschäftigten, allerdings nur für Neueinstellungen. Zur Entlastung von Kleinunternehmen sollte die Grenze generell auf 20 Beschäftigte angehoben werden. Auch die Schwelle, ab der ein Unternehmen dem Wunsch eines Mitarbeiters nach Reduktion der Arbeitszeit nachkommen muss, sollte im Teilzeit- und Befristungsgesetz entsprechend angehoben werden. Befristungen von Arbeitsverträgen müssen erleichtert werden, wenn im Aufschwung schnell neue Beschäftigung entstehen soll.

Die Hartz-IV-Gesetzgebung soll den Druck auf Langzeitarbeitslose erhöhen, eine niedrig entlohnte Beschäftigung anzunehmen. Dies kann aber nur dann die Arbeitslosigkeit verringern, wenn Unternehmen auch gering entlohnte Arbeitsplätze anbieten dürfen. Mindestlöhne sind daher abzulehnen, da sie die Möglichkeit zu einer produktivitätsgerechten Entlohnung für weniger qualifizierte Kräfte einschränken. Eine Lockerung des Tarifrechts mit einer Änderung des Günstigkeitsprinzips könnte die Entscheidungsautonomie der Betriebe stärken, was die Kosten der Regulierung verringert. Das 2002 novellierte Betriebsverfassungsgesetz hat zusätzliche kostenintensive Auflagen gebracht. Im Mittelpunkt der Kritik stehen die Absenkung der Mitarbeiterzahl, ab der ein Betriebsrat von der Arbeit freizustellen ist, auf 200 Beschäftigte, und die erleichterte Bildung von Betriebsräten in Kleinunternehmen. Hier sollte zu den früheren Regelungen zurückgekehrt werden.

### **Bürokratie und Bürokratieabbau**

Starke bürokratische Lasten treffen vor allem Mittelständler, die weniger als Großunternehmen in der Lage sind, Personal für die Erfüllung staatlicher Auflagen abzustellen. Hinzu kommt, dass sich bei ihnen die Kosten für die interne Erledigung der bürokratiebedingten Arbeiten wie auch für das Outsourcing an externe Experten auf weniger Mitarbeiter und Umsatz verteilen; ein Problem, das mit abnehmender Betriebsgröße an Schärfe gewinnt (Kroker et al., 2004, 14). Hintergrund ist, dass sich der Aufwand für die Einarbeitung in Gesetze und Vorschriften sowie das Ausfüllen von Formularen nur unterproportional mit der Unternehmensgröße verändert; die Bürokratiebelastung weist also starke Fixkostenelemente auf.

Der Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit, Wolfgang Clement, hat den Bürokratieabbau zur „Chefsache“ erklärt. Auf ein 54-Punkte-Programm aus dem Vorjahr folgten bis April 2005 noch einmal gut 20 Punkte. Aber auch diese rund 75 Einzelmaßnahmen scheinen sich nicht recht zu einem Gesamtbild zu fügen. Zu den bis Mai 2005 abgeschlossenen 29 Vorhaben gehören so unterschiedliche Maßnahmen wie die Erlaubnis, Arzneimittel im Internet zu vertreiben, und ein

„Verwaltungsdatenverwendungsgesetz“, das die rechtlichen Grundlagen dafür schafft, für Behörden erhobene Daten in der Statistik zu nutzen. Als Fortschritt für die Betriebe ist die neue Arbeitsstättenverordnung anzusehen, die seit August 2004 in Kraft ist. Sie ersetzt komplizierte und oft praxisferne Detailregelungen durch pauschalere Bestimmungen. Als effizienzsteigernde Maßnahme wird aber zum Beispiel die bessere Koordinierung von Bundesinstitutionen zur Vorbereitung von Auslandseinsätzen in der Entwicklungshilfe genannt. Dieser Punkt mag löblich sein, bringt aber keine Entlastung für Unternehmen. Die Bundesregierung bescheinigt sich selbst, mit BundOnline 2005 die „größte e-Government-Initiative Europas“ durchzuführen (Bundesregierung, 2005b, 10). Doch im e-Government-Ranking der EU erreicht Deutschland bezogen auf die 15 Altmitglieder nur den drittletzten Platz (European Commission, 2005a).

In den Unternehmen entsteht bislang nicht der Eindruck, dass die Bürokratie in Deutschland abgebaut wird. Das zeigt eine Studie des IfM Bonn aus dem Jahr 2004. In der schriftlichen Befragung von fast 17.000 Unternehmen aus diversen Wirtschaftszweigen wurde aus mehr als 1.200 Antworten ein umfassendes Bild der Bürokratiebelastung ermittelt. Als bürokratieträchtige Regulierungsgebiete erweisen sich demnach die Bereiche Steuern und Abgaben, Sozialversicherungen, Arbeitsrecht und Arbeitsschutzbestimmungen sowie Statistik und Umweltschutz. Eine Hochrechnung der Befragungsergebnisse auf die Gesamtwirtschaft ergab eine Belastung von 46 Milliarden Euro, wovon der Mittelstand 84 Prozent zu tragen hat. Die größten Kosten verursacht mit circa 20 Milliarden Euro das Steuerrecht – das sind wohl gemerkt allein Bürokratiekosten im Zusammenhang mit der Steuererhebung, nicht etwa Steuerzahlungen. Die Sozialgesetzgebung schlägt mit 13,5 Milliarden Euro zu Buche, Statistik und Arbeitsrecht mit jeweils mehr als fünf Milliarden Euro (IfM, 2004, 132 ff.).

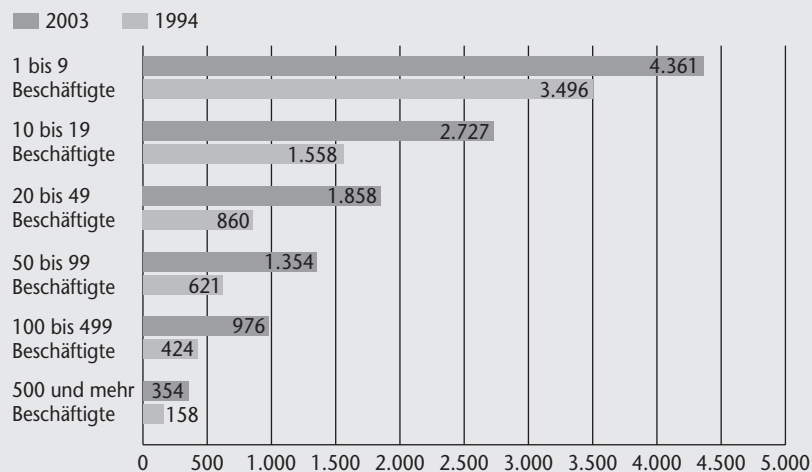
Die von der staatlichen Bürokratie verursachten Gesamtkosten liegen im Durchschnitt bei etwa 32.000 Euro je Unternehmen, wovon 28 Prozent auf extern vergebene Aufträge wie Steuerberater entfallen. An der Spitze befindet sich die Industrie mit Durchschnittskosten von 47.500 Euro je Unternehmen, am Ende der Skala liegt das Handwerk mit knapp 16.000 Euro je Betrieb. Allerdings sind die Handwerksbetriebe im Schnitt kleiner, sodass die größenbezogene Belastung hier sogar höher ist.

Betrachtet man die Gesamtbelastung nach Größenklassen im Jahr 2003 (Abbildung 4), so sinken die Bearbeitungskosten unter Einschluss extern vergebener Aufträge von 4.361 Euro je Mitarbeiter in Firmen mit weniger als zehn Beschäftigten auf 976 Euro bei Mittelständlern mit 100 bis 499 Beschäftigten. Großunternehmen ab 500 Beschäftigten kommen mit 354 Euro je Mitarbeiter

## Bürokratiekosten im Mittelstand

Abbildung 4

Kosten je Beschäftigten pro Jahr, in Euro



Quelle: IfM Bonn, 2004

aus. Gegenüber der Befragung von 1994 ist der Kosten- und Zeitaufwand in allen Größenklassen gestiegen. Die externe Vergabe der Bearbeitung bürokratischer Auflagen hat dabei deutlich zugenommen; ein Drittel der bürokratiebedingten Arbeiten lassen die Unternehmen inzwischen durch externe Dienstleister erbringen. Ein Grund hierfür ist vermutlich, dass insbesondere kleinere Mittelständler mit den immer komplexeren Regelungen überfordert sind.

Die Belastung der Wirtschaft mit Regulierungen und Bürokratie trägt zur hohen Arbeitslosigkeit bei. Dies legt zumindest ein internationaler Vergleich der von der OECD gemessenen Regulierungsintensität mit der Erwerbstätigenquote nahe: Bei der Analyse für 20 Industrieländer ergibt sich demnach eine signifikant negative Korrelation von circa 0,4 zwischen den beiden Kennziffern (Kroker et al., 2004, 19). Das heißt, fast 40 Prozent der internationalen Unterschiede in der Erwerbstätigenquote lassen sich aus der Regulierungsintensität erklären.

Bislang ist nicht zu erkennen, dass die Bemühungen der Bundesregierung zur Beseitigung einzelner bürokratischer Auflagen Fortschritte in Bezug auf die Gesamtbelastung gebracht hätten. Viele Unternehmen klagen im Gegenteil über eine weitere Zunahme der Bürokratie. Die zum Zeitpunkt der Neuwahlentscheidung im parlamentarischen Verfahren befindlichen neuen Bestimmungen wie das Antidiskriminierungsgesetz ließen Mehrbelastungen erwarten, die die bisher er-

zielten Erleichterungen vermutlich überkompensiert hätten. Eine Verabschiedung in der auslaufenden Legislaturperiode war allerdings nicht mehr möglich. Eine zukünftige Regierung sollte zügig über den besten Weg zur Bürokratievermeidung in der Gesetzgebung befinden, um neue Belastungen zu verhindern.

Unter dem Eindruck der Erfahrungen mit der „Initiative Bürokratieabbau“ der Bundesregierung ist in Zukunft ein systematischer Ansatz notwendig, der bestehende Gesetze und Verordnungen reduziert und gleichzeitig die Flut neuer Bestimmungen wirksam begrenzt. Der Bestand kann durch die Regelbefristung von Gesetzen und insbesondere von Verordnungen zurückgefahren werden, wobei eine Bestimmung ohne eine erneute parlamentarische Beschlussfassung automatisch nach beispielsweise fünf Jahren ausläuft. Diese so genannte Sunset Legislation wird vor allem in den Vereinigten Staaten angewandt, um der kontinuierlichen Ausweitung gesetzlicher Bestimmungen Herr zu werden (Röhl, 2005). Der Trend in den Parlamenten, eine Überproduktion neuer Gesetze als politische Aktivität auszuweisen, bedarf in qualitativer und quantitativer Hinsicht einer Kontrolle. Eine wirkungsvolle Gesetzesfolgenabschätzung, welche die zu erwartenden Folgekosten in den Unternehmen berücksichtigt, gehört hierzu ebenso wie Effizienzsteigerungen durch feste Fristen für Genehmigungsverfahren und der Abbau von Doppelzuständigkeiten (Kroker et al., 2004). Innerhalb der Bundesregierung sollte eine Prüfinstitution Gesetzesvorhaben bereits frühzeitig auf ihre Bürokratieintensität hin beurteilen. Nach dem Vorbild der britischen „Regulatory Impact Unit“ im Cabinet Office könnte diese Stelle im Bundeskanzleramt angesiedelt werden. So wird eine Abhängigkeit von den Ministerien vermieden, die selbst als Produzenten der zu prüfenden Gesetze agieren. Auf parlamentarischer Ebene könnte ein hochrangig besetzter „Querschnittsausschuss Bürokratieabbau“ die Gesetzesvorhaben bezüglich ihrer bürokratischen Lasten für staatliche Ebenen, Unternehmen und Bürger kontrollieren. Effizienzsteigerungen durch Verwaltungsbenchmarking und durch Leistungsanreize erhöhen die Qualität und Geschwindigkeit in den öffentlichen Verwaltungen; Kompetenzen sind in One-Stop-Anlaufstellen zu bündeln. Dies gilt für Genehmigungs- und Anmeldeverfahren, für welche die Kommunen zuständig sind, aber auch für bundesrechtlich zu regelnde Tatbestände, wie die Mehrfachprüfung der Betriebsstätten für den Arbeitsschutz durch Gewerbeaufsicht und Berufsgenossenschaften.

### 3.2 Steuern

Internationale Vergleiche der Unternehmensbesteuerung stellen üblicherweise die Steuerlast von Kapitalgesellschaften in den Mittelpunkt. Kapitalgesellschaften unterliegen in Deutschland der Körperschaftsteuer und der (kommunalen)

Gewerbsteuer; die effektive Belastung liegt im Durchschnitt bei 36 Prozent (BDI/VCI, 2004, 14) und die Tarifbelastung bei 38,6 Prozent. Der Körperschaftsteuersatz ist in den letzten Jahren von 40 Prozent für einbehaltene und 30 Prozent für ausgeschüttete Gewinne auf einheitlich 25 Prozent gesenkt worden. Zur Gegenfinanzierung wurden die Abschreibungsbedingungen durch längere Abschreibungsfristen für bewegliche Anlagegüter und Gebäude verschlechtert sowie der Höchstsatz der degressiven AfA (Absetzung für Abnutzungen) um 10 Prozentpunkte gesenkt.

Die Belastung der Kapitalgesellschaften ist aber für den Mittelstand von geringerer Relevanz, da rund 83 Prozent der Mittelständler in Deutschland Personengesellschaften oder Einzelunternehmen sind. Die Erträge von Personengesellschaften, also von Einzelunternehmen, offenen Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften, unterliegen der Einkommensteuer, dem Solidaritätszuschlag und der Gewerbesteuer. Dadurch ergeben sich vielfältige Unterschiede zu Kapitalgesellschaften. Auch der mittelständische Eigentümer hat seit dem Jahr 2000 von der Steuerreform profitiert, mit der die Steuersätze in mehreren Stufen abgesenkt wurden. Der Spitzensatz der Einkommensteuer sank, wenn man den Solidaritätszuschlag berücksichtigt, von 55,9 auf 44,3 Prozent. Hinzu kamen eine Absenkung des Eingangssteuersatzes und eine Erhöhung des Grundfreibetrags. Die Entlastungswirkung hängt allerdings von der jeweiligen, individuellen Situation des Unternehmers ab.

Tabelle 2 stellt die Unternehmensbesteuerung vor Beginn der Steuerreform 2000 der Situation nach der letzten Reformstufe Anfang 2005 gegenüber. Die Berechnung vergleicht eine anhand von Bilanzdaten der Deutschen Bundesbank typisierte mittelständische Personengesellschaft mit einer ebenfalls typisierten Kapitalgesellschaft gleicher Größe. Im Jahr 2000 lag die tarifliche Belastung für die Kapitalgesellschaft mit 51,8 Prozent etwas höher als für die Personengesellschaft (50,3 Prozent). 2005 sieht das anders aus: Nun zahlt das mittelständische Personenunternehmen auf den ausgewiesenen Gewinn rund 42 Prozent Steuern, die Kapitalgesellschaft nur noch knapp 39 Prozent. Setzt man die Steuerlast allerdings in Relation zu dem niedrigeren steuerlichen Gewinn, der nach der Berechnungsmethode von 2000 angefallen wäre, so ist die Entlastung jeweils geringer (vgl. Tabelle 2).

Um die beiden Rechtsformen vergleichbar zu machen, wird im gewählten Beispielfall jeweils von inhabergeführten Unternehmen ausgegangen. Der Eigentümer der Kapitalgesellschaft ist damit auch ihr Geschäftsführer, der ein der Größe des Unternehmens angemessenes Gehalt von 133.000 Euro erhält. In der steuerlichen Gesamtbelastung der Kapitalgesellschaft müssen daher neben der

Gewinnbesteuerung auf Unternehmensebene auch die Besteuerung der Gewinnausschüttung beim Eigentümer und die Steuer auf das Geschäftsführergehalt berücksichtigt werden. Bei vollständigem Gewinneinbehalt liegt die Gesamtbelastung um etwa fünf Prozent niedriger als für die Personengesellschaft, bei vollständiger Ausschüttung aber höher. Der Mittelwert für eine hälftige Gewinnausschüttung entspricht ungefähr der Steuerlast für das Personenunternehmen, wie Tabelle 2 zeigt.

## Die Besteuerung von Kapital- und Personengesellschaften im Mittelstand

Tabelle 2

Vergleichsrechnung in Euro für typisierte Unternehmen<sup>1</sup>

Kennzahlen	Umsatz: 13,5 Millionen Bilanzsumme: 7,5 Millionen Beschäftigte: 100	
Jahr	2000	2005
<b>Personengesellschaft</b>		
Zu versteuernder Gewinn	436.552	463.503
Steuer Splittingtarif	219.671	194.327
in Prozent des Gewinns 2000	50,3	44,5
<b>Kapitalgesellschaft</b>		
Zu versteuernder Gewinn	348.555	379.259
Steuer bei vollständigem Gewinneinbehalt	180.658	146.565
in Prozent des Gewinns 2000	51,8	42,0
Geschäftsführergehalt	133.000	133.000
Steuer Splittingtarif	49.316	42.208
Steuer insgesamt		
bei Vollausschüttung	259.460	244.454
davon:		
Unternehmensbelastung	150.014	146.565
Belastung des Kapitaleigners <sup>2</sup>	109.446	97.889
in Prozent des Gewinns 2000 <sup>3</sup>	53,9	50,8
bei vollständigem Einbehalt	229.974	188.773
in Prozent des Gewinns 2000 <sup>3</sup>	47,8	39,2
Mittelwert in Prozent	50,8	45,0

<sup>1</sup> Jeweils eigentümergeführtes Unternehmen, verheirateter Eigentümer; <sup>2</sup> Inklusive Geschäftsführergehalt; <sup>3</sup> Zuzüglich Geschäftsführergehalt;  
Eigene Berechnungen

Größere Kapitalgesellschaften verfügen nach den Bilanzrelationen der Bundesbank im Durchschnitt über ein weit höheres Beteiligungsvermögen als kleinere Unternehmen, das von den Gegenfinanzierungsmaßnahmen im Zuge der Steuerreform nicht direkt betroffen ist. Für diese ergibt sich daher eine geringere Erhöhung des zu versteuernden Gewinns als in der Beispielrechnung, so dass die Entlastungswirkung der Tarifänderung etwas stärker ausfällt.

Die Chance für eine durchgreifende Reform der Gewerbesteuer – etwa durch Umwandlung in ein kommunales Zuschlagsrecht zur Einkommensteuer – wurde trotz entsprechender Vorschläge nicht genutzt. Für Personenunternehmen gilt weiterhin die pauschale Anrechnung der Gewerbesteuer auf die Einkommensteuerschuld mit dem 1,8-fachen Gewerbesteuermessbetrag, wobei die Bundesregierung eine Anhebung auf den zweifachen Messbetrag plant. Damit könnte die Gewerbesteuerlast für den Mittelstand zumindest bis zu einem Hebesatz von knapp 380 Prozent ausgeglichen werden.

Von hoher Bedeutung ist die Besteuerung des Unternehmensübergangs. Das Durchschnittsalter der Unternehmer in Deutschland liegt bei 50 Jahren, mehr als 21 Prozent der Geschäftsführer sind schon über 60 (BDI/Ernst & Young, 2003, 75). Aus diesem Grund stehen nach Angaben des IfM Bonn (2005) pro Jahr mehr als 70.000 Unternehmen mit rund 700.000 Beschäftigten vor einem Wechsel an der Spitze, wobei Kleinbetriebe mit bis zu 50.000 Euro Umsatz nicht berücksichtigt werden. 44 Prozent der Unternehmen werden an Familienmitglieder übertragen. Ohne einen reibungslosen Übergang auf die nächste Generation oder auf externe Interessenten sind zahlreiche Betriebe und ihre Arbeitsplätze gefährdet. In einer Befragung des IfM Bonn gaben im Jahr 2004 immerhin 36 Prozent der Familienunternehmer an, dass steuerliche Aspekte eine sehr wichtige Rolle bei ihrer Nachfolgeplanung spielen. Insbesondere die hohe Erbschaftsteuer auf das betriebliche Vermögen ist zu einem Hemmschuh geworden, den es zu beseitigen gilt.

Die von Bundesregierung und Opposition angestrebte Reform der Erbschaftsteuer ist daher als eine wichtige Maßnahme zur Sicherung der Unternehmensnachfolge im Mittelstand anzusehen. Kernpunkt des Gesetzentwurfs der Bundesregierung von Mai 2005 ist eine Stundung der auf das produktive Vermögen entfallenden Erbschaftsteuer über zehn Jahre, wobei im Falle einer Fortführung des Betriebs jährlich ein Zehntel der Steuerschuld erlassen wird. Begünstigt wird das produktiv eingesetzte Betriebsvermögen bei Anteilen an Personen- oder Kapitalgesellschaften mit einem Bilanzwert von maximal 100 Millionen Euro, wobei die Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft 25 Prozent überschreiten muss. Jenseits dieser Größengrenze gelten prinzipiell die bisherigen steuerlichen Bestimmungen mit einem gleitenden Übergang bis zu einem Betriebsvermögen von 160 Mil-

lionen Euro (Bundesregierung, 2005a). Der Gesetzentwurf der Bundesregierung entspricht weitgehend einem Vorschlag Bayerns, der in einen Gesetzentwurf der CDU/CSU-Fraktion eingeflossen ist. Unterschiede gibt es allerdings bei der Bewertung des Betriebsvermögens von Personen- und Kapitalgesellschaften sowie bei der Einbeziehung ausländischen Betriebsvermögens, das der Unionsentwurf auf EU-Mitgliedstaaten beschränkt (BDI, 2005). Trotz der Differenzen im Detail bestehen nach derzeitigem Stand der Diskussion jedoch gute Aussichten, dass auch in Deutschland demnächst das übergangsfreundliche Stundungs- und Erlassmodell nach britischem Vorbild gelten wird.

## 4 Finanzierung

### 4.1 Mittelstandsfinanzierung nach Basel II

Im Vorfeld der Einführung der Basel-II-Regeln zur Kreditvergabe des Bankensektors mit Jahresbeginn 2007 haben sich die Finanzierungsbedingungen für den deutschen Mittelstand bereits drastisch verändert. Langfristig stabile Vertrauensbeziehungen zur Hausbank wurden nicht selten gekappt, anstelle persönlicher Kontakte zählen nun objektive Unternehmenskennzahlen. Für die Zukunftsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen ist es entscheidend, die Voraussetzungen für eine weitere Kreditfinanzierung zu erfüllen und gleichzeitig den Blick auf mögliche Alternativen zum Bankkredit zu richten.

Wachsende Schwierigkeiten bei der Sicherstellung der Finanzierung hat insbesondere der eigenkapitalschwache Mittelstand. Die Unternehmen des Mittelstands haben im Durchschnitt nur eine Eigenkapitalquote von gut 7 Prozent. In den letzten fünf Jahren ist damit zwar ein geringfügiger Anstieg zu erkennen, aber keine durchgreifende Verbesserung (DSGV, 2005, 23). Wie Tabelle 3 zeigt, kommen Kleinunternehmen mit einem Umsatz von bis zu 2,5 Millionen Euro sogar nur auf eine Eigenkapitalquote von 4 Prozent, während der klassische Mittelstand je nach Größe 10 bis 20 Prozent Eigenmittel aufweisen kann.

Für die Eigenkapitalschwäche, die zu vielen Insolvenzen führt, gibt es mehrere Gründe: Das deutsche Steuersystem belastet Personenunternehmen erheblich, außerdem enthält es keine Anreize zur Gewinnthesaurierung. Die hohe Besteuerung der Eigenkapitalerträge bei gleichzeitiger Abzugsfähigkeit von Fremdkapitalzinsen benachteiligt die Binnenfinanzierung des Mittelstands. Die Fremd-

## Eigenkapital und Schulden im Mittelstand

Tabelle 3

Umsatz <sup>1</sup>	0,5–2,5	2,5–5	5–12,5	12,5–50	über 50
Eigenkapitalquote <sup>2</sup>	4,1	10,2	14,0	20,7	25,0
Bankschulden <sup>2</sup>	41,3	30,9	29,1	24,4	18,8
Zinsaufwand <sup>3</sup>	1,8	1,2	1,1	1,0	0,9

Stand: 2003 (jeweils Medianwert); <sup>1</sup>In Millionen Euro; <sup>2</sup>In Prozent der Bilanzsumme; <sup>3</sup>In Prozent der Gesamtleistung;  
Quelle: DSGV, 2005

kapitalbeschaffung zu relativ günstigen Konditionen wurde aber auch durch das in Deutschland verbreitete Hausbankprinzip gewährleistet: Das mittelständische Unternehmen konzentrierte seine Kapitalmarktbeziehungen auf eine oder wenige Banken. Im Rahmen der langjährigen Geschäftsbeziehungen standen dingliche Sicherheiten und die persönliche Beziehung zwischen Unternehmer und Bankmitarbeiter im Vordergrund (Lichtblau/Röhl, 2004, 63). Der Systemwechsel zu Basel II mit einer generellen objektivierten Risikoeinschätzung durch Ratings bereitet nun vielen mittelständischen Unternehmen Probleme.

Darüber hinaus hat die schwache Konjunktorentwicklung der letzten Jahre die Gewinnmargen vieler Unternehmen aufgezehrt; im Jahr 2003 machte ein Drittel der deutschen Mittelständler überhaupt keinen Gewinn. Der im Jahr 2004 durch den Exportboom ausgelöste Gewinnanstieg ist bislang fast ausschließlich in größeren Unternehmen aufgetreten. Unter diesen Bedingungen ist es kaum möglich, aus selbst erwirtschafteten Mitteln das Eigenkapital zu stärken. Gleichzeitig sind externe Kapitalbeteiligungen und innovative Finanzierungsformen in Deutschland noch immer eine Ausnahme.

Eine entscheidende Hürde, welche die Unternehmen bei der Kapitalbeschaffung nehmen müssen, bilden die strengen Anforderungen an die Risikobewertung der Kreditkunden, die im Zusammenhang mit den zukünftigen Basel-II-Regeln im Bankensektor eingeführt werden. Schon jetzt haben viele Kreditinstitute Ratingssysteme zur Einstufung ihrer Geschäftskunden etabliert. Eine Studie der Kreditanstalt für Wiederaufbau diagnostiziert eine „veränderte Kreditvergabepolitik der Banken“ mit einer stärkeren Ausrichtung der Konditionen auf die Bonität des Schuldners (KfW, 2004). Um den Zugang zu Bankkrediten zu verbessern, muss der Unternehmer reagieren und sich gezielt auf die bankinternen Ratings vorbereiten, zum Beispiel durch

- Entwicklung eines Unternehmensleitbildes und einer darauf basierenden langfristigen Strategie,
- Entwurf eines darauf basierenden Business-Plans,

- Vorlage einer Finanzbedarfsrechnung und einer Liquiditätsrechnung,
- Transparenz gegenüber der Bank,
- verbessertes Controlling.

Entscheidend für die Ratingeinstufung durch die finanzierende Bank ist die Eigenkapitalquote, da ein hoch verschuldetes Unternehmen leichter in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten kann und die Gefahr des Zahlungsausfalls daher viel größer ist. In anderen Ländern sind die Eigenkapitalquoten weit höher als in Deutschland. Betrachtet man die Kapitalgesellschaften der gewerblichen Wirtschaft, so kamen die deutschen Unternehmen 2002 auf 14,7 Prozent Eigenkapital, während die Quoten in den Niederlanden bei 25, in den USA bei 36 und in Großbritannien sogar bei über 40 Prozent lagen. Die italienischen und die französischen Unternehmen stehen mit 17 bis 18 Prozent nur wenig besser da als die deutschen (IW Köln, 2005a, 15). Aufgrund der schwierigen konjunkturellen Bedingungen hatten die Mittelständler in den letzten fünf Jahren kaum die Möglichkeit, durch Innenfinanzierung zusätzliches Eigenkapital aus Gewinnen aufzubauen. Trotzdem weisen die jüngsten Zahlen auf einen leichten Anstieg der Eigenkapitalquoten in allen Größenklassen hin, was neben dem Kapitalaufbau durch Gewinnthesaurierung auch durch zusätzliche Einlagen der Eigentümer und eine langsam wachsende Bedeutung von Beteiligungskapital zu erklären sein dürfte.

## 4.2 Neue Finanzierungsinstrumente

Die geringen Eigenkapitalquoten weisen auf einen erheblichen Bedarf an Alternativen zum herkömmlichen Bankkredit hin. Dies gilt besonders, seitdem die Institute strengere Regeln an die Mittelvergabe anlegen und die Eigenkapitalausstattung zu einer entscheidenden Referenzgröße für das Rating geworden ist. Aufgrund der Schwierigkeiten auf dem Fremdkapitalmarkt sollten die Unternehmen verstärkt alternative Finanzierungsprodukte ins Auge fassen. Doch neue Finanzierungsformen neben Fremd- und klassischem Eigenkapital haben es derzeit noch schwer. Im Jahr 2004 ist der deutsche Markt für Beteiligungskapital bei den Neuinvestments um 16 Prozent auf 3,8 Milliarden Euro gewachsen, das Gesamtvolumen beträgt nun 20,3 Milliarden Euro. Damit ist der deutsche Beteiligungsmarkt „im internationalen Vergleich in einer frühen Entwicklungsphase“ (KfW, 2005a, 6). Bislang entfallen die Beteiligungen noch überwiegend auf größere Unternehmen.

Der Beteiligungsmarkt für so genanntes Private Equity konzentriert sich noch immer auf dynamische Jungunternehmen, auch wenn der Überschwang der New Economy längst der Vergangenheit angehört. Nur langsam rückt der

etablierte Mittelstand stärker ins Blickfeld der Kapitalgeber. Die Banken, deren verändertes Kreditvergabeverhalten oft als Auslöser für den gestiegenen Bedarf an Kreditalternativen gesehen wird, halten aus Sicht vieler Unternehmen noch nicht die richtigen Angebote bereit, auch wenn sich beispielsweise die Sparkassen zu einer verstärkten Vermittlung von Beteiligungen und Mezzanine-Kapital, wie etwa Nachrangdarlehen, bekannt haben. Gerade Mezzanine als eine Fremdfinanzierung mit eigenkapitalähnlichen Elementen eröffnet den Unternehmen neue Spielräume und wird nach Aussagen von Experten zukünftig eine größere Rolle spielen. Da auch die Förderinstrumente der KfW Mittelstandsbank mit dem „Unternehmerkapital“ ein neues Mezzanine-Produkt beinhalten, dürfte das Interesse deutlich zunehmen.

So genannte Corporate-Finance-Produkte, die auf den jeweiligen Finanzierungsbedarf des Unternehmens maßgeschneidert werden, könnten die Finanzierungslücke schließen. Eine Umfrage der Unternehmensberatung Savelberg Schmidt & Company (2003) zeigte allerdings, dass sich das neue Instrumentarium bislang nicht durchsetzen konnte. Nur gegenüber dem schon gut bekannten Leasing ist die Einstellung der Unternehmen eindeutig positiv. Cash-Management zur besseren Steuerung der Liquidität und zur kurzfristigen Finanzierung findet immerhin bei einem Teil der Unternehmen Zustimmung. Dagegen lehnen sie es noch überwiegend ab, Beteiligungskapital ins Unternehmen zu holen.

Die Änderungen in der Fremdfinanzierung sind dauerhaft. Nicht nur die Einführung des neuen Bankenregulierungssystems Basel II, auch die in den letzten Jahren zutage getretenen Strukturprobleme und die Ertragsschwäche im deutschen Bankensektor sowie die Globalisierung der Finanzmärkte tragen dazu bei. Da die früheren Bedingungen in der Kreditvergabe nicht wiederkehren werden, sollte die Suche nach Finanzierungsalternativen im Mittelstand weit oben auf der Agenda stehen. Die Wirtschaftspolitik muss hier flankierend tätig werden, indem sie Hindernisse für Beteiligungskapital im Rechts- und Steuersystem aus dem Weg räumt. Zwar konnten bereits einige rechtliche Klarstellungen erzielt werden, was die Gewerblichkeit der Fondsverwaltung und die Frage der Umsatzsteuerpflicht betrifft. Doch noch immer müssen einzelfallabhängig verbindliche Auskünfte der Finanzämter zu diesen Fragestellungen eingeholt werden, so dass a priori keine vollständige Rechtssicherheit gegeben ist (KfW, 2005a, 25).

## 5

## Mittelstandsförderung

Die Mittelstandsförderung ist ein Kernelement der Mittelstandspolitik und in Deutschland politisch kaum umstritten. Kritisiert wird allenfalls der Dschungel verfügbarer Programme und Maßnahmen, der beim mittelständischen Unternehmer zu unverhältnismäßig hohen Informationskosten führen kann – vor allem in Form von Zeit, die nicht zur Führung des Geschäfts zur Verfügung steht. Der Bund hat seine Förderprogramme inzwischen weitgehend bei der KfW Mittelstandsbank konzentriert. Die Unübersichtlichkeit rührt daher eher aus der Fördertätigkeit unterschiedlicher staatlicher Ebenen – von den Kommunen über die Länder und den Bund bis zur EU. Zusätzlicher Informationsaufwand entsteht auch durch die Möglichkeit, Mittel der Regional- und der Innovationsförderung in Anspruch zu nehmen. Ordnungspolitisch sollten größenabhängige Hilfsangebote für Unternehmen aber trotz ihrer weitgehenden Akzeptanz kritisch hinterfragt werden. Sie stellen einen Markteingriff dar und verzerren die Faktorpreise, meist in Form einer Kapitalsubvention.

### 5.1 Begründung der Förderung

Nach der „reinen Lehre“ der Marktwirtschaft sind spezifische Förderprogramme für einzelne Wirtschaftsbereiche oder auch für Größensegmente der Unternehmenslandschaft als marktverzerrend abzulehnen. Nach dieser Argumentation dürfte es auch keine Förderpolitik für Existenzgründungen und den Mittelstand geben. Eine Ausnahme bilden allein externe Effekte, deren Ausgleich einen staatlichen Eingriff begründen kann. Ein Beispiel ist die Innovationspolitik: Gehen von Innovationen positive externe Effekte aus, die der Innovator trotz Patentschutz aufgrund von Imitationen nicht ausreichend internalisieren kann, so wäre eine Begründung für eine Innovationsförderung gegeben. Ebenso können negative externe Umwelteffekte eine Besteuerung begründen. Da Innovationen nicht selten von Newcomern in den Markt gebracht werden, während die etablierten Unternehmen kein Interesse daran haben, ihre bewährten Produkte durch radikale Neuerungen zu entwerten, könnten externe Effekte auch eine theoretische Begründung für die Förderung von Unternehmensgründungen und jungen innovativen Unternehmen liefern. Dies ist jedoch nur ein Teilbereich der Mittelstandsförderung. Die Bereitstellung verbilligter Kredite durch staatliche Förderbanken sowie Investitionsbeihilfen und Eigenkapitalprogramme lassen sich nicht aus dem Innovationsbeitrag des Mittelstands ableiten.

Ein weiteres, häufig genanntes Argument für die Notwendigkeit staatlicher Eingriffe ist Marktversagen. Demnach ist der Markt – aus welchen Gründen auch immer – nicht in der Lage, ein optimales wirtschaftliches Ergebnis zu produzieren und bedarf eines lenkenden Eingriffs. Oft werden als Beleg hierfür angebliche Konzentrationstendenzen der Wirtschaft angeführt. Immer mehr Wirtschaftsbereiche würden von Großunternehmen dominiert, die aufgrund ihrer Marktmacht die „Kleinen“ verdrängen. Ein Beispiel sind die Discounter, die den Lebensmittel Einzelhandel auch wegen ihrer Einkaufsmacht preislich dominieren, während kleinere Geschäfte verschwinden. Insgesamt bleibt die Größenstruktur unserer Volkswirtschaft allerdings im Zeitablauf nahezu konstant, eine generelle Konzentrationszunahme oder gar eine Monopolisierung ist nicht erkennbar.

Als weiteres Argument für eine Förderung des Mittelstands dient die hohe Arbeitslosigkeit. Fördermaßnahmen sollen zur Beschäftigungssicherung beitragen oder neue Arbeitsplätze schaffen. Hier stellt sich allerdings die Frage, ob nicht die Verbilligung des Faktors Arbeit vor allem im Bereich der Lohnnebenkosten ein viel besser geeignetes Instrument zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit wäre.

Auch wenn externe Effekte und Marktversagen nur partiell Argumente für eine Mittelstandsförderung liefern, so könnte gerade in den Folgen des öffentlichen Handelns der Grund dafür liegen, dass KMU auf spezifische Unterstützung angewiesen sind: Und zwar als Nachteilsausgleich für staatlich verursachte Belastungen, die Unternehmen unterschiedlicher Größe asymmetrisch treffen. Einen Hinweis hierauf liefern Untersuchungen zu den Kosten der Bürokratie. Diese liegen aufgrund von Fixkostenelementen pro Mitarbeiter umso höher, je kleiner das Unternehmen ist (vgl. Abbildung 4, Seite 14). Genehmigungs- und Zulassungsverfahren, Steuer-, Arbeits- und Sozialgesetzgebung enthalten nur in geringem Umfang Pauschalierungen und Schwellenwerte, die den Mittelstand entlasten. Hinzu kommt, dass solche Schwellen – wie beim Kündigungsschutz und bei statistischen Erhebungen – üblicherweise allein Kleinunternehmen helfen, während das Gros der Mittelständler mit 20 und mehr Beschäftigten in gleichem Maße wie die Großunternehmen von den staatlichen Auflagen betroffen ist. In diesem Sinne dient die Mittelstandsförderung als Reparaturbetrieb für vom Staat selbst verursachte Schäden, die andernfalls eine Verzerrung der Größenstruktur zugunsten von Großunternehmen bewirken könnten.

## 5.2 Instrumente und Mittel

Durch die Schaffung der KfW Mittelstandsbank hat der Bund im Jahr 2004 die Mittelstands- und Gründungsförderung in einer Hand zusammengefasst. Bisher waren die Förderprogramme für bestehende und größere mittelständische

Unternehmen überwiegend bei der KfW in Frankfurt am Main angesiedelt, während die Hilfen für Existenzgründer und junge Unternehmen vorrangig von der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) in Bonn vergeben wurden. Mit der institutionellen Neugliederung geht eine Bündelung und Neuausrichtung der Förderprogramme einher, deren Unübersichtlichkeit bislang vielfach beklagt wurde. Auf den ersten Blick gibt es jetzt zwar weniger Instrumente. Innerhalb der neuen Hauptprogramme kommt es allerdings teilweise zu einer stärkeren Differenzierung, sodass sich die Vielfalt kaum reduziert.

Eine wesentliche Neuerung ist eine Zinsdifferenzierung je nach der Ratingeinstufung des Kreditnehmers. Die gilt für den seit September 2003 vergebenen „Unternehmerkredit“ und für die Programmelemente des „Unternehmerkapitals“, das im März 2004 eingeführt wurde. Getestet wurde die Spreizung der Zinssätze, die sich an den zukünftigen Anforderungen durch Basel II orientiert, bislang nur im ansonsten wenig erfolgreichen Programm „Kapital für Arbeit“, das eingestellt wurde.

Im vergangenen Jahr erfolgte die Förderung teilweise noch aus den historisch gewachsenen Programmen von DtA und KfW, die das neue integrierte Förderangebot der Mittelstandsbank inzwischen abgelöst hat. 2004 betrug das Fördervolumen der KfW Mittelstandsbank fast 14 Milliarden Euro; der Vorjahreswert wurde damit um gut 1 Prozent überschritten. Wichtigste Einzelmaßnahme ist das Programm „Unternehmerkredit“ mit fast 5,3 Milliarden Euro (+52 Prozent), das im September 2003 als Nachfolger des Existenzgründungsprogramms der DtA und des Mittelstandsprogramms der KfW aufgelegt wurde. Die Beteiligungsfinanzierungen lagen mit 330 Millionen Euro leicht über dem Niveau von 2003. Einen starken Rückgang um 37 Prozent gab es beim Mezzanine-Kapital, hier wirkte sich das Auslaufen des umstrittenen Programms „Kapital für Arbeit“ aus. Mit dem KfW-Produkt „Unternehmerkapital“ dürften Mezzanine-Finanzierungen wieder an Bedeutung gewinnen.

### Unternehmerkredit

Hierbei handelt es sich um eine Programmfamilie für Investitionskredite, die Existenzgründer, mittelständische Unternehmen und Freiberufler in Anspruch nehmen können. Durch die Festschreibung der Zinssätze über die gesamte Laufzeit besteht Planungssicherheit für den Investor. Neben Investitionen in Maschinen, Anlagen, Material und Immobilien sind auch Unternehmensübernahmen förderfähig. Es gibt eine deutliche Förderpräferenz für den Mittelstand: Bei einem Gruppenumsatz von bis zu 50 Millionen Euro können drei Viertel der förderfähigen Kosten über den „Unternehmerkredit“ zinsverbilligt finanziert werden,

jenseits dieser Grenze maximal zwei Drittel. Der Kredithöchstbetrag von fünf Millionen Euro kann von Mittelständlern auch überschritten werden. Die Laufzeit des Kredits wird üblicherweise auf zehn Jahre begrenzt, wobei zwei Jahre tilgungsfrei sind. Der Zinssatz orientiert sich am Kapitalmarkt, ergänzt um eine Vergünstigung aus der Förderung. Die durchleitende Bank erhält eine Provision. Seit April 2005 hat die KfW für den „Unternehmerkredit“ eine bonitätsabhängige Zinsspreizung eingeführt. Damit sollen auch Unternehmen mit schwächerem Rating wieder Zugang zu diesem Förderinstrument erhalten, die bisher aufgrund des fehlenden Risikoaufschlags keinen Kredit bekamen. Abhängig vom Ausfallrisiko und den verfügbaren Sicherheiten liegt der Zinssatz ungefähr zwischen 4,5 und 7,5 Prozent, wobei die exakten Sätze mit dem Kapitalmarktzins zum Zeitpunkt der Kreditaufnahme schwanken.

### **Unternehmerkapital**

Seit März 2004 bietet die KfW Mittelstandsbank mit dem „Unternehmerkapital“ ein neues Produkt an. Existenzgründer, junge Unternehmen und bereits etablierte Mittelständler können hierüber langfristige Nachrangfinanzierungen für Investitionen beantragen – ein mezzanines Finanzierungsangebot, für das keine Sicherheiten erforderlich sind. Das Programm „Unternehmerkapital“ fördert

- Gründer (bis zwei Jahre nach Geschäftsaufnahme),
- junge Unternehmen (Geschäftsaufnahme vor mehr als zwei und höchstens fünf Jahren) und
- etablierte Mittelständler (Geschäftsaufnahme vor mehr als fünf Jahren).

Für alle drei Zielgruppen des Programms gilt, dass die kreditgebenden Banken vom Bund beziehungsweise seiner Mittelstandsbank von den Risiken eines Zahlungsausfalls für das Nachrangkapital weitgehend freigestellt werden. Für Gründer und Jungunternehmen werden darüber hinaus die Zinsen aus ERP-Mitteln verbilligt.

Für junge und für etablierte Unternehmen gelten je nach Risikoeinstufung unterschiedliche Zinssätze. In Anlehnung an die Basel-II-Kriterien soll jeder Kreditnehmer eine Risikoprämie zahlen, die sein statistisches Ausfallrisiko abdeckt. Gut aufgestellte Unternehmen profitieren damit von geringeren Zinssätzen, schwächere Unternehmen müssen höhere Zinsen in Kauf nehmen. Sie werden jedoch nicht völlig vom Kapitalmarkt verdrängt. Im Durchschnitt zeichnet sich damit aber ein Anstieg der Zinsen für Förderkredite ab. Für Gründer, deren Geschäftsrisiko meist schwer einzuschätzen ist, wird auch zukünftig auf die Zinsspreizung verzichtet. Gerade hier besteht allerdings das Problem, dass

die Kreditinstitute oft nur ein geringes Interesse an der Kreditvergabe haben, da die Prüfung der Geschäftsidee in Relation zur meist eher geringen Kreditsumme einen hohen Aufwand verursacht.

### **Förderung von Unternehmensgründungen**

Obwohl die Bestandspflege im Zentrum der Mittelstandsförderung steht, leistet auch die Unterstützung von Gründungen einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung einer mittelständischen Wirtschaftsstruktur. Ohne Neuzugänge droht eine Überalterung des Unternehmensbestands. Junge Unternehmen spielen auch eine große Rolle bei der Durchsetzung innovativer Ideen und Technologien (vgl. Kapitel 6.1). Die KfW Mittelstandsbank leistet Gründungshilfen innerhalb der Programme „Unternehmerkredit“ und „Unternehmerkapital“. Über das ERP-Existenzgründungsprogramm, das zugunsten des „Unternehmerkapitals“ ausläuft, wurden im Jahr 2004 noch Kredite in Höhe von 79 Millionen Euro vergeben – nach 234 Millionen Euro im Vorjahr. Weitere KfW-Maßnahmen für Gründer sind das „StartGeld“ mit einem Kreditvolumen von 122 Millionen Euro und das „Mikro-Darlehen“ mit 25 Millionen Euro. In diesen Programmen wurden im Jahr 2004 Kleinkredite an 5.300 Jungunternehmer vergeben. Zusammen mit Landesförderinstitutionen wurden weitere 290 Millionen Euro für die „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ (GuW) ausgegeben; im Vorjahr hatte das Programm noch einen Umfang von über einer Milliarde Euro.

Seit Ende 2004 hat die KfW ihre Beteiligungsprogramme neu strukturiert. Mit dem ERP-Startfonds sollen zukünftig junge Technologieunternehmen mit Eigenkapital in Höhe von insgesamt 250 Millionen Euro versorgt werden (KfW, 2005b, 46). Über das Programm „Gründercoaching“ werden jetzt auch Beratungsleistungen für Existenzgründer bezuschusst.

Neben der KfW hat sich die Bundesagentur für Arbeit (BA) inzwischen zum wichtigsten Akteur in der Förderung von Existenzgründungen entwickelt. Die Instrumente der BA sind der „Existenzgründungszuschuss“ (Ich-AG) und das „Überbrückungsgeld“, welche vor allem für Klein Gründungen eine hohe Relevanz erlangt haben. 2004 wurden 361.000 Gründer von der BA unterstützt; hiervon gründeten 176.000 eine Ich-AG, gegenüber dem Vorjahr ein Zuwachs von mehr als 80 Prozent. Vor allem die Ich-AG steht in der Kritik, da die Förderhöhe mit 600 Euro pro Monat im ersten Jahr für Langzeitarbeitslose eine attraktive Alternative zum Arbeitslosengeld II (West: 345 Euro) darstellt, sodass ein hoher Anteil von Scheingründungen vermutet wird. Bis Mai 2005 wurden noch einmal 48.000 Anträge für Ich-AG-Förderungen bewilligt, 30 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. Zusätzlich zu den Angeboten der KfW und der BA für Arbeitslose



## 6 Innovationen

können Gründer je nach Bundesland Förderinstrumente und Initiativen der Länder in Anspruch nehmen, insbesondere seitens der Landesentwicklungsbanken. Ein Beispiel für eine Landesinitiative zur Erleichterung von Gründungen ist „Go!“ in Nordrhein-Westfalen.

### Regionalförderung

Im Rahmen der Regionalförderung der „Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ unterstützen Bund und Länder Unternehmen in benachteiligten Regionen mit öffentlichen Investitionszuschüssen. Der größte Teil der Mittel fließt in die von der EU festgelegten so genannten „Ziel-1-Gebiete“. In Deutschland sind dies die neuen Bundesländer, die als einzige deutsche Regionen immer noch weniger als drei Viertel des europäischen Durchschnittseinkommens pro Einwohner erwirtschaften. Die Regionalhilfen fließen zu etwa 90 Prozent an KMU (Röhl, 2002), kleine und mittlere Unternehmen werden bei den zulässigen Beihilfehöchstätzen begünstigt. Von 1991 bis Ende 2004 entfielen 31,5 Milliarden Euro Investitionszuschüsse aus der Gemeinschaftsaufgabe auf Betriebe mit weniger als 500 Beschäftigten. Auch wenn die vorliegenden Daten nicht um Tochterbetriebe von Großunternehmen bereinigt sind, kann die Regionalförderung damit auch als regional konzentrierte Mittelstandsförderung aufgefasst werden. Nach deutlichen Kürzungen der Regionalmittel in den vergangenen Jahren werden im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe und der auf die neuen Bundesländer beschränkten Investitionszulage derzeit noch rund 2,5 Milliarden Euro pro Jahr gewährt, die ganz überwiegend auf ostdeutsche KMU entfallen.

Hinzu kommen Gelder aus den Regionalfonds der EU, die ebenfalls mit einer deutlichen Mittelstandspräferenz vergeben werden. Über den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und den Europäischen Sozialfonds (ESF) leistet die EU Beihilfen an schwach entwickelte Regionen. Von 2000 bis 2006 umfasst die Regionalförderung aus den verschiedenen EU-Strukturfonds für Deutschland fast 30 Milliarden Euro. Diese Mittel werden zur Erhöhung der Regionalhilfen aus der Gemeinschaftsaufgabe und zur Förderung von KMU eingesetzt sowie für Infrastrukturinvestitionen und zur Weiterbildung. Für die Zeit nach 2006 muss für die deutsche Regionalpolitik ein integriertes Förderkonzept aus Gemeinschaftsaufgabe und Investitionszulage entwickelt werden, das den EU-Beihilfekriterien entspricht. Nach den starken Kürzungen seit 2000 sollte das Volumen der Regionalförderung nicht noch weiter reduziert werden, da andernfalls ein Einbruch der Investitionen in der mittelständisch geprägten ostdeutschen Wirtschaft droht.

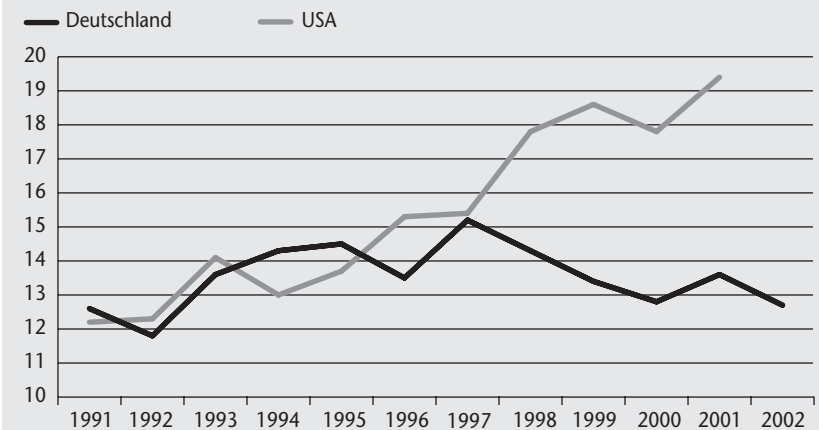
### 6.1 Die Rolle des Mittelstands im Innovationsprozess

In der Innovationstheorie ist der Beitrag junger und damit in der Regel mittelständischer Unternehmen zum gesamtwirtschaftlichen Innovationspotenzial umstritten. In der Schumpeterschen Hypothese der schubweisen Erneuerung der Wirtschaft durch einen Prozess der kreativen Zerstörung sind es gerade Existenzgründer, die sich als „dynamische Unternehmer“ in neue Technologiefelder vorwagen und mit ihren Basisinnovationen die Technologie und oft auch den Kapitalstock der etablierten Großunternehmen entwerten (Schumpeter, 1987). Der steigende Forschungsaufwand für bahnbrechende Neuerungen führte jedoch zu wachsenden Zweifeln an dieser Theorie. Schumpeter (1993) selbst sah später Großunternehmen als treibende Kraft des Fortschritts, ebenso wie die meisten Ökonomen der Nachkriegszeit. Empirisch wie theoretisch konnte diese Frage aber nicht eindeutig geklärt werden, wie ein Überblick über die Literatur zeigt (Cohen/Klepper, 1996). Weiterhin stammen aber viele wichtige Neuerungen von Entrepreneuren, wie zum Beispiel die Erfolgsgeschichte von Microsoft belegt.

#### Mittelstand: Schwächen bei Forschung und Entwicklung

Abbildung 5

Anteile der KMU an den FuE-Ausgaben der Wirtschaft in Prozent



Quelle: Harhoff, 2004

Betrachtet man die Situation in Deutschland, so haben die mittelständischen Unternehmen mit 12 bis 13 Prozent aller Ausgaben der Wirtschaft für Forschung und Entwicklung (FuE) nur einen geringen Anteil am messbaren Innovationsinput. Von den rund 303.000 Forschern in der Wirtschaft, die der Stifterverband (2004, 21) im Jahr 2002 ermittelt hatte, entfielen mit knapp 52.000 nur 17 Prozent auf den Mittelstand. Wie Abbildung 5 zeigt, ist der Mittelstandsanteil am FuE-Aufwand nach einem Höhepunkt 1997 mit mehr als 15 Prozent bis zum jüngsten verfügbaren Wert 2002 auf unter 13 Prozent zurückgefallen. Eine Auswertung der Planzahlen der Unternehmen durch den Stifterverband (2004, 19) ließ für 2003 auch keine Steigerung erwarten. Damit liegt der Anteil nur geringfügig höher als 1991. Die KMU in den USA konnten dagegen ihren FuE-Anteil deutlich auf fast ein Fünftel der Ausgaben im Wirtschaftssektor steigern.

Geringere FuE-Ausgaben als bei den Großunternehmen bedeuten jedoch nicht automatisch, dass kleine und mittlere Unternehmen nicht innovativ sind. Vielfach sind die Innovationsaktivitäten des Mittelstands weniger forschungsintensiv als die der Großunternehmen, wie die betriebliche Innovationsforschung belegt (Röhl, 2001, 143 ff.). Nach einer Auswertung des Mannheimer Innovationspanels liegt der Anteil der Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten an den Innovationsaufwendungen der Wirtschaft im Jahr 2002 mit 27,6 Milliarden Euro bei fast 30 Prozent. Im Dienstleistungsbereich erreichen die Innovationsaufwendungen des Mittelstands sogar fast das Niveau der Großunternehmen (Tabelle 4). 1995 lag der KMU-Anteil an den Innovationsausgaben allerdings noch bei 43 Prozent. Während die Ausgaben des Mittelstands seit Mitte der neunziger Jahre praktisch stagnieren, haben die Großunternehmen ihren Mitteleinsatz um gut drei Viertel erhöht. Der Anteil der Mittelständler, die Innovationen durchführen, war in den vergangenen

Jahren rückläufig. Dies gilt vor allem für Prozessinnovatoren, während der Anteil der mittelständischen Produktinnovatoren bei den Unternehmensdiensten und im Verarbeitenden Gewerbe relativ konstant bei 45 beziehungsweise 50 Prozent liegt (KfW et al., 2005, 88). In Anbetracht der wachsenden internationalen Konkurrenz ist diese Entwicklung trotzdem alarmierend.

Die Schumpeter-Hypothese, wonach insbesondere junge Unternehmen und kreative Gründer Basisinnovationen hervorbringen, besitzt am ehesten für technologieorientierte Unternehmensgründungen Gültigkeit. Gründungen in anderen Bereichen dürften dagegen meist Verdrängungseffekte auslösen. Nach dem Ende des Booms der New Economy im Jahr 2000 ist nicht nur die Zahl der Existenzgründungen insgesamt rückläufig gewesen. Zusätzlich sank der Anteil der Hochtechnologiegründungen. Einer Auswertung des ZEW-Gründungspanels zufolge konnte dieser Rückgang aber 2003 bei den wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen gestoppt werden. Im Industriebereich ist bei der höherwertigen Technik sogar ein deutlicher Anstieg um 9 Prozent auf etwa 1.400 Gründungen zu verzeichnen. Insgesamt ist die Zahl der technologie- und wissensintensiven Gründungen 2003 gegenüber dem Vorjahr um 4,3 Prozent auf mehr als 33.400 gestiegen (Heger, 2005). Problematisch ist aber der weitere Rückgang bei der Spitzentechnik: Mit 900 Firmen wurden 2003 etwa ein Drittel weniger Unternehmen gegründet als 1998. Hier stellt sich die Frage, wie das Forschungs- und Bildungspotenzial der Universitäten besser in innovative Gründungen umgesetzt werden kann, damit der Mittelstand durch eine kontinuierliche „Frischzellenkur“ auch zukünftig seine internationale Wettbewerbsfähigkeit beibehält. Trotz einer deutlichen Zunahme der Zahl der Gründerlehrstühle an deutschen Universitäten auf inzwischen rund 50 – oft in Form von aus der Wirtschaft gestifteten Professuren – sind bislang nur mäßige Erfolge bei den Ausgründungen zu verzeichnen. Eine angestellte Beschäftigung ist für Absolventen deutscher Hochschulen noch immer der Standardweg ins Berufsleben.

## 6.2 Innovationspolitik und -förderung

Mit der Innovationsoffensive der Bundesregierung im Jahr 2004 ist zumindest das Verständnis für den Zusammenhang zwischen der Innovationskraft der Wirtschaft und unserem hohen Wohlstandsniveau geschärft worden. Die konkreten Maßnahmen blieben aber enttäuschend. Der Aufbau von Spitzenuniversitäten kommt nicht voran, die Stimulierung von Innovationsaktivitäten in der Wirtschaft ist ebenfalls noch nicht spürbar verbessert worden. Die Ministerien für Bildung und Forschung (BMBF) sowie für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) betreiben Innovationsförderung. Das BMBF unterstützt Gründer an 15 Hochschulstand-

### Innovationsaufwendungen von Mittelstand und Großunternehmen

in Milliarden Euro

Tabelle 4

	Verarbeitendes Gewerbe	Unternehmensnahe Dienstleistungen	Distributive Dienstleistungen	Insgesamt <sup>1</sup>
KMU	15,6	7,8	4,2	27,6
Großunternehmen	52,3	9,3	5,0	66,6
Alle Unternehmen <sup>1</sup>	67,9	17,1	9,2	94,2

Stand: 2002; <sup>1</sup> Ohne Energieversorgung und Baugewerbe;  
Quelle: Mannheimer Innovationspanel, 2004, zitiert nach KfW et al., 2005, 87

orten durch das Programm „Exist“ (Existenzgründungen aus Hochschulen); eine bundesweite Ausdehnung wäre wünschenswert. Seit Januar 2005 werden durch das Programmelement „Seed“ Studierende, die eine viel versprechende Idee haben, auf dem Weg in die Selbstständigkeit unterstützt. Daneben gibt es regionale Maßnahmen wie „Innoregio“ und Programme für die neuen Bundesländer.

Die KfW fördert junge technologieintensive Unternehmen überwiegend im Bereich der Beteiligungsfinanzierung. Die Summen sind aber eher gering: Die maßgeblichen Fonds waren 2004 mit knapp 200 Millionen Euro ausgestattet (Tabelle 5). Der Ausbau des Risikokapitalangebots ist ein Element des „High-Tech-Masterplans“ der Bundesregierung. Binnen fünf Jahren soll ein gemeinsamer Beteiligungskapitalfonds aus dem ERP-Sondervermögen und dem Europäischen Investitionsfonds (EIF) mit einer Kapitalausstattung von 500 Millionen Euro aufgebaut werden, um private Investoren und Fonds zu unterstützen (BMWA/BMBF, 2004, 6). Diese Initiative kann jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass es in Deutschland bisher keine Risikokapitalkultur gibt und die politische Einstellung gegenüber Beteiligungskapitalgebern ambivalent ist. Neben der Beteiligungsfinanzierung werden im ERP-Innovationsprogramm zudem Unternehmenskredite für FuE bereitgestellt – insgesamt 128 Millionen Euro im Jahr 2004.

### Staatlich geförderte Beteiligungskapitalfonds für Technologieunternehmen

Tabelle 5

in Millionen Euro

	2003	2004
<b>KfW-Risikokapitalprogramm</b> Beteiligungen an Unternehmen durch KfW-finanzierte Venture-Capital-Fonds	122,7	129,9
<b>KfW/BMWA-Technologie-Beteiligungsprogramm</b> Beteiligungen an kleinen Technologieunternehmen	8,1	3,9
<b>Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen (BTU)</b>	19,7	21,4
<b>BTU-Frühphase</b> für Technologiegründungen	6,6	5,7
<b>FUTOUR</b> Beteiligungsmittel für Hightech-KMU in den neuen Bundesländern	8,3	5,9
<b>Venture Capital-Fonds</b> Beteiligung an privaten oder öffentlichen VC-Fonds, die in Technologieunternehmen investieren	–	33,4

Quelle: KfW, 2005b

Ein weiterer Schwerpunkt der Innovationsförderung für den Mittelstand ist die Gemeinschaftsforschung. In diesen Bereich fällt das Programm „Pro Inno“, das seit seiner Neuauflage 2004 flexibler gestaltet wurde, etwa durch die Aufhebung der Zugangsschranken für Mittelständler aus den alten Bundesländern (BMWA/BMBF, 2004, 13). Speziell für KMU in den neuen Bundesländern ist hingegen das Programm „NEMO“ (Netzwerkmanagement Ost) konzipiert, das durch die Förderung von Netzwerken die Größennachteile der mittelständischen ostdeutschen Industrie gegenüber den alten Bundesländern ausgleichen soll. Projektträger ist in beiden Fällen die Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen (AiF).

Die Innovationsorientierung der deutschen Mittelstandsförderung fällt insgesamt relativ niedrig aus, obwohl der Mittelstand bei den FuE-Aktivitäten im Vergleich zu den Großunternehmen erhebliche Defizite aufweist und die Innovationsförderung aufgrund der von ihr ausgehenden positiven externen Effekte theoretisch gerechtfertigt wäre. Insgesamt bleibt festzustellen, dass der Mittelstand in der deutschen Forschungs- und Innovationspolitik keine besondere Rolle spielt. Demgegenüber wird allein die so genannte Ressortforschung durch staatliche Institute, die den Ministerien zugeordnet sind, mit mehr als zwei Milliarden Euro jährlich finanziert. Traditionell steht die Förderung von Großprojekten – wie zum Beispiel in der Raumfahrt – im Vordergrund, wobei Mittelständler allenfalls als Unterauftragnehmer in Betracht kommen.

Betrachtet man die hohen Beihilfen für Investitionen in Sachkapital, die in der Mittelstands- und Regionalförderung gewährt werden, so stellt sich die Frage nach einer vergleichbaren Präferenz für FuE-Aufwendungen. Um die für Mittelständler ohne eigene Forschungsabteilungen wichtige Auftragsforschung zu stärken, bietet sich das Konzept einer Forschungsprämie für externe Industrieforschung an (BDI, 2004). Eine solche Prämie könnte schnell und unbürokratisch die Innovationsleistungen mittelständischer Unternehmen stärken und zugleich Universitäten und Institute mit zusätzlichen Drittmittelaufträgen versehen. Positive Nebeneffekte wären eine stärkere Wirtschaftsorientierung der Forschung an deutschen Hochschulen und der Aufbau von Forschungsnetzwerken. Alternativ könnten Investitionen in FuE auch steuerlich besser behandelt werden, um Mittelständlern die Durchführung von Innovationsvorhaben bis zur Marktreife zu erleichtern. In den Vereinigten Staaten, aber auch in Frankreich und Großbritannien beteiligt sich der Fiskus zum Beispiel in Form von „Tax Credits“ mit 11 bis 16 Prozent an den FuE-Ausgaben der Wirtschaft, während im Vergleich dazu die Steuererminderung in Deutschland trotz höherer Steuersätze nur etwa 7,5 Prozent ausmacht (BDI, 2004, 5).

### 6.3 Bildung und Humankapital

Schon in fünf Jahren wird die Stärke der ins Berufsleben eintretenden Jahrgänge spürbar absinken. Während derzeit noch 55,8 Millionen Einwohner im erwerbsfähigen Alter von 15 bis 64 Jahren gezählt werden, wird diese Zahl nach 2020 stark zurückgehen. Im Jahr 2050 werden selbst bei einer Zuwanderung von 100.000 Personen pro Jahr nur noch gut 39 Millionen Einwohner im erwerbsfähigen Alter sein, 30 Prozent weniger als bisher. Diese Zahl untertreibt aber noch die demographische Herausforderung. Denn bei den Erwerbsfähigen findet eine dramatische Verschiebung hin zu den älteren Altersklassen der über 55-Jährigen statt, die sich schon in fünf bis zehn Jahren bemerkbar machen wird. Das Er-

werbspersonenpotenzial altert, noch bevor es schrumpft. Die demographische Entwicklung wird in wenigen Jahren zu akutem Fachkräftemangel führen. Dieser trifft die mittelständischen Unternehmen eher als die Global Player, die bessere Möglichkeiten besitzen, Hochqualifizierte anzuwerben und an sich zu binden.

Ein Vergleich des Bildungsniveaus der erwerbsfähigen Bevölkerung in den Industrieländern bringt für Deutschland wenig schmeichelhafte Ergebnisse (Abbildung 6). Unter den betrachteten Ländern kommt Deutschland beim Anteil der Erwerbsfähigen über 25 Jahren, die einen Hochschulabschluss oder eine vergleichbare stärker praxisorientierte Ausbildung besitzen, mit 23 Prozent nur auf den 15. Platz. Vorne liegen Kanada, die USA und Japan vor Finnland und Schweden als die führenden EU-Mitglieder. Im Gegensatz zu fast allen anderen Ländern konnte in Deutschland in den letzten zehn Jahren fast keine Steigerung des Bevölkerungsanteils mit tertiärem Abschluss mehr erreicht werden (OECD, 2004a, 72). Besser ist die Situation bei den mittleren Bildungsabschlüssen; nur sechs Länder haben weniger Erwerbsfähige mit niedrigem Bildungsniveau als Deutschland. Aber auch hier ist der Anteil derer, die keinen Abschluss erreichen oder nur den Sekundarbereich I (Hauptschule oder Realschule ohne Ausbildung) absolviert haben, mit 17 Prozent in den letzten Jahren nicht mehr gesunken. Es gelingt also bislang nicht, den absehbaren Rückgang der Jahrgangsstärken bei den Berufseinsteigern durch eine bessere Qualifikation zu kompensieren.

Der Mittelstand muss sich vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung und der Stagnation des Bildungsniveaus darüber im Klaren sein, dass die gezielte Entwicklung des Personals und seiner Fähigkeiten über die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen entscheidet. Die Frage der Weiterbildung und generell des lebenslangen Lernens wird in Zukunft einen Bedeutungszuwachs erfahren, da die Unternehmen nicht mehr in gleichem Umfang wie heute über die Anwerbung und Ausbildung qualifizierter Nachwuchskräfte ihren Fachpersonalbedarf decken können. Eine Unternehmensbefragung des Fraunhofer Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation zeigt schon heute eine Konzentration der Personalprobleme in den Bereichen Fachkräfte, Alterung und Weiterbildung (Abbildung 7). Doch bislang stehen die meisten Mittelständler der wachsenden Problematik ohne eine Strategie für ein langfristig angelegtes Personalmanagement gegenüber.

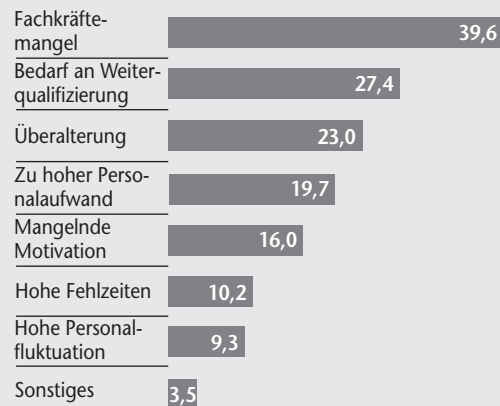
Der Wettbewerbsdruck erfordert eine immer bessere Qualifikationsstruktur. Personalentwicklung und Weiterbildung sind daher entscheidende Investitionen in die langfristige Überlebensfähigkeit eines Unternehmens. Die Instrumente der Personalentwicklung müssen den Anforderungen der mittelständischen Unternehmen genügen. Ausgehend von der aktuellen Führungs- und Personalstruktur ist zu klären, welche Personalanforderungen in qualitativer und quantitativer



## Personalprobleme aus Sicht der Unternehmen

Abbildung 7

Anteile in Prozent



518 befragte Unternehmen;  
Quelle: Ganz, 2002

Hinsicht für die Zukunft zu bewältigen sind. Die Altersstruktur des Unternehmens muss untersucht werden, um den erforderlichen Nachwuchsbedarf feststellen zu können. Der Generationenwechsel auf wichtigen Positionen ist zu planen. Für die Qualifizierung am Arbeitsplatz sind Qualifizierungspläne zu erarbeiten und umzusetzen. Die Motivation der Beschäftigten darf ebenfalls nicht vernachlässigt werden, um die Unternehmensstrukturen zukunfts- fest zu machen (IW Köln,

2005b). Auf öffentlicher Seite muss die Leistungsfähigkeit des Bildungssystems verbessert werden. Bei den Schülern ist das Interesse für Wirtschaftsfragen, für die Selbstständigkeit sowie für technische Berufe zu wecken. An den Universitäten muss ebenfalls stärker auf die Belange und den Fachkräftebedarf der Wirtschaft eingegangen werden. Insgesamt wird der Thematik der Weiterbildung und des lebenslangen Lernens eine immer höhere Bedeutung zukommen.

## 7 Internationalisierung

Die zunehmende Globalisierung der Wirtschaft und die wachsende Zahl der Wettbewerber im Europäischen Binnenmarkt lassen auch den Mittelstand nicht unberührt. Neue Anbieter aus Osteuropa und Asien treten auf den Markt; die Produktlebenszyklen verkürzen sich. Doch diese Veränderungen bilden für mittelständische Unternehmen nicht nur eine Gefahr, sie bieten auch vielfältige Chancen. Immer mehr Kunden suchen umfassende Problemlösungen anstelle

bloßer Produkte, sodass die klassische Trennung zwischen Industrie und Dienstleistern an Relevanz verliert. Wer die Zeichen der Zeit erkennt, dem eröffnen sich neue Marktpotenziale im Inland und vor allem im Ausland. Neue Produktionsstätten in den Zukunftsmärkten stärken die Wettbewerbsfähigkeit. Handel und Standortdiversifizierung spielen auch für den industriellen Mittelstand eine immer größere Rolle.

### 7.1 Handel und Europäischer Binnenmarkt

Die gespaltene Konjunktur in Deutschland mit einer boomenden Exportwirtschaft bei lahmender Binnennachfrage lenkt einmal mehr den Blick darauf, dass der Mittelstand weniger exportorientiert ist als die Großunternehmen. Während viele Konzerne aufgrund ihrer Auslandsaktivitäten die Probleme auf dem Heimatmarkt kompensieren können und die Gewinnschwäche der letzten Jahre überwunden haben, ist der Aufschwung am binnenwirtschaftlich orientierten Gros der Mittelständler bislang vorbeigegangen (Arbeitsgemeinschaft Mittelstand, 2005). Die größere Skepsis in der Einschätzung des Geschäftsklimas beim Mittelstand im Vergleich zu den Großunternehmen, die schon seit 2000 besteht, hat sich in den letzten beiden Jahren noch erhöht (KfW et al., 2005, VII).

Doch auch KMU sind zunehmend international tätig; insbesondere in den Bereichen Industrie und Großhandel. In den exportintensiven Branchen wie Kraftfahrzeug- und Maschinenbau profitieren Mittelständler von der robusten Auslandsnachfrage sowohl direkt als auch indirekt als Zulieferer. Der Europäische Binnenmarkt und der Euro machen es einfacher, eine Geschäftstätigkeit jenseits der Grenzen aufzunehmen. Und auch außerhalb der EU werden immer mehr mittelständische Industrieunternehmen aktiv.

Viele Mittelständler sahen der EU-Osterweiterung 2004 mit Sorge entgegen. Sie befürchteten eine Verschärfung der Konkurrenz auf dem Binnenmarkt. Anfang 2005 erwarteten noch über 40 Prozent der Unternehmen mehr Risiken als Chancen aus der Erweiterung, für weniger als halb so viele überwogen die Vorteile (KfW et al., 2005, X). Ein halbes Jahr später wird die Lage schon deutlich entspannter eingeschätzt, wie eine Unternehmensbefragung des IW Köln (2005c) ergab. Der Wettbewerbsdruck durch Unternehmen und Einfuhren wird weit weniger intensiv erlebt als vor der Erweiterung erwartet. Nur 9 Prozent der Unternehmen sehen in den Standortunterschieden noch starke Anreize, ihre Fertigung in die mittelosteuropäischen Beitrittsländer zu verlagern; im Mittelstand liegt der Anteil bei 7 Prozent. Nach einer Studie von Ernst & Young (2005, 5) konnte jedes fünfte von 3.000 befragten mittelständischen Industrieunternehmen infolge der Osterweiterung der EU seinen Umsatz steigern, jedes zehnte profitierte

von günstigeren Vorleistungsbezügen. Tatsächlich haben die deutschen Exporte in die EU-Beitrittsländer 2004 im Vergleich zum Vorjahr um 8,5 Prozent auf 61,4 Milliarden Euro zugenommen, während die Importe aus diesen Staaten bei knapp 58 Milliarden Euro stagnierten.

## 7.2 Auslandsinvestitionen

Direktinvestitionen sind ein wichtiger Bestandteil einer global vernetzten Wirtschaft. Nach Angaben der Deutschen Bundesbank summierten sich die Direktinvestitionsbestände der deutschen Unternehmen im Ausland Ende 2003 auf 666 Milliarden Euro. Das bedeutet gegenüber 1995 eine Zunahme um rund 240 Prozent. Mit 33,5 Milliarden Euro entfiel nur ein Zwanzigstel auf die acht EU-Beitrittsländer aus Mittel- und Osteuropa, allerdings war die Zunahme im Vergleich zu 1995 mit mehr als 500 Prozent überdurchschnittlich hoch. Beliebtester Investitionsstandort war die Tschechische Republik (mit Direktinvestitionen von 11,3 Milliarden Euro in mehr als 700 Unternehmen mit über 200.000 Beschäftigten) vor Ungarn (9,8 Milliarden Euro/552 Unternehmen/152.000 Beschäftigte) und Polen (8,0 Milliarden Euro/843 Unternehmen/192.000 Beschäftigte). Angaben darüber, welcher Anteil der Direktinvestitionen vom Mittelstand getätigt wurde, liegen nicht vor.

Auch mittelständische Unternehmen folgen mit ihrer Produktion immer öfter den Märkten. Insbesondere in Osteuropa werden derzeit Niederlassungen etabliert. Von den 3.000 kleinen und mittleren von Ernst & Young befragten deutschen Industrieunternehmen besitzt bereits fast die Hälfte eine oder mehrere Produk-

tionsstätten im Ausland, zumeist in den bisherigen EU-Ländern: An der Spitze liegt Frankreich mit 19 Prozent vor Spanien, Großbritannien, den skandinavischen Ländern und Österreich. Dass nun infolge der Osterweiterung der EU neue Werke in den Beitrittsländern eingerichtet werden, kann deshalb prinzipiell als Strategie angesehen werden, den größeren gemeinsamen Binnenmarkt zu nutzen. In einer Befragung zu Auslandsinvestitionen in der Industrie durch den DIHK (2005b) gaben 17 Prozent der Unternehmen an, dass sie im laufenden Jahr Investitionen in den neuen EU-Mitgliedern durchführen, 15 Prozent bauen Werke in China. In der detaillierten Analyse des Fraunhofer Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI) hat ein Viertel der 1.450 antwortenden Industrieunternehmen zwischen 2001 und 2003 Produktionsteile ins Ausland verlagert; bei den kleineren Mittelständlern mit 20 bis 99 Beschäftigten betrug der Anteil 16 Prozent, im gehobenen Mittelstand bis 499 Beschäftigte knapp 40 Prozent (Kinkel et al., 2004, 10). Weitere 11 Prozent der Unternehmen planten Verlagerungen für die Jahre 2004 und 2005. Besonders das Niveau der Arbeitskosten in Deutschland veranlasst auch mittlere und sogar kleine Betriebe immer öfter, Fertigungsstätten im kostengünstigeren Ausland aufzubauen.

Auch in der Befragung von Ernst & Young (2005, 13) liegt die Reduktion der Produktionskosten mit 85 Prozent Nennungen an erster Stelle. Neben einer Produktionsverlagerung aus Kostengründen steht die Erschließung neuer Märkte bei der Entscheidung für Auslandsstandorte im Mittelpunkt. Exporte und Werksöffnungen sind oft komplementäre statt konkurrierende Strategien der Unternehmen. Die Befragung zu Auslandsinvestitionen des DIHK (2005b) zeigt, dass Unternehmen mit günstiger Lagebeurteilung sowohl für ihre inländischen wie für ihre ausländischen Standorte per saldo höhere Investitionen planen. Der Produktionsverbund aus einer arbeitsintensiven Fertigung in den Beitrittsländern und einem humankapitalintensiven Werk (Unternehmensführung, FuE, anspruchsvolle Produktion) in Deutschland fördert die Markterschließung und bringt die notwendige Kosteneffizienz, um im Wettbewerb bestehen zu können. Oft sichert der ausländische Standort damit Arbeitsplätze in Deutschland. Gerade 2 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, aufgrund der Erweiterung in größerem Umfang inländische Arbeitsplätze abgebaut zu haben.

Die Daten und Befragungsergebnisse zeigen, dass der Mittelstand die Herausforderungen durch die EU-Osterweiterung und die Globalisierung angenommen hat und sich im Inland wie auf den Zukunftsmärkten gegen die neue Konkurrenz behauptet. Die Politik sollte daher alle Maßnahmen vermeiden, die einer schnellen Integration der Beitrittsländer in den EU-Binnenmarkt Steine in den Weg legen. Gleichzeitig darf nicht übersehen werden, dass das Kostenmotiv eine dominie-

### Gründe für Auslandsverlagerungen

Tabelle 6

Anteil der Verlagerungen, in denen ... eine Rolle spielten, in Prozent	Beschäftigte		
	20 bis 99	100 bis 499	500 und mehr
Kosten der Produktionsfaktoren (Personal, Material, Kapital usw.)	85,7	84,0	85,3
Markterschließung	35,1	44,9	59,4
Flexibilität, Lieferfähigkeit	37,6	34,8	38,8
Kapazitätsengpässe	28,2	29,8	26,7
Steuern, Abgaben, Subventionen	29,3	25,1	34,3
Nähe zu Großkunden	17,2	28,9	37,2

390 antwortende Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, die 2001 bis 2003 Produktion ins Ausland verlagert haben; Mehrfachnennungen möglich;  
Quelle: Kinkel et al., 2004

rende Rolle für Verlagerungen spielt. Auch Mittelständler suchen zunehmend günstigere Produktionsstandorte östlich von Oder und Neiße, sodass der Druck auf die Politik zunimmt, in Deutschland für konkurrenzfähige Bedingungen bei der Unternehmensbesteuerung, den Lohnnebenkosten und der Regulierung des Arbeitsmarktes Sorge zu tragen.

## 8 Der Mittelstand in Europa

### 8.1 Die Bedeutung des Mittelstands in Europa

Die Abgrenzung der KMU in der EU ist bereits in Kapitel 2 thematisiert worden. Entscheidend sind die Größengrenzen von 250 Beschäftigten und 50 Millionen Euro beim Umsatz. Doch nicht nur Deutschland verwendet intern eine andere Beschäftigtengrenze. Auch Frankreich, Italien und Portugal zählen Unternehmen, die weniger als 500 Beschäftigte aufweisen, zum Mittelstand; ebenso die Vereinigten Staaten. Schweden zieht die Grenze schon bei 200 Beschäftigten; die Niederlande und Dänemark sogar bei 100. Belgien, Irland, Österreich und das Vereinigte Königreich folgen hingegen der EU-Definition (Krämer, 2003, 10). Für internationale Vergleiche der Stärke des Mittelstands sollte eine einheitliche Beschäftigtenobergrenze gewählt werden. In Tabelle 7 sind die Unternehmenszahlen der EU-Mitglieder und ihre Verteilung auf die Größenklassen in EU-Abgrenzung wiedergegeben. Insgesamt gibt es in der EU rund 27 Millionen Unternehmen, von denen etwa 90 Prozent Mikrounternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten sind. Dem Kernbereich des Mittelstands mit zehn bis 249 Beschäftigten sind mehr als 2,6 Millionen Unternehmen zuzurechnen, während weniger als 100.000 Unternehmen 250 oder mehr Beschäftigte zählen. Von den knapp 190 Millionen Erwerbstätigen der EU-25 arbeitet ein Drittel in Großunternehmen, 29 Prozent finden in Mikrounternehmen Beschäftigung. Mit 37,5 Prozent entfällt der größte Beschäftigtenanteil auf den Mittelstand mit zehn bis 249 Mitarbeitern.

### 8.2 Europäische Mittelstandspolitik

Betrachtet man die Geschichte der Europäischen Union, die aus der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft für Kohle und Stahl entstanden ist, so kann es nicht verwundern, dass der Mittelstand lange Zeit kaum Berücksichtigung in der

## Unternehmen in Europa nach Größenklassen<sup>1</sup>

Tabelle 7

Anteile in Prozent

	Anzahl der Unternehmen	Mikro (1–9)	Klein (10–49)	Mittel (50–249)	Groß (250 u. mehr)
Belgien	686.857	92,1	6,7	1,0	0,2
Dänemark	258.716	79,7	16,4	3,2	0,7
Deutschland	3.399.000	91,4	6,9	1,4	0,3
Estland	29.465	78,5	17,8	3,3	0,5
Finnland	210.000	90,2	8,1	1,5	0,2
Frankreich	2.540.000	92,1	6,7	1,1	0,2
Griechenland	800.000	97,0	2,6	0,4	0,1
Irland	100.000	84,7	12,3	2,7	0,4
Italien	4.083.966	94,9	4,5	0,5	0,1
Lettland	36.032	76,9	18,9	3,7	0,5
Litauen	57.621	81,5	14,9	3,2	0,4
Niederlande	692.960	91,3	7,3	1,1	0,3
Österreich	299.899	83,2	14,2	2,2	0,4
Polen	3.442.317	96,4	3,0	0,5	0,1
Portugal	685.000	93,0	5,9	1,0	0,1
Schweden	816.847	93,3	5,6	1,0	0,2
Slowakei	379.273	96,8	2,6	0,5	0,1
Slowenien	141.374	93,4	5,0	1,2	0,3
Spanien	2.942.583	93,0	6,2	0,7	0,1
Tschechien	741.762	94,6	4,4	0,9	0,2
Ungarn	860.000	96,6	2,6	0,7	0,1
Vereinigtes Königreich	3.800.400	85,5	12,2	1,9	0,4

<sup>1</sup> Stand 2000 bis 2004; nur Länder mit verfügbaren Daten; Abweichungen durch unterschiedliche Abschneidegrenzen bei Kleinstbetrieben; Quellen: Eurostat; Statistische Ämter der EU-Länder; eigene Berechnungen

gemeinschaftlichen Politik fand. In der EG verschob sich der Schwerpunkt stärker zur Landwirtschaftspolitik; zeitweise machten die Agrarhilfen mehr als 60 Prozent des EG-Haushalts aus. Erst in den neunziger Jahren wurde die Diskrepanz zwischen dem großindustriellen und agrarischen Ansatz der gemeinsamen Politik und dem Schwerpunkt der Ökonomien der Mitgliedsländer, der bei den mittelständischen Unternehmen liegt, erkannt. Die EU begann, eine europäische KMU-Politik zu

entwickeln. Im Jahr 2000 wurde die „Europäische Charta für Kleinunternehmen“ verabschiedet, doch der darin enthaltene Grundsatz „Think small first“ blieb zunächst nur ein Schlagwort. Während einerseits ein Programm für Unternehmen und Entrepreneurship entwickelt und das Augenmerk der Generaldirektion für Industrie und Unternehmen etwas stärker auf den Mittelstand gerichtet wurde, entstanden gleichzeitig neue Vorgaben im Umwelt- und Sozialbereich, die in ihrer Komplexität für KMU nur schwer umsetzbar sind. Das Dokument „European SMEs and social and environmental responsibility“ (European Commission, 2002) gibt einen exemplarischen Überblick zu den überzogenen Erwartungen an die Möglichkeiten mittelständischer Firmen, außerhalb ihres Kerngeschäfts zahlreiche weitere gesellschaftliche Aufgaben übernehmen zu können.

Die Probleme der EU, den Mittelstand angemessen zu berücksichtigen, zeigen sich auch in der Innovationspolitik der Gemeinschaft. Im Rahmen der Lissabon-Agenda wurde mit 3 Prozent ein ehrgeiziges Ziel für den Anteil der FuE-Ausgaben am Bruttoinlandsprodukt definiert. Der europäische Durchschnittswert stagniert seit einigen Jahren jedoch bei 1,9 Prozent; nur Finnland und Schweden übertreffen den Zielwert. Deutschland liegt mit 2,5 Prozent an dritter Stelle, aber hinter Japan und den USA. Die Innovationspolitik der EU besteht maßgeblich in ihren Forschungsrahmenprogrammen (FRP); derzeit ist das 6. FRP (2002 bis 2006) in seiner Endphase. Spezifische Mittelstandshilfen spielten dort mit nur 430 Millionen Euro (von rund 17,5 Milliarden Euro) eine untergeordnete Rolle. Aus den elf Milliarden Euro, die für sieben thematische Felder reserviert sind, sollten Mittelständler zusätzlich mit 15 Prozent des Volumens bedacht werden. Doch diese Vorgabe wird angesichts der komplizierten Antragsverfahren und Vorgaben bezüglich internationaler Partner nicht eingehalten. Derzeit laufen die Planungen für das 7. FRP für die Periode bis 2013. Gefordert werden angesichts der bisherigen Erfahrungen eine Stärkung der mittelstandsorientierten Unterprogramme, einfachere Anmeldeverfahren für Gemeinschaftsforschung und Kooperationen sowie erleichterte Teilnahmebedingungen für KMU in den thematischen Feldern, um die Innovationspotenziale des Mittelstands verstärkt zur Überwindung der europäischen Stagnation zu nutzen. Ein Vorbild könnten die Strukturfonds sein, die generell Präferenzen für KMU enthalten. Allerdings können die Strukturmittel nur in den weniger entwickelten EU-Regionen in Anspruch genommen werden, und auch hier wird die Komplexität der Antragsverfahren kritisiert.

In der Lissabon-Agenda vereinbarten die europäischen Staats- und Regierungschefs bereits 1999, Europa bis 2010 zum dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu entwickeln. Wachstumshemmnisse sollten beseitigt und die Innovationskraft der Wirtschaft gestärkt werden. Die Agenda enthielt eine

explizite mittelstandspolitische Dimension, da die ehrgeizigen Ziele ohne eine breite Beteiligung von KMU unerreichbar waren. Zur Halbzeit des Lissabon-Prozesses ist aber Ernüchterung eingetreten. Der angestrebte Innovations- und Wachstumsschub hat sich als Illusion erwiesen, stattdessen ist die EU international zurückgefallen. Besonders die großen kontinentaleuropäischen Volkswirtschaften ziehen den EU-Durchschnitt nach unten. Obwohl dort hausgemachte Probleme im Vordergrund stehen, hat auch die EU-Politik zur Stagnation beigetragen. Dies belegt der Bericht der Expertengruppe unter Leitung von Wim Kok (2004). Die Lissabon-Agenda ist zu einer allgemeinen politischen Wunschliste ohne klare Zielrichtung auf Wachstumsfaktoren wie Innovation und Abbau von Beschäftigungshemmnissen verwässert worden, während Regulierung und Bürokratiedichte weiter zugenommen haben. Jüngste Beispiele hierfür sind die europäischen Richtlinien zur Antidiskriminierung und die geplante Chemikalienverordnung REACH. Es besteht aber die Hoffnung, dass angesichts des Versagens in der Umsetzung der Lissabon-Agenda die Folgen der europäischen Gesetzgebung auf die Wirtschaft zukünftig besser kontrolliert werden, wie es im Aktionsplan „Bessere Regulierung“ von 2003 vorgesehen ist. Industriekommissar Günter Verheugen hat diesem Punkt Priorität eingeräumt. Ende 2001 wurde von der Kommission ein KMU-Beauftragter ernannt, der die Belange des Mittelstands in den verschiedenen Politikbereichen der EU stärker zur Geltung bringen soll.

## 9 Zusammenfassung

Obwohl die deutsche Wirtschaft mittelständisch geprägt ist und die rund 3,3 Millionen kleinen und mittleren Unternehmen fast acht von zehn Arbeitsplätzen im Lande anbieten, besitzt die Mittelstandspolitik bislang keinen hohen Stellenwert. Aufgrund des großen Einflusses diverser Politikbereiche auf die Entwicklung des Mittelstands lassen sich aber essenzielle Anforderungen an eine mittelstandsfreundliche Politik formulieren:

- Nahezu alle Unternehmen in Deutschland sind klein oder mittelständisch. Eine gute Wirtschaftspolitik für Unternehmen ist daher zugleich auch eine gute Mittelstandspolitik.
- Die Bürokratiedichte in Deutschland hat ein die Wirtschaft strangulierendes Ausmaß erreicht. Gerade KMU leiden bei der Erfüllung staatlicher Auflagen



unter extremen Kosten, die oft größenunabhängig anfallen. Ein durchgreifender Abbau der Bürokratie ist Teil einer guten Mittelstandspolitik.

- Nach dem internationalen Arbeitsmarktregulierungs-Benchmarking der OECD liegt Deutschland an der Spitze der Industrieländer – was Auflagen betrifft, die Arbeitsplätze verhindern. KMU ohne juristische Abteilungen sind von der Arbeitsmarktregulierung besonders betroffen. Eine Deregulierung des Arbeitsmarktes hilft deshalb nicht nur beim Abbau der Arbeitslosigkeit, sondern auch direkt dem Mittelstand.
- Die Öffnung staatlicher Monopolmärkte schafft neue Betätigungsfelder für den Mittelstand. In jüngster Zeit stockt aber die Liberalisierung in vielen Bereichen der so genannten Daseinsvorsorge. Hier muss die Marktöffnung bei Einhaltung fairer Zugangsbedingungen für KMU konsequent vorangetrieben werden.
- In der Einkommen-, Gewerbe- und Erbschaftsteuer steht der große Wurf, der den Mittelstand spürbar entlastet, weiterhin aus. Die Besteuerung der Unternehmen ist zu vereinfachen und international konkurrenzfähig zu gestalten. Die Gewerbesteuer mit ihrem komplizierten Anrechnungsverfahren für Personenernehmen sollte abgeschafft werden. Damit eine Verringerung der Unternehmensbesteuerung sich auch für diese Zielgruppe auswirkt, bieten sich ein Optionsrecht oder eine duale Einkommensteuer an.
- Eine spezifische Mittelstandsförderung ist ordnungspolitisch als Nachteilsausgleich für größenbedingte Benachteiligungen zu rechtfertigen. Die Förderprogramme sollten weiter gestrafft und auf möglichst wenige Instrumente konzentriert werden.
- Innovationen sind zu erleichtern, da der Mittelstand in Deutschland unterdurchschnittlich an den FuE-Aktivitäten des Unternehmenssektors beteiligt ist. Aufgrund der positiven externen Effekte lässt sich im Innovationsbereich eine Förderpolitik begründen. Zur Verbesserung der Rahmenbedingungen können Prämien für Auftragsforschung oder eine steuerliche Begünstigung von FuE-Investitionen beitragen.
- Die Entwicklung des Humankapitals ist vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung entscheidend für die Zukunft des Mittelstands. Öffentliche und private Bildungsanstrengungen müssen verstärkt werden, damit die Unternehmen zukünftig ihren Bedarf an qualifiziertem Personal decken können. Studiengebühren verbessern Wettbewerb und Lenkung im tertiären Bildungsbereich. Die Unternehmen müssen für die Bedeutung der Personalentwicklung und Weiterbildung sensibilisiert werden.
- Die europäische Mittelstandspolitik muss noch stärker auf die Belange des Mittelstands ausgerichtet werden. Den Worten der letzten Jahre, dass die

Belange der KMU in der EU-Gesetzgebung berücksichtigt werden sollen, müssen jetzt auch Taten folgen. Hierbei kann die Bundesregierung frühzeitig die Erarbeitung einschlägiger EU-Richtlinien beeinflussen.

Dies sind neun Kernpunkte zur Verbesserung der Rahmenbedingungen, bei denen eine neu gewählte Bundesregierung Akzente setzen muss. Auch wenn in der vorliegenden IW-Position nicht näher auf die Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik eingegangen werden konnte, so darf ihre hohe Bedeutung für den Mittelstand nicht verkannt werden. 86 Prozent der Unternehmen nannten in der Mittelstandsumfrage von Ernst & Young (2005) die Höhe des „zweiten Lohns“ – also der Lohnnebenkosten – als Hauptproblem für ihre Wettbewerbsfähigkeit und als größtes Einstellungshemmnis. Der Abgabenkeil durch die Sozialversicherungsbeiträge zählt zu den entscheidenden Beschäftigungshürden. Damit der Mittelstand wieder seine Funktion als Jobmotor wahrnehmen kann, müssen als zehnter Punkt die hohen Lohnnebenkosten reduziert werden. Mehr Effizienz und Leistungsbeschränkungen auf der Ausgabenseite sowie mehr Eigenvorsorge der Versicherten und eine Verlagerung von direkten Steuern und Abgaben hin zu den indirekten Steuern sind Bausteine zur Erreichung dieses Ziels (IW Köln, 2005d, 93 f.).

## Literatur

**Arbeitsgemeinschaft Mittelstand** (BVR / BGA / DEHOGA / DSGVO / HDE / ZDH / ZGV), 2005, Jahresmittelstandsbericht 2005, Berlin

**BDI** – Bundesverband der Deutschen Industrie, 2004, Innovationspolitik für den Mittelstand, URL: [http://www.bdi-online.de/de/fachabteilungen/start\\_mittelstandspolitik.htm](http://www.bdi-online.de/de/fachabteilungen/start_mittelstandspolitik.htm) [Stand: 2005-06-13]

**BDI** – Bundesverband der Deutschen Industrie, 2005, Sicherung der Unternehmensnachfolge, in: Steuerpolitik kompakt, Mai/Juni, URL: <http://www.bdi-online.de/steuerpolitik> [Stand: 2005-05-26]

**BDI / Ernst & Young** (Hrsg.), 2003, Der industrielle Mittelstand – ein Erfolgsmodell, Berlin

**BDI / VCI** – Verband der Chemischen Industrie (Hrsg.), 2004, Die Steuerbelastung der Unternehmen in Deutschland, Berlin/Frankfurt am Main

**BMWA** – Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2004, Wirtschaftsbericht 2004: Zukunftsfaktor Innovationen, Berlin

**BMWA / BMBF** – Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2004, Innovationen und Zukunftstechnologien im Mittelstand – High-Tech Masterplan, Berlin

**Bundesregierung**, 2005a, Entwurf eines Gesetzes zur Sicherung der Unternehmensnachfolge, Berlin

**Bundesregierung**, 2005b, Initiative Bürokratieabbau – 2. Zwischenbericht, URL: [http://www.staat-modern.de/Anlage/original\\_815330/2.-Zwischenbericht.pdf](http://www.staat-modern.de/Anlage/original_815330/2.-Zwischenbericht.pdf) [Stand: 2005-06-02]

**Cohen, Wesley / Klepper, Steven**, 1996, A reprise of size and R&D, *Economic Journal*, 106, S. 925–951

**DIHK** – Deutscher Industrie- und Handelskammertag, 2005a, 100 Vorschläge für mehr Wachstum in Deutschland, Berlin

**DIHK**, 2005b, Investitionen im Ausland, Ergebnisse einer DIHK-Umfrage im Frühjahr 2005, Berlin

**DSGV** – Deutscher Sparkassen- und Giroverband, 2005, Diagnose Mittelstand 2005, Berlin

**Ernst & Young**, 2005, Mittelstandsbarometer 2005, URL: [http://www.ey.com/global/download.nsf/Germany/Studie\\_Mittelstandsbarometer\\_2005/\\$file/Studie\\_Mittelstandsbarometer\\_2005.pdf](http://www.ey.com/global/download.nsf/Germany/Studie_Mittelstandsbarometer_2005/$file/Studie_Mittelstandsbarometer_2005.pdf) [Stand: 2005-06-22]

**Europäische Kommission**, 2003, Empfehlung der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen, Amtsblatt L 124/36, 2003/361/EG, Brüssel

**European Commission**, 2002, European SMEs and social and environmental responsibility, Observatory of European SMEs, 4, Brüssel

**European Commission**, 2005a, E-Europe: Online Availability of Public Services: How is Europe Progressing?, Directorate General for Information and Media, URL: [http://europa.eu.int/information\\_society/eeurope/2005/doc/all\\_about/online\\_availability\\_public\\_services\\_5th\\_measurement\\_fv4.pdf](http://europa.eu.int/information_society/eeurope/2005/doc/all_about/online_availability_public_services_5th_measurement_fv4.pdf) [Stand: 2005-06-06]

**European Commission**, 2005b, The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises, Commission Staff Working Paper, URL: [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/promoting\\_entrepreneurship/doc/sec\\_2005\\_170\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/promoting_entrepreneurship/doc/sec_2005_170_en.pdf) [Stand: 2005-06-09]

**Ganz, Walter**, 2002, Personal- und Organisationsentwicklung heute, Stuttgart

**Harhoff, Dietmar**, 2004, Innovationsbarrieren im Mittelstand und bei technologieorientierten Gründungen, Vortrag vor der AG Bildung und Forschung der CDU-CSU Fraktion, 21. September 2004, Deutscher Bundestag

**Heger, Diana**, 2005, Technologie- und wissensintensive Unternehmensgründungen wieder im Aufwind – Spitzentechnik weiter im Minus, in: ZEW Gründungsreport 5, Nr. 1, S. 1–2

**IfM Bonn** – Institut für Mittelstandsforschung Bonn, 2004, Bürokratiekosten kleiner und mittlerer Unternehmen, Gutachten im Auftrag des BMWA, Bonn

**IfM Bonn**, 2005, IfM Bonn berechnet die Statistik der Unternehmensnachfolgen neu, URL: <http://www.ifm-bonn.org/ergebnis/106nf-3.htm> [Stand: 2005-05-27]

**IW Köln** – Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), 2005a, Standort Deutschland: Ein internationaler Vergleich, Köln

**IW Köln** (Hrsg.), 2005b, Personalmanagement: Mittelstand gerät in Zugzwang, in: Argumente zu Unternehmensfragen, 7/2005, Köln

**IW Köln** (Hrsg.), 2005c, EU-Osterweiterung: Halb so wild, in: iwD – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, 31. Jg., Nr. 20, S. 2

**IW Köln** (Hrsg.), 2005d, Vision Deutschland: Der Wohlstand hat Zukunft, Köln

**KfW Bankengruppe**, 2004, Unternehmensfinanzierung: Noch kein Grund zur Entwarnung, Auswertung der Unternehmensbefragung 2003/2004, in Zusammenarbeit mit 18 Verbänden, Frankfurt am Main

**KfW Bankengruppe**, 2005a, Das Geschäftsklima im deutschen Beteiligungskapitalmarkt. Entwicklung und Einflussfaktoren, Frankfurt am Main

**KfW Bankengruppe**, 2005b, Geschäftsbericht 2004, Frankfurt am Main

**KfW Bankengruppe / Creditreform / IfM Bonn / ZEW / RWI**, 2005, Mittelstandsmonitor 2005, Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main

**Kinkel**, Steffen / **Lay**, Gunter / **Maloca**, Spomenka, 2004, Produktionsverlagerungen ins Ausland und Rückverlagerungen, Ergebnisse aus der Erhebung „Innovationen in der Produktion“ des Fraunhofer-Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung, Karlsruhe

**Kok**, Wim et al., 2004, Die Herausforderungen annehmen. Die Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung, Bericht der hochrangigen Sachverständigengruppe unter Leitung von Wim Kok, Brüssel

**Krämer**, Werner, 2003, Mittelstandsökonomik, München

**Kroker**, Rolf / **Lichtblau**, Karl / **Röhl**, Klaus-Heiner, 2004, Abbau von Bürokratie in Deutschland: Mehr als die Abschaffung von Einzelschriften, IW-Analysen, Nr. 3, Köln

**Lichtblau**, Karl / **Röhl**, Klaus-Heiner, 2004, Rating: Was kommt auf die Unternehmen zu?, IW-Analysen, Nr. 4, Köln

**OECD** – Organisation for Economic Co-Operation and Development, 2004a, Bildung auf einen Blick, Paris

**OECD**, 2004b, Employment Outlook 2004, Paris

**Röhl**, Klaus-Heiner, 2001, Die sächsischen Agglomerationsräume – Innovations- und Wachstumspole für die regionale Wirtschaftsentwicklung?, ifo Dresden Studien, Nr. 32, München

**Röhl**, Klaus-Heiner, 2002, Regionalförderung in Deutschland: Was hat der ostdeutsche Mittelstand davon?, in: iw-trends, 29. Jg., Nr. 3, S. 34–40

**Röhl**, Klaus-Heiner, 2005, Sunset Legislation. Befristungen als Antwort auf Gesetzesflut, veraltete Institutionen und Überregulierung, unveröffentlichtes Arbeitspapier

**Savelberg Schmidt & Company**, 2003, Wer hält die Bank? Anforderungen und Angebot im Corporate Finance für den Mittelstand, Köln

**Schumpeter**, Joseph, 1987, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung – Eine Untersuchung über Unternehmengewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus (1. Auflage 1911), Berlin

**Schumpeter**, Joseph, 1993, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie (1. deutsche Auflage 1950), Tübingen/Basel

**Stifterverband** für die deutsche Wissenschaft (Hrsg.), 2004, FuE-Datenreport 03/04, Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft, Essen

## Kurzdarstellung

Trotz der unumstrittenen Bedeutung des Mittelstands, der in 99 Prozent aller Unternehmen gut drei Viertel der Arbeitsplätze in Deutschland stellt, führt die Mittelstandspolitik eher ein Schattendasein. Da sich im Mittelstand das Gros der Unternehmen befindet, besteht ein hoher Einfluss diverser Politikbereiche auf seine Entwicklung. Gefragt ist jedoch weniger eine politische Sonderrolle für den Mittelstand als vielmehr eine gute Wirtschaftspolitik, die kein Unternehmen aufgrund seiner Größe benachteiligt. Staatliche Bürokratie und Überregulierung schaffen Barrieren gegen Wachstum und Arbeitsplätze. Auch die Steuergesetzgebung besitzt einen großen Einfluss auf die Situation mittelständischer Unternehmen, die in den meisten Fällen keine juristischen Abteilungen haben, die sich mit der möglichst reibungslosen Einhaltung der vielen Bestimmungen befassen können. Gleichzeitig fehlen ihnen oft die notwendigen Mittel, um Investitionen und Innovationen durchzuführen. Die vorliegende IW-Position formuliert Anforderungen an eine Politik, die dem Mittelstand neue Freiräume verschafft und die Basis für mehr Wachstum und Beschäftigung legt.

## Abstract

Despite the undisputed importance of small and medium-sized enterprises (SMEs), which represent 99 percent of all companies and provide over three quarters of all jobs in Germany, SME policy has been relatively neglected. Since SMEs constitute the bulk of all companies, a variety of policy areas have an influence on their development. However, what is required in this respect is not a special policy role for SMEs but a good overall economic policy which puts neither small and medium-sized nor large enterprises at a disadvantage. Government bureaucracy and excessive regulation create barriers to growth and employment. Tax legislation also has a considerable bearing on the situation of SMEs, which in most cases have no dedicated legal department capable of working out how compliance with the many regulations can be achieved with the least disturbance to their main business. At the same time, SMEs often lack the means to invest and innovate. This paper calls for a policy which will give SMEs more freedom and establish a basis for more growth and employment.

## Der Autor

**Klaus-Heiner Röhl**, Dr. rer. pol., geboren 1968 in Buchholz i. d. Nordheide; Studium der Volkswirtschaftslehre in Kiel; 1994 Promotionsstipendium des Freistaates Sachsen; 1998 bis 2001 wissenschaftlicher Mitarbeiter im Institut für Wirtschaft und Verkehr der TU Dresden; 2001 bis 2002 im ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Niederlassung Dresden; seit März 2002 im Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hauptstadtbüro Berlin), Arbeitsbereich Mittelstands- und Strukturpolitik.

