



Dynamische Vielfalt als Chance

18. März 2009

Mittelstand international

Kategorische Aussagen zu kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) greifen zu kurz. Ob in Deutschland, der EU oder den USA: KMU unterscheiden sich nach Unternehmensgröße und Branchenzugehörigkeit. Rahmenbedingungen wie Regulierung oder Zugang zu Finanzierung wirken nicht gleich auf alle KMU.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der KMU ist beachtlich. In allen Ländern dominieren KMU die Unternehmenslandkarte mit über 99%. Zudem tragen KMU in den meisten Ländern mehr als die Hälfte zur Beschäftigung und Wertschöpfung bei. Im Außenhandel hingegen ist die Bedeutung der KMU geringer als die der Großunternehmen. KMU in MOEL holen mit hohen Wachstumsraten auf.

Der Stellenwert der Mikrounternehmen ist vielfach sehr hoch. Vor allem in den Mittelmeerländern sind überdurchschnittlich viele Beschäftigte dort angestellt. Anders in Deutschland und den USA: Hier liegt der Beschäftigungsschwerpunkt auf mittleren bzw. großen Unternehmen. Ein enger Zusammenhang besteht zwischen dem Anteil der Mikrounternehmen und der KMU-Beschäftigungsquote.

KMU zeigen Flexibilität und Wachstum. Hohe Selbständigenquoten weisen auch auf einen stark ausgeprägten Gründergeist hin. Hinsichtlich Gründerfreundlichkeit und Unternehmensfluktuation liegt Deutschland im internationalen Mittelfeld. Für Länder mit hohem Beschäftigungsanteil bei Mikrounternehmen hat hohe Fluktuation ein volatileres Beschäftigungsumfeld zur Folge.

Einfacher Zugang zur Finanzierung ist überlebenswichtig für KMU. Der Bankensektor ist sowohl in Europa als auch in den USA von zentraler Bedeutung für die externe Finanzierung der KMU. Deutsche KMU finanzieren sich häufiger als KMU in anderen EU-Ländern über Fremdkapital. In den USA greifen KMU oft auf Kreditkarten zurück.

Innovation, Internationalisierung und Humankapital prägen die Zukunft. Immer mehr KMU nutzen die Globalisierung durch internationale Absatzmärkte und Partnerschaften. Abwanderung von Fachkräften stellt eine Herausforderung für KMU in den Entsendeländern dar.

www.
dbresearch.de

Autor

Katharina Hohmann

Editor

Barbara Böttcher
+49 69 910-31787
barbara.boettcher@db.com

Publikationsassistentz

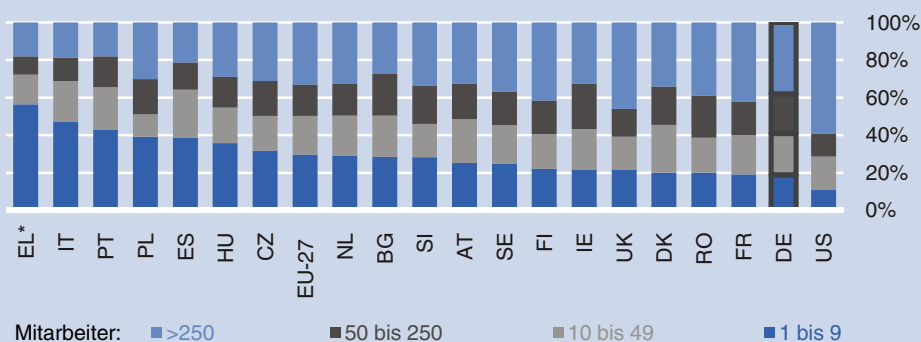
Angelika Greiner

Deutsche Bank Research
Frankfurt am Main
Deutschland
Internet: www.dbresearch.de
E-Mail: marketing.dbr@db.com
Fax: +49 69 910-31877

DB Research Management

Norbert Walter

Beschäftigungsanteile nach Firmengröße



* EL = Griechenland. Quellen: Eurostat 2005, SBA 2005

1. Einleitung	3
2. Unterschiedliche Definitionen	3
3. „Black Box“ Mittelstand – Volkswirtschaftliche Bedeutung beachtlich	4
3.1 <i>Firmengrößenstruktur – fast gleich, und doch unterschiedlich</i>	5
3.2 <i>Die Beschäftigungsstruktur – „Jobmotor KMU“ umstritten</i>	5
3.3 <i>Wertschöpfung – KMU schaffen Großteil des Mehrwerts</i>	8
4. Opening the „Black Box“ – KMU unterliegen einer Vielzahl von Wirkungszusammenhängen	8
4.1 <i>Wirtschaftssektoren und Branchen – Wo ist „klein“ am stärksten?</i>	9
4.2 <i>Regulierung und Rahmenbedingungen bestimmen Struktur und Erfolg</i>	11
4.3 <i>Wachstum und Veränderung – dynamische KMU zeigen Flexibilität</i>	12
4.4 <i>Selbständige als KMU-Initiatoren</i>	13
4.5 <i>Zugang zu Finanzierung überlebenswichtig für KMU</i>	14
5. Wohin geht die Reise? – Zukunftsdeterminanten für KMU	18
5.1 <i>Innovation – Wirtschaftswachstum durch Fortschritt</i>	19
5.2 <i>Internationalisierung von KMU – Die Globalisierung nutzen und sich auf eigene Stärken besinnen</i>	20
5.3 <i>Rekrutierungsprobleme im Mittelstand?</i>	22
6. Fazit	23

KMU-Länder-Steckbrief

	DE	EU	USA
Anzahl KMU in Mio.	3,6	19,7	6
Anteil an Gesamtunternehmenszahl, %	99,5	99,8	99,4
Erw. erbstätige in KMU in Mio.	12,5	85,0	58,7
Anteil an allen Erw. erbstätigen, %	61	67	41
Wertschöpfung in Mrd. Euro	553	3.090	k.A.
Wertschöpfungsanteil, %	53	57,6	k.A.
Exportanteil, %	11	8	5

Quellen: Eurostat 2005, SBA 2005

1

Mittelstand oder KMU

International spricht man von KMU, aber der Begriff „Mittelstand“ ist inzwischen zum Exportartikel geworden, gerade im angelsächsischen Sprachraum. So schreibt die New York Times *„Mittelstand, a collection of mostly family-owned companies [...] forms the backbone of employment“*. In Ergänzung zur quantitativen Definition wird mit Mittelstand zusätzlich meist auch eine Geistes- und Unternehmerhaltung verbunden: Oft sind mittelständische Unternehmen familiengeführte Unternehmen mit enger Bindung zu Region und Wirtschaftsstandort. Die rein quantitative Bezeichnung als KMU, unter die sehr viele Kleinstunternehmen fallen, aber auch solche, die an der Börse gelistet sind oder andere Eigentumsverhältnisse aufweisen, spiegeln daher die in Deutschland mit dem Begriff *„Mittelstand“* verbundene Konnotation nicht ausreichend wider.

1. Einleitung

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gelten als das Herzstück der deutschen Wirtschaft, und der deutsche Mittelstand sagt gerne von sich, er sei etwas Besonderes. Kritiker bezeichnen die KMU hingegen als „Hätschelkinder der Wirtschaftspolitik“. Inwiefern unterscheiden sich die deutschen KMU von ihren europäischen Nachbarn oder den USA? Im internationalen Vergleich dominieren die KMU die Unternehmenslandkarte. Sowohl in Europa als auch in den USA machen KMU fast überall die Gesamtzahl aller Unternehmen aus: Über 99% aller Unternehmen sind KMU. Doch trotz ihrer beachtlichen volkswirtschaftlichen Bedeutung erscheinen KMU häufig noch als „Black Box“. Kategorische Aussagen und internationale Vergleiche zu kleinen und mittleren Unternehmen sind kaum möglich, weil sie sich stark nach Unternehmensgröße, Beschäftigungsanteilen, Branchenzugehörigkeit, Rechtsform, Internationalisierungsgrad und Innovationstätigkeit unterscheiden. Auch die Rahmenbedingungen in Bezug auf Regulierung, Rekrutierung von Fachkräften oder Zugang zu Finanzierung wirken unterschiedlich auf KMU verschiedener Größen und Sektoren.

Die vorliegende Studie gibt eine Übersicht über verschiedene KMU-Indikatoren und wagt einen punktuellen internationalen Vergleich der KMU in Deutschland, der EU und den USA. Untersucht wird, welche Faktoren wie und mit welcher Intensität die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der KMU bestimmen.

2. Unterschiedliche Definitionen

Definitionen von kleinen bzw. mittelständischen Unternehmen sind international und innerhalb Europas sehr vielfältig, was den Vergleich erschwert.¹ Im internationalen Sprachgebrauch spricht man in der Regel von „Kleinen und Mittleren Unternehmen“ (KMU) bzw. „Small and Medium-Sized Enterprises“ (SME) oder „Small Businesses“ (SB). Im deutschen Sprachraum ist es zudem üblich, vom „Mittelstand“ zu sprechen. Um die Vielfältigkeit der Definitionen innerhalb der EU zu beenden (und einheitliche Förderkriterien zu erhalten), hat die Europäische Kommission eine einheitliche Definition festgelegt. Diese basiert auf vier Faktoren – Anzahl der Mitarbeiter, Jahresumsatz, Bilanz, Unabhängigkeit (siehe Box S. 4).

In der EU-Definition zählen zu den KMU Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern. Es wird unterschieden zwischen *Kleinstunternehmen* (auch *Mikrounternehmen*) mit unter zehn Angestellten, *kleinen Unternehmen* mit 10 bis 49 Mitarbeitern und *mittleren Unternehmen* mit 50 bis 249 Mitarbeitern. Ab 250 Mitarbeitern sind Firmen nach EU-Standard *Großunternehmen*. Anders in Deutschland und den USA: Hier zählen traditionell Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern zur Gruppe der KMU. Damit fällt ein gewichtiger Anteil des deutschen Mittelstands (250 bis 500 Mitarbeiter) nicht mehr unter KMU im engeren Sinne, obwohl sie nach deutschem Verständnis noch keine Großunternehmen sind.

¹ Aufgrund der riesigen Anzahl der KMU weltweit ist es nahezu unmöglich, vollständige Daten zu erheben oder akkurate Hochrechnungen zu erstellen. Vor allem die europäischen Statistiken sind noch nicht harmonisiert und werden nicht ständig aktualisiert. Unterschiedliche Datenerhebung in den Mitgliedsländern und aufwendiges Sammeln auf EU-Ebene erschweren den Zugang zu einheitlichen, verlässlichen und vergleichbaren Daten. Daher können im besten Fall Tendenzen aufgezeigt werden.

Keine einheitliche Definition für KMU

Land	Kleine Unternehmen	Mittlere Unternehmen
Belgien	bis zu 100 (bzw. 250) Beschäftigte	
Dänemark	bis zu 100 Beschäftigte	
Deutschland (Institut für Mittelstandsforschung, Bonn)	(1) bis zu 9 Beschäftigte (2) bis zu 1 Mio. Euro Jahresumsatz	(1) 10 bis 499 Beschäftigte (2) 1 bis 50 Mio. Euro Jahresumsatz
Frankreich	bis zu 499 Beschäftigte	
Großbritannien	Mindestens zwei der drei folgenden Kriterien:	
	(1) Jahresumsatz max. 2,5 Mio. Pfund (2) Bilanzsumme max. 1,4 Mio. Pfund (3) max. 50 Beschäftigte	(1) Jahresumsatz max. 11,2 Mio. Pfund (2) Bilanzsumme max. 5,6 Mio. Pfund (3) max. 250 Beschäftigte
Irland	bis zu 50 Mitarbeiter	50 bis 249 Mitarbeiter
Italien	bis zu 499 Beschäftigte	
Niederlande	bis zu 9 Beschäftigte	10 bis 100 Beschäftigte
Portugal	bis zu 500 Beschäftigte	
Schweden	bis zu 200 Beschäftigte („Mikro-Unternehmen“: bis zu 10 Beschäftigte)	
USA U.S. Small Business Administration (SBA)	<p><u>Beschäftigte</u> :</p> bis zu 500 Beschäftigte für den Großteil des Verarbeitenden Gewerbes und den Bergbau; bis zu 100 Beschäftigte für den Großhandel <p><u>Umsatz</u> :</p> < 5 Mio. USD Einzelhandel; Dienstleistungen < 17 Mio. USD Baugewerbe < 7 Mio. USD „special trade contractors“ < 0,5 Mio. USD Landwirtschaft	

Quelle: Grichnik (2003). Finanzierungsverhalten mittelständischer Unternehmen im internationalen Vergleich **2**

KMU: EU-Definition

	Mikro-Unternehmen	Kleine Unternehmen	Mittlere Unternehmen
Beschäftigte	<10	10 bis 49	50 bis 249
Jahresumsatz, in Euro	bis 2 Mio.	2 bis 10 Mio.	10 bis 50 Mio.
Jahresbilanzsumme, in Euro			10 bis 43 Mio.
Unabhängigkeit (keine Beteiligung von Großunternehmen >25%)			

Quelle: Europäische Kommission **3**

Die Definition der EU ist ein Tribut an die Wirtschaftsstruktur der südeuropäischen Länder, in der sehr viele sehr kleine bei gleichzeitig einigen sehr großen ökonomischen Einheiten existieren. Eine wichtige Rolle spielt auch die weitgehende Unabhängigkeit der Unternehmen: Firmen, die zu Konzernen gehören, zählen nicht zu den KMU.²

Im Folgenden wird wegen der Verfügbarkeit der Daten und zur besseren Vergleichbarkeit die quantitative, auf Beschäftigungszahlen bezogene, EU-Definition von KMU zugrunde gelegt.

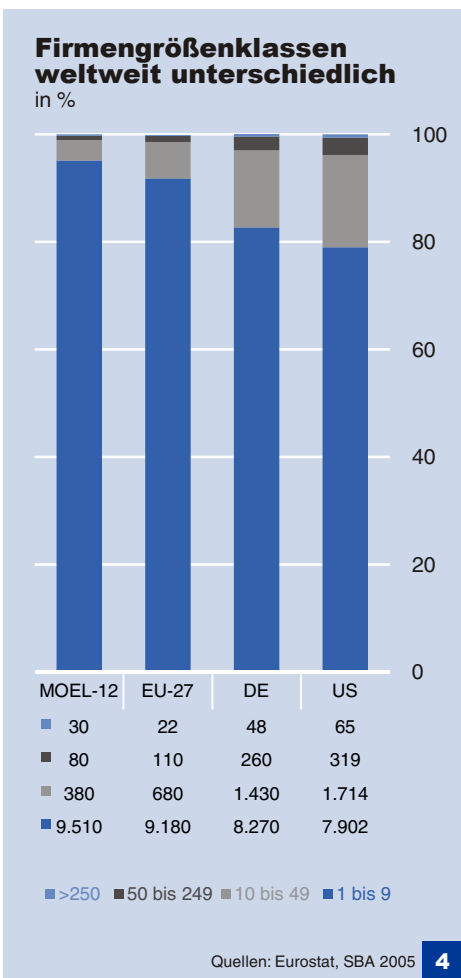
3. „Black Box“ Mittelstand – Volkswirtschaftliche Bedeutung beachtlich

Über alle Ländergrenzen hinweg stellen KMU die deutliche Mehrheit aller Unternehmen. In Deutschland zählen rund 3,6 Mio. Unternehmen zu den KMU. Dies entspricht einem Anteil von etwa 99,5% aller Unternehmen. In der EU-27 sind es etwa 19,6 Mio. Unternehmen (99,8%). Selbst in den USA liegt der Anteil der KMU bei 99,4%, da den rund 6 Mio. KMU „nur“ knapp 20.000 Großunternehmen gegenüberstehen. Hinsichtlich der Anteile an der Gesamtzahl der Unternehmen sind die internationalen Unterschiede damit also gering.³

Darüber hinaus tragen KMU in den meisten Ländern den größten Anteil zur *Beschäftigung* und *Wertschöpfung* bei. Im *Außenhandel* hingegen ist die Bedeutung der KMU geringer als die der Großunternehmen. Um die volkswirtschaftliche Bedeutung zu spezifizieren,

² Entsprechend der Kommissionsempfehlung (2003/361/EC) bedeutet Unabhängigkeit, dass kein anderes Unternehmen einen Anteil von mehr als 25 % des betreffenden Unternehmens besitzen darf.

³ Eurostat, 2005; Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, 2007; U.S. Small Business Administration (SBA), 2005.



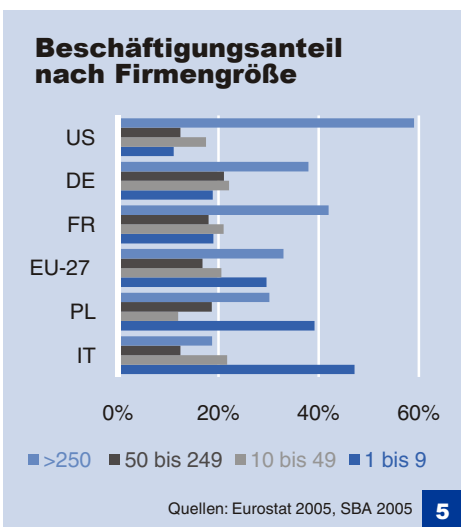
werden im Folgenden drei Indikatoren herangezogen: Firmengrößenstruktur, Beschäftigung und Wertschöpfung.

3.1 Firmengrößenstruktur – fast gleich, und doch unterschiedlich

Ein Blick auf die Firmengrößenklassen gibt Aufschluss über länder-spezifische Unterschiede. Die dominante Größenklasse sind über alle Ländergrenzen hinweg die Kleinstunternehmen, die in den meisten Ländern mehr als 80% aller Unternehmen ausmachen.

Ein wesentlicher struktureller Unterschied zwischen Deutschland und anderen Ländern offenbart sich beim Blick auf die mittleren Größenklassen. Hierzulande gibt es einen relativ großen Anteil an „großen Mittelständlern“ (250 bis 500 Beschäftigte), die nicht mehr zu den KMU im engeren Sinne gehören, aber doch als Mittelstand bezeichnet werden. Darüber hinaus ist in Deutschland wie in den USA der Anteil der mittleren Unternehmen (10 bis 250 Beschäftigte) deutlich höher als im europäischen Durchschnitt (DE: 17%, USA: 20%, EU-27: 8%). Zahlreiche europäische Länder haben dagegen verhältnismäßig viele sehr kleine Unternehmen (EU-27: 92%, DE: 83%).⁴

Dieses Bild bestätigt die KMU-Dichte. Sie liegt auf Länderbasis zwischen einer Spannweite von weniger als 25 KMU pro tausend Einwohner bis zu mehr als 75 KMU pro tausend Einwohner. Je höher die KMU-Dichte, desto mehr kleine Unternehmen sind in dem jeweiligen Land angesiedelt. Die KMU-Dichte in Deutschland ist im internationalen Vergleich relativ niedrig, was dem relativ großen Anteil mittelgroßer Unternehmen geschuldet ist. Allerdings sagt die KMU-Dichte wenig darüber aus, ob ein Land KMU-„gesättigt“ ist, denn eine „optimale“ Anzahl von KMU kann nicht bestimmt werden.



3.2 Die Beschäftigungsstruktur – „Jobmotor KMU“ umstritten

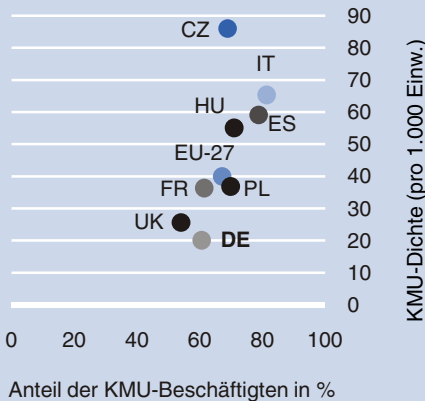
KMU wird oftmals der Titel des Jobmotors einer Volkswirtschaft verliehen. Dabei muss jedoch unterschieden werden zwischen dem relativen Anteil der bei KMU Beschäftigten, den Beschäftigungszugängen und –abgängen im Konjunkturverlauf und den einzelnen Größenklassen. Ein allgemeines Urteil zum „Jobmotor KMU“ wäre daher zu vereinfachend.

Ungeachtet der beträchtlichen Anzahl der KMU ist ihre Bedeutung in Bezug auf die Beschäftigtenzahlen deutlich geringer. In allen beobachteten Ländern Europas beschäftigen KMU mindestens 50% aller Arbeitnehmer. In den USA hingegen sind es etwa 42%. In Deutschland liegt der Anteil der Erwerbstätigen in KMU im Verhältnis zur Gesamtzahl aller Erwerbstätigen bei rund 61%, was im internationalen Vergleich etwa dem Durchschnitt entspricht.⁵ Südeuropäische Länder wie Italien, Griechenland, Portugal oder Spanien weisen einen besonders hohen Anteil mit rund 70-80% aller Erwerbstätigen in KMU auf. Auch KMU in den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) beschäftigen rund 70% aller Beschäftigten. Damit sind KMU zusammengenommen die größten Arbeitgeber. Im Um-

⁴ Regionale Unterschiede zeigen sich in Mittel- und Osteuropa (MOEL): Baltische Staaten: Kleinstunternehmensquote von 77 bis 82%; Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien: Kleinstunternehmensquote von mehr als 90%.

⁵ Eurostat kommt in seinen Berechnungen auf eine KMU-Beschäftigtenquote von 61% für Deutschland, während das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn auf Basis gleicher Definition eine Quote von 55% ermittelt. Dies reflektiert anschaulich das Problem der Datenerhebung zu KMU nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa und den USA. Nach deutscher Definition (bis 500 Mitarbeiter) läge hingegen die Beschäftigtenquote bei 70,6%. Daraus lässt sich folgern, dass in Unternehmen mit 250 bis 500 Mitarbeitern rund 15% der Beschäftigten tätig sind.

KMU-Dichte und Beschäftigungsanteil

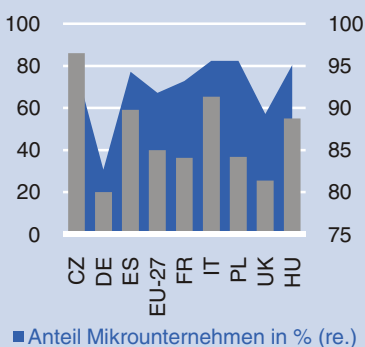


Quelle: Eurostat 2005 **6**

Beschäftigungseffekte

Durchschnittliche Mitarbeiterzahlen glätten die Effekte aus Firmengrößenstruktur und Beschäftigung und sind ein weiterer Indikator zur Bestimmung der Bedeutung verschiedener Firmengrößenklassen. In den USA hatte 2004 der durchschnittliche KMU-Arbeitgeber zehn Mitarbeiter in einem einzelnen Betrieb angestellt. Die durchschnittliche große Firma in den USA hatte im Gegensatz dazu 62 Betriebe mit 3313 Angestellten. Die durchschnittliche Firmengröße in Deutschland liegt bei 7,7 Mitarbeitern, während in Mittelmeerländern wie Italien oder Griechenland nur drei bzw. zwei Mitarbeiter pro KMU beschäftigt sind. Die sehr kleine durchschnittliche Firmengröße reflektiert den hohen Anteil familiengeführter Mikrounternehmen, während in den USA der größte Anteil der Beschäftigten bei den Großunternehmen auf dem Lohnzettel steht.

KMU-Dichte und Mikrounternehmen



Quelle: Eurostat 2005 **7**

kehrschluss heißt dies allerdings, dass die wenigen großen Unternehmen, die gerade einmal 0,5% aller Unternehmen darstellen, im Mittel etwa 35-40% aller Arbeitnehmer beschäftigen.

Aufgefächert nach Unternehmensgröße lassen sich einige Unterschiede für verschiedene Länder und Ländergruppen zusammenfassen:

- Während in MOEL mehr als jeder dritte Erwerbstätige bei Kleinstunternehmen (bis 9 Mitarbeiter) beschäftigt ist, sind es in den USA nur etwas mehr als einer von zehn.
- In Deutschland sind verglichen mit anderen Ländern überdurchschnittlich viele Mitarbeiter in kleinen und mittleren Unternehmen und bei den größeren Mittelständlern beschäftigt. Dies bestätigt die Besonderheit der deutschen Struktur, die sich schon bei den Größenklassen zeigte.
- Die USA und Deutschland sind sich zwar in der Firmengrößenstruktur ähnlich, unterscheiden sich jedoch hinsichtlich der Beschäftigungsstruktur erheblich. Dennoch gilt, dass in Ländern wie Deutschland, Frankreich oder den USA die Kleinstunternehmen weniger Mitarbeiter beschäftigen als die kleinen bzw. mittleren Unternehmen. Für viele andere EU-27-Länder trifft der umgekehrte Fall zu.

Im Zusammenhang mit den hohen Beschäftigungsanteilen von KMU wird häufig davon ausgegangen, dass KMU eine größere Beschäftigungsdynamik (vor allem die Schaffung von Arbeitsplätzen) als Großunternehmen im Konjunkturablauf vorweisen, Beschäftigungsrückgänge in wirtschaftlich schwachen Zeiten besser abfangen und weniger Mitarbeiter entlassen als große Unternehmen. Untersuchungen in mehreren Ländern⁶ zeigen jedoch, dass zumindest bei Kleinstunternehmen hohe Jobzuwachsrate häufig mit hohen Jobverlusten gepaart sind, womit Zweifel an der These des „Jobmotors KMU“ aufkommen. Obwohl KMU meist in der Summe mehr Jobs generieren, tun sie dies auf eine sehr dynamische Art, wie die Grafik für deutsche Unternehmen auf S. 7 zeigt.⁷ Hier weisen kleinere Betriebe einen höheren Anteil an Beschäftigungszuwächsen und –verlusten auf. Von zehn Firmen mit Beschäftigungsgewinnen oder –verlusten haben fast vier Firmen weniger als zehn Mitarbeiter. Ähnliche Zahlen liegen für die USA vor, wo KMU mit zunehmender Firmengröße anteilig weniger Jobs geschaffen haben.

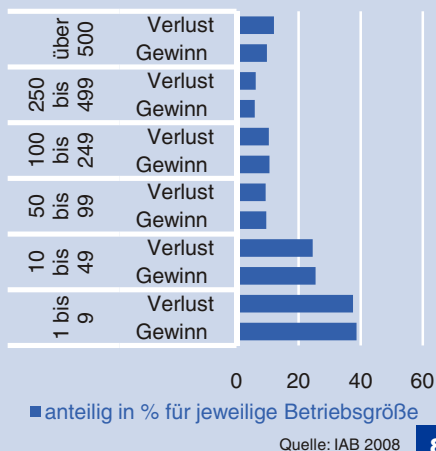
Dies bedeutet, dass größere Firmen tendenziell weniger Schwankungen unterliegen als kleinere. Kleine Unternehmen unterliegen dagegen einem wesentlich volatileren Beschäftigungsprozess als größere, was auch eine geringere Jobsicherheit für Angestellte kleinerer Firmen bedeutet. Kleinere Firmen haben den Vorteil größerer Flexibilität und höhere Bewegung auf dem Arbeitsmarkt, sowie schnellere Anpassung an strukturelle und konjunkturelle Schwankungen. Nachteilig ist hingegen die Unsicherheit, die diese Fluktuationen bei Arbeitnehmern auslösen, so dass höher Qualifizierte unter Umständen Arbeitsplätze bei kleinen Unternehmen weniger at-

⁶ Wagner, Koller und Schnabel (2007). Sind mittelständische Betriebe der Jobmotor der deutschen Wirtschaft? Günterberg und Wallau (2007). Beschäftigungsbeitrag des Mittelstands 2007 in Deutschland, IfM Bonn. Helfand, Sadeghi und Talan (2007). Employment dynamics: small and large firms over the business cycle, BLS USA, Monthly Labor Review. Van Praag (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research, IZA Discussion Paper.

⁷ IAB Discussion Paper 2/2008. KMU und Arbeitsplatzdynamik – Eine Analyse auf Basis der Beschäftigten-Historik-Datei. Hier Daten für Westdeutschland, da Daten nur separiert vorliegen. Tendenzen für Ostdeutschland sind aber vergleichbar.

Beschäftigungsgewinne und -verluste

1995-2005, Westdeutschland



traktiv finden. Betrachtet man die Nettobeschäftigungsveränderung, gibt es die größten Nettoveränderungen bei ganz kleinen und ganz großen Unternehmen. Insgesamt lässt sich für die USA und Deutschland erkennen, dass sich die Job-Gewinn/Verlust-Raten invers zur Firmengröße verhalten. Je größer die Firmen, desto geringer ist die „Turnover“-Rate.

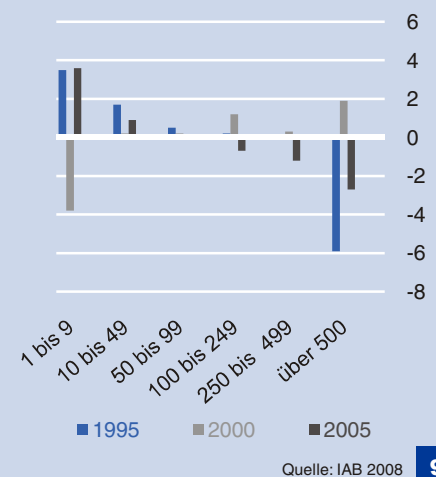
Insgesamt kann jedoch kein verallgemeinernder Schluss aus diesen Zahlen gezogen werden. Firmen innerhalb einer Größenklasse reagieren nicht einheitlich auf Konjunktur und strukturelle Veränderungen und unterscheiden sich hinsichtlich Sektoren, Exportverhalten o.ä. In den USA waren die kleinen Firmen für die Mehrheit der Jobverluste der Rezession 1991 verantwortlich, während 2001 die großen Firmen die meisten Jobverluste zu verzeichnen hatten. Diese Beobachtung ist nur strukturell zu erklären und nicht mit der Firmengröße allein.

Stellenwert der Mikrounternehmen ist in vielen Ländern hoch

Vor allem in den Mittelmeerstaaten wie Griechenland und Italien ist der größte Anteil der Beschäftigten in Kleinstunternehmen angestellt.

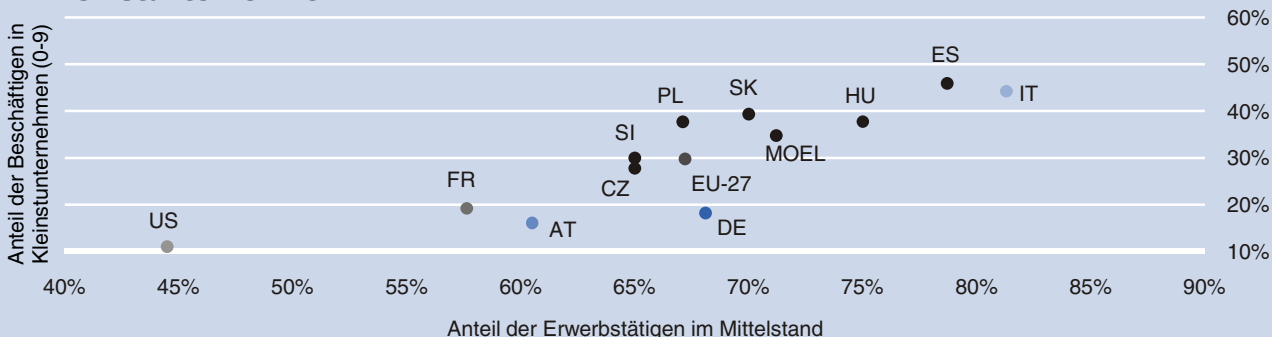
Nettobeschäftigungsveränderungen

nach Betriebsgröße, Westdeutshl.



Viele Kleinstunternehmen wiederum führen zu einer höheren KMU-Beschäftigung. Zwischen dem prozentualen Anteil der Beschäftigten bei Kleinstunternehmen und der Beschäftigungsquote der KMU einer Wirtschaft allgemein besteht eine positive Korrelation. Diese Beobachtung zeigt, dass die Kleinstunternehmen durch ihre Anzahl in vielen Ländern eine treibende Kraft der Beschäftigung bilden. Während in den USA nur vergleichsweise wenige Erwerbstätige sowohl bei Mikrounternehmen als auch bei KMU insgesamt tätig sind, sind z.B. in Spanien und Italien sowohl bei Kleinstunternehmen als auch in KMU überdurchschnittlich viele Mitarbeiter beschäftigt.⁸ In Deutschland ist der Zusammenhang zwischen Mikrounternehmensanteil und KMU-Beschäftigungsanteil geringer ausgeprägt, was für den bereits erwähnten stärkeren Stellenwert der „mittleren“ KMU spricht. Die Kleinstunternehmen in Deutschland erweisen sich damit im Vergleich zu anderen Ländern als etwas schwächerer Beschäftigungshebel.

Zusammenhang zwischen Anteil Erwerbstätiger in KMU und Beschäftigtenanteil in Kleinstunternehmen



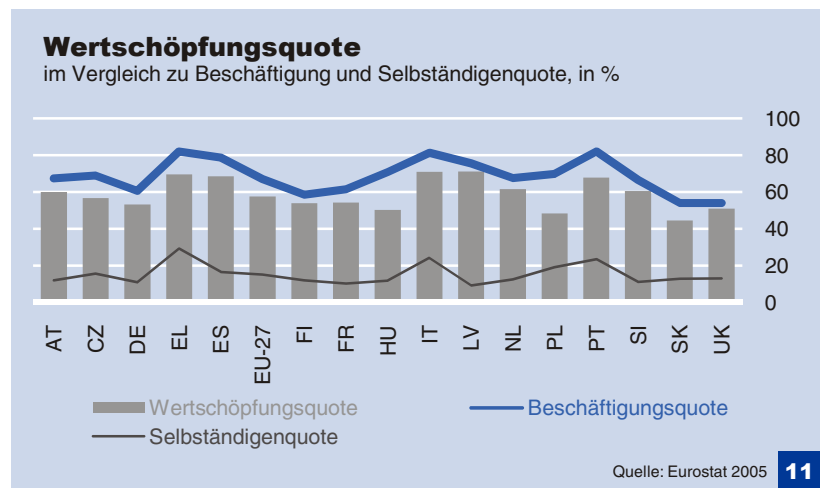
⁸ Einschränkung ist anzumerken, dass der geringe Anteil von Mikrounternehmens-Beschäftigten in den USA hierbei auch zum Teil der Statistik geschuldet ist, da viele Einzelunternehmen nicht in der KMU-Statistik registriert werden.

KMU mit höherem Wertschöpfungsanteil in den Mittelmeerländern

3.3 Wertschöpfung – KMU schaffen Großteil des Mehrwerts

Neben den Beschäftigungseffekten von KMU für eine Volkswirtschaft gibt der Wertschöpfungsanteil Aufschluss über die gesamtwirtschaftliche Bedeutung. Der Wertschöpfungsanteil der KMU in der Gesamtwirtschaft liegt für fast alle untersuchten Länder über der 50%-Schwelle. Das bedeutet, dass KMU einen entscheidenden Anteil zum erwirtschafteten Bruttoinlandsprodukt beitragen. KMU in Deutschland steuern rund 53% zur Wertschöpfung bei, mehr als in der Slowakei, Polen und Rumänien, wo der Anteil unter 50% beträgt. In vielen Mittelmeerländern und den baltischen Staaten dagegen ist der Anteil mit über 60% höher als in Deutschland.

Die beiden Faktoren – Erwerbstätigenanteil und Wertschöpfung – sind ein Indikator für die wirtschaftliche Bedeutung der KMU. Wie die Grafik zeigt, ist in Ländern mit höherem KMU-Beschäftigungsanteil (welcher wiederum eng mit der Selbständigenquote korreliert ist) auch der Wertschöpfungsanteil höher.



Kleinere Firmen in Branchen, die von Flexibilität und geringeren Skaleneffekten geprägt sind

4. Opening the „Black Box“ – KMU unterliegen einer Vielzahl von Wirkungszusammenhängen

Unterschiedliche Unternehmensgrößenklassen, Beschäftigungsquoten und Wertschöpfungsanteile der KMU in Ländern werden durch unterschiedliche Faktoren geprägt. Die folgenden acht Faktoren sollen eine bessere Annäherung an das Phänomen KMU und die Wirkungszusammenhänge, denen sie unterliegen, ermöglichen:

1. Länder haben Stärken in unterschiedlichen *Sektoren*, was sich auf die Firmengrößenstruktur auswirkt. In manchen Sektoren sind kleinere Firmen aus Gründen der Flexibilität oder weniger nutzbarer Skaleneffekte von Vorteil. Dies trifft z.B. für Tourismus oder das Handwerk zu. Auf der anderen Seite können in vielen Branchen Synergien nur durch größere Firmen genutzt werden, z.B. im Anlagen- oder Großindustriebau.
2. *Regulierung und äußere Rahmenbedingungen* wie Bürokratie, Steuern oder Regulierungskosten wirken sich auf Unternehmenswachstum, Größenstrukturen der Unternehmen und Fluktuation aus.
3. Viele Firmenneugründungen und eine hohe *Fluktuation* an Marktein- und -austritten könnten dazu führen, dass tendenziell mehr Kleinunternehmen im Markt sind, da Neugründungen in der Regel als Kleinunternehmen beginnen und sich im Zeitver-

lauf mit zunehmendem Erfolg vergrößern (Unternehmenswachstum) oder wieder aus dem Markt austreten.

4. Eine hohe *Selbständigen-Quote* weist auf einen ausgeprägten Gründergeist hin. Die Motive für Unternehmensgründungen können jedoch ganz unterschiedlich sein.
5. Der Zugang zu *Finanzierung* ist essentiell für KMU aller Größen. Ein besonderer Fokus liegt hierbei auf der Eigenkapitalunterfütterung. *Rechtsformen* bestimmen dabei häufig den Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten, aber auch die Steuerbelastung und damit die Fähigkeit, Eigenkapital zu bilden.
6. *Innovation* bedeutet Wirtschaftswachstum durch Fortschritt. Doch nicht alle KMU investieren gleich. Wie gut die KMU für die Zukunft gerüstet sind, hängt damit auch wieder von Finanzierungszugang und (internationalen) Rahmenbedingungen ab.
7. KMU nutzen und beteiligen sich an der Globalisierung durch *Internationalisierung* in Form von Exportorientierung, ausländischen Partnerschaften oder Joint Ventures.
8. Sowohl die Verfügbarkeit, als auch die Kosten und die Qualifikation von *Personal* werden für KMU verstärkt eine Rolle spielen.

Besonders die letzten drei Faktoren sind für eine erfolgreiche Zukunft der KMU von spezieller Bedeutung.

4.1 Wirtschaftssectoren und Branchen – Wo ist „klein“ am stärksten?

Ein Faktor, der Firmengrößen- und Beschäftigungsstruktur mitbestimmt, ist die Sektorenstruktur der Wirtschaft. Die häufig als Industrienationen bezeichneten Länder haben sich schon längst in Dienstleistungsnationen gewandelt. So ist es der Dienstleistungssektor, in dem sowohl in der EU als auch in den USA die meisten KMU tätig sind. Allerdings werden auch verschiedene Industriebereiche bevorzugt von kleinen Unternehmen abgedeckt.

Die Branchenstruktur der amerikanischen und EU-15-KMU ist fast identisch. Dies hängt mit einer parallelen sektoralen Entwicklung in den vergangenen fünfzig Jahren zusammen. In all diesen Ländern sind über die Hälfte der KMU im allgemeinen Dienstleistungssektor aktiv. Im Gegenzug dazu ist in vielen MOEL der Handelssektor stärker ausgeprägt, und verhältnismäßig mehr KMU produzieren Güter im Verarbeitenden Gewerbe. Dieser Unterschied ist ein Resultat des noch nicht vollständig abgeschlossenen Transformationsprozesses der MOEL und spiegelt gleichzeitig die Investitionsschwerpunkte ausländischer Investoren dort in den vergangenen Jahrzehnten wider.

Ähnliche Branchenstruktur in der EU-15 und den USA

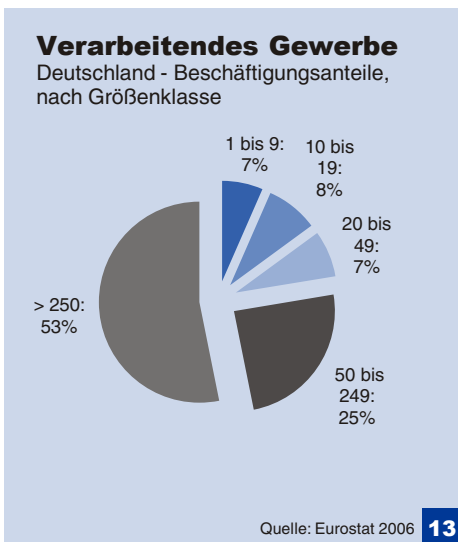
Sektorzugehörigkeit der KMU

Land	Handel	Verarb. Gewerbe	Bau	Untern.-serv.	Andere Dienstleist.
AT	17%	12%	8%	16%	48%
DE	22%	9%	10%	22%	38%
EL	60%	4%	14%	5%	18%
ES	31%	10%	11%	18%	30%
FI	23%	9%	13%	21%	34%
IT	28%	15%	12%	20%	26%
GB	13%	10%	22%	21%	33%

Quellen: OECD, Eurostat, 2005

12

Fast drei Viertel der deutschen KMU im Dienstleistungssektor



Betrachtet man speziell die Mikrounternehmen in den EU-Ländern, so ist zu erkennen, dass sie besonders stark im Bausektor, im Immobilien- und Gaststättengewerbe sowie im Groß- und Einzelhandel vertreten sind. Dort haben mehr als ein Drittel aller Unternehmen weniger als zehn Mitarbeiter und mindestens zwei Drittel der Betriebe weniger als 50 Mitarbeiter. In allen Ländern gibt es Branchen, die von KMU dominiert werden, wie auch Zahlen aus den USA zeigen, wo KMU den Bausektor bestimmen. Da in vielen Dienstleistungsbranchen nur geringe Synergieeffekte oder wenige Skaleneffekte mit zunehmender Größe zu nutzen sind, stellen oft weniger als 50 Mitarbeiter eine optimale Firmengröße dar.

In Deutschland sind fast drei Viertel der KMU Dienstleistungsunternehmen. Es gab 2007 siebenmal so viele Unternehmensneuanmeldungen im Grundstücks- und Wohnungswesen (186.000) und Einzelhandel (176.000) als im Verarbeitenden Gewerbe (24.000).⁹ Allerdings ist die Unternehmensfluktuation im Dienstleistungssektor auch deutlich höher als im Verarbeitenden Gewerbe, wo die Unternehmen häufig größer sind. Ähnlich wie in Deutschland sind auch in Frankreich die Gründungszahlen in den letzten Jahren für den Immobiliensektor, Business-Services und Bausektor angestiegen.¹⁰ Ein klassischer Dienstleistungs-KMU-Bereich ist der Tourismus, wie ein Blick nach Österreich zeigt. Dort sind überdurchschnittlich viele KMU im Tourismusbereich aktiv, insgesamt auch mit den relativ meisten KMU-Beschäftigten. Einer der wichtigsten Dienstleistungsbereiche ist der Handel. In den USA wird der Großhandel von kleinen und mittleren Firmen dominiert, der Einzelhandel besteht aber zur Mehrzahl aus großen Unternehmen, die immer mehr den amerikanischen Markt in Form von Ladenketten bestimmen. Kleine Mom-and-Pop-Shops wurden, wie in Europa, immer mehr von großen national oder international agierenden Geschäften zurückgedrängt.

Trotz der dominierenden Anzahl von Dienstleistungsunternehmen bleibt die Industrie ein wichtiger Wirtschaftszweig für den Mittelstand. Den wichtigsten Anteil stellt das Verarbeitende Gewerbe (80%). Etwa 94% der Industrieunternehmen zählen zu den KMU, und von diesen haben mehr als die Hälfte weniger als 20 Mitarbeiter.¹¹ Trotzdem sind Deutschlands im Verarbeitenden Gewerbe tätige KMU im Vergleich zu anderen EU-Ländern überdurchschnittlich groß: ein doppelt so hoher Anteil an KMU (40%) wie in Frankreich, Italien oder Polen (weniger als 20%) hat mehr als zehn Mitarbeiter.

Geht man zudem über die enge Definition der EU-Kommission hinaus, so wird klar: Kein anderes großes Industrieland verfügt über einen so breiten, international aufgestellten Mittelstand wie Deutschland.

⁹ Statistisches Bundesamt, 2008.

¹⁰ Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) (2006): Les grandes évolutions – La démographie des PME.

¹¹ IfM Bonn/BDI: Mittelstandspanel 2007.

Die Leichtigkeit des Seins... Doing Business 2009

Die International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) der Weltbank hat in ihrer „Doing Business“-Serie Indikatoren in einen „Ease of Doing Business“-Index zusammengefasst, an dessen Spitze Singapur liegt. Der Index umfasst Regulierungsindikatoren wie Regulierungskosten, internationaler Handel, Höhe des Aufwandes Steuerzahlungen vorzunehmen und andere bürokratische Faktoren. Die europäischen Länder, die es in die Top-Ten schafften, sind Dänemark, UK und Irland. Die hinteren EU-Plätze belegen Tschechien, Polen und Griechenland. Deutschland nimmt den 25. Platz unter 181 Ländern ein, denn Steueroasen oder Niedrigregulierungsländer sind in diesem Index höher gelistet. Da der Index eine Gleichgewichtung der Indikatoren vornimmt und makroökonomische Faktoren, Stabilität, Infrastruktur u.ä. ausschließt, besitzt er nur eine beschränkte Aussagekraft.

4.2 Regulierung und Rahmenbedingungen bestimmen Struktur und Erfolg

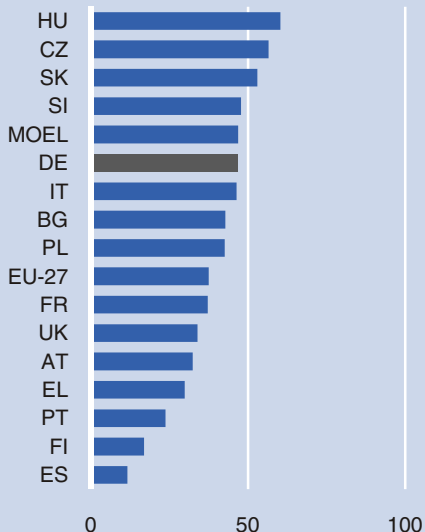
Rahmenbedingungen wie Bürokratie, Steuern, Regulierungskosten oder Bildungsangebote entscheiden mit darüber, wie schwer oder einfach Unternehmensgründungen durchzuführen oder wie viele Fachkräfte verfügbar sind. Dies wiederum hat einen Einfluss darauf, wie hoch die Fluktuation der Unternehmen (d.h. Marktzugänge und Marktaustritte) auf dem Markt ausfällt oder wie häufig es zu Unternehmenserweiterungen kommt.

Regulative Rahmenbedingungen

Der Länderindex der Stiftung Familienunternehmen¹² gibt einen Eindruck über regulative Rahmenbedingungen in ausgewählten Ländern. Während die USA, die Schweiz und Großbritannien im Vergleich das unternehmensfreundlichste Regulierungsklima aufweisen und auch im Gesamtindex vorne liegen, hat Polen die günstigsten Steuerbedingungen. Trotz Unzufriedenheit deutscher Unternehmen sind diesem Index zufolge die finanziellen Rahmenbedingungen bei weitem nicht so negativ wie bei Unternehmensbefragungen gelegentlich der Eindruck entsteht (s. Kapitel Finanzierung). Deutschlands steuerliches Umfeld schneidet darüber hinaus im Vergleich fast identisch mit dem der Schweiz ab, während Frankreichs steuerliche Rahmenbedingungen als relativ unternehmensunfreundlich eingestuft werden.

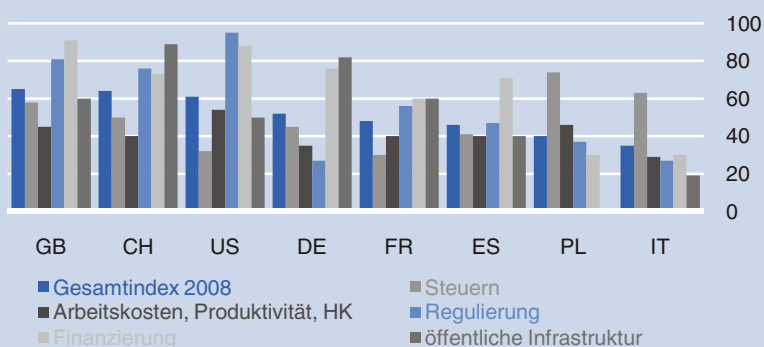
Bürokratiehürden

% der Unternehmen mit Problemen



Quelle: Eurobarometer 2006 **15**

Länderindex 2008



Quelle: Stiftung Familienunternehmen 2008 **14**

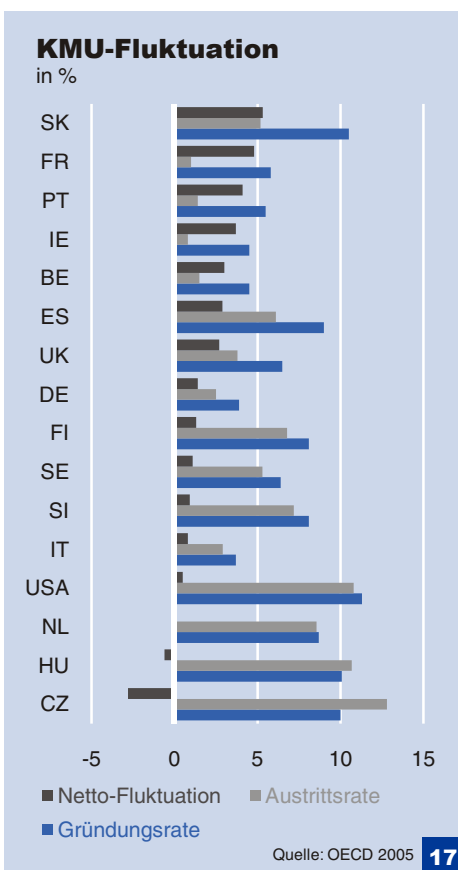
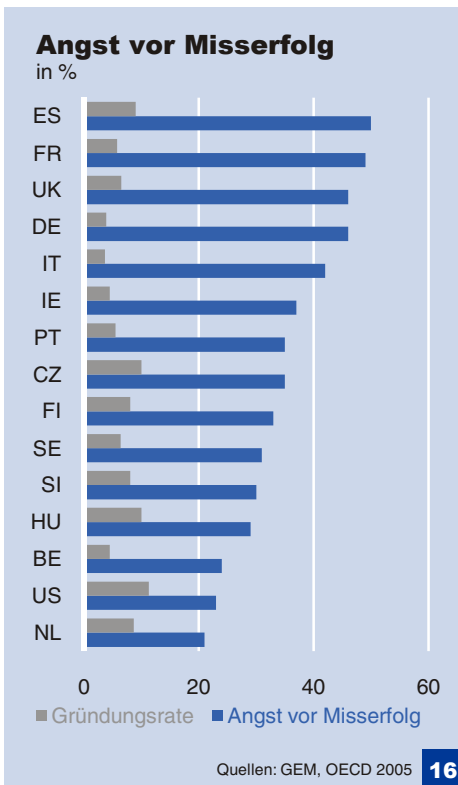
Firmengröße und Regulierungskosten

Je kleiner eine Firma, desto mehr leidet sie unter Beschränkungen durch Regulierung. Große Firmen spüren die Belastungen weniger, da sie sich bei diesen auf mehrere Schultern verteilen. Die Grenzkosten des Zugangs zur Finanzierung, der Überwindung der Bürokratiehürden oder der Erfüllung von rechtlichen Vorschriften nehmen mit zunehmender Unternehmensgröße ab.

Zahlen bestätigen, dass kleinere Unternehmen stärker unter Finanzierungsbeschränkungen, Regulierung, Bürokratie oder gar Korruption leiden als große.¹³ In Deutschland sind bürokratiebedingte Kosten pro Beschäftigten für kleine Unternehmen bis zu viermal so hoch

¹² Länderindex Stiftung Familienunternehmen, <http://www.familienunternehmen.de>, Maximale Punktzahl 100: Je höher, desto bessere Rahmenbedingungen.

¹³ World Bank (2008): Doing Business 2009



wie die für große Unternehmen.¹⁴ Auch eine Studie¹⁵ zu KMU in den USA kommt zu einem ähnlichen Ergebnis. Obwohl die USA im Allgemeinen ein gutes, prosperierendes Regulierungsklima für Firmen aufweisen, so sind auch dort die kleineren KMU hinsichtlich der Einhaltung von Regulierungsvorschriften schlechter gestellt als größere KMU oder große Unternehmen. Kleine Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern müssen im Vergleich zu Großunternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern bis zu 45% höhere Kosten pro Mitarbeiter aufbringen, um regulative Vorschriften zu erfüllen. Besonders gravierend ist der Unterschied dort bei den Kosten für die Erfüllung von Umweltauflagen.

4.3 Wachstum und Veränderung – dynamische KMU zeigen Flexibilität

Zahlreiche Unternehmensgründungen trotz Bürokratie

Um ein Unternehmen zu gründen, braucht es neben einer Idee vor allem Kapital und Zeit. Eine Unternehmensidee in die Tat umzusetzen, kann je nach Land im Schnitt von sieben bis zu 50 Tagen dauern. Schneller als in Deutschland (18 Tage) geht es in manchen EU-Nachbarländern und den USA (6 Tage).¹⁶ Unterschiede bestehen außerdem bei den Aufwendungen, die für eine Unternehmensgründung erforderlich sind. Gemessen am Anteil des Pro-Kopf-Einkommens des Landes sind Unternehmensstarts verhältnismäßig kostenintensiv in Italien, Spanien oder Polen. In Deutschland kosten Unternehmensgründungen rund 5% des Pro-Kopf-Einkommens.

Allerdings lässt sich schwer feststellen, wie stark Bürokratie Unternehmensgründer in den verschiedenen Ländern durchschnittlich behindert, denn Länder mit hoher Firmengründungsrate haben nicht nachweisbar weniger Bürokratie vorgeschaltet. Weder die Kosten der Unternehmensgründung noch die Angst vor Misserfolg bestimmen offensichtlich die Gründungsentscheidung maßgeblich. Der negative Zusammenhang zwischen Firmengeburtsrate und Kosten des Unternehmenseintritts bzw. der Angst vor Misserfolg¹⁷ ist nicht unerwartet, allerdings ist dieser Zusammenhang nicht stark ausgeprägt. Administrative Regulierung wird eher als Problem bei existierenden Unternehmen gesehen, statt als Hinderungsgrund für Startup-Gründer. Auf der anderen Seite könnte die Gründungsrate vermutlich mit weniger Bürokratie in manchen Ländern höher ausfallen.

Fluktuation – Lebenszyklen von KMU oft nur kurz

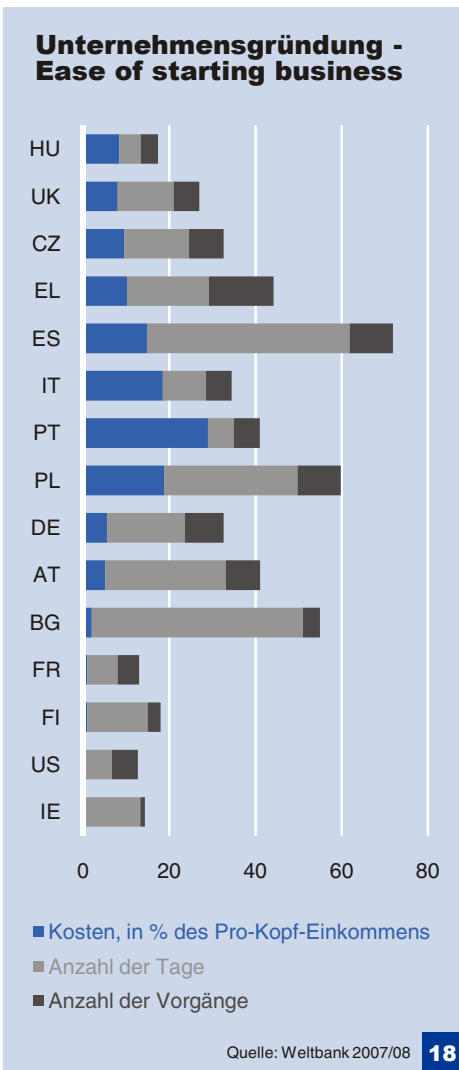
Fluktuation betrachtet neben den Unternehmensgründungen auch die Zahl der Unternehmensaustritte aus dem Markt – sei es durch Insolvenz oder einfache Unternehmensaufgabe. Höhere Fluktuation über den Konjunkturablauf kann zum einen durch einen flexibleren Markt, zum anderen aber auch durch ein unsicheres oder volatiles Umfeld bedingt sein. Nettozuwachsrate hängen meist mit der konjunkturellen Lage zusammen oder sind durch Strukturwandel bedingt. Das Verhältnis von Unternehmenseintritten und -austritten auf dem Markt zeigt für Deutschland eine deutlich niedrigere Fluktuation als für Länder wie die USA, die Niederlande oder eine Reihe osteuropäischer Länder. Dabei verbleibt aber trotz allem in Deutschland

¹⁴ IfM (2004). Bürokratiekosten kleiner und mittlerer Unternehmen; IHK Schwaben (2004). Initiative gegen Bürokratie.

¹⁵ SBA (2005). The Impact of Regulatory Costs on Small Firms.

¹⁶ Unter den EU-15 dauert es besonders lange in Spanien, Österreich und Luxemburg, um die behördlichen Hürden zu überwinden; fast 50 Tage sind in Bulgarien notwendig. OECD, 2005.

¹⁷ Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Fear of Failure.

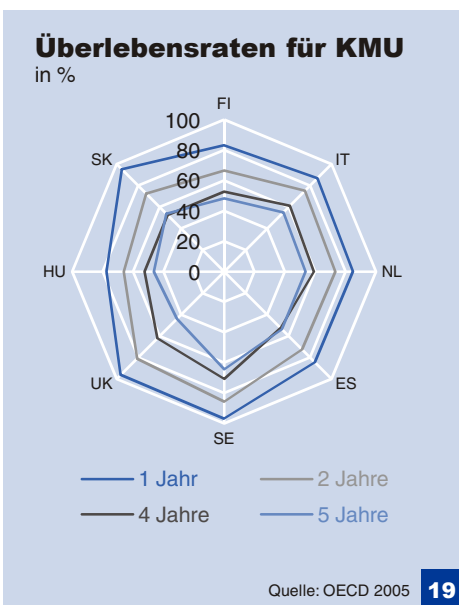


ein positiver Gründungssaldo, da neben der Eintrittsrate auch die Rate der Insolvenzen relativ niedrig ist. Die Eintrittsraten übersteigen die Austrittsraten besonders stark beispielsweise in der Slowakei mit einem Zuwachs von über 5%. Zu einer Reduktion der KMU-Zahl kam es in den letzten Jahren in Tschechien und Ungarn, wo die Zahl der Insolvenzen die der Unternehmenseintritte in den Markt überstieg. In Ungarn oder den USA, wo entweder der Aufwand oder die Kosten für Gründungen relativ niedrig sind, könnte die hohe Fluktuation zum Teil auch mit der relativen Einfachheit, ein Unternehmen zu gründen, erklärt werden. In Ländern mit höherer Angst vor Misserfolg, wie in Deutschland, sind Gründer vermutlich zögerlicher. Diese plausible Erklärung kann empirisch aber nicht untermauert werden.

Bei den Überlebensraten gibt es für das erste Jahr eher geringe Unterschiede zwischen den Ländern. Mehr als 80% aller KMU werden älter als ein Jahr. In Spanien beispielsweise überleben mehr als 80% der Firmen ihr erstes Jahr, drei Viertel ihr zweites und noch über die Hälfte ihr fünftes Jahr. Firmen im Servicesektor kränkeln dabei eher als Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe. Durchschnittlich überleben etwa die Hälfte der KMU die ersten fünf Jahre.

Unternehmenswachstum als Erfolgsindikator

Neben dem Überleben ist Wachstum eine Erfolgsgröße für Unternehmen. Als „Gazellen“ bezeichnet man stark wachsende Firmen, die mindestens fünf Jahre bestehen. Die meisten „Gazellen“ gibt es in den baltischen Staaten und Bulgarien, sowohl nach Beschäftigung als auch nach Umsatz, was u.a. den wirtschaftlichen Aufholprozessen in diesen Ländern zuzuschreiben ist. Zieht man auch neugegründete Unternehmen, die in der Regel stärkeren Schwankungen unterliegen und schneller wachsen als etablierte Firmen, in diese Betrachtung mit ein, so gibt liegt der Anteil von KMU mit schnell wachsender Beschäftigung in einigen MOEL bei 5% bis 9%, in den USA im Vergleich bei rund 5%.



4.4 Selbständige als KMU-Initiatoren

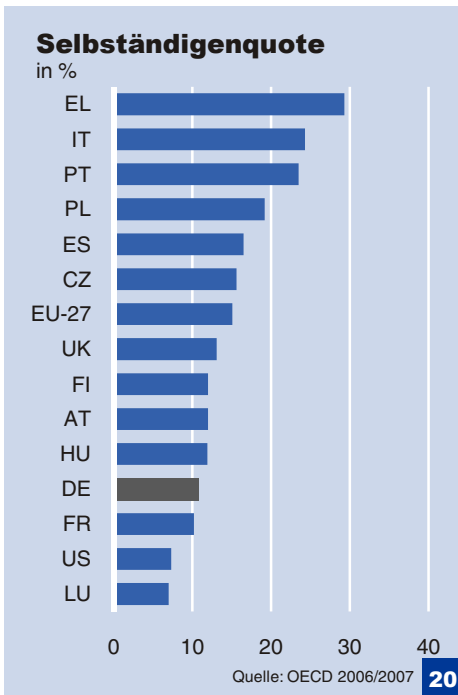
Obwohl sich statistisch schwer zwischen Selbständigen, Einzelunternehmen und KMU trennen lässt, kommt der Selbständigenquote eine besondere Rolle zu. Eine hohe Selbständigenquote weist auf einen aktiven Gründer- und Unternehmergeist hin. Die Selbständigenquote steht außerdem im positiven Zusammenhang mit der Erwerbstätigenquote und dem Wertschöpfungsanteil.

KMU sind in den häufigsten Fällen familiengeführt, partnergeführt oder von Einzelunternehmern gegründet. Dadurch herrscht eine natürliche Korrelation zwischen Selbständigenzahlen und KMU-Zahlen, weil beide Variablen statistisch nicht unabhängig sind.

Die Motivation für die Selbständigkeit oder Unternehmensgründung kann ganz unterschiedlicher Natur sein. So sind die Motive für ein Start-up in der EU beispielsweise der Wunsch, sein eigener Chef zu sein, mehr Geld zu verdienen oder die mit der Selbständigkeit verbundene Herausforderung. Zudem wird nicht selten aus der Not eine Tugend gemacht: Viele machen sich selbständig, um der Arbeitslosigkeit zu entgehen.

Nach EU-Verständnis sind Selbständige als alleinige oder gemeinsame Eigentümer eines Unternehmens definiert, in dem sie arbeiten.¹⁸ Da pro Unternehmen mehrere Personen, z.B. auch Familien-

¹⁸ In den USA wird stärker zwischen „self-employed“ und „business owner“ abgegrenzt. Während der Inhaber nicht zwangsläufig am täglichen operativen Geschäft seines



Banken finanzieren KMU weltweit

Eine Studie unter dem Dach der Weltbank vergleicht das Kreditvergabeverhalten von Banken an KMU in 45 Ländern.

Am ehesten führen fehlende Informationen über das Leistungsvermögen oder Kredithistorie sowie zu geringe Sicherheiten bei jungen Unternehmen zu Unsicherheiten bei Banken hinsichtlich deren Kreditwürdigkeit. Ältere etablierte Firmen hingegen bauen über die Zeit eine Beziehung zum Kreditgeber auf bzw. verfügen über genügend Bonität oder Sicherheiten, um als kreditwürdig und mit niedrigem Risiko eingestuft zu werden und so Zugang zu Krediten mit günstigeren Konditionen zu erlangen.

Von über 80% der Banken in Entwicklungs- und Industrieländern wird das Geschäft mit KMU als profitabler Unternehmensbereich angesehen. Der KMU-Markt wird dabei eher von einheimischen Banken bedient als von ausländischen. Makroökonomische Instabilität (Entwicklungsländer) bzw. Wettbewerb (Industrieländer) werden als wichtigste Hindernisse von Banken bei der KMU-Finanzierung angesehen. Die wichtigsten Kriterien für die Kreditentscheidung sind: die Begutachtung der finanziellen Gesundheit eines Unternehmens, Bonität, Persönlichkeit des Besitzers, Sinn und Zweck des Kredites und Sicherheiten (wichtiger bei kleineren Banken). Wichtigste Sicherheiten sind in der Regel Hypotheken, Eigenkapital und persönliche Sicherheiten. Banken fordern oft höhere Gebühren und Zinsen von KMU als von großen Unternehmen, haben aber auch mehr überfällige Kredite von KMU in ihrem Portfolio. Das Ergebnis der Studie ist, dass die Finanzierung der KMU weniger von deren Größe abhängig ist, als vom gesamten Finanzierungsumfeld des Landes.

Quelle: Beck/Demirgüç-Kunt/Peria (2008): Banking SMEs around the World – Lending practices, business models, drivers and obstacles. World Bank.

angehörige, als selbständig erfasst werden können, ist die Zahl der Selbständigen höher als die Zahl der KMU. In Deutschland gibt es über 4 Mio. Selbständige, in der EU sind es fast 33 Mio. (jeweils inklusive Landwirtschaft). In den USA gibt es rund 16 Mio. Selbständige im weiteren Sinne; etwas über 5 Mio. sind „incorporated“. In Deutschland wird zudem statistisch zwischen Selbständigen mit Beschäftigten und Selbständigen ohne Beschäftigte unterschieden. Etwa 56% der Selbständigen operieren demnach als Einzelunternehmer, während 44% Mitarbeiter haben.¹⁹

Mit Einführung des Internet sind die Möglichkeiten für Selbständige, eine Unternehmensidee auf kleinster Skala in die Tat umzusetzen, immens gestiegen. In Deutschland ist nach mehr als einem Jahrzehnt des Anstiegs seit 2006 ein leichter Rückgang der Selbständigenquote zu verzeichnen. Dies ist zum einen auf die gute konjunkturelle Lage der letzten Jahre zurückzuführen, die zu einer Zunahme der Arbeitsplätze in Unternehmen führte und weniger Menschen aufgrund mangelnder Alternativen in die Selbständigkeit trieb, zum anderen auf geänderte Fördermaßnahmen zur Ich-AG.²⁰

In der EU führen Mittelmeerländer die Selbständigenquote an. Über 20% aller Erwerbstätigen in Griechenland, Italien, Portugal oder Rumänien sind Selbständige, die damit einen sehr wichtigen – und höheren – volkswirtschaftlichen Stellenwert einnehmen als beispielsweise in Deutschland, wo die Selbständigenquote mit rund 10% unter dem EU-Schnitt liegt (EU-27 rund 17%).

Im internationalen Vergleich zeigt sich neben einem hohen Beschäftigungseffekt durch eine hohe Selbständigenquote darüber hinaus eine länderübergreifende positive Korrelation zwischen KMU-Beschäftigungsanteil, Mikrounternehmensanteil, Selbständigenquote und Wertschöpfungsanteil, wie weiter oben bereits angedeutet wurde.

4.5 Zugang zu Finanzierung überlebenswichtig für KMU

Zugang zu externer Finanzierung ist essentiell für das Überleben kleiner und mittlerer Unternehmen, da sie in der Regel nicht mit Eigenkapital alleine prosperieren können. Verschiedene Finanzierungsformen sind verfügbar, jedoch nicht alle für alle gleich empfehlenswert. Darüber hinaus liegt ein besonderer Fokus auf der Eigenkapitalunterfütterung. Die Rechtsform eines Unternehmens ist insofern von Bedeutung, als dass sie über die Inanspruchnahme verschiedener Finanzierungsinstrumente mitentscheidet.

Rechtsform – Die Beziehung von Eigentum und Risiko

Die besondere Beziehung von Eigentum und Leistung bzw. Haftung und Risiko ist der vielleicht entscheidendste Unterschied der KMU zu den Großunternehmen.²¹ Denn diese Verflechtung schlägt sich auch in unternehmenspolitischen Entscheidungen nieder und bestimmt so die Finanzierungsbedürfnisse. Ob ein Unternehmen risi-

Unternehmens beteiligt sein muss, sondern als Teilhaber agieren kann, ist es für Selbständige notwendig, das Unternehmen selbst operativ zu gestalten und zu führen, um Einkommen zu generieren. In Deutschland wird die Selbständigenquote als Anteil der Selbständigen an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen über den Mikrozensus erfasst.

¹⁹ OECD, Eurostat, IfM Bonn.

²⁰ Für Ich-AGs können Arbeitslose zur Existenzgründung einen staatlichen Zuschuss erhalten, welcher den Einstieg in die Selbständigkeit erleichtern und Existenzgründungen fördern soll.

²¹ Grichnik, Dietmar (2003). Finanzierungsverhalten mittelständischer Unternehmen im internationalen Vergleich. In Kienbaum/Börner. Neue Finanzierungswege für den Mittelstand. Düsseldorf.

Einzelunternehmen typische Rechtsform bei KMU

Small Business Act für Europa (SBAE)

In der Europäischen Kommission stehen KMU seit einigen Jahren weit oben auf der Prioritätenliste. Die EU strebt an, einheitlichere, vergleichbarere Bedingungen für kleine Unternehmen in Europa zu schaffen, um so das administrative und rechtliche Umfeld zu verbessern. Die im SBAE enthaltenen zehn Grundprinzipien stehen unter der Maxime „think small first“:

- Günstigere Bedingungen für Unternehmer und Familienbetriebe
- zweite Chance für insolvente Unternehmer
- Abbau von Verwaltungsaufwand
- KMU-freundliche Verwaltungsverfahren
- verbesserter Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen und Beihilfen
- erleichterter Zugang zu Kapital
- verbesserter Zugang zum Binnenmarkt
- Förderung von Ausbildung und Innovation
- Unterstützung in Umweltschutzangelegenheiten
- verbesserter Zugang zu Märkten außerhalb der EU

Außerdem soll eine neue Rechtsvorschrift zur Europäischen Privatgesellschaft ermöglichen, dass in allen EU-Mitgliedstaaten Tochterunternehmen grenzüberschreitend als Privatgesellschaft gegründet werden können, anders als bisher in jedem Mitgliedstaat mit jeweils unterschiedlicher Rechtsform. Weitere Reformen sehen einen ermäßigten Mehrwertsteuersatz für lokal erbrachte arbeitsintensive Dienstleistungen und Zahlungsfristenbeschränkung auf 30 Tage vor.

Die EU bietet außerdem Förderprogramme für KMU an. Dazu gehören Finanzierungsmöglichkeiten, die den KMU direkt zur Verfügung stehen und speziell die Bereiche Umwelt, Forschung und Bildung fördern, Strukturfonds zur Förderung strukturschwacher Gebiete und Regionen und verschiedene Finanzierungsinstrumente. Diese Finanzierungsinstrumente laufen üblicherweise über Finanzintermediäre, um das Kreditvolumen für KMU insgesamt zu erweitern. Der Europäische Investitionsfonds, (EIF), die Europäische Investmentbank (EIB) und die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung stellen dazu Garantien für Kredite, Startkapitalfazilitäten oder Finanzierungfazilitäten bereit.

koadvers oder risikofreudig agiert, hängt bei vielen Unternehmen stark mit der Persönlichkeit des oder der Eigentümer – und natürlich dem Eigenkapitalpolster zusammen.

Einzelunternehmen sind die typische Rechtsform von KMU in Deutschland, und die Eigentümer sind in den häufigsten Fällen auch die Unternehmensführer. Von fast 700.000 Unternehmensneuanmeldungen in 2007 waren 81% Einzelunternehmen, 12% starteten als GmbH und 5% als GbR.²² Während bei Personengesellschaften keine Mindestkapitalvoraussetzung aufgrund der persönlichen Haftung der Eigentümer besteht, ist für GmbH und AG Mindesteigenkapital gesetzlich vorgegeben. Damit ist das Haftungsrisiko für Beteiligte bei Personengesellschaften höher. Für Gläubiger ist die Eigenkapitalausstattung von großer Bedeutung, da Gesellschaften für Verbindlichkeiten mit ihrem Vermögen haften. Je geringer die Höhe des Eigenkapitals, desto größer ist die Ausfallwahrscheinlichkeit der Forderungen.

In den USA sind 44% der KMU Proprietorships, 47% Corporations, und 9% Partnerships. Der wichtigste Unterschied zwischen Proprietorships und Corporations ist, dass bei Proprietorships und Partnerships die Inhaber mit ihrem Privatvermögen haftbar sind, bei Corporations in der Regel nicht. Dafür bringen Corporations steuerliche Vorteile und die Nutzbarkeit einer Vielzahl von Finanzierungsinstrumenten mit sich. Für Proprietorships spricht dagegen der geringe Bürokratieaufwand bei Gründung.²³

Auch in den meisten EU-Ländern sind mehr als die Hälfte aller KMU im Besitz von persönlich haftenden Eigentümern. Dazwischen gibt es je nach Land Mischformen, die Inhaber beschränkt haftbar machen. Die EU hat außerdem europäische transnationale Rechtsformen ins Leben gerufen, die Unternehmen, die über Ländergrenzen hinweg operieren, das Leben erleichtern sollen. Eine solche Regelung ist darüber hinaus für KMU im Small Business Act for Europe vorgesehen (s. Box), der europäisch agierenden Unternehmen die Möglichkeit bietet, Tochterunternehmen grenzüberschreitend in einer einheitlichen Rechtsform zu gründen.

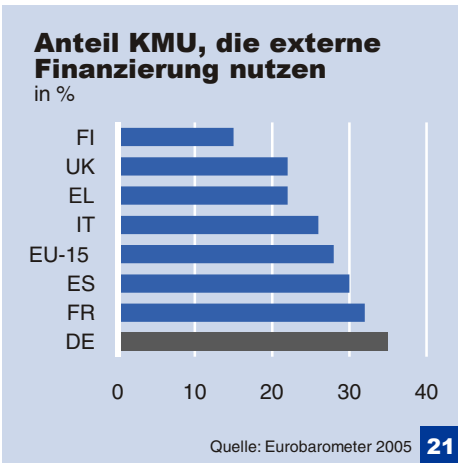
EU: Finanzierungsgewohnheiten unterschiedlich

Kleine Unternehmen finanzieren typischerweise ihre Aktivitäten anders als große. Da der Zugang zu Finanzierung essentiell für Firmenexpansion, Beschäftigungszuwachs und Wachstum ist, ist er ein wichtiger Hebel für die Wirtschaftspolitik, um ein besseres Innovations- und Wachstumsklima zu schaffen. Über alle Ländergrenzen hinweg ist das Bankensystem der wichtigste institutionelle Anbieter von Finanzierung und Krediten für KMU. Der kritische Faktor, der häufig über den Zugang zu Finanzierung entscheidet, ist die Verfügbarkeit von Informationen über das Unternehmen für das Finanzinstitut bzw. die vorhandenen Sicherheiten auf Seiten der Unternehmen.

Banken spielen sowohl in den USA als auch in Europa die größte Rolle in der Finanzierung der KMU. Im Vergleich zu 65% in den USA verlassen sich 79% der europäischen KMU auf Banken als Geldgeber. Leasingfirmen (24%) und öffentliche Einrichtungen (11%) folgen an zweiter und dritter Stelle in der EU. Doch auch hier sind die nationalen Unterschiede groß: Während nur die Hälfte der finnischen

²² Statistisches Bundesamt (2008). Neugründungen im Jahr 2007, <http://www.destatis.de>

²³ Federal Reserve Board (2006). Financial Services Used by Small Businesses: Evidence from the 2003 Survey of Small Business Finance.

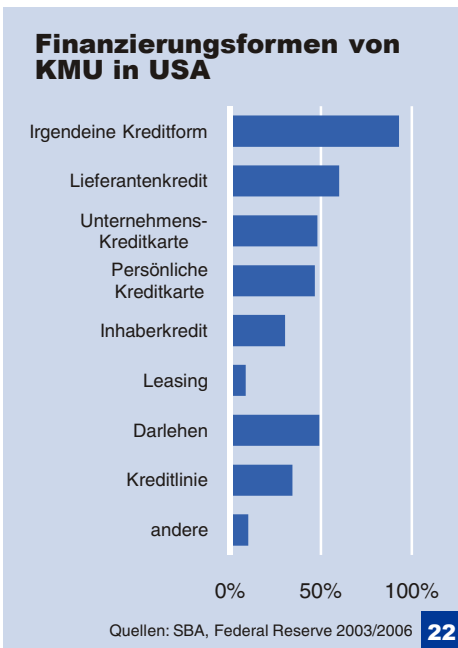


KMU Finanzierung bei Banken nachfragen, sind es in Irland oder Österreich über 90%. Andere Finanzierungsformen wie Leasing sind in Deutschland weit verbreitet (71%), aber deutlich weniger verbreitet in Finnland (27%). Überziehungskredite werden vorzugsweise von dänischen oder irischen Firmen in Anspruch genommen. Für das Güter produzierende Gewerbe lohnen sich außerdem Lieferantenkredite, eine Finanzierungsform, die in der Regel entweder über eine kurze Frist von Vorteil ist, da die Zinsraten für längere Lieferantenkredite über den üblichen Kreditraten liegen oder für KMU, die keinen Zugang zu anderen Finanzierungsquellen haben. Eine niedrigere Finanzierung durch Banken ist aber nicht unbedingt auf das Angebot, sondern auch auf die Nachfrage zurückzuführen.

Die Finanzierungsstrukturen und ihre Unterschiede in Europa sind eher dem Finanzierungssystem und den -gewohnheiten eines Landes sowie den historisch gewachsenen Strukturen geschuldet, als der Unternehmensgröße, dem Wirtschaftssektor oder Alter des Unternehmens. Steuersystem, Finanzsystem (bankbasiert, markt-basiert) oder rechtliche Vorschriften, wie Minimum-Eigenkapitalvorschriften, ebenso wie kulturelle Gründe und Familienbesitz spielen eine Rolle.

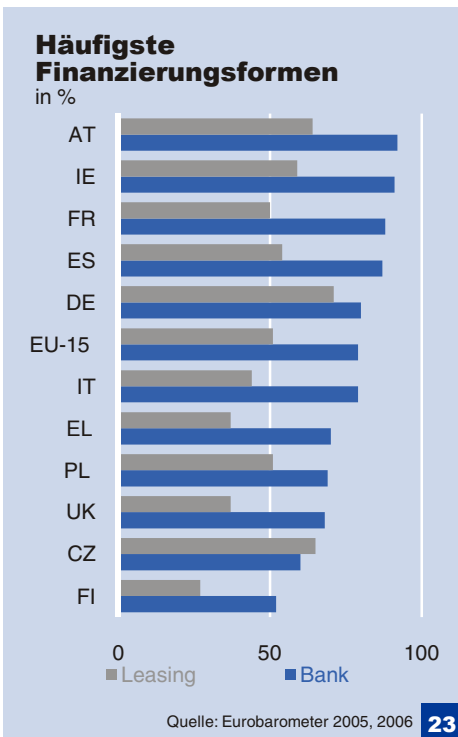
Deutschland: Hausbankbeziehungen bleiben wertvoll

Die Europäische Kommission hat Deutschland das beste Förderkonzept für KMU innerhalb der EU, inklusive Finanzierung, bescheinigt. Dennoch zeigten sich auf der anderen Seite deutsche Unternehmen bereits vor der Wirtschafts- und Finanzkrise mit den Finanzierungsbedingungen unzufrieden.²⁴ Woran die Unzufriedenheit liegt, ist auf Makroebene nicht zu entschlüsseln. Die Beziehung der KMU zu ihren lokalen Hausbanken bleibt in Deutschland wertvoll. Rund 80% der KMU nutzen Banken zur Finanzierung, über 70% der Firmen haben ihre Hauptbankverbindung bei ihrer lokalen Sparkasse oder Volks- und Raiffeisen- bzw. Genossenschaftsbank. Aber auch staatliche Förderprogramme werden von fast einem Drittel der Unternehmen nachgefragt. Besonders kleine Unternehmen sahen diese Förderung als essentiell für ihre Investitionsentscheidung an.



USA: Kreditkarten zur KMU-Finanzierung

Wer in den USA ein kleines Unternehmen startet oder ein wenig profitables Unternehmen besitzt, verlässt sich in der Regel auf Kreditkarten (privat oder Firmenkreditkarte) oder auf Eigenheimkredite. Sobald das Unternehmen Fuß fasst oder eine Wachstumsphase erlebt, greifen Eigentümer verstärkt auf reguläre Bankkredite oder Small Business Loans zurück, welche günstigere Kreditkonditionen aufweisen, aber höhere Standards verlangen und bessere Bonität voraussetzen. Obwohl die USA ein marktbasierendes Finanzsystem (*arm-length lending*) im Vergleich zum deutschen bankbasierten (*relationships lending*) Finanzsystem darstellen, nutzen in den USA speziell die kleineren Unternehmen vorzugsweise Banken (65% der KMU), um sich zu finanzieren und greifen auf traditionelle Kredite wie Kreditlinien, Darlehen, oder Leasing zurück. Die meisten der amerikanischen KMU sind in städtischen Gegenden angesiedelt, was ihnen verstärkt Zugang zu großen Banken verschafft. Dem-



²⁴ Flash Eurobarometer 2005. Hinsichtlich der Zufriedenheit mit dem Zugang zu Finanzierung durch Banken sind andere europäische Länder Deutschland voraus. Denn rund ein Viertel der befragten deutschen KMU zeigte sich 2005 mit dem Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten bzw. der finanziellen Sicherung der angestrebten Projekte nicht zufrieden; über 80% sagten, der Zugang zu Bankkrediten hätte sich im Vergleich zum Vorjahr erschwert; was zu den höchsten Unzufriedenheitsquoten innerhalb der EU-Länder zählt.

Hohe Verwendungsrate von Firmenkreditkarten bei amerikanischen KMU

entsprechend ist in den vergangenen Jahren auch der Anteil der großen Banken an Small Business Lending und Micro Business Lending größer geworden. Einen starken Anstieg erlebten auch „nondepository institutions“ (Hypothekenfirmen, Leasing-Firmen, Kreditkartenanbieter, Familien, Lieferanten, Venture Capital Firmen). Eine Besonderheit der amerikanischen KMU ist die hohe Verwendungsrate von Firmenkreditkarten (48% bei kleinen, bis zu 71% bei größeren Unternehmen). Der Vorteil von Kreditkarten für viele Unternehmer ist die Kombination aus Mittel zum Zahlungsverkehr und Vorfinanzierung, die eine einfache, flexible Möglichkeit vor allem für Kleinstunternehmen darstellt, sich schnell und kurzfristig mit Liquidität zu versorgen. Vornehmlich jüngere und kleinere Unternehmen, die von Geldgebern in aller Regel als riskanter eingestuft werden und nur schwer Zugang zu regulären KMU-Krediten haben, nutzen Kreditkarten als Substitut für andere Kreditformen.

Kein klarer Zusammenhang zwischen Firmenalter und Finanzierungsform

Zahlen bestätigen, dass mit zunehmender Größe des Unternehmens mehr Kredite nachgefragt werden. Der Zusammenhang zwischen dem Alter einer Firma und der Finanzierungsform ist kaum gegeben. Auf der einen Seite neigen jüngere Firmen (unter fünf Jahren) dazu, weniger Kredite zu bekommen oder nachzufragen, was damit zusammenhängen kann, dass noch keine Bonität und persönliche Beziehungen zum Kreditinstitut aufgebaut sind. Auf der anderen Seite müssen ältere Firmen keine Anfangskosten mehr bedienen und haben mehr Eigenkapital angehäuft, wodurch sie weniger auf alternative Finanzierungsformen zurückgreifen müssen.

Insgesamt sind KMU in ihrer Finanzierung häufig von privaten Beziehungen und Finanzierungsquellen abhängig bzw. von der persönlichen Kreditwürdigkeit des Unternehmenseigentümers. Wichtig für alle KMU ist, auf einen ausgewogenen Finanzierungsmix zu setzen und das Eigenkapital zu stärken, um konjunkturelle Zyklen besser abzufedern.

Eigenkapitalquote im Fokus – Federkissen und Trampolin

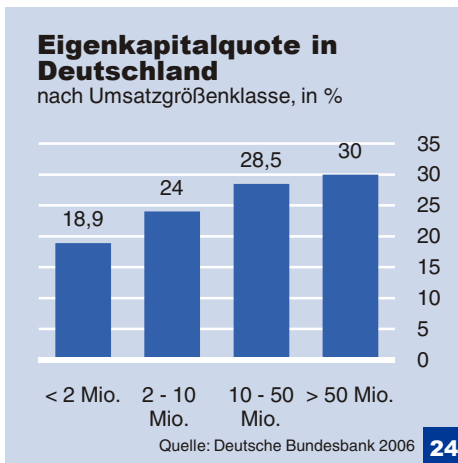
Eigenkapitalquote steigt tendenziell mit Unternehmensgröße

In Deutschland steht immer wieder die Eigenkapitalquote (EK-Quote) von Unternehmen im Fokus. Trotz steigender Tendenz bleibt der Eigenkapitalanteil bei KMU deutlich unter dem großer Unternehmen. Kleine KMU mit einem Jahresumsatz von unter 2 Mio. Euro haben im Schnitt Eigenmittel von knapp 19%. Problematisch ist hierbei, dass im untersten Quartil KMU im Schnitt nur mit 3% Eigenkapital unterlegt sind, das Top-Quartil hingegen mit fast 40%. Die Eigenkapitalquote steigt außerdem mit zunehmender Unternehmensgröße. Große Unternehmen in Deutschland haben durchschnittlich eine EK-Quote von 30%, wobei in dieser Gruppe die Unterschiede zwischen den Quartils nicht so groß sind. Der Trend der steigenden Eigenkapitalausstattung hielt auch in 2008 an. So können Ende 2008 rund 27% der deutschen KMU eine Eigenkapitalquote von über 30% aufweisen. Weiterhin 32% der KMU bleiben mit weniger als 10% Eigenkapitalanteil unterkapitalisiert.²⁵ Unterschieden werden muss zudem auch nach Branchen und nicht nur Unternehmensgröße. Die meisten ausreichend kapitalisierten Unternehmen finden sich im Verarbeitenden Gewerbe. In bestimmten Sektoren dieser Branche²⁶ haben fast die Hälfte (48%) der Unternehmen mehr als 30% haftendes Eigenkapital zur Verfügung.²⁷

²⁵ Deutsche Bundesbank 2006, Creditreform 2008. Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand 2008.

²⁶ „Herstellung von Eisen-, Blech und Metallwaren, Möbeln, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spiel- und Schmuckwaren“.

²⁷ Creditreform 2008. Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand 2008.



Hohe Eigenkapitalquote als Krisenpolster

Innovationen wichtig auch für KMU

In den meisten europäischen Ländern ist das Eigenkapitalpolster der KMU durchschnittlich dicker als bei deutschen Firmen. Daten zur EK-Unterlegung bei europäischen KMU nach Unternehmensgröße zeigen, dass in Deutschland zum einen die EK-Quote sowohl über Sektoren als auch über Größenklassen hinweg deutlich niedriger ist, als beispielsweise in Portugal, Spanien oder Frankreich, zum anderen aber auch, dass in anderen europäischen Ländern der EK-Anteil zwischen kleineren und größeren Unternehmen geringere Differenzen aufweist.²⁸

Eine Erklärung ist die in der Vergangenheit leichtere Fremdkapitalaufnahme in Deutschland, die weniger Eigenkapital notwendig machte und die traditionellen Finanzierungsmuster des Mittelstandes. Das in Deutschland stark ausgeprägte Hausbankprinzip und bestimmte Insolvenz- und Steuerrichtlinien haben einen hohen Eigenkapitalbestand in der Vergangenheit nicht notwendig gemacht. Studien²⁹ weisen zudem darauf hin, dass das tatsächliche Haftkapital deutscher KMU häufig um einiges höher ist, als es das bilanzierte Eigenkapital ausweist. Dies steht auch im Einklang mit der Wahrnehmung der Unternehmer, die in der Vergangenheit mit großer Mehrheit (80%) ihre EK-Quote als ausreichend bezeichneten.

Veränderte Finanzmarktstrukturen mit integrierten globalen Märkten und stärkerem Wettbewerbsdruck führen nun dazu, dass auch deutsche KMU ihr Eigenkapital aufstocken. Der größte Teil befragter Unternehmen sagten bereits in 2005, dass Eigenkapitalfinanzierung zukünftig für sie mehr Bedeutung gewinnen wird. Besonders für Existenzgründer, innovative Unternehmen und Krisenbranchen wird eine gesunde Eigenkapitalhinterlegung dringend benötigt, um besser auf veränderte Finanzierungsbedingungen vorbereitet zu sein. Mit der momentanen Finanz- und Wirtschaftskrise ist die Eigenkapitalunterfütterung und die Diversifizierung von Finanzierungsformen für KMU noch wichtiger geworden, um gut durch den Abschwung und rasch wieder auf die Beine zu kommen.

5. Wohin geht die Reise? – Zukunftsdeterminanten für KMU

Technischer Fortschritt ist der entscheidende Motor des Wirtschaftswachstums. Unternehmer zeichnen sich nach der Meinung des Ökonoms Schumpeter dadurch aus, dass sie ihre wirtschaftliche Position ständig durch Innovationen verbessern wollen. Unternehmmergeist erzeugt Innovationen und damit Wirtschaftswachstum und Strukturwandel.

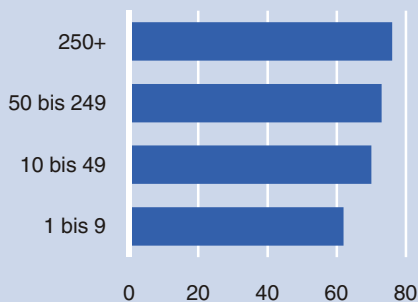
Ob sich Innovationen durchsetzen, liegt zwar auch stark in der Hand von Unternehmen, darüber hinaus aber auch an der kulturellen Akzeptanz und der Nachfrage nach innovativen Produkten, ohne die weniger Innovationen kreierte würden. Sowohl das Innovationsklima in den jeweiligen Ländern als auch die Unternehmensgröße und Sektorzugehörigkeit bestimmen die Innovationsintensität. Im Transport- oder Bausektor sind Innovationen weniger wahrscheinlich oder

²⁸ Grichnik, Dietmar (2003). Finanzierungsverhalten mittelständischer Unternehmen im internationalen Vergleich. In Kienbaum/Börner: Neue Finanzierungswege für den Mittelstand, Düsseldorf. Observatory of European SMEs, SMEs and Access to Finance, 2003. BACH Datenbank 2007. Deutsche Bundesbank 2006.

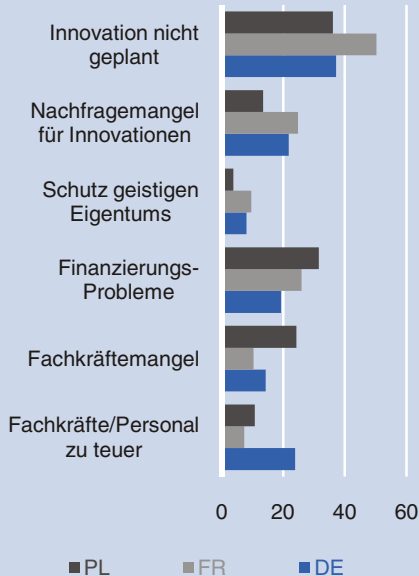
²⁹ KfW Mittelstandsmonitor (2003). Mittelstandsfinanzierung im Umbruch.

EU-27: KMU mit Einkommen aus Innovation

Beschäftigte, in %

Quelle: Eurobarometer 2006 **25****Hauptrestriktion für Innovation**

in %

Quelle: Eurobarometer Survey 2006 **26****Deutsche KMU innovationsbereiter als ihre französischen Wettbewerber**

nötig, um auf dem Markt bestehen zu können, als im Handel oder Verarbeitenden Gewerbe, welche von neuen Produkten leben.³⁰

5.1 Innovation – Wirtschaftswachstum durch Fortschritt

Mit der Lissabon-Strategie versucht die EU, Produktivität und Innovationsgeschwindigkeit durch verschiedene politische Maßnahmen zu erhöhen, um zu Japan und den USA aufzuschließen. Das im Jahr 2000 von der EU gesetzte Ziel, den F&E-Ausgabenanteil am BIP auf 3% (von 1,9%) bis zum Jahr 2010 zu steigern, ist bei der Überarbeitung der Lissabon-Strategie beibehalten worden. Außerdem sollte der Anteil des privaten Sektors an den F&E-Investitionen zunehmen.

In der EU haben etwa drei von zehn Firmen neue Produkte in ihrem Portfolio oder generieren Einkommen daraus. Dabei sind es mehr KMU in den neuen als in den alten Mitgliedsländern, die aus Innovationen Einkommen schaffen. Insgesamt gilt: Je größer eine Firma, desto wahrscheinlicher ist es auch, dass sie innovativ ist. Während 62% der Mikrounternehmen Umsatz aus neuen oder verbesserten Produkten generieren, sind es unter Großunternehmen mehr als drei Viertel. Über die Größenklassen hinweg ist nur ein geringer Unterschied am Umsatzanteil durch Innovation der Unternehmen festzustellen (rund 12%), während der Anteil der innovativen Firmen mit zunehmender Größe ansteigt. Daraus resultiert, dass kleinere innovative Firmen im Vergleich einen höheren Anteil ihrer Umsätze aus Innovation schaffen.³¹

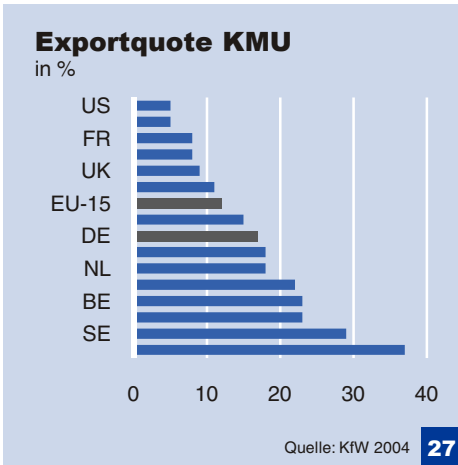
Als wichtigste Barrieren für Innovationen werden in der EU Finanzierungsprobleme, Fachkräftemangel, Nachfragemangel und Personalkosten genannt. Auf der positiven Seite ist anzumerken, dass kaum Unternehmen, den (mangelnden) Schutz von Eigentumsrechten oder fehlende Fähigkeiten, neue Technologien zu nutzen, als Hinderungsgrund sehen. Insgesamt sind es aber deutlich mehr Firmen, die gar nicht planen, sich innovativ zu betätigen, als solche, die sich aufgrund von Schwierigkeiten gegen Innovation entscheiden. Außerdem war auch 2006 noch ein leichter Aufholeffekt der MOEL festzustellen. Während sich die jüngeren EU-Mitgliedsländer mehr durch eingeschränkten Finanzierungszugang und zu wenig qualifiziertem Personal bei Innovationen gehindert sehen als die EU-15-Länder, hatten sie den Vorteil geringerer Personalkosten und stärkerer Innovationsnachfrage. Im Vergleich zu den Nachbarn Polen und Frankreich leiden deutsche KMU bei Innovationen stärker unter Personalkosten, aber weniger unter restriktivem Finanzierungszugang. Auch ist der Anteil der innovationsbereiten Unternehmen höher als zum Beispiel in Frankreich. In den produzierenden Branchen sind rund zwei Drittel der deutschen KMU und fast 90% der großen Unternehmen innovativ.³² Insgesamt stammen in Deutschland etwa 12% der F&E-Aufwendungen von KMU. Rund 20% des F&E-Personals sind bei KMU angestellt.

Bei der Untersuchung des Einflusses von Innovation auf das Wirtschaftswachstum entdeckten amerikanische Forscher einen Zusammenhang zwischen Innovation und Unternehmertum als treibende Faktoren für regionales Wirtschaftswachstum. Kleine Unternehmen entwickeln mehr Patente pro Angestellten als große Unter-

³⁰ Auf der anderen Seite liegt im Handelsgewerbe auch ein Interpretationsproblem vor, da Einzelhändler, die innovative Produkte vertreiben, automatisch Umsatz durch innovative Produkte generieren ohne selbst innovativ zu sein.

³¹ Flash Eurobarometer Survey 2007.

³² Eurostat 2004, IfM 2006.



nehmen; die kleinsten Unternehmen haben dabei das größte Patent/Angestellten-Verhältnis. Hightech- und Wachstums-Industrien wie Biotechnologie oder Pharma werden dabei von innovativen KMU am ehesten bedient. Obwohl KMU nur 6,5% aller Patente in der untersuchten Datenbank ausmachen, spielen sie eine wichtige Rolle für die technologische Weiterentwicklung, da Innovationen von kleinen Firmen oft von großen Firmen aufgegriffen, genutzt oder auch weiterentwickelt werden.³³

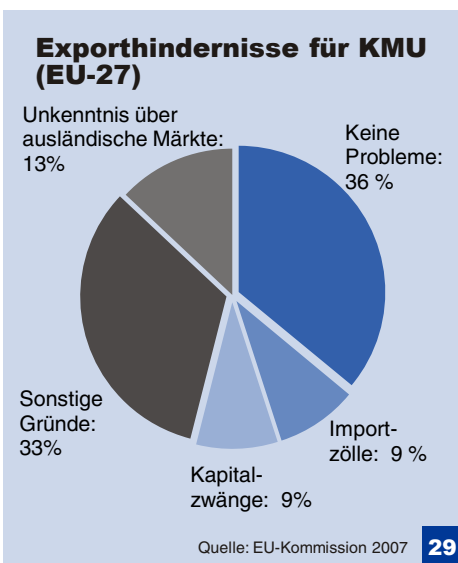
5.2 Internationalisierung von KMU – Die Globalisierung nutzen und sich auf eigene Stärken besinnen

Mit wachsender Globalisierung orientieren sich auch KMU vermehrt auf dem Weltmarkt, sowohl, um neue Absatzmärkte zu erschließen, als auch für Einkauf und Joint Ventures. Große Marktchancen und Wachstumspotential liegen im Export. Manche KMU, zahlreiche davon in Deutschland, sind Weltmarktführer auf ihrem Gebiet („hidden champions“) und können ihre Stärken global vermarkten.



Europäischer Binnenmarkt wichtigstes Exportzielland

Europäische Daten sind schwer zu vergleichen, weil sie vielfach intra-europäischen Handel beinhalten. Wenn Bier aus Freiburg nach Straßburg geliefert wird, geht es anders in die Statistik ein als Whiskey von Tennessee nach Florida oder Textilien von Guangzhou nach Peking. Fasste man die Eurozone oder alle EU-Länder als europäischen Binnenmarkt zusammen, würden bis zu 62% des Außenhandels aus der Statistik fallen; rund 40% der deutschen Exporte gehen in die Eurozone. Auf der anderen Seite lässt sich die Eurozone als Binnenmarkt nicht mit dem Binnenmarkt der USA gleichsetzen. Trotz einheitlicher Währung in den 16 Ländern erschweren Sprachbarrieren, unterschiedliche Gesetzgebung und Absatzmärkte sowie Handelshemmnisse durch unterschiedliche Regulierung stärker als in den USA den Handel. Der Small Business Act for Europe soll verbleibende Barrieren im intra-europäischen Handel abbauen und zu Erleichterungen für KMU führen.



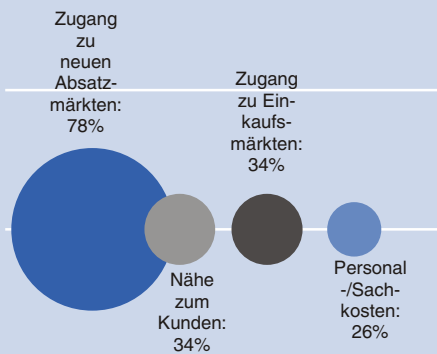
Weniger als 10% der europäischen KMU exportieren, dagegen generieren 28% der großen Unternehmen Umsätze aus Exporten.³⁴ Nach Umfragen sehen die meisten europäischen KMU als Haupthindernisse vor allem Unkenntnis über den ausländischen Markt (13%), Importzölle (9%) und Kapitalzwänge (9%). Dennoch exportieren in manchen Ländern mehr als 20% der KMU. In kleinen Binnenmärkten wie Luxemburg suchen die Unternehmen stärker als anderswo den Weg ins Ausland.

Um die geographische Distanz zu ihren Abnehmern zu verringern, gehen 5% der europäischen KMU darüber hinaus den Weg, Joint Ventures oder Niederlassungen im Ausland zu unterhalten. Entgegen häufiger Befürchtungen haben diese Auslandsverbindungen in der Regel keinen oder gar einen positiven Effekt auf heimische Beschäftigungszahlen.³⁵

Obwohl die mittel- und osteuropäischen Länder immer stärkere Handelspartner werden, zeigen sich europäische KMU zum Teil skeptisch der größeren EU gegenüber. Allerdings verbessert sich die Einstellung der KMU zur vergrößerten EU mit steigender Exportquote.

³³ SBA (2005). The Innovation-Entrepreneurship-Nexus. SBA (2008). An Analysis of Small Business Patents by Industry and Firm Size.
³⁴ Europäische Kommission (2007). The Observatory of European SMEs.
³⁵ IfM Bonn – Bedeutung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten für den deutschen Mittelstand.

Gründe deutscher KMU für Auslandsengagement



Quelle: KfW 2008 **30**

Wenn die kleinen Drachen erwachen – Chinas KMU

Die Definition und Abgrenzung von KMU in China ist komplex, da chinesische Statistiken auch z.T. die nach westlichen Standards sehr großen Firmen mit bis zu 2000 Mitarbeitern zu den KMU zählen. Außerdem befinden sich nicht alle KMU in Privatbesitz, was die Abgrenzung weiter erschwert. Bis in die 1980er Jahre waren die meisten KMU noch sogenannte „Stadt-und-Dorf-Unternehmen“.

Nach Daten aus der Zensusbefragung 2004 sind rund 40 Mio. privatgeführte KMU in China tätig. Sie stehen damit im Vergleich zu rund 19 Mio. in der EU und rund 6 Mio. KMU in den USA. Eine wie in anderen Ländern beobachtete Unternehmensdichte würde erst durch rund 60 Mio. KMU erreicht werden.

Nur langsam steigende Binnennachfrage treibt viele Unternehmen auf den internationalen Markt; ein Schritt, der durch neue Technologien begünstigt wird. Anders als in den OECD-Ländern kommen die meisten der chinesischen Exporte von kleinen und mittleren Unternehmen.

Es sind häufig Rückwanderer, die im Ausland ausgebildet wurden und nun erfolgreiche, international tätige chinesische Unternehmen gründen. Ein niedriges Lohnniveau gibt Chinas KMU einen Kostenvorsprung.

Quelle: CESifo Forum, Chris Hall Macquarie School Sydney, 2007.

Deutsche KMU: Auslandsengagement lohnt

Bei den deutschen KMU ist über die letzten Jahre ein Anstieg der Exportquoten und der Zahl der Exporteure in den kleinen Unternehmensgrößenklassen zu verbuchen. Laut KfW haben über 20% der KMU Auslandsumsätze verzeichnet (21% der KMU mit fünf oder weniger Beschäftigten). Aus der Umsatzsteuerstatistik hingegen ergibt sich, dass nur rund 11% aller KMU exportieren. Es wird jedoch angenommen, dass die Exportbeteiligung kleinster Unternehmen höher ist, als die Unternehmenssteuerstatistik ausweist.³⁶ In 2004 exportierten rund 250.000 KMU und 5.000 Großunternehmen in Länder außerhalb der EU.³⁷ Insgesamt ist eine klare Tendenz zu erkennen, wonach mit zunehmender Unternehmensgröße die Exportquote steigt – bis hin zu den Großunternehmen, von denen 81% exportieren. Obwohl die meisten international aktiven Firmen nur im Außenhandel engagiert sind, unterhalten rund die Hälfte außerdem Kooperationen und/oder Direktinvestitionen im Ausland.³⁸

Hauptexporteur ist das Verarbeitende Gewerbe, das auf sich zwei Drittel aller Exporte vereint. Die größten Zuwächse hatten jedoch in den letzten Jahren Handel und Dienstleistungen. Auch bei den Importen ist das Verarbeitende Gewerbe der Hauptabnehmer und zeichnet für rund die Hälfte aller Importe verantwortlich. Im Jahr 2006 waren Frankreich, die USA und zahlreiche EU-Länder die wichtigsten Exportziele deutscher Unternehmen.³⁹

Die wichtigsten Gründe für ein Auslandsengagement sind für KMU mit deutlichem Vorsprung der Zugang zu neuen Absatzmärkten (78%) und die Sicherung bestehender Märkte, gefolgt von der Nähe zum Kunden (34%), Zugang zu Einkaufsmärkten (34%) und Personal- und Sachkosten (26%).

Dass sich Auslandsengagement lohnt, zeigt sich daran, dass fast zwei Drittel der Unternehmen ihr Auslandsengagement in den letzten Jahren ausgeweitet haben. Die auslandsaktiven Unternehmen schätzen ihre Ertrags- und Beschäftigungslage außerdem positiver ein als die Unternehmen, die nur in Deutschland tätig sind. Höhere Wachstumsraten in den Exportländern, EU-Osterweiterung und Ausweitung der Eurozone erleichtern den Weg ins Ausland.⁴⁰ Inwiefern dieser Trend angesichts der aktuellen weltwirtschaftlichen Probleme ungebrochen ist, wird sich erst noch zeigen müssen.

USA goes China (and back)

In den USA sind es knapp 5% der kleineren Unternehmen, die exportieren und die dabei 96% der Exporteure stellen. Rund 25% der Exportumsätze kommen von den KMU, die übrigen 75% werden von großen Firmen generiert, von denen etwa 40% aktiv im Außen-

³⁶ KfW-Mittelstandspanel (2008). Mittelstand – auch kleine Unternehmen – erfolgreich im Ausland. KfW (2008). Wie international ist der deutsche Mittelstand? Wirtschaftsobserver Online, Nr. 34. Neuere Datenauswertungen lassen zudem annehmen, dass 15-25% der Kleinstunternehmen exportieren, da viele Kleinstunternehmen durch das Raster der Unternehmenssteuerstatistik rutschen.

³⁷ Berechnung des IfM Bonn aus Daten der Umsatzsteuerstatistik. Wallau, Frank (2007). Internationalisierung der mittelständischen Wirtschaft – Chancen und Risiken. Eine Studie der KfW (Wirtschaftsobserver Nr. 34) führt Unterschiede in den Daten aus Umsatzsteuerstatistik und Befragungen darauf zurück, dass die Exportbeteiligung bei Befragungen überschätzt, in amtlichen Statistiken unterschätzt wird.

³⁸ IfM Bonn (2007). Mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 125.000 Euro.

³⁹ Statistisches Bundesamt, 2006.

⁴⁰ KfW (2008). Wie international ist der deutsche Mittelstand? Wirtschaftsobserver Online, Nr. 34.

Geringere Exportorientierung in den USA – bei Groß und Klein

handel sind. In den USA machten in 2006 die Top 20 Exporteure bereits ein Fünftel der Exporte unter sich aus. Die wichtigsten Export-Ziele (25%) sind Kanada und Mexiko aufgrund der geographischen Nähe und der Integration in NAFTA. In den letzten Jahren ist der Anteil der KMU-Exporte nach China überdurchschnittlich stark gewachsen. Seit 1992 hat sich die Zahl der nach China exportierenden amerikanischen KMU mehr als versechsfacht. Dabei sind es vergleichsweise wenige KMU, die Exportumsätze nach China erwirtschaften, was darauf hindeutet, dass in erster Linie größere KMU den Sprung über den Pazifik wagen, während kleinere KMU ihr Glück auf dem amerikanischen Kontinent versuchen.⁴¹ Gründe dafür sind die hohen Hürden nach China aufgrund von Regulierung, Sprache, Zugang und kulturellen Barrieren, denen sich Exporteure gegenüber sehen. Auf der anderen Seite des Pazifiks sind auch Chinas KMU stark im Export vertreten (s. Box: Chinas KMU).

5.3 Rekrutierungsprobleme im Mittelstand?

Eine wichtige Rolle für die Zukunftsfähigkeit mittelständischer Unternehmen spielt auch die Frage der Beschäftigungsentwicklung. Angesichts der demografischen Entwicklung geht es zum einen um die quantitative Verfügbarkeit von Mitarbeitern, zum anderen um deren Qualifikation und Kosten.

Qualifikation und Verfügbarkeit

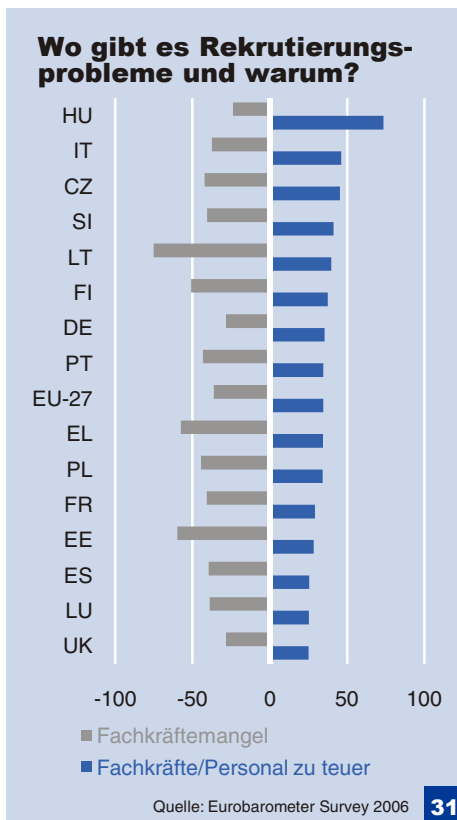
KMU in verschiedenen Ländern bemängeln zu einem unterschiedlichen Grad das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften. So klagen in den baltischen Staaten und Griechenland mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen, dass sie nicht ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte finden können, sei es wegen unzureichender Ausbildung im Land oder Abwanderung in andere Länder. Die baltischen Staaten und Polen leiden besonders unter der Abwanderung von Arbeitskräften. Arbeitsströme gen Westen haben einen nicht unbedeutenden Einfluss auf die Entsendeländer, bis zur mittelfristigen Verlangsamung des Wirtschaftswachstums. Arbeitgeber in Ländern mit Mangel an Fachkräften gaben an, dass sie durchschnittlich 15-20% unbesetzte Stellen zur Verfügung haben. Deutsche Unternehmer haben weniger Grund zum als zahlreiche andere europäische Länder: Nur rund 5% der Stellen blieben 2006 unbesetzt. Insgesamt sagen EU-weit etwa die Hälfte der KMU, dass sie keine Probleme mit der Suche nach geeigneten Mitarbeitern haben. Da die Arbeitslosenzahlen in allen Ländern über der natürlichen Arbeitslosigkeit liegen, ist zumindest auf kurze Sicht auch weniger die Anzahl von Arbeitskräften ausschlaggebend, sondern deren Qualifikation und Verteilung. Können Länder qualifizierte Arbeitskräfte nicht gegen eine Abwanderung überzeugen, entstehen Lücken für Unternehmen. Auf der anderen Seite sagen auch 5% der befragten EU-Firmen, dass sie außerdem einen Mangel an ungelerten Arbeitskräften verzeichnen. Mit Sorge werden darüber hinaus auch mangelnde Fähigkeiten der Firmengründer und ihres Umfeld gesehen, was schon als gewichtigeres Problem als die Finanzierung für KMU eingeschätzt wird.⁴²

Demografische Entwicklung führt zu Fachkräftemangel nicht nur in Deutschland

Qualifikation der Mitarbeiter wichtiger Wettbewerbsfaktor

⁴¹ <http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/edb/2006/edbrel.pdf> ; U.S. Department of Commerce, Exporter Database. Ohne Service-Exporte, nur Güter. Small & Medium-Sized Exporting Companies: Statistical Overview, 2006.

⁴² SUERF-Konferenz 2008, Von Derwall (ING).



Kostenentwicklung

Ein weiteres Problem für KMU sind die Personalkosten. Zwar gilt zumindest für Deutschland, dass KMU einen Lohnkostenvorteil gegenüber Großunternehmen haben, was zum einen daran liegt, dass Großunternehmen tendenziell über einen höheren Anteil hochqualifizierter Mitarbeiter verfügen, und zum anderen, dass die Personalsatzkosten bei den Großunternehmen höher sind. Gleichzeitig arbeiten KMU aber deutlich personalintensiver, der Anteil des Personalaufwands am Gesamtaufwand liegt mit 23,3% fast 10%-Punkte höher als bei Großunternehmen. Dies relativiert den Lohnkostenvorteil wieder. Laut Eurobarometer-Umfrage⁴³ empfinden besonders ungarische Unternehmer (über 70%) teure Arbeitskräfte als Einschränkung ihres Unternehmenserfolgs. In Deutschland sind es 35% der Befragten, die dieser Aussage zustimmten. Das Lohnniveau in Ungarn liegt ungefähr ein Drittel unter EU-Niveau, ist aber in den letzten Jahren stark gestiegen. Da der Anstieg der Produktivität nicht mit dem Lohnanstieg mitgehalten hat, ist das Personal verhältnismäßig teuer. Die Differenz zwischen Produktivität und Lohnanspruch kann auch in Zukunft Schwierigkeiten für Unternehmen, natürlich nicht nur KMU, verursachen.

Die Annahme, dass der Unternehmensstandort ausschlaggebend für ein ausreichendes Angebot an qualifizierten Kräften ist, konnte für Deutschland nicht gestützt werden. Es ist sogar festzustellen, dass Unternehmen aus Kleinstädten oder dem ländlichen Raum weniger Probleme bei der Personalsuche haben als Mittelständler in Ballungsräumen. In Großstädten ist der Wettbewerb um qualifizierte Kräfte härter: zum einem mit ähnlich großen Mitbewerbern, zum anderen mit Großunternehmen. Die gleiche Umfrage erschloss zudem, dass 62% der befragten KMU im Personalmarketing wenig strategisch agieren, 90% aber den Aufbau einer eigenen Arbeitgebermarke (Employer Branding) als erfolgsentscheidend im Kampf um Fachkräfte sehen. KMU kämpfen immer wieder mit einem „Mauerblümchen-Dasein“ in ihrer Reputation, das manche aber durch ihre Stellung als „hidden champions“ oder durch Wachstumschancen ihrer Branche aufpolieren und glänzen lassen können.⁴⁴ Wie sehr KMU innovativ und international agieren, bestimmt darüber mit, wie attraktiv sie für (hoch-)qualifizierte Arbeitnehmer sind.

Fazit

KMU spielen in Deutschland und den meisten beobachteten Ländern eine wichtige Rolle für die wirtschaftliche und beschäftigungspolitische Entwicklung. Dies gilt es bei der Gestaltung der Rahmenbedingungen ebenso zu berücksichtigen wie – angesichts der Wirtschafts- und Finanzkrise – bei der Fokussierung von „Rettungspaketen“ auf große, in der Öffentlichkeit präsentere Unternehmen.

Katharina Hohmann

⁴³ Eurobarometer Umfrage der Europäischen Kommission 2006/2007.

⁴⁴ Angebot oder Nachfrage? – Nach einer Compamedia-Umfrage unter deutschen Job-Bewerbern sind für rund 35% große Arbeitgeber das ideale Arbeitsumfeld. 50% empfinden KMU als das beste Arbeitsumfeld, 14% sind freiberuflich/selbstständig tätig. Setzt man diese Zahlen in das Verhältnis zu den Beschäftigungsverhältnissen, ergibt sich ein interessanter Zusammenhang: Die Verhältnisse der Arbeitsplatznachfrage entsprechen der Arbeitsplatzverteilung. Die Frage ist nun: Bestimmt das Angebot an Arbeitsplätzen die Nachfrage oder umgekehrt?

Schulverwaltungs Ausgaben auf dem Prüfstand
Investitionen in Lerninnovationen statt Geld für Bürokratie
Nr. 440 18. Februar 2009

Immobilien in Köln und Düsseldorf
Büromärkte deutlich stärker belastet als Wohnungsmärkte
Nr. 439 13. Januar 2009

Konjunkturausblick 2009
Deutsche Wirtschaft in stürmischer See
Nr. 438 26. Januar 2009

Apotheke der Zukunft
Mehr Ketten – mehr Wettbewerb – günstigere Produkte
Nr. 437 22. Oktober 2008

Deutsche Industrie im Abschwung
Nr. 436 14. Oktober 2008

Deutscher Maschinenbau macht Wirtschaft fit für die Zeit nach dem Öl
Nr. 435 14. Oktober 2008

Unsere Publikationen finden Sie kostenfrei auf unserer Internetseite www.dbresearch.de
Dort können Sie sich auch als regelmäßiger Empfänger unserer Publikationen per E-Mail eintragen.

Für die Print-Version wenden Sie sich bitte an:

Deutsche Bank Research
Marketing
60262 Frankfurt am Main
Fax: +49 69 910-31877
E-Mail: marketing.dbr@db.com

© Copyright 2009. Deutsche Bank AG, DB Research, D-60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfügt. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die in Bezug auf Anlagegeschäfte im Vereinigten Königreich der Aufsicht der Financial Services Authority unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Limited, Tokyo Branch, genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.

Druck: HST Offsetdruck Schadt & Tetzlaff GbR, Dieburg