



IW-Policy Paper 4/2018

Mid Caps: der große Mittelstand

Die Wirtschaftspolitik berücksichtigt die Relevanz der Mid Caps nicht ausreichend
Klaus-Heiner Röhl

Köln, 23.02.2018

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	2
1 Einleitung	3
2 Definition und Abgrenzung mittelgroßer Unternehmen: die Mid Caps	3
3 Entwicklung der Mid Caps seit 2003	6
4 Sektorale Verteilung der Mid Caps	10
5 Umsatzproduktivität nach Größenklasse und Branche	11
6 Internationale Aktivitäten	13
7 Forschung und Entwicklung sowie Innovationsaktivitäten	15
8 Wirtschaftspolitische Empfehlungen	17
Abstract	20
Tabellenverzeichnis	21
Abbildungsverzeichnis	21
Literatur	22

JEL-Klassifikation:

L11 - Produktion; Verteilung nach Unternehmensgröße

L16 – Industriestruktur und Strukturwandel

L53 - Unternehmenspolitik

Zusammenfassung

Die Struktur der deutschen Unternehmenslandschaft wird durch die von der Europäischen Union (EU) vorgegebene strikte Trennung zwischen kleinen und mittleren Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten einerseits und Großunternehmen andererseits nur schlecht wiedergegeben. Denn die deutsche Wirtschaft ist stark durch größere Mittelständler – so genannte Mid Caps – geprägt, die mit mehreren hundert oder sogar über 1.000 Mitarbeitern typisch mittelständische Strukturen aufweisen. Hierzu zählen größere Familienunternehmen wie auch kleinere Kapitalgesellschaften. Viele von ihnen sind international agierende Hidden Champions mit starken Exportaktivitäten, die durch zielgerichtete Innovationen führend in ihrem Marktsegment sind. In diesem Policy Paper sollen daher Strukturen und Potenziale des größeren Mittelstands bis zu einer Schwelle von 3.000 Mitarbeitern in Deutschland näher untersucht werden.

Seit 2003 ist die Anzahl der Mid Caps ebenso wie ihre Beschäftigtenzahl jeweils um mehr als ein Drittel angestiegen. Hierzu hat auch ihre starke Präsenz auf Auslandsmärkten innerhalb und außerhalb Europas beigetragen. Doch es gibt auch Risiken für die zentrale Position, die sich Mid Caps und große Familienunternehmen im deutschen Wirtschaftssektor erarbeitet haben: Zwar ist ihr Forschungs- und Entwicklungsleistung beträchtlich, doch die Anzahl innovierender Unternehmen ist insgesamt rückläufig. Ohne kontinuierliche Innovationen werden jedoch die Herausforderungen der Digitalisierung und Globalisierung zukünftig nicht zu meistern sein. Die Studie schließt daher mit Empfehlungen, wie die Wirtschaftspolitik auf die große Bedeutung des größeren Mittelstands angemessen reagieren und vor allem die noch bestehenden Defizite etwa im Forschungs- und Entwicklungsbereich reduzieren kann. Besonders wichtig sind eine steuerliche Forschungsförderung auch für das Mid Cap-Segment und ein wirkungsvoller „Bürokratie-TÜV“ durch Berücksichtigung der Mid Caps im KMU-Test sowie im Mittelstandsmonitor für nationale und europäische Gesetzesvorhaben.

1 Einleitung

Der größere Mittelstand führt in Deutschland statistisch wie auch wirtschaftspolitisch ein Schattendasein, da er nicht gesondert erfasst und berücksichtigt wird. Die fehlende Berücksichtigung in der Politik kann sich angesichts der großen ökonomischen Bedeutung nachteilig auswirken, wie nachfolgend – unter anderem anhand der Ausgestaltung der Forschungs- und Innovationspolitik – dargelegt wird. In diesem Policy Paper wird deshalb der „große Mittelstand“ – abgegrenzt als Mid-Cap-Unternehmen mit 250 bis unter 3.000 Beschäftigten – in seiner Entwicklung und Bedeutung für die deutsche Wirtschaft untersucht. Die Europäische Union zieht in ihrer Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik eine klare Trennlinie für den Unternehmensbestand zwischen kleinen und mittleren Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten auf der einen und Großunternehmen, die der EU-Definition zufolge alle größeren Einheiten umfassen, auf der anderen Seite. Die deutsche Wirtschaft, und hier speziell die Industrie, ist demgegenüber aber gerade durch größere Mittelständler charakterisiert: Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern, die aber trotzdem ganz überwiegend eine mittelständische Struktur aufweisen, indem sie durch die Einheit von Eigentum und Leitung gekennzeichnet sind sowie in ihren finanziellen und managementbezogenen Ressourcen nicht mit wirklichen Großunternehmen vergleichbar sind. Datengrundlage der Untersuchung bildet das Unternehmensregister des Statistischen Bundesamtes (2017a), das seit seinem Aufbau im Jahr 2003 erstmals einen vollständigen Überblick über die deutsche Unternehmenslandschaft erlaubt.

Das folgende Kapitel bietet eine Definition der Mid Caps, indem eine Abgrenzung zu den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und zu den Großunternehmen vorgenommen wird. Nach einer Analyse der Entwicklung und der aktuellen wirtschaftlichen Struktur der Unternehmen mit 250 bis unter 3.000 Mitarbeitern schließt das Paper mit wirtschaftspolitischen Empfehlungen zur Stärkung des größeren Mittelstands.

2 Definition und Abgrenzung mittelgroßer Unternehmen: die Mid Caps

Während die kleinen und mittleren Unternehmen, kurz KMU, in der EU exakt definiert sind – hierbei handelt es sich um Unternehmen, die weniger als 250 Beschäftigte haben und maximal 50 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften oder eine Bilanzsumme von nicht mehr als 43 Millionen Euro aufweisen (European Commission, 2003; vgl. auch Röhl, 2017) –, ist der Begriff „unternehmerischer Mittelstand“ bislang nicht eindeutig abgegrenzt. Unumstritten ist, dass KMU mit maximal 249 Beschäftigten und höchstens 50 Millionen Euro Jahresumsatz auch dem Mittelstand zuzurechnen sind. Zudem werden in Deutschland traditionell Unternehmen als mittelständisch angesehen, die weniger als 500 Mitarbeiter aufweisen (Güntherberg/Kayser, 2004; IfM Bonn, 2016a). Darüber hinaus wird der Mittelstand hierzulande qualitativ definiert, und zwar über die Einheit von Eigentum und Leitung, wie sie insbesondere für Familienunternehmen gegeben ist (IfM Bonn, 2016a).

Die meisten der 3,6 Millionen KMU in Deutschland sind eigentümergeführt und damit den Familienunternehmen zuzurechnen. Einer Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn zufolge sind darüber hinaus allerdings auch 2.900 größere Unternehmen mit 250 oder mehr Beschäftigten familiengeführt oder werden zumindest mehrheitlich von einer Eignerfamilie kontrolliert (IfM Bonn, 2016b; Jonas, 2017). Dies zeigt, wie wenig die enge KMU-Definition der EU zur mittelständischen Wirtschaftsstruktur in Deutschland passt.¹ Da die Abgrenzung des größeren Mittelstands nach der Eignerstruktur oft nur schwer möglich ist – auch kapitalmarktnotierte Unternehmen können eine dominierende Eigentümerfamilie aufweisen – soll in diesem Policy Paper allein zur Abgrenzung des großen Mittelstands das Kriterium der Größe, abgegrenzt nach der Beschäftigtenzahl, Verwendung finden.

Zum größeren Mittelstand zählen zum einen mittelgroße Kapitalgesellschaften, die traditionell als Mid Caps bezeichnet wurden, und zum anderen größere Familienunternehmen. Eine klare oder international kongruente Definition von Mid-Caps existiert allerdings nicht. Ursprünglich wurde diese Bezeichnung für börsennotierte Unternehmen mittlerer Größe verwendet, die nicht zu den „Blue Chips“ – den größten Aktiengesellschaften eines Landes – gehören. Bei einer solchen engen Definition wären dies zum Beispiel für Deutschland die 50 im MDax gelisteten Unternehmen. Die meisten MDax-Mitglieder überschreiten jedoch plausible Beschäftigungs- oder Umsatzgrenzen für den größeren Mittelstand, die oft bei maximal 3.000 Beschäftigte beziehungsweise 500 Millionen Euro Umsatz gezogen werden, und sind klar den Großunternehmen zuzurechnen. In den Vereinigten Staaten wird der Begriff Mid Cap für Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von 2 bis 10 Milliarden US-Dollar verwendet (Ruban et al, 2012), teilweise auch von 1 bis 10 Milliarden US-Dollar (Lazard, 2016, 1). Die EU bezeichnet im Europäischen Fonds für strategische Investitionen (EFSI) Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl von 250 bis unter 500 als Small Mid Caps und jene mit 500 bis unter 3.000 Beschäftigten als Mid Caps (European Parliament and Council, 2015, Chapter 1, Article 2); eine allgemeingültige gemeinschaftliche Mid-Cap-Definition außerhalb des Investitionsfonds gibt es allerdings nicht.

Eine kapitalmarktorientierte Definition der Mid Caps schließt viele größere Familienunternehmen aus, da diese als eigentümergeführte Personengesellschaften oft nicht am Kapitalmarkt agieren. Da es auch von einer Eignerfamilie dominierte Unternehmen gibt, die börsennotiert sind, und zudem über Private Equity finanzierte Firmen eine Zwitterstellung einnehmen (vgl. hierzu auch Demary/Röhl, 2017), ist eine klare Aufteilung der mittelgroßen Unternehmen in kapitalmarktorientierte Gesellschaften und Familienunternehmen oft nicht möglich. Inzwischen hat sich der Begriff Mid Cap deshalb allgemein für mittelgroße Unternehmen eingebürgert, die weder den Konzernen noch den KMU zuzuordnen sind.

Gerade in Deutschland fallen viele mittelständisch strukturierte Unternehmen aus der KMU-Definition heraus – weit mehr als im europäischen Durchschnitt (Röhl, 2017). Damit stellt sich aber die Frage nach einer Abgrenzung zu den Großunternehmen, die oft bei 1.000 oder 2.000 Beschäftigten oder auch bei einer Umsatzschwelle von 500 Millionen Euro angesiedelt wird. In

¹ Eine Überarbeitung der KMU-Definition, die der Bedeutung des größeren Mittelstands Rechnung trägt, wäre deshalb sehr zu begrüßen – sie gilt derzeit allerdings als wenig wahrscheinlich, da die Interessen in den (noch) 28 EU-Mitgliedsstaaten zu unterschiedlich sind.

diesem Policy Paper wird die Definition allein auf die Beschäftigtenzahl bezogen, und wie in der EU-Festlegung für den EFSI werden Unternehmen mit 250 bis unter 3.000 Beschäftigten als Mid Caps bezeichnet.

Abbildung 2-1: Abgrenzung der Mid Caps von KMU und Großunternehmen



KMU sind zusätzlich zur Beschäftigtenzahl in der EU als Unternehmen mit bis zu 50 Millionen Euro Umsatz oder 43 Millionen Euro Bilanzsumme definiert. Großunternehmen: In der EU ab 250 Beschäftigte oder 50 Millionen Euro Umsatz beziehungsweise 43 Millionen Euro Bilanzsumme;

Quelle: Eigene Darstellung

Fokussiert man zunächst auf Mid Caps mit weniger als 1.000 Beschäftigten, so entfielen auf diesen Bereich 2015 11.616 Unternehmen mit 5,3 Millionen Beschäftigten, wie Tabelle 1-1 zeigt. Von diesen Unternehmen gehörten 3.546 oder gut 30 Prozent zum Verarbeitenden Gewerbe. Mit fast 1,6 Millionen Mitarbeitern stellen diese Industriefirmen ebenfalls 30 Prozent der Beschäftigten. Selbst bei Einhaltung der europäischen KMU-Grenze für den Umsatz in Höhe von 50 Millionen Euro gibt es eine erhebliche Anzahl von Unternehmen, die die aktuelle Beschäftigungsschwelle zum Großunternehmen von 250 Mitarbeitern überspringen. 2015 waren dies immerhin 6.452, die mit 250 bis 999 Mitarbeitern unter 50 Millionen Euro Umsatz erzielten. Mit etwa 2.000 Unternehmen entfiel das Gros auf das personalintensive Gesundheits-, Sozial- und Erziehungswesen, aber auch für 842 Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes traf dies zu.

In der nächstgrößeren Klasse der Mid Caps mit 1.000 bis unter 2.000 Beschäftigten geht die Anzahl der Einheiten bereits merklich zurück: Hier gibt es insgesamt 1.691 Unternehmen, davon 430 oder ein Viertel aus dem Verarbeitenden Gewerbe. Mit 592.000 Beschäftigten lag ihr Beschäftigungsanteil bei knapp 26 Prozent – die Industrieunternehmen beider Mid-Cap-Klassen weichen in ihrer durchschnittlichen Größe also kaum von allen Unternehmen der jeweiligen Kategorie ab. Zieht man die Obergrenze wie die EU im EFSI erst bei 3.000 Beschäftigten, so kommen noch einmal 382 Unternehmen hinzu, davon 102 mit 246.000 Beschäftigten aus dem Verarbeitenden Gewerbe.

Tabelle 1-1: Wirtschaftliche Bedeutung von Mid Caps in Deutschland

Nach Mid-Cap Definition, 2015

Mitarbeiterzahl	Anzahl an Unternehmen	Beschäftigte in 1.000	Gesamtumsatz in Milliarden Euro
250-999	11.616	5.307,40	1.236,97
1000-1999	1.691	2.322,27	590,93
2000-2999	382	914,68	212,58
Mid Caps insgesamt	13.689	8.544,35	2.040,49
Unternehmen insgesamt	3.469.039	28.816,08	6.332,56

Quelle: Statistisches Bundesamt, 2017a (Unternehmensregister), eigene Berechnungen

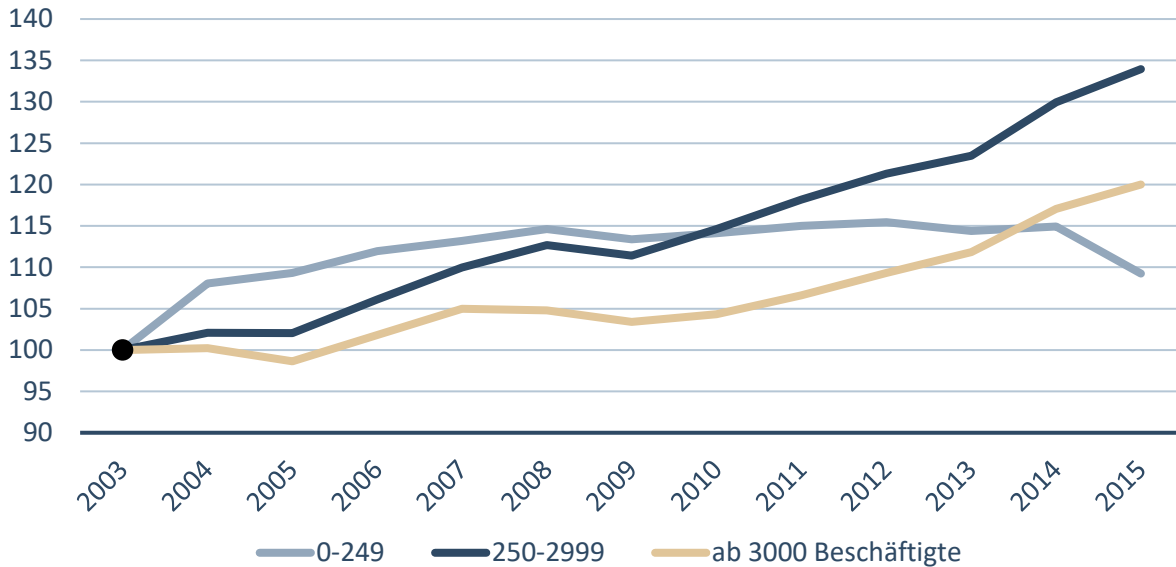
Ein hohes Gewicht kommt den industriellen Mid Caps aber nicht nur innerhalb des größeren deutschen Mittelstands zu, sondern auch bei einer sektorbezogenen Betrachtung innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes: Die 3.976 Unternehmen mit 250 bis unter 2.000 Beschäftigten stellen zwar nur 1,6 Prozent aller Industrieunternehmen – die im Unternehmensregister anders als in der Industrieberichterstattung des Statistischen Bundesamtes auch produzierende Kleinstbetriebe einschließen –, doch mit ihren knapp 2,2 Millionen Mitarbeitern stehen sie für ein Drittel aller Arbeitsplätze im Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland. Zieht man die Obergrenze erst bei 3.000 Beschäftigten, so wächst der Mid-Cap-Anteil der Beschäftigten sogar auf 43 Prozent an. Dadurch wird ersichtlich, dass den großen mittelständischen Unternehmen in der deutschen Wirtschaftsstruktur eine herausragende Bedeutung zukommt.

3 Entwicklung der Mid Caps seit 2003

Der größere Mittelstand hat sich seit dem Jahr der Einführung des Unternehmensregisters vor 15 Jahren ausgesprochen gut entwickelt. Dies zeigt ein Vergleich der Anzahl der Unternehmen in den Größenklassen KMU, Großunternehmen und Mid Caps von 2003 bis 2015 (Abbildung 3-1). Während die Anzahl der Unternehmen im größeren Mittelstand um 34 Prozent auf nunmehr 13.689 Unternehmen angewachsen ist, stieg die der Großunternehmen im gleichen Zeitraum um 20 Prozent und jene der KMU bis 2014 um 15 Prozent. Der scharfe Rückgang der Anzahl der KMU im Jahr 2015 um circa 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr dürfte teilweise auf eine noch unvollständige Erfassung zurückzuführen sein, auch wenn insbesondere die Anzahl der Solo-selbstständigen bereits seit 2012 rückläufig ist (BMAS, 2016).

Abbildung 3-1: Entwicklung der Anzahl der Unternehmen nach Beschäftigten- größenklassen

KMU, Mid Caps, Großunternehmen; 2003 = 100

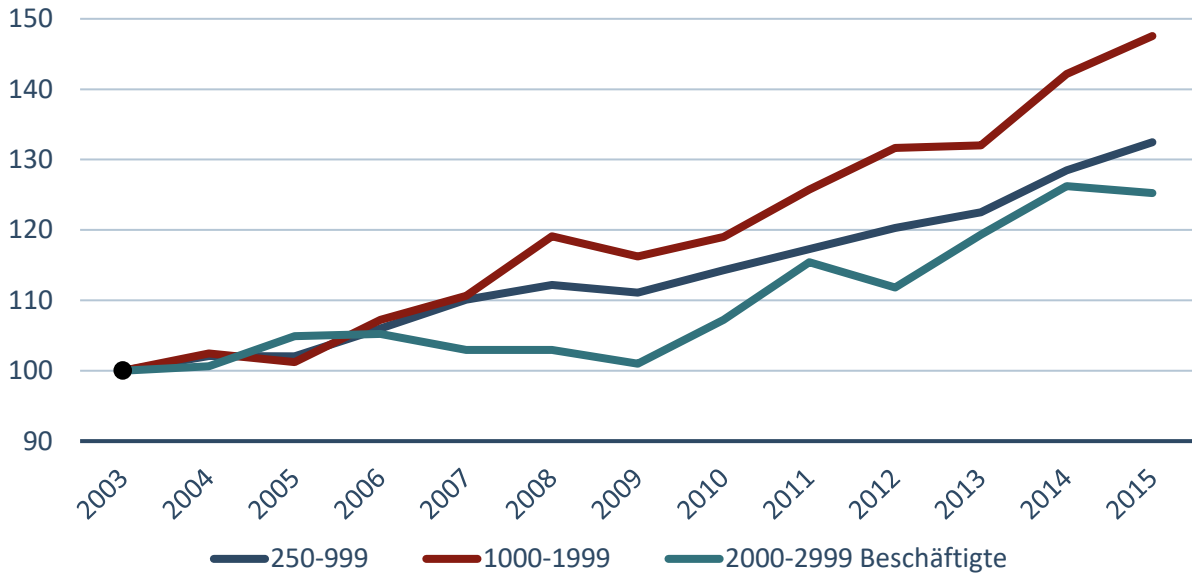


Quelle: Statistisches Bundesamt, 2017a (Unternehmensregister), eigene Berechnungen

Abbildung 3-2 gibt die Entwicklung der Unternehmensanzahl in den drei hier abgegrenzten Mid-Cap-Größenklassen seit 2003 wieder. Alle drei Größenklassen haben zwischen 2003 und 2015 ein erhebliches Wachstum verzeichnen können. Dabei ist die Anzahl der Unternehmen mit 1.000 bis unter 2.000 Beschäftigten mit einer Zunahme von fast 50 Prozent am stärksten gewachsen: In Zahlen ausgedrückt von 1.146 Unternehmen im Jahr 2003 auf nunmehr 1.691 Unternehmen im Jahr 2015. Absolut ist aber auch das Wachstum im Segment der kleineren Mid Caps mit 250 bis unter 1.000 Beschäftigten auffallend. In diesem Bereich sind seit 2003 2.847 neue Unternehmen hinzugekommen, wodurch der Unternehmensbestand auf zuletzt 11.616 angestiegen ist (Statistisches Bundesamt, 2017a).

Abbildung 3-2: Entwicklung der Anzahl der Mid Caps

Nach Beschäftigtengrößenklassen, 2003=100

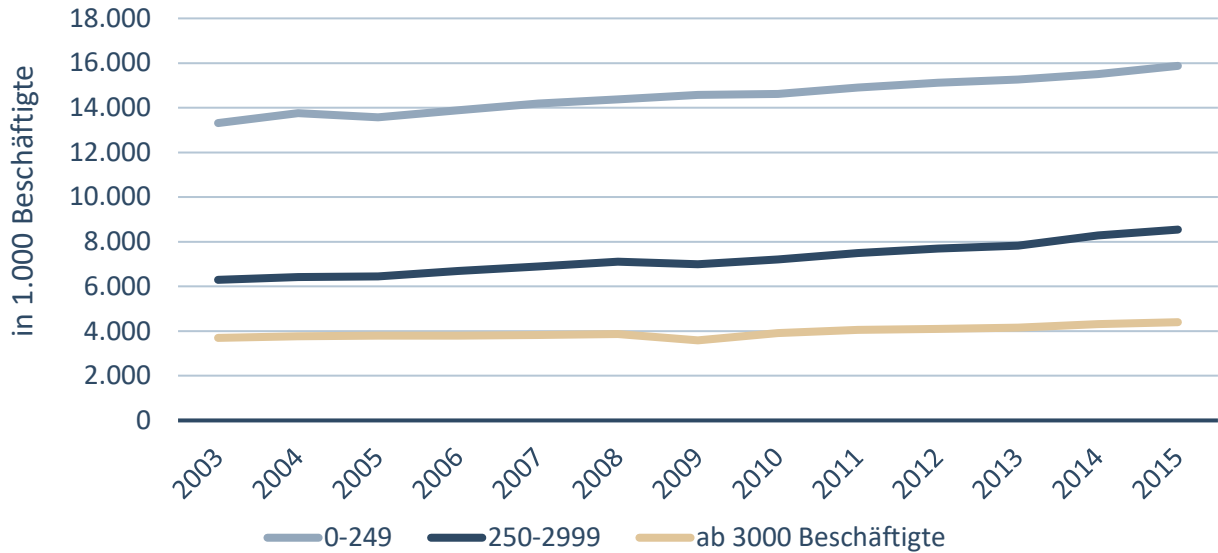


Quelle: Statistisches Bundesamt, 2017a (Unternehmensregister), eigene Berechnungen

Auch die Beschäftigung in den mittelgroßen Unternehmen ist in den vergangenen Jahren kräftig gestiegen. Das Wachstum der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in den Mid Caps stellte mit einem Plus von 36 Prozent seit 2003 die ebenfalls positiven Veränderungen in den KMU und in den Großunternehmen ab 3.000 Beschäftigten mit jeweils 19 Prozent deutlich in den Schatten (Abbildung 3-3). Auffällig ist der Einbruch der Beschäftigtenzahl in den Großunternehmen im Krisenjahr 2009, während die Beschäftigung in den mittelgroßen Unternehmen nur leicht zurückging und in den KMU sogar anstieg. Hier dürften schrumpfungsbedingte „Abstiege“ von Unternehmen in die jeweilige niedrigere Größenklassen eine Rolle gespielt haben.

Abbildung 3-3: Entwicklung der Beschäftigung in KMU, Mid Caps und Großunternehmen

Nach Beschäftigrößenklassen

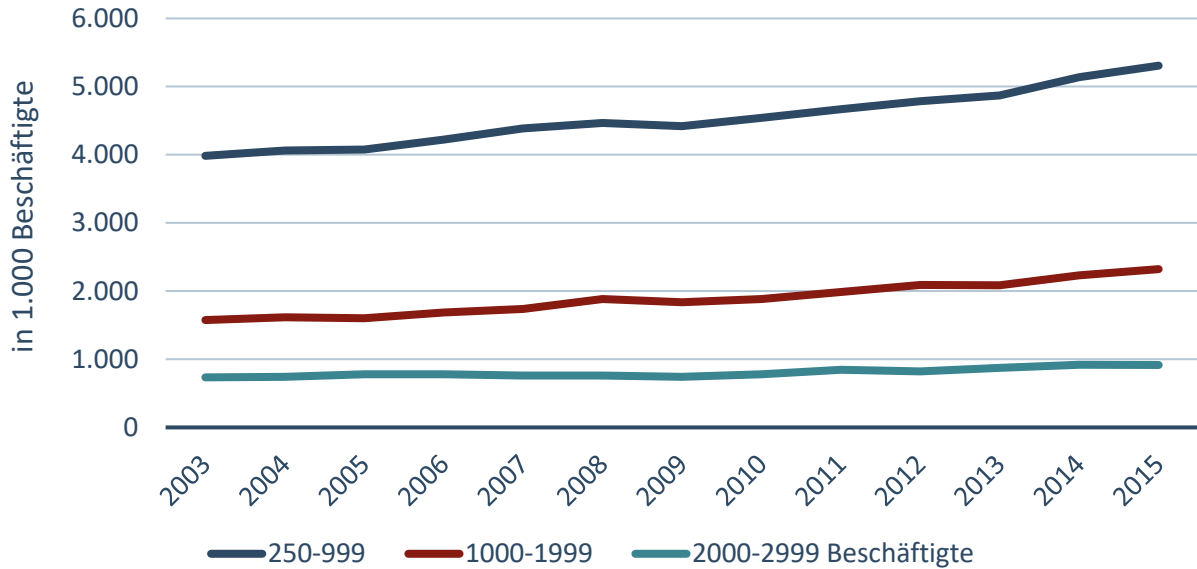


Quelle: Statistisches Bundesamt, 2017a (Unternehmensregister), eigene Berechnungen

Auch innerhalb des Segments der mittelgroßen Unternehmen gab es Unterschiede, wie Abbildung 3-4 zeigt. Seit dem Jahr 2003 nahm die Beschäftigung im Bereich der mittelgroßen Mid Caps mit 1.000 bis unter 2.000 Beschäftigten mit einem Plus von 47 Prozent mit Abstand am stärksten zu. Absolut wiesen die kleinen Mid Caps mit einem Zuwachs um mehr als 1,3 Millionen auf nunmehr 5,3 Millionen Beschäftigte den größten Anstieg auf. Die großen Mid Caps verzeichneten einen Beschäftigungsanstieg von einem Viertel auf 915.000 Mitarbeiter im Jahr 2015. Für alle Unternehmen mit 250 bis unter 3.000 Beschäftigten lag der Anstieg bei 36 Prozent auf zuletzt 8,54 Millionen Mitarbeiter.

Abbildung 3-4: Entwicklung der Beschäftigtenzahl der Mid Caps

Nach Beschäftigtengrößenklassen



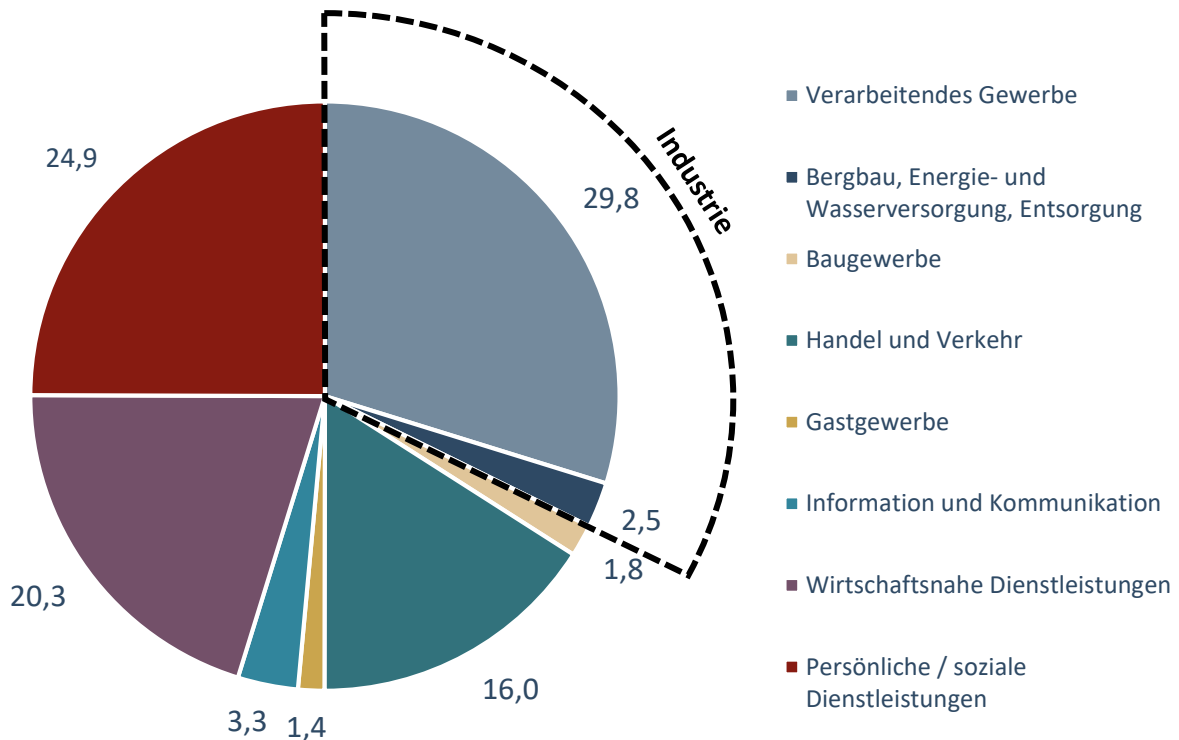
Quelle: Statistisches Bundesamt, 2017a (Unternehmensregister), eigene Berechnungen

4 Sektorale Verteilung der Mid Caps

Die folgende Abbildung 4-1 zeigt die sektorale Verteilung der 13.689 mittelgroßen Unternehmen mit 250 bis unter 3.000 Beschäftigten in Deutschland. Mit über 4.400 Unternehmen entfällt der größte Anteil auf den industriellen Bereich, also das Verarbeitende Gewerbe, den Bergbau und die Ver- sowie Entsorgung. Innerhalb dieses Industriesektors ist das Verarbeitende Gewerbe mit 4.078 Unternehmen klar dominierend. Das Gesundheits- und Sozialwesen ist mit gut 3.400 Mid Caps der zweitwichtigste Sektor, vor den wirtschaftsnahen Dienstleistungen und dem Bereich Handel und Verkehr.

Abbildung 4-1: Sektorale Verteilung der Mid Caps

Anteil der Mid-Cap-Unternehmen nach Wirtschaftszweigen, 2015



WZ2008: Verarbeitendes Gewerbe (C), Industrie (BDE), Baugewerbe (F), Handel und Verkehr (GH), Gastgewerbe (I), Information und Kommunikation (J), Wirtschaftsnaher Dienstleistungen (KLMN), Gesundheit und Soziales (PQRS)

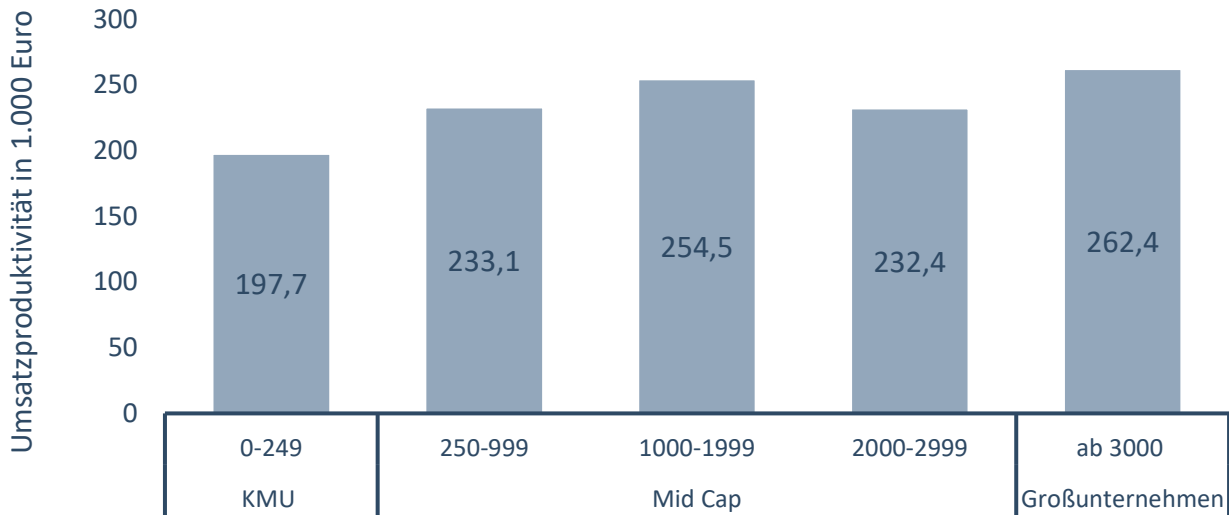
Quelle: Statistisches Bundesamt (Unternehmensregister), eigene Berechnungen

5 Umsatzproduktivität nach Größenklasse und Branche

Viele der untersuchten Mid Caps sind hoch produktiv, so dass die durchschnittliche Umsatzproduktivität der Unternehmen mit 238.800 Euro je Beschäftigten nur wenig hinter der der Großunternehmen in Höhe von 262.400 Euro zurückbleibt. Die KMU kommen hingegen nur auf einen Wert von 197.700 Euro je Mitarbeiter. Abbildung 5-1 zeigt die Umsatzproduktivität für die drei Größenklassen der Mid Caps sowie für KMU und Großunternehmen im Vergleich. Während insgesamt eine mit der durchschnittlichen Unternehmensgröße steigende Umsatzproduktivität erkennbar ist, ist innerhalb des Segments der mittelgroßen Unternehmen der Wert für die mittelgroßen Mid Caps mit 1.000 bis unter 2.000 Beschäftigten am höchsten, er erreicht nahezu das Niveau der Großunternehmen. Hierbei handelte es sich auch um das am stärksten wachsende Mid-Cap-Segment (vgl. Kapitel 3).

Abbildung 5-1: Umsatzproduktivität der KMU, Mid Caps und Großunternehmen

Nach Beschäftigtengrößenklassen, 2015



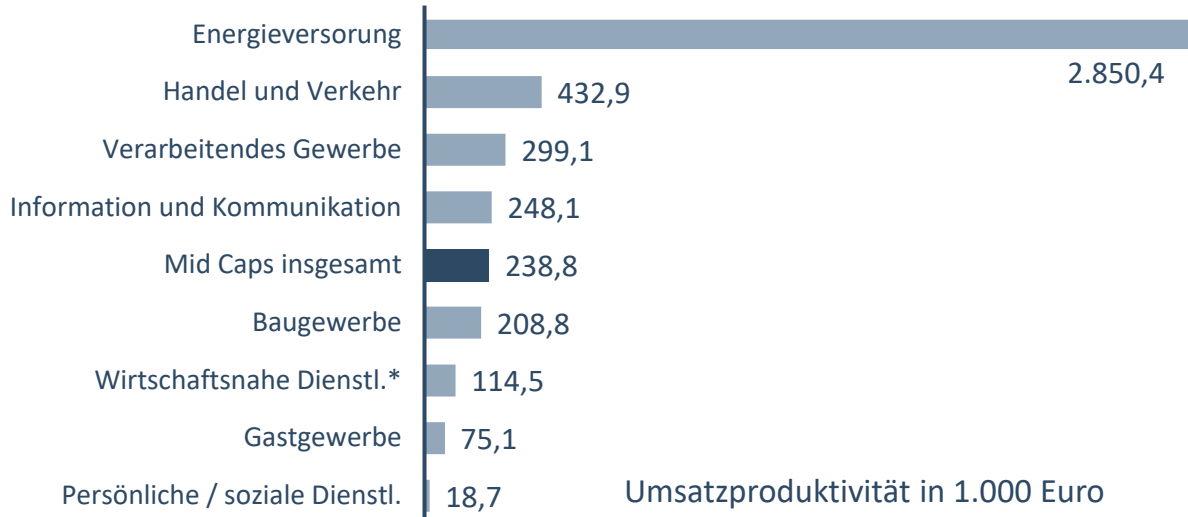
Quelle: Statistisches Bundesamt, 2017a (Unternehmensregister), eigene Berechnungen

Abbildung 5-2 zeigt die Umsatzproduktivität der Mid Caps nach Wirtschaftszweigen. Aufgrund des Datenschutzes in Zusammenhang mit der geringen Anzahl an Unternehmen in diesen Wirtschaftszweigen fehlen Angaben für den Bergbau, die Wasserversorgung sowie das Grundstücks- und Wohnungswesen. Auffällig ist die große Spanne von einem Umsatz in Höhe von 2,85 Millionen Euro je sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in der Energieversorgung bis zu einem sehr niedrigen Wert von nur 18.700 Euro je Mitarbeiter bei den persönlichen und sozialen Dienstleistungen.² Neben der industriellen Energieversorgung ist auch das Verarbeitende Gewerbe mit 299.000 Euro Umsatz je Beschäftigten überdurchschnittlich produktiv. Die wirtschaftsnahen Dienstleistungen weisen hingegen nur eine Produktivität von 115.000 Euro je Beschäftigten auf; allerdings ohne das Grundstücks- und Wohnungswesen (vgl. Fußnote 2). Stark unterdurchschnittlich ist die Produktivität im Gastgewerbe.

² Neben dem Gesundheits- und Sozialwesen ist hier auch der Bereich Erziehung und Unterricht enthalten, dessen implausibel niedriger Wert von nur 7.700 Euro Umsatz je Beschäftigten darauf hinweist, dass es in diesem Übergangsbereich zwischen privatem und öffentlichem Sektor offenbar Unternehmen gibt, die keine Umsätze erzielen, sondern von der öffentlichen Hand ihre Kosten ersetzt bekommen. Die Umsatzproduktivität für die persönlichen und sozialen Dienste dürfte daher insgesamt unterzeichnet sein.

Abbildung 5-2: Umsatzproduktivität der Mid Caps nach Wirtschaftszweigen

Umsatz je Beschäftigten, 2015



, *Wirtschaftsnahe Dienstleistungen ohne Grundstücks- und Wohnungswesen;

Quelle: Statistisches Bundesamt, 2017a (Unternehmensregister), eigene Berechnungen

Die Unternehmen mit 250 bis unter 3.000 Beschäftigten weisen eine hohe Umsatzproduktivität auf, speziell die mittlere Mid-Cap-Klasse muss bei dieser Kennzahl kaum hinter den Großunternehmen zurückstehen. Insgesamt zeigt sich allerdings, dass die Branchenzugehörigkeit einen weit höheren Einfluss auf die Umsatzproduktivität zu besitzen scheint als die Größe der Unternehmen.

6 Internationale Aktivitäten

Die Internationalisierung der deutschen Wirtschaft ist in den letzten 25 Jahren erheblich vorangeschritten. Der Offenheitsgrad der Wirtschaft (auch Außenhandelsquote genannt) – gemessen als Anteil der addierten Exporte und Importe an der Wirtschaftsleistung – stieg von 42 Prozent im Jahre 1991 auf zuletzt knapp 70 Prozent an; seit einem Höhepunkt mit 72,6 Prozent im Jahr 2011 ist die Außenhandelsquote allerdings leicht abgesunken und stagnierte zuletzt (Statistisches Bundesamt, 2017b). Auch die mittelgroßen Unternehmen sind auf den Auslandsmärkten stark präsent, vor allem, wenn man das Verarbeitende Gewerbe betrachtet. Während der Exportanteil an den Umsätzen bei den industriellen KMU mit 100 bis 249 Beschäftigten 2016 bei 34,9 Prozent lag, waren es bei den Betrieben mit bis zu 499 Beschäftigten bereits 41,2 Prozent und bei den Mid Caps mit 500 bis 999 Mitarbeitern 46,7 Prozent, was nahezu dem Durchschnitt für das gesamte Verarbeitende Gewerbe entspricht.³

³ Diese Daten zu den Auslandsumsätzen aus der Industriestatistik des Statistischen Bundesamtes beziehen sich allerdings auf Betriebe statt Unternehmen.

Für die anderen, nicht-industriellen Sektoren liegen keine entsprechenden Daten zu den Auslandsaktivitäten vor. Die IW Consult hat jedoch in einer Studie zur Einbindung mittelständischer Unternehmen in internationale Wertschöpfungsketten neben dem Verarbeitenden Gewerbe auch die unternehmensnahen Dienstleister betrachtet: „77 Prozent der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und 44 Prozent der unternehmensnahen Dienstleister mit 20 bis 499 Beschäftigten weisen direkte Exportaktivitäten auf“ (Lang, 2016, 4). Diese Untersuchung beschränkt sich allerdings auf KMU und Small Mid Caps unterhalb einer Schwelle von 500 Beschäftigten. Da in dem untersuchten Größensegment viele kleine KMU enthalten sind, machen direkte Exporte in der Analyse der IW Consult nur ein Drittel des Umsatzes in Verarbeitenden Gewerbe und rund 12 Prozent des Umsatzes der mittelständischen unternehmensnahen Dienstleister aus. Die Studie der IW Consult betont die Bedeutung der europäischen Märkte für den deutschen Mittelstand, denn gut zwei Drittel der direkten Ausfuhren der Unternehmen hatten andere europäische Länder zum Ziel, vor allem Mitgliedsländer der Europäischen Union (Lang, 2016, 4). Die voranschreitende Erholung der europäischen Volkswirtschaften (vgl. IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2017, 23) dürfte die Exportaktivitäten der deutschen KMU und Mid Caps daher weiter beflügeln.

Die große Exportstärke Deutschlands – das Land ist zwar nicht mehr Exportweltmeister, rangiert mit Platz 3 hinter China und den USA aber noch immer weit vor allen anderen großen Industrieländern (WTO, 2017) – ist ohne die umfangreiche Internationalisierung der mittelgroßen Industrieunternehmen nicht zu erklären. Die starke Stellung einer Vielzahl von Unternehmen auf dem Weltmarkt bewirkt einen erheblichen Strukturvorteil im Vergleich zu Volkswirtschaften mit höheren Anteilen von KMU und – zumeist wenigen – Großkonzernen in ihrer Wirtschaftsstruktur. Die Mid Caps können durch ihre Größe und Präsenz auf den Auslandsmärkten wirtschaftliche Schwächephasen besser abfedern als kleine Industrieunternehmen. Sie bilden zudem eine Art „Bindeglied“ zwischen KMU mit weniger als 250 Beschäftigten und Großunternehmen mit mehreren tausend Mitarbeitern in den inländischen Wertschöpfungsketten, beispielsweise indem sie als Komponenten kleinerer Zulieferer zu größeren Modulen integrieren.⁴

Diese strukturelle Ausnahmestellung im Vergleich zu den europäischen Nachbarländern hängt auch damit zusammen, dass es in Deutschland viele so genannte Hidden Champions gibt. Dabei handelt es sich um Mid Caps vorwiegend aus der Industrie, die stark wachsen und auf dem Weltmarkt zu den Top 3 in ihrem jeweiligen Marktsegment zählen. Der breiteren Öffentlichkeit sind sie aufgrund ihrer hohen Spezialisierung und Ausrichtung auf Unternehmenskunden üblicherweise aber kaum bekannt. Fast die Hälfte der weltweit identifizierten 2.700 Hidden Champions, bei denen es sich zumeist um besonders wachstumsstarke Unternehmen handelt (vgl. Simon, 2012, 2014; Röhl, 2017) ist in Deutschland beheimatet. Viele dieser Unternehmen erzielen nicht nur einen großen Anteil ihrer Umsätze im Ausland, sondern sie sind auch mit Produktionsstandorten im Ausland präsent. Dabei zeigt sich, dass der Aufbau von Werken in den Zielmärkten

⁴ Viele Großunternehmen mit geringer Fertigungstiefe, etwa in der Automobilindustrie, streben eine Reduzierung der Anzahl ihrer Zulieferunternehmen an und setzen auf die Anlieferung größerer vormontierter Module. Zulieferer haben deshalb ein großes Interesse daran, als so genannte Tier-1-Lieferanten zu den systemrelevanten Modulintegratoren zu gehören (vgl. Deloitte, 2014).

nicht etwa die heimischen Standorte gefährdet, sondern meist mit einer Stärkung inländischer Standorte einhergeht (Deutsche Bundesbank, 2018, 24 f.)

7 Forschung und Entwicklung sowie Innovationsaktivitäten

Obwohl sich die Forschungs- und Entwicklungsausgaben der Wirtschaft und insbesondere der Industrie stark auf die Großunternehmen konzentrieren, sind auch die Mid Caps in erheblichem Umfang in Forschung und Entwicklung aktiv. So tätigten Unternehmen mit mehr als 10.000 Mitarbeitern im Jahr 2015 genau die Hälfte der internen FuE-Aufwendungen der Wirtschaft in Höhe von insgesamt 61 Milliarden Euro (Stifterverband, 2017), während Mid Caps einen signifikanten Anteil der anderen Hälfte aufbrachten. Sie profitieren von ihrem marktspezifischem Know how und ihrem oft durch Patente abgesicherten Vorsprung im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierung der Wirtschaft, nicht zuletzt im Übergang zur Industrie 4.0. Laut Wissenschaftsstatistik des Stifterverbands für die Wissenschaft entfielen zuletzt 5,66 Milliarden Euro oder 10,6 Prozent des internen FuE-Aufwands der Wirtschaft auf kleine Mid Caps mit 250 bis unter 1000 Beschäftigten, während die größeren Mid Caps von 1000 mit weniger als 5.000 Beschäftigten 10,76 Milliarden Euro für interne FuE aufwendeten (vgl. Tabelle 7-1).⁵ Dies waren 20,4 Prozent aller FuE Aufwendungen insgesamt. Die Industrie war dabei größenklassenunabhängig mit gut 85 Prozent der FuE-Aufwendungen der Wirtschaft der dominierende Sektor.

Tabelle 7-1: Interne Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

Nach Beschäftigtengrößenklassen, 2015

Anzahl Beschäftigte	Aufwendungen insgesamt in Millionen Euro	Aufwendungen von der Wirtschaft in Millionen Euro	Anteil der FuE Aufwendungen vom Wirtschaftssektor in Prozent	Anteil FuE Aufwendungen nach Beschäftigungsgrößenklasse in Prozent
0-249	5.256,5	4.012,7	76,3	8,6
250-999	6.486,3	5.658,0	87,2	10,6
1.000-4.999	12.430,6	10.758,8	86,6	20,4
Ab 5.000	36.778,4	34.340,1	93,4	60,3
Insgesamt	60.952,0	54.769,6	89,9	100,0

Quelle: Stifterverband, 2017

Trotz des erheblichen Beitrags von KMU und größeren mittelständischen Unternehmen zu den FuE-Aufwendungen der Wirtschaft gibt es durchaus Entwicklungen im Innovationsverhalten der deutschen Unternehmen, die als problematisch einzustufen sind und offenbar auch das Mid-Cap-Segment betreffen. So fällt seit Jahren die Anzahl der innovationsaktiven Unternehmen

⁵ Die obere Größenbegrenzung der Mid Caps bei 3.000 Beschäftigten ist in den Daten des Stifterverbands nicht verfügbar.

(Rammer et al., 2017; vgl. auch Zimmermann, 2017), die FuE- und Innovationsleistung konzentriert sich also zunehmend auf einen geringeren Anteil des gesamten Unternehmensbestandes. Die Innovatorenquote bezogen auf die untersuchten Wirtschaftsbereiche – Industrie und wirtschaftsnahe Dienstleistungen – ist von 2000 bis 2015 von etwa 55 Prozent der Unternehmen auf gut 35 Prozent abgesunken; dies bedeutet, dass nur noch circa 100.000 Unternehmen in Deutschland innovieren (Rammer et al., 2017, 7).

Der Anstieg der Innovationsausgaben seit dem Krisenjahr 2009 wird allein von Großunternehmen und größeren Mid Caps ab 500 Beschäftigten getragen, während er für KMU und Small Mid Caps mit weniger als 500 Beschäftigten auf dem Stand von 2006 stagniert (Rammer et al., 2017, 3; Behrens et al., 2017, S. 36). Eine Untergliederung, die die Entwicklung für die Mid Caps mit 500 bis unter 3.000 Beschäftigten wiedergibt, erlaubt die Datenverfügbarkeit nicht. Jedoch finden Behrens et al. (2017) auf Basis des Mannheimer Innovation Panels zuverlässige Evidenz, dass der Anteil innovativer Unternehmen in den KMU sowie in den kleineren Mid Caps in den letzten Jahren signifikant zurückging: Implementierten 2010 noch circa 75 Prozent der Unternehmen mit 500 bis 999 Beschäftigten neue Prozesse oder Produkte, waren es 2015 nur noch 66 Prozent. Ebenso gilt dies für die Größenklasse mit 250 bis unter 500 Mitarbeitern, wo der Anteil innovierender Unternehmen von 72 Prozent in 2010 um 10 Prozentpunkte abnahm. Ähnlich starke Rückgänge sind bei Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten vorzufinden.

Zudem zeigt die Branchenverteilung der Veränderung der Innovationsausgaben von 2014 bis 2017, dass der Anstieg stark vom Fahrzeugbau, EDV und Telekommunikation, Chemie- und Pharmaindustrie sowie der Elektroindustrie getragen wird, während die übrigen Branchen nur geringe Anstiege beziehungsweise eine Stagnation verzeichnen (Rammer et al., 2017, 4). Bei den Branchen mit hohen Anstiegen handelt es sich überwiegend um großbetrieblich geprägte Wirtschaftszweige, so dass eine wachsende Konzentration der FuE- und Innovationsausgaben und Innovationsaktivitäten auf Großunternehmen oberhalb des Mid-Cap-Segments zumindest naheliegend ist. Die Wirtschaftspolitik sollte deshalb – auch vor dem Hintergrund der Entwicklung der Wirtschaft zur stark digitalisierten Industrie 4.0 und der dafür notwendigen FuE-Investitionen (Demary et al., 2016) – Maßnahmen forcieren, die zu einer Stärkung von FuE-Aktivitäten und Innovationen nicht nur in KMU, sondern auch im größeren Mittelstand führen. Hierauf wird im folgenden Abschnitt näher eingegangen.

Die Analyse zeigt, dass Mid Caps nicht nur für die Beschäftigung und im Bereich der Exportaktivitäten, sondern auch in der Forschung und Entwicklung innerhalb der deutschen Wirtschaft eine herausragende Rolle spielen. Gerade beim Thema Forschung und Innovation gibt es jedoch auch deutliche Warnsignale, da die Anteile innovierender und kontinuierlich forschender Unternehmen rückläufig sind. Dies scheint vor allem den Bereich der KMU zu betreffen, gilt aber auch für größere Mittelständler mit mehr als 250 und bis zu 1.000 Beschäftigten (Behrens et al., 2017; Rammer et al., 2017).

8 Wirtschaftspolitische Empfehlungen

Wie diese Untersuchung zeigt, hat die ökonomische Bedeutung des größeren Mittelstands in Deutschland in den letzten 15 Jahren mit einem Anstieg der Anzahl der Unternehmen von 250 bis unter 3.000 Beschäftigten um ein Drittel auf fast 13.700 und einem Beschäftigungsanstieg um 36 Prozent auf 8,54 Millionen Sozialversicherungspflichtige stark zugenommen. Die weitere Entwicklung dieser größeren Mittelständler ist jedoch angesichts der wachsenden Herausforderungen durch die Globalisierung, die Digitalisierung und inzwischen auch durch zunehmende Fachkräfteengpässe kein Selbstläufer. Die Wirtschaftspolitik der EU, aber auch des Bundes wird diesem Sachverhalt nicht gerecht, da Mid Caps pauschal den Großunternehmen zugerechnet werden und weitgehend der gleichen Regulierung unterworfen sind wie diese, obwohl sie in ihren strukturellen Voraussetzungen und oft auch finanziellen Möglichkeiten eher den KMU ähneln. Vor diesem Hintergrund sind die folgenden Maßnahmen sinnvoll, um den größeren Mittelstand zu stärken:

KMU-Definition ausweiten

Anzustreben ist eine Überarbeitung der europäischen KMU-Definition, die der hohen Relevanz größerer Mittelständler Rechnung trägt. Nicht alle Mid Caps und größeren Familienunternehmen können den KMU zugerechnet werden. Doch eine Heraufsetzung des Schwellenwertes für die Anzahl der Beschäftigten auf unter 500 Mitarbeiter würde einen erheblichen Anteil typisch mittelständischer Unternehmen von großunternehmensspezifischen Auflagen und Regulierungen befreien und das Wachstum mittelständischer Unternehmen über den bislang gültigen Schwellenwert hinaus begünstigen (Röhl, 2017). In Deutschland wurde diesem Sachverhalt bis zur Durchsetzung der europäischen KMU-Definition Rechnung getragen (Günterberg/Kayser, 2004).

Alternativ oder ergänzend zu einer Heraufsetzung der Beschäftigungsschwelle in der KMU-Definition sollte eine Erweiterung um Mid Caps und größere Familienunternehmen in weiteren EU-Programmen (neben Investitionsfonds) und nationalen Fördermaßnahmen angestrebt werden.

Bürokratieabbau vorantreiben

Auch im Bereich des Abbaus von Bürokratie und einer schlanken Gestaltung der Regulierung für Mid Caps gibt es erhebliches Potenzial für Verbesserungen. Folgende Vorschläge sind in diesem Bereich – neben einer generellen nachhaltigen Überprüfung administrativer Belastungen für die Gesamtwirtschaft (vgl. NKR, 2017) – für den größeren Mittelstand besonders hervorzuheben.

KMU-Test für Gesetzgebung einführen (BDI/BDA, 2018). Ein KMU-Test zur Überprüfung der Effekte neuer Gesetze sollte sich nicht auf definitorische KMU beschränken, sondern auch die Auswirkungen auf Mid Caps mit berücksichtigen. Eine Einbeziehung des größeren Mittelstands mit bis zu 3.000 Beschäftigten sollte ebenfalls beim Mittelstandsmonitor zur Erfassung der Auswirkung von EU-Gesetzgebung vorgenommen werden (BMWi, 2017).

E-Government vorantreiben. Durch eine umfassende Digitalisierung der Verwaltungsleistungen könnten Unternehmen bei ihren zahlreichen Meldungen an Ämter und weiteren Behördenkontakten, z.B. in Genehmigungsverfahren entlastet werden. Zudem ist durch eine konsequente Umstellung auf E-Government eine Beschleunigung von Anmeldungen und Genehmigungsverfahren zu erwarten, die gerade den expandierenden und exportstarken Mid Caps die Geschäfte erleichtern könnte.

Schwellenwerte überprüfen. Unternehmen sehen sich in ihrem Wachstum von immer neuen regulatorischen Schwellenwerten konfrontiert, vom Kündigungsschutz ab 10 Beschäftigten über die Pflicht zur Beschäftigung eines Schwerbehinderten ab 20 Beschäftigten bis zur Verpflichtung, ab 200 Mitarbeitern ein Betriebsratsmitglied von der Arbeit freizustellen (vgl. IW Köln, 2012; Koller/Schnabel/Wagner, 2011). Die meisten dieser Schwellenwerte greifen bereits innerhalb der KMU-Grenzen, doch auch im Mid-Cap-Segment erfolgt eine weitere Verschärfung der bürokratischen Auflagen. So müssen bereits ab 500 Mitarbeitern zwei und bei Überschreiten einer Schwelle von 900 Beschäftigten drei Mitarbeiter für den Betriebsrat von der Arbeit freigestellt werden (Betriebsverfassungsgesetz, 2001/2017) – noch innerhalb des Größenbereichs der kleineren Mid Caps. Die Belastung der Geschäftstätigkeit durch sukzessive mit ansteigender Unternehmensgröße greifende Schwellenwerte sollte deshalb nicht nur im KMU-Bereich, sondern auch für Mid Caps ergebnisoffen thematisiert werden.

Forschung und Entwicklung besser unterstützen

Eine erweiterte Mittelstandskategorie unter Einschluss von Mid Caps (wie in den Investitionsprogrammen EIF und EFSI) erscheint insbesondere für eine Stärkung des FuE-Programms der EU⁶ geboten. Bislang gibt es hier ein – relativ kleines – „SME-Instrument“ innerhalb von Horizont 2020 (European Commission, 2016), während die übliche Programmförderung eher auf die Strukturen von Großunternehmen und Konzernen zugeschnitten ist (Röhl, 2017, 51).

Zudem sollte sichergestellt werden, dass eine steuerliche Forschungsförderung in Deutschland nach einer erfolgreichen Regierungsbildung auch für mittelgroße (oder alle) Unternehmen eingeführt wird und nicht allein für KMU. Eine steuerliche Forschungsförderung wird seit mehreren Jahren von praktisch allen in der deutschen Politik relevanten und für eine Regierungsbildung infrage kommenden Parteien angestrebt, umgesetzt wurde sie bislang jedoch nicht. Auch vor der Bundestagswahl im Herbst 2017 fand eine steuerliche Förderung von FuE-Aktivitäten der Wirtschaft wieder Eingang in die Wahlprogramme von CDU/CSU, SPD, FDP und den Grünen. In den gescheiterten Verhandlungen zur Bildung einer Koalition aus Unionsparteien, FDP und Grünen gehörte die Einführung einer steuerlichen Forschungsförderung – zumindest für KMU – nicht zu den strittigen Punkten. Auch in den Koalitionsverhandlungen von Unionsparteien und SPD im Februar 2018 hat man sich auf die Einführung einer steuerlichen Forschungsförderung

⁶ Horizont 2020 (vgl. EurA Consult, o. J.) bzw. das Nachfolgeprogramm für die kommende EU-Haushaltsperiode ab 2021.

verständnis, doch steht eine Beschränkung auf KMU im Raum, die nicht als zielführend anzusehen ist.⁷ Es ist zu hoffen, dass dieses Instrument zur Stärkung des Forschungsstandorts Deutschland von einer möglichen neuen großen Koalition aus CDU/CSU und SPD zügig beschlossen wird. Dabei sollte zugunsten des größeren Mittelstands aber keine starre Abschneidegrenze der Unterstützung für FuE bei 250 Beschäftigten greifen, denn gerade die Mid Caps sollten bei ihren FuE-Aktivitäten stärker unterstützt werden, da sie nicht über die gleichen finanziellen Möglichkeiten für eigene FuE verfügen wie Großunternehmen mit mehreren Tausend Beschäftigten.

⁷ Im Entwurf für einen Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD (2018, 59) heißt es „Wir wollen insbesondere für forschende kleine und mittelgroße Unternehmen eine steuerliche Förderung einführen, die bei den Personal- und Auftragskosten für Forschung und Entwicklung ansetzt“, was die Möglichkeit der Berücksichtigung des größeren Mittelstands beinhaltet. Die geplante Nichtberücksichtigung der Investitionskosten erscheint jedoch als problematisch.

Abstract

The structure of the German enterprise sector is not adequately reflected in the EU's strict separation of small and medium-sized enterprises with fewer than 250 employees on the one hand and large companies on the other. Since the German economy is characterized by and larger extent of 'Mittelstand' companies which exhibit the organizational structure of small and medium sized companies (SME) despite exceeding the SME-threshold with several hundred up to more than 1.000 employees. They include bigger family-owned enterprises as well as corporations. Many of these mid-sized companies are internationally active 'Hidden Champions' that are strong in exports and leaders in their specific markets because of specific innovations. This policy paper therefore analyzes the economic structure of mid-sized companies in Germany that are larger than the SME-threshold defined by the EU.

Since 2003, the year the "Unternehmensregister" statistics including all German private sector companies outside the agricultural sector was started, the number of mid-sized companies with 250 up to below 3.000 employees has grown strongly by more than a third. Employment in these companies has also been increased accordingly. Hereto a strong presence in foreign markets, both within and outside Europe, has also made its contribution. Nevertheless, there are many risk factors for the economic relevance of mid-caps in Germany: Although their R&D performance is substantial, the number of innovating companies is declining. Without continuous innovation, the challenges of digitalization and globalization might not be mastered in the future. Therefore the study concludes with economic policy recommendations on how policy-makers can adequately respond to the great importance of the larger 'Mittelstand' companies, and reduce the prevailing deficits in areas such as research and development and bureaucracy.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1-1: Wirtschaftliche Bedeutung von Mid Caps in Deutschland	6
Tabelle 7-1: Interne Aufwendungen für Forschung und Entwicklung	15

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2-1: Abgrenzung der Mid Caps von KMU und Großunternehmen	5
Abbildung 3-1: Entwicklung der Anzahl der Unternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen	7
Abbildung 3-2: Entwicklung der Anzahl der Mid Caps	8
Abbildung 3-3: Entwicklung der Beschäftigung in KMU, Mid Caps und Großunternehmen	9
Abbildung 3-4: Entwicklung der Beschäftigtenzahl der Mid Caps	10
Abbildung 4-1: Sektorale Verteilung der Mid Caps	11
Abbildung 5-1: Umsatzproduktivität der KMU, Mid Caps und Großunternehmen	12
Abbildung 5-2: Umsatzproduktivität der Mid Caps nach Wirtschaftszweigen	13

Literatur

Behrens, Vanessa / Berger, Marius / Hud, Martin et al., 2017, Innovation Activities of Firms in Germany – Results of the German CIS 2012 and 2014. Background Report on the Surveys of the Mannheim Innovation Panel Conducted in the Years 2013 and 2016, Dokumentation Nr. 17-04, ZEW, Mannheim, <http://www.zew.de/de/publikationen/innovation-activities-of-firms-in-germany-results-of-the-german-cis-2012-and-2014/?cHash=d8f1c0ffc39c82e7c968d65ceae6ac56> [17.1.2018]

BDI / BDA, 2018, Bürokratie nachhaltig abbauen – fünf Vorschläge zu Bürokratieabbau und Besserer Rechtsetzung, Position, <https://bdi-interaktiv.bdi.eu/Seiten/NewsletterDetails.aspx?newsletterId=6281> [29.1.2018].

Betriebsverfassungsgesetz, 2001, zuletzt geändert 2017, <https://dejure.org/gesetze/BetrVG> [17.01.2018]

BMAS – Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2016, Solo-Selbständige in Deutschland – Strukturen und Erwerbsverläufe, Forschungsbericht 465, <http://www.bmas.de/Shared-Docs/Downloads/DE/PDF-Publikationen/Forschungsberichte/f465-solo-selbstaendige.pdf> [29.1.2018]

BMWi, 2017, Mittelstandsmonitor, Mittelstandsmonitor für EU-Vorhaben, <http://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Europa/eu-mittelstandsmonitor.html> [23.1.2018]

CDU / CSU / SPD, 2018, Ein neuer Aufbruch für Europa – Eine neue Dynamik für Deutschland – Ein neuer Zusammenhalt für unser Land. Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, Entwurf, Stand 7.2.2018, 12.01.2018, mimeo

Deloitte, 2014, Umbruch in der Automobilzulieferindustrie – Standortoptimierung und Sourcing, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/finance/CF-Umbruch-in-der-Automobilzuliefererindustrie-2014.pdf> [6.2.2018]

Demary, Vera / Engels, Barbara / Röhl, Klaus-Heiner / Rusche, Christian, 2016, Digitalisierung und Mittelstand – Eine Metastudie, IW Analysen Nr. 109, Köln

Demary, Markus / Röhl, Klaus-Heiner, 2017, Unternehmensfinanzierung: Was sind die Gründe für rückläufige Börsengänge?, in: IW Trends, 44. Jg., Nr. 3, S. 81-98

Deutsche Bundesbank, 2018, Zu den Auswirkungen der Internationalisierung deutscher Unternehmen auf die inländische Investitionstätigkeit, in: Monatsbericht Januar 2018, 70. Jg., Nr. 1, S. 13 – 27, https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichte/2018/2018_01_monatsbericht.html [29.1.2018]

EurA Consult, o. J., Horizon 2020. Förderprogramme für die innovativsten Unternehmen Europas, http://www.eura-ag.de/fileadmin/dateien/Broschuere_Horizon_2020.pdf [28.12.2017]

European Commission, 2003, Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361&from=EN> [20.1.2018]

European Commission, 2016, The SME Instrument, <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/print/686> [18.1.2017]

European Parliament and Council, 2015, Regulation (EU) 2015/1017 on the European Fund for Strategic Investments, the European Investment Advisory Hub and the European Investment Project Portal and amending Regulations (EU) No 1291/2013 and (EU) No 1316/2013 — the European Fund for Strategic Investments, 25 June 2015, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32015R1017&from=DE> [29.1.2018]

Günterberg, Brigitte, 2012, Unternehmensgrößenstatistik – Unternehmen, Umsatz und sozialversicherungspflichtig Beschäftigte 2004 bis 2009 in Deutschland, Ergebnisse des Unternehmensregisters (URS 95), IfM – Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Daten und Fakten Nr. 2

Günterberg, Brigitte / Kayser, Gunter, 2004, SMEs in Germany. Facts and Figures 2004, IfM Materialien, Nr. 161, www.ifm-bonn.org/uploads/tx_ifmstudies/IfM-Materialien-161_2004.pdf [16.1.2018]

Lazard, 2016, Two Style Boxes Can Be Better than One: The Case for Small-Mid Cap Equities, https://www.lazardassetmanagement.com/docs/-s79-/21959/TwoStyleBoxesCanBeBetterThanOne-TheCase_LazardInvestmentFocus.pdf [08.01.2018]

Löher, Jonas, 2017, Die größten Familienunternehmen in Deutschland. Kennzahlen-Uupdate 2016, Bundesverband der Deutschen Industrie / Deutsche Bank (Hrsg.), Institut für Mittelstandsforschung Bonn, <https://bdi.eu/publikation/news/die-groessten-familienunternehmen-in-deutschland-ii2017/> [08.01.2018]

IfM Bonn, 2016a, Mittelstandsdefinition des IfM Bonn, <http://www.ifm-bonn.org/definitionen/mittelstandsdefinition-des-ifm-bonn/> [18.1.2017]

IfM – Institut für Mittelstandsforschung Bonn, 2016b, Die größten Familienunternehmen in Deutschland. Kennzahlen-Uupdate 2016, Bundesverband der Deutschen Industrie / Deutsche Bank (Hrsg.), http://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/publikationen/externe_veroeffentlichungen/dokumente/BDI-Familienunternehmen-Kennzahlen-Update-2016.pdf [20.12.2017]

IW-Forschungsgruppe Konjunktur, 2017, Die deutsche Konjunktur am Limit? Fachkräftemangel als Wachstumsbremse, IW-Konjunkturprognose Herbst 2017, IW Trends, 44. Jg., Nr. 4, Online

Sonderausgabe 2.2017, <https://www.iwkoeln.de/presse/pressemitteilungen/beitrag/iw-forschungsgruppe-konjunktur-iw-konjunkturumfrage-und-prognose-fachkraeftemangel-bremst-wachstum-370137.html> [8.1.2018]

IW Köln, 2012 (29.3.), Von Mutterschutz bis Mitbestimmung, <https://www.iwd.de/artikel/von-mutterschutz-bis-mitbestimmung-74130/> [8.1.2018]

Koller, Lena / Schnabel, Claus / Wagner, Joachim, 2011, Beschäftigungswirkungen arbeits- und sozialrechtlicher Schwellenwerte, in: ZAF, 44. Jg, S. 173 - 180

Lang, Torsten, 2016, Mittelständische Unternehmen in europäischen Wertschöpfungsketten, IW Consult (Hrsg.), Studie im Auftrag der KfW-Bankengruppe, <https://www.iwconsult.de/aktuelles/broschueren-publikationen/mittelstaendische-unternehmen-in-europaeischen-wertschoepfungsketten/> [8.1.2018]

Löher, Jonas / Schlepphorst, Susanne, 2017, Die größten Familienunternehmen in Deutschland – Unternehmensbefragung 2017: Digitalisierung, im Auftrag der Deutsche Bank AG und des Bundesverbands der Deutschen Industrie e. V. (BDI), https://www.ifm-bonn.org/publikationen/publikationendetail/?tx_ifmstudies_publicationdetail%5Bpublication%5D=602&cHash=f3083c07d81e7106a66176adf8e47f0d [8.1.2018]

NKR – Nationaler Normenkontrollrat, 2017, Bürokratieabbau. Bessere Rechtsetzung. Digitalisierung. Erfolge ausbauen – Rückstand aufholen, Jahresbericht 2017 des Nationalen Normenkontrollrates, <https://www.normenkontrollrat.bund.de/Webs/NKR/Content/DE/Publikationen/Jahresberichte/2017-07-12-nkr-jahresbericht-2017.html;jsessionid=6ECCAE2B1BBE72A1B4E42D9A0B1E0032.s6t2?nn=1669400> [9.1.2018]

Rammer, Christian / Berger, Marius / Doherr, Thorsten et al., 2017, Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft – Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2016, beauftragt vom BMBF, ZEW, Infas, Fraunhofer ISI (Hrsg.), ftp.zew.de/pub/zew-docs/mip/16/mip_2016.pdf [9.1.2018]

Röhl, Klaus-Heiner, 2017, Europäische Mittelstandspolitik – Eine kritische Bestandsaufnahme, IW Analysen Nr. 116, <https://www.iwkoeln.de/studien/iw-analysen/beitrag/klaus-heiner-roehl-europaeische-mittelstandspolitik-344566.html> [19.12.2017]

Ruban, Oleg / Nagy, Zoltán / Menchero, Jose, 2012, The Mid Cap Effect, MSCI Global Market Report, December 2012, <https://www.msci.com/documents/10199/7c881bdf-927e-4e05-bc22-b5746f90aa03> [08.01.2018]

Simon, Hermann, 2012, Hidden Champions. Aufbruch nach Globalia, Frankfurt am Main

Simon, Hermann, 2014, Die Erfolgsstory der Hidden Champions geht weiter, in: Handelsblatt, 26.5.2014, http://www.handelsblatt.com/unternehmen/mittelstand/hidden_champions/gastbeitrag-hermann-simon-weltmarktfuehrer-lassen-sich-nicht-beirren/9940450-2.html [27.11.2017]

Statistisches Bundesamt, 2017a, Unternehmensregister, Sonderauswertung

Statistisches Bundesamt, 2017b, Außenhandelsquote von Deutschland von 1991 bis 2016, Daten auf Anfrage [18.1.2018]

Stifterverband, 2017, arendi Zahlenwerk 2017. Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft, beauftragt vom Bundeministerium für Bildung und Forschung, https://www.stifterverband.org/arendi-zahlenwerk_2017 [8.12.2017]

WTO – World Trade Organisation, 2017, World Trade Statistical Review 2017, Geneva, Switzerland, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts2017_e.pdf [26.01.2018]

Zimmermann, Volker, KfW-Innovationsbericht Mittelstand 2016: Innovationen konzentrieren sich auf immer weniger Unternehmen, KfW Research, [https://www.kfw.de/KfW-Konzern/Service/Download-Center/Konzernthemen-\(D\)/Research/KfW-Innovationsbericht/](https://www.kfw.de/KfW-Konzern/Service/Download-Center/Konzernthemen-(D)/Research/KfW-Innovationsbericht/) [10.1.2017]