

MITTELSTANDSMONITOR 2010

KONJUNKTURELLE STABILISIERUNG IM MITTELSTAND –
ABER VIELE BELASTUNGSFAKTOREN BLEIBEN

JÄHRLICHER BERICHT ZU KONJUNKTUR- UND STRUKTURFRAGEN
KLEINER UND MITTLERER UNTERNEHMEN

Verband der Vereine Creditreform e.V.
Hellersbergstraße 12
41460 Neuss
Telefon: 02131-109-0
Telefax: 02131-109-140
E-Mail: creditreform@verband.creditreform.de
www.creditreform.de

Herausgeber
KfW Bankengruppe, Abteilung Volkswirtschaft
Palmengartenstr. 5-9, 60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0; Telefax 069 7431-2944
www.kfw.de

Koordination
Dr. Klaus Mark, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-2757

Bitte zitieren Sie den MittelstandsMonitor wie folgt:

Bei Referenz auf den gesamten Bericht:
KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) 2010,
Konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben.
MittelstandsMonitor 2010 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen,
Frankfurt am Main

Bei Referenz auf einzelne Kapitel:
z. B. Borger, K. und M. Kiener-Stuck (2010),
Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen, in:
KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.),
Konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben.
MittelstandsMonitor 2010 – Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen,
Frankfurt am Main, 1–38.

ISSN 1864-2349

Frankfurt am Main, März 2010

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Zusammenfassung

1	Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen	1
1.1	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	1
1.2	Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2009/2010	5
1.3	Beschäftigungslage und -pläne	20
1.4	Investitionsbereitschaft	23
1.5	Ertragslage und -erwartungen	24
1.6	Fazit und Ausblick auf 2010	27
	Literatur zu Kapitel 1	32
	Anhang A zu Kapitel 1: Datengrundlagen	34
	Anhang B zu Kapitel 1: Mittelstandskonjunktur in Zahlen	36
2	Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen	39
2.1	Einleitung	39
2.2	Rückgang des Gründungsgeschehens gestoppt – 2009 wieder steigende Gründungszahlen	39
2.3	Liquidationszahlen auch 2009 weiterhin rückläufig	51
2.4	Wiederanstieg der Unternehmensinsolvenzen	53
2.5	Fazit	55
	Literatur zu Kapitel 2	57
	Anhang	60
3	Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen	71
3.1	Einleitung	71
3.2	Entwicklung BA-geförderter Selbstständigkeit im Zeitverlauf	72
3.3	Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und BA-geförderte Selbstständigkeit	74
3.4	Dauer der Arbeitslosigkeit vor Gründung	78
3.5	Merkmale von Gründern aus der Arbeitslosigkeit im Vergleich	80
3.6	Einfluss des Arbeitsmarktstatus auf die Gründungsneigung	85
3.7	Unternehmen Arbeitslose andere Projekte?	88
3.8	Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte	91
3.9	Fazit	96
	Literatur zu Kapitel 3	100
	Anhang	105

4	Deckung des Fach- und Führungskräftebedarfs in kleinen und mittleren Unternehmen	109
4.1	Einleitung.....	109
4.2	Demografischer Wandel: Erwartete Entwicklungen hinsichtlich Arbeitskräfteangebot und -nachfrage	110
4.3	Fach- und Führungskräfteerkrutierung	115
4.4	Fazit.....	133
	Literatur zu Kapitel 4	135
	Anhang	138
5	Die Finanzierung von Innovationen in kleinen und mittleren Unternehmen	145
5.1	Einleitung.....	145
5.2	Erklärungsansätze für die Nutzung verschiedener Finanzierungsquellen für Innovationsvorhaben.....	146
5.3	Empirische Untersuchung der Finanzierung von Innovationsprojekten durch kleine und mittlere Unternehmen.....	149
5.4	Fazit.....	165
	Literatur zu Kapitel 5	168
	Anhang	171
	Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse.....	173

Grafikverzeichnis

Grafik 1.1:	Mittelstandsspezifische Konjunkturindikatoren	6
Grafik 1.2:	Relativer KfW-ifo-Mittelstandsindikator	11
Grafik 1.3:	KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, Jahresdurchschnitte Regionen	13
Grafik 1.4:	Creditreform-Indikatoren, Regionen	14
Grafik 1.5:	KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, Jahresdurchschnitte Branchen	15
Grafik 1.6:	Creditreform-Indikatoren, Branchen	18
Grafik 1.7:	Creditreform-Indikator Beschäftigungslage, Saldo aufgestockt/verkleinert	21
Grafik 1.8:	Creditreform-Indikator Investitionsbereitschaft	24
Grafik 1.9:	Creditreform-Indikator Ertragslage, Saldo gestiegen/gesunken	25
Grafik 1.10:	Mittelstandskonjunktur, Prognoseszenario 2010	29
Grafik 2.1:	Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998–2009	41
Grafik 2.2:	Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000–2009	44
Grafik E 2.1:	Nebenerwerbsgründungen laut KfW-Gründungsmonitor und laut Gewerbeanzeigenstatistik 2004–2009 (in Tausend)	47
Grafik 2.3:	Indexierte Entwicklung der Gründungsintensitäten in technologie-intensiven Branchen 1998–2008 (1998=100)	51
Grafik 2.4:	Entwicklung der Liquidationsquoten 1998–2009	53
Grafik 2.5:	Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998–2009	54
Grafik 2.6:	Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000–2009, West-Ost- Vergleich	66
Grafik 3.1:	Zugänge in BA-Förderung der Selbstständigkeit und Arbeitslose, 2000–2009	73
Grafik 3.2:	Entwicklung des Anteils der Gründer aus der Arbeitslosigkeit	75
Grafik 3.3:	BA-Mitteleinsatz und Erwerbsstatus vor Gründung, Gründer 2006–2008	77
Grafik 3.4:	Dauer der Arbeitslosigkeit vor Gründung	79
Grafik 3.5:	Beendete Selbstständigkeitsprojekte nach Gründungszeitpunkt und Arbeitsmarktstatus des Gründers	93
Grafik 3.6:	Beendete Selbstständigkeitsprojekte nach Gründungszeitpunkt und Finanzmitteleinsatz	94
Grafik 4.1:	Entwicklung der Bevölkerung und der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter in Deutschland bis 2060 nach Altersgruppen (Index: 2008=100)	111
Grafik 4.2:	Bevölkerung nach Qualifikation und Alter in Deutschland im Jahr 2004 und zukünftige "Ersatzjahrgänge" (in Mio. Personen)	113

Grafik 4.3:	Personalsuche im Mittelstand zwischen Herbst 2008 und Herbst 2009 nach Mitarbeitergruppen	122
Grafik 4.4:	Bewertung der aktuellen und zukünftigen Geschäfts- und Konjunkturlage von Personal suchenden und nicht suchenden Unternehmen, in Prozent der Unternehmen	123
Grafik 4.5:	Stellenbesetzung insgesamt nach Beschäftigtengrößenklassen und Branchen	125
Grafik 4.6:	Stellenbesetzung nach Mitarbeitergruppen	125
Grafik 4.7:	Stellenbesetzung nach Qualifikationen und Beschäftigtengrößenklassen	126
Grafik 4.8:	Gründe der Nichtbesetzung von Stellen für Fach- und Führungskräfte, Mehrfachnennungen	127
Grafik 4.9:	Stellenbesetzung in Abhängigkeit von materiellen und immateriellen Anreizen nach Mitarbeitergruppen	131
Grafik 4.10:	Stellenbesetzung nach Unternehmensgröße und in Abhängigkeit vom Angebot guter betrieblicher Entfaltungsmöglichkeiten	132
Grafik 5.1:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen	151
Grafik 5.2:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach der Wirtschaftszweigzugehörigkeit	152
Grafik 5.3:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach Unternehmensgröße	153
Grafik 5.4:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach dem Alter der Unternehmen	155
Grafik 5.5:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach der Region des Unternehmenssitzes	156
Grafik 5.6:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach der Höhe der Umsatzrendite	157
Grafik 5.7:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach der Höhe der Eigenkapitalquote	159
Grafik 5.8:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach Höhe der Innovationsaufwendungen	160
Grafik 5.9:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach Intensität der Innovationsaufwendungen	161
Grafik 5.10:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach Intensität der FuE-Ausgaben	162
Grafik 5.11:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach der Art der Innovation	164
Grafik 5.12:	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach dem Neuigkeitsgrad der Innovation	165

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1.1:	Gesamtwirtschaftliche Rahmendaten	1
Tabelle 1.2:	Stimmungsbild des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur Ende 2009	9
Tabelle 1.3	KfW-ifo-Mittelstandsbarometer	36
Tabelle 1.4:	Auftragslage	36
Tabelle 1.5:	Umsatzlage	36
Tabelle 1.6:	Umsatzerwartungen	37
Tabelle 1.7:	Beschäftigungslage	37
Tabelle 1.8:	Beschäftigungsplanung	37
Tabelle 1.9:	Investitionsbereite Unternehmen	38
Tabelle 1.10:	Ertragslage	38
Tabelle 1.11:	Ertragserwartungen	38
Tabelle 2.1:	Zugänge in Einstiegsgeld und Gründungszuschuss 2008 und 2009	43
Tabelle 2.2:	Gründungsintensitäten (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) in ausgewählten Branchenaggregaten 2003–2008	49
Tabelle 2.3:	Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Schließungen	62
Tabelle 2.4:	Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit: jährliche Programm-Zugänge 2000–2009	67
Tabelle 2.5:	Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes	68
Tabelle 2.6:	Technologieintensive Dienstleistungssektoren	69
Tabelle 3.1:	Erwerbsstatus von Gründern und Nichtgründern, 2007–2008	81
Tabelle 3.2:	Ausgewählte Merkmale der Gründer, 2007–2008	83
Tabelle 3.3:	Ausgewählte Strukturmerkmale der Gründung, 2007–2008	90
Tabelle 3.4:	Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit: Instrumentarium	105
Tabelle 3.5:	Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung (Probit)	106
Tabelle 3.6:	Bestimmungsfaktoren des Fortbestands der Gründungsprojekte (Probit)	107
Tabelle 4.1:	Bedarf und Angebot an Erwerbspersonen 2020 nach Qualifikationsstufen, in 1.000	115
Tabelle 4.2:	Arbeitszufriedenheit nach Unternehmensgrößenklassen	116
Tabelle 4.3:	Einschätzungen von Arbeitsbedingungen durch vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmer in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße (Auszug aus den Regressionsschätzungen)	118
Tabelle 4.4:	Einfluss der Arbeitsbedingungen auf die Arbeitszufriedenheit von vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmern sowie Unterschiede in der Bewertung der einzelnen Arbeitsbedingungen und Ausstattungseffekte zwischen Qualifizierten und weniger Qualifizierten	119

Tabelle 4.5:	Personalsuche nach Branchen, in Prozent der Unternehmen	122
Tabelle 4.6:	Bewertung der aktuellen und zukünftigen Geschäfts- und Konjunkturlage Personal suchender vs. nicht Personal suchender Unternehmen, in Prozent der Unternehmen	124
Tabelle 4.7:	Der Mehrheit der jeweiligen Mitarbeitergruppe angebotene materielle und immaterielle Anreize nach Beschäftigengrößenklassen, in Prozent der Unternehmen	129
Anhang 4.1:	Überblick über die verwendeten Variablen	138
Anhang 4.2:	Regressionsergebnisse (Vollständige Modelle)	140
Anhang 4.3:	Stellenbesetzung nach Qualifikationen, in Prozent der Unternehmen	143

Vorwort

In Deutschland sind – wie in vielen Industrieländern – mehr als 99 % der Unternehmen dem Mittelstand (den kleinen und mittleren Unternehmen) zuzurechnen. Kleinst- und Kleinunternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten – darunter fast alle Gründungen und die meisten jungen Unternehmen – gehören ebenso dazu wie größere Unternehmen mit einigen hundert Mitarbeitern und einer führenden Position auf dem Weltmarkt. KMU sorgen in ihrer Vielfalt für wirtschaftliche Stabilität und sind integraler Bestandteil einer ausgewogenen Unternehmensgrößenstruktur, die den Strukturwandel erleichtert, Innovationen fördert und damit letztlich zu mehr Wachstum und Wohlstand in einer Ökonomie beiträgt.

Der Verband der Vereine Creditreform (Creditreform), das Institut für Mittelstandsforschung (IfM Bonn), das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI Essen) sowie das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) geben auf Initiative der KfW Bankengruppe mit dem MittelstandsMonitor jährlich einen Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen heraus. Die Projektpartner verfügen über exklusive Datenbasen, die sich gegenseitig ergänzen und so umfassende und verlässliche Analysen zu Mittelstandsfragen erlauben, die mithilfe der amtlichen Statistik, die den Mittelstand nur unzureichend abbildet, nicht möglich sind.

Die globale Finanzkrise mündete im Winterhalbjahr 2008/2009 in der schwersten Krise der Weltwirtschaft seit dem Zweiten Weltkrieg. Diese hinterließ in der stark exportorientierten deutschen Volkswirtschaft tiefe Spuren. Zwar traf die Krise die Großunternehmen wegen ihrer stärkeren Exportabhängigkeit noch härter, jedoch waren auch die negativen Auswirkungen auf den Mittelstand erheblich. Aufgrund des massiven Einbruchs im ersten Quartal verlor das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer im Jahresdurchschnitt 2009 noch einmal 14,5 Zähler gegenüber dem Vorjahr, nachdem es bereits 2008 um 17,6 Zähler nachgegeben hatte. Ein solch starker Rückgang innerhalb von zwei Jahren war seit Beginn der Zeitreihe 1991 nicht zu beobachten.

Dank der geld- und fiskalpolitischen Impulse, mit denen sich die Regierungen in Deutschland und weltweit gegen die Rezession stemmen, hat sich die deutsche Volkswirtschaft seit dem zweiten Quartal 2009 jedoch zumindest wieder stabilisiert. Seit April 2009 verbessert sich das Geschäftsklima nicht nur bei Großunternehmen, sondern auch im Mittelstand. Im Jahr 2010 dürfte die deutsche Wirtschaftsentwicklung wieder aufwärts gerichtet sein. Die Erholung ist allerdings einigen Risiken und Belastungsfaktoren ausgesetzt. So verhindert insbesondere die weiterhin enorme Unterauslastung der Produktionskapazitäten eine dynamische

Investitionstätigkeit der Unternehmen und lässt zugleich einen spürbaren Zuwachs der bisher nur moderat gestiegenen Arbeitslosigkeit befürchten. Auch die Risiken und Verunsicherungen auf den Finanzmärkten sind noch nicht völlig ausgestanden. Die Projektpartner haben sich daher entschieden, dem MittelstandsMonitor 2010 den Titel „**Konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben**“ zu geben.

Michael Bretz

(Leiter der Abteilung Wirtschafts- und Konjunkturforschung, Verband der Vereine Creditreform e.V., Neuss)

Dr. Norbert Irsch

(Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main)

Dr. Bernhard Lageman

(Leiter des Kompetenzbereiches Unternehmen und Innovation, RWI Essen)

Dr. Georg Licht

(Leiter des Forschungsbereichs Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung, ZEW Mannheim)

Prof. Dr. Johann Eekhoff

(Präsident, IfM Bonn)

Frankfurt Main, März 2010

Zusammenfassung

Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

- Mittelständisches Geschäftsklima 2009 zwar schlecht, aber nicht schlechter als in anderen, eher „normalen“ wirtschaftlich schwachen Jahren; Mittelständler profitierten von relativ stabiler Binnennachfrage; Signale für Konjunkturwende im Jahresverlauf.
- Mittelstand als Stabilisator: Geschäftsklima der vom kollabierenden Außenhandel besonders stark betroffenen Großunternehmen stürzte 2009 auf neues Allzeittief und fiel damit wesentlich schlechter aus als im Mittelstand, der so die Gesamtwirtschaft stabilisierte.
- Konjunkturmilieu bleibt fragil: Für 2010 erwarteter realer BIP-Zuwachs von 1 ½ % reicht nicht, um die Folgen der Krise rasch zu überwinden; mittelständisches Geschäftsklima wird 2010 konjunkturalen langfristigen Durchschnitt nur wenig übertreffen.

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise kulminierte im Winterhalbjahr 2008/2009 in einem historischen Einbruch des realen BIP, der den vorangegangenen dreijährigen Aufschwung vollständig nivellierte. Im Gesamtjahr 2009 schrumpfte das BIP infolgedessen trotz wirtschaftspolitisch stimulierter Trendwende ab dem Frühjahr um 5,0 %. Vor diesem Hintergrund hat sich auch das Geschäftsklima der kleinen und mittleren Unternehmen 2009 das zweite Jahr in Folge massiv verschlechtert. Im Jahresdurchschnitt 2009 notierte das Geschäftsklima in etwa auf dem Niveau der wirtschaftlich schwachen Jahre 1993, 1996 und 2003, aber – trotz des weitaus stärksten BIP-Einbruchs in der Geschichte der Bundesrepublik – noch merklich über dem Allzeittief 2002.

Der Indikator zur aktuellen Geschäftslage verlor so viel wie noch nie innerhalb eines Jahres, und fiel im Gesamtjahr 2009 tief in den negativen Bereich, nachdem er 2008 noch mehrheitlich positiv gewesen war. Die Geschäftserwartungen verschlechterten sich im vergangenen Jahr dagegen nur moderat. Aufgrund der sehr viel ungünstigeren Basis des Jahres 2008 reichte diese weitere geringe Verschlechterung aber aus, um die Geschäftserwartungen knapp auf ein neues Allzeittief zu drücken. Wegen des wesentlich geringeren Rückgangs der Erwartungskomponente im Vergleich zur Lagekomponente fielen die Erwartungen 2009 erstmals seit 2005 wieder etwas günstiger aus als die Urteile zur aktuellen Geschäftslage. Eine solche Konstellation deutet in aller Regel auf eine konjunkturelle Trendwende hin. Hoffnungsvoll stimmt darüber hinaus das aufwärts gerichtete unterjährige Verlaufsprofil des Geschäftsklimas. Der bis zum Jahresende negative Saldenstand der Geschäftslage zeigt allerdings, dass von einer echten Normalisierung noch keine Rede sein kann. Auf der Ebene der fünf Hauptwirtschaftsbereiche wird eine besonders große Rezessionsbetroffenheit in den stark außenhandelsorientierten Branchen (Verarbeitendes Gewerbe, Großhandel) erkennbar, während die Stimmung in den Binnenbranchen (Bau, Einzelhandel, Dienstleister) 2009 merklich besser war. Auch die Angaben der mittelständischen Firmen zu Auftrags- und Umsatzlage sowie Umsatzerwartungen stützen diese Diagnose.

Im Vergleich zu den Großunternehmen bewerteten die mittelständischen Firmen ihr Geschäftsklima 2009 um rekordhohe 12,5 Punkte weniger negativ, nachdem sie von 2000 bis 2008 durchgängig schlechtere Einschätzungen abgegeben hatten. Annähernd so ausgeprägt war der Abstand zu Gunsten des Mittelstandes nur im Rezessionsjahr 1993. Leicht erklärbar wird die dadurch zum Ausdruck kommende Stabilisatorwirkung des Mittelstandes mit Blick auf die zentralen Treiber des Abschwungs: Der Außenhandel war 2009 neben dem stark beschädigten Vertrauen in den Finanzsektor der zentrale Übertragungskanal, über den sich die Rezessionsimpulse weltweit verbreiteten und gegenseitig verstärkten. Aufgrund des synchronen Nachfrageeinbruchs bei praktisch allen Handelspartnern wurden die sehr stark auf den Weltmarkt ausgerichteten Großunternehmen von der schwersten Rezession der Weltwirtschaft seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs zuallererst und besonders stark in Mitleidenschaft gezogen. Folglich fiel das Klima in diesem Segment auf den tiefsten jahresdurchschnittlichen Stand seit 1991, dem Beginn der Erhebung. Demgegenüber traf die Krise die in der Breite weit stärker auf das Inland ausgerichteten mittelständischen Unternehmen etwas weniger hart, nicht zuletzt weil sich die Binnennachfrage 2009 dank der wirtschaftspolitischen Impulse viel stabiler entwickelte als die Exporte. Allerdings spürte auch der Mittelstand die massive Rezession deutlich. Das Klima bei den kleinen und mittleren Firmen war im vergangenen Jahr deshalb zwar schlecht, aber auch nicht schlechter als in anderen, eher „normalen“ wirtschaftlich schwachen Jahren.

Die negative Ertragslageeinschätzung lastet trotz durchgängig wieder besserer Umsatz- und Ertragserwartungen auf der Investitionsbereitschaft. Der Anteil der Mittelständler, die Ende 2009 Investitionen für das 1. Halbjahr 2010 planten, fiel mit 42,4 % weiter unter den langfristigen Durchschnitt (45,5 %), den er seit 2000 nur einmal, nämlich 2007 leicht übertreffen konnte. Mit einem Minus von nicht ganz zwei Prozentpunkten gegenüber Ende 2008 hielt sich der Rückgang der Investitionsbereitschaft aber in Grenzen. Dies mag darauf hindeuten, dass die Mittelständler trotz Nachfrageschwäche ihre Produktionsanlagen nicht veralten lassen wollen und zumindest Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen planen. Die Beschäftigungsentwicklung sowie die Beschäftigungspläne signalisieren, dass viele Mittelständler trotz Krisenbelastungen bestrebt sein dürften, knappes Fachpersonal an sich zu binden.

Für 2010 ist in Deutschland trotz wieder steigender Wirtschaftsleistung ein selbsttragender und nachhaltiger Aufschwung nicht erkennbar. Das reale BIP wird nach Einschätzung der am MittelstandsMonitor beteiligten Institute in diesem Jahr um rund 1 ½ % wachsen, wovon aber ein halber Prozentpunkt auf den bereits im Jahr 2009 aufgebauten statistischen Überhang zurückzuführen ist. Ende 2010 wäre dann etwas mehr als ein Drittel des krisenbedingten BIP-Einbruchs egalisiert, sodass die Folgen der historischen Rezession noch lange nicht überwunden sind. Unter diesen Rahmenbedingungen dürften sich die Geschäftsklimaurteile der Mittelständler zwar tendenziell bessern, sie werden im Jahresdurchschnitt aber die konjunkturneutrale Nulllinie nur wenig übertreffen.

Kapitel 2: Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen

- Nach einem Rückgang von 2004 bis 2008 sind für 2009 erstmals wieder steigende Gründungszahlen zu verzeichnen. Dies ist mutmaßlich der verschlechterten Arbeitsmarktlage geschuldet.
- Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen infolge von Überschuldung und (drohender) Zahlungsunfähigkeit ist im Krisenjahr 2009 sprunghaft angestiegen.
- Freiwillige Unternehmensschließungen sind hingegen auch in 2009 weiter zurückgegangen.

Nachdem die Gründungsaktivität in Deutschland zwischen 2004 und 2008 stetig abgenommen hat, zeigen vorläufige Berechnungen für 2009 erstmals wieder einen Anstieg an. So ist die Zahl der gewerbemeldepflichtigen Existenzgründungen in der Gründungsstatistik des IfM Bonn 2009 um 2,7 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Die Erfassung des breiteren Gründungsgeschehens im KfW-Gründungsmonitor verzeichnet insgesamt eine Zunahme um 15 %, im Vollerwerb gar um 25 %.

Die vergangenen Boomjahre boten vergleichsweise gute Beschäftigungs- und Karrieremöglichkeiten in abhängiger Erwerbstätigkeit. Damit verlor die Selbstständigkeit gegenüber einer abhängigen Beschäftigung an Attraktivität. Dies konnte auch der an sich positive Effekt, der von einem guten gesamtwirtschaftlichen Umfeld auf die Gründungsaktivität ausgeht, nicht verhindern. Sinkende Gründungszahlen waren die Folge. Mit dem Einsetzen der Wirtschaftskrise und der Verschlechterung der Arbeitsmarktlage hat sich das Blatt jedoch gewendet. Gründungen mit dem Ziel der Vermeidung einer Arbeitslosigkeit oder als Ausweg aus derselben dürften der treibende Faktor dafür gewesen sein, dass die Gründungsaktivität 2009 wieder zugenommen hat. So stieg auch die Zahl der Eintritte in die Förderprogramme der Bundesagentur für Arbeit für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit bereits im ersten Halbjahr 2009 merklich an. Der direkte negative Einfluss einer geringen gesamtwirtschaftlichen Nachfrage auf die Gründungsaktivität wurde dadurch offenbar mehr als ausgeglichen.

Angesichts des im laufenden Jahr erwarteten Anstiegs der Arbeitslosenzahlen ist damit zu rechnen, dass die Zahl der Gründungen auch in 2010 weiter zunimmt. Dabei dürften Gründungen, die aus dem Motiv mangelnder alternativer Beschäftigungsmöglichkeiten erfolgen (Notgründungen), gegenüber Gründungen, die primär durch eine konkrete Geschäftschance motiviert sind, an Bedeutung gewinnen. Die Impulse für Wachstum, Beschäftigung und strukturellen Wandel, die von einer Zunahme dieser Gründungen ausgehen, sind eher gering zu veranschlagen.

Der Wirtschaftseinbruch löste einen sprunghaften Anstieg der unfreiwilligen Marktaustritte infolge von Überschuldung oder (drohender) Zahlungsunfähigkeit aus. Hatte sich die Zahl der Unternehmensinsolvenzen 2008 noch auf dem Vorjahresniveau gehalten, so nahm sie

im Jahr 2009 erstmals seit 2003 wieder um schätzungsweise 16 % auf 34.300 Fälle zu. Dagegen sank die Zahl der Liquidationen, die seit dem Jahr 2005 rückläufig ist, im Jahr 2009 nochmals: Freiwillige Unternehmensschließungen und Unternehmensübergaben gingen weiter zurück, da sich aufgrund der verschlechterten Arbeitsmarktlage weniger attraktive Gelegenheiten boten, aus der Selbstständigkeit in eine abhängige Beschäftigung zu wechseln. Sofern sich die Konjunktur im laufenden Jahr nur langsam erholt, dürften weitere Unternehmen unter Druck geraten, sodass für 2010 nochmals höhere Insolvenzzahlen zu befürchten sind.

Kapitel 3: Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen

- Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit haben einen bedeutenden Anteil am Gründungsgeschehen. Änderungen im Förderinstrumentarium der Bundesagentur für Arbeit haben einen großen Einfluss auf die Entwicklung der Gründerzahlen.
- Nicht alle Gründer aus der Arbeitslosigkeit nehmen BA-Fördermittel in Anspruch. Umgekehrt bezeichnet sich ein erheblicher Teil der BA-Fördermittelempfänger nicht als vormals arbeitslos.
- Arbeitslose gründen besonders häufig in Ermangelung einer Erwerbsalternative und starten im Durchschnitt kleinere Projekte.

Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit haben für das Gründungsgeschehen in Deutschland eine große Bedeutung. Rund ein Fünftel aller Gründer war vor dem Schritt in die Selbstständigkeit arbeitslos; unter den Vollerwerbsgründern sogar rund 30 %. Änderungen im Förderinstrumentarium der Bundesagentur für Arbeit (BA), die Arbeitslose bei der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit unterstützt, wirken sich entsprechend deutlich auf die gesamte Gründungsaktivität aus. So hat die Einführung des Existenzgründungszuschusses in den Jahren 2003 und 2004 einen Gründungsboom entfacht. Nach Inkrafttreten der Hartz-IV-Reform 2005, die auch den Zugang zur Selbstständigkeitsförderung der BA wieder eingeschränkt hat, gingen die Gründerzahlen drastisch zurück.

Gründer, die nach eigenen Angaben vor der Gründung arbeitslos waren, und Gründer, die Fördermittel der BA für ihre Gründung genutzt haben, stellen keine identischen Gruppen im Gründungsgeschehen dar. Zum einen nehmen nicht alle Gründer, die aus der Arbeitslosigkeit starten, eine BA-Förderung in Anspruch. Zum anderen bezeichnen sich viele Gründer, die die BA-Förderung der Selbstständigkeit genutzt haben, nicht als vormals arbeitslos, obwohl der Zugang zu Gründungszuschuss und Einstiegsgeld an eine offizielle Arbeitslosigkeitsmeldung gebunden ist. Dies dürften insbesondere Gründer sein, die nur sehr kurzzeitig arbeitslos gemeldet waren und de facto direkt aus einer vorhergehenden Beschäftigung gestartet sind. Vermutlich kommt somit ein Teil der BA-Förderung Personen zugute, die sich nach Beendigung eines Beschäftigungsverhältnisses arbeitslos melden, um dann für eine bereits während dieses Beschäftigungsverhältnisses geplante Selbstständigkeit den Gründungszuschuss in Anspruch zu nehmen.

Im Hinblick auf das Gründungsmotiv unterscheiden sich Gründer aus der Arbeitslosigkeit deutlich von anderen Gründern: Während sie überwiegend wegen eines Mangels an Erwerbsalternativen in die Selbstständigkeit gehen (65 %), beträgt der Anteil dieser sogenannten Notgründungen bei den Gründern insgesamt nur rund 40 %. Zudem starten Arbeitslose tendenziell kleinere Vorhaben, sodass die gesamtwirtschaftlichen Effekte auf Wachstum und Beschäftigung eher geringer ausfallen dürften als bei anderen Gründungen. Die Überlebens-

chancen der Projekte von Gründern aus der Arbeitslosigkeit sind jedoch nicht per se geringer. Vielmehr bestimmt sich die Überlebenswahrscheinlichkeit aus anderen Personen- und Projektmerkmalen, die mit dem Status der Arbeitslosigkeit korrespondieren können. Dies gilt insbesondere für das Motiv einer Notgründung, das sich deutlich negativ auf die Überlebenswahrscheinlichkeit auswirkt und bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit erheblich weiter verbreitet ist als bei den Gründern insgesamt und auch bei den Gründern mit BA-Mitteleinsatz.

Die häufig geäußerte Befürchtung, die BA unterstütze mit ihren Förderprogrammen die Gründung von Unternehmen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit nach kurzer Zeit wieder geschlossen werden, kann so pauschal nicht bestätigt werden. Ein Finanzmittelbedarf und damit auch der Einsatz von BA-Mitteln gehen mit einer höheren Überlebenswahrscheinlichkeit der Projekte in den kritischen ersten Geschäftsjahren einher. Es ist jedoch wohl nicht auszuschließen, dass mit den Beiträgen zur Arbeitslosenversicherung auch Personen beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt werden, die nicht ernstlich von Arbeitslosigkeit bedroht sind und nicht zur eigentlichen Zielgruppe arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen gehören. Dem Nachteil eines möglichen Missbrauchs der BA-Zuschussförderung steht der Vorteil gegenüber, mit relativ geringem bürokratischem Aufwand eine hohe Zahl von gründungswilligen Arbeitslosen zu erreichen. Wenn die Arbeitslosigkeitsdauer der Förderempfänger wirksam verkürzt werden kann, werden zudem die sozialen Sicherungssysteme entlastet. Untersuchungen, inwieweit der neue Gründungszuschuss und das Einstiegsgeld diese Erwartungen erfüllen, stehen derzeit noch aus.

Da die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit durch Arbeitslose aus arbeitsmarkt- und sozialpolitischen Erwägungen heraus grundsätzlich zu begrüßen ist, sollten sie beim Zugang zu Gründungsförderprogrammen keinesfalls benachteiligt werden. Ergänzende Fördermöglichkeiten zu Gründungszuschuss und Einstiegsgeld der BA bilden dabei die Gründungsprogramme der Förderbanken, die grundsätzlich allen gründungswilligen Personen unabhängig von ihrem Erwerbsstatus zugänglich sind. Den speziellen Voraussetzungen und Bedürfnissen für den besonders kleinvolumigen Finanzierungsbedarf von Gründern aus der Arbeitslosigkeit, die möglicherweise mit einem erhöhten Beratungsbedarf verbunden sind, ist beim Zuschnitt der Programme Rechnung zu tragen, sollen diese Gründer bei der Kreditvergabe keine Nachteile erfahren.

Kapitel 4: Deckung des Fach- und Führungskräftebedarfs in kleinen und mittleren Unternehmen

- Kein allgemeiner Fachkräftemangel, aber trotz Wirtschaftskrise weiterhin Engpässe bei Fach- und Führungskräften.
- Kleine und mittlere Unternehmen sind nicht per se weniger attraktive Arbeitgeber. Sie schneiden bei den immateriellen Arbeitsbedingungen besser ab als Großunternehmen, die bei den materiellen Arbeitsbedingungen im Vorteil sind.
- Unternehmen, die sich als attraktive Arbeitgeber präsentieren, können ihre Stellenbesetzungsprobleme deutlich abmildern.

Ein allgemeiner Fachkräftemangel im Sinn eines flächendeckenden, eine Vielzahl von Qualifikationen betreffenden Arbeitskräftemangels hat in den letzten Jahren in Deutschland nicht vorgeherrscht. Gleichwohl waren in einzelnen Regionen und Berufen durchaus gravierende Engpässe zu beobachten. Die im Herbst 2008 einsetzende Wirtschaftskrise hat hier zu einer gewissen Entspannung geführt. Eine im Herbst 2009 durchgeführte Unternehmensbefragung zeigt jedoch, dass Unternehmen selbstverständlich auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Personal suchen (rund die Hälfte) und dass etwa ein Drittel der Personal suchenden Unternehmen Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung, vor allem bei der Besetzung von Stellen für Fach- und Führungskräfte hatte.

Angesichts der demografischen Entwicklungen ist damit zu rechnen, dass sich diese Rekrutierungsprobleme ab 2015, spätestens ab 2020, wenn die geburtenstarken Jahrgänge das Rentenalter erreichen, auch losgelöst von konjunkturellen Einflüssen verschärfen werden. Gravierende Engpässe sind dabei gemäß den vorliegenden Projektionen vor allem im Bereich der Hochqualifizierten zu erwarten.

Die Analyse der Gründe, die aus Sicht der Unternehmen dafür verantwortlich waren, dass zwischen Herbst 2008 und Herbst 2009 Stellen für Fach- und Führungskräfte nicht besetzt werden konnten, deutet nicht nur darauf hin, dass ein Mangel an (geeigneten) Bewerbern ursächlich war, sondern dass auch die von den Unternehmen gebotenen Anreize nicht immer ausreichten, um insbesondere Bewerber für qualifizierte Angestellten- und Führungspositionen dazu zu bewegen, in die suchenden Unternehmen einzutreten.

Eine differenzierte empirische Analyse mit den Daten des Sozio-oekonomischen Panels zeigt, dass kleine und mittlere Unternehmen nicht grundsätzlich schlechtere Arbeitsbedingungen anbieten als Großunternehmen. Gerade kleine Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten schneiden in einer Bewertung durch die Arbeitnehmer in vielen Arbeitsbedingungen genauso gut und in einigen Punkten sogar besser ab als die großen Unternehmen. Wenn die kleinen und mittleren Unternehmen Vorteile gegenüber den Großunternehmen haben, liegen diese grundsätzlich im Bereich der immateriellen Anreize. Im Bereich der ma-

teriellen Anreize liegen die Vorteile durchgängig bei den Großunternehmen. Diese Ergebnisse gelten unabhängig vom Qualifikationsniveau der bewertenden Arbeitnehmer.

Anhand der Unternehmensbefragung konnten Hinweise dafür gefunden werden, dass Personal suchende Unternehmen mit spezifischen materiellen und immateriellen Anreizbündeln das Auftreten von Stellenbesetzungsproblemen abschwächen können. Insbesondere kleine Unternehmen mit bis zu 20 Beschäftigten, die genau die immateriellen Anreize anbieten, in denen sie in der Bewertung durch die Arbeitnehmer insgesamt besser abgeschnitten haben als die Großunternehmen, können ihre Stellenbesetzungsprobleme bei Führungskräften stark reduzieren.

Aus alldem ergibt sich für KMU, die angesichts der bevorstehenden demografischen Entwicklungen und der sich daraus ergebenden Engpässe bei Fach- und Führungskräften ihre Arbeitgeberattraktivität erhöhen wollen, die Empfehlung, insbesondere bei der Gestaltung der immateriellen Anreize anzusetzen und mögliche Defizite im Bereich der Entfaltungsmöglichkeiten auszugleichen. Auch sollten KMU die Frage nach geeigneten Kommunikationswegen nicht vernachlässigen und verstärkt solche Wege wählen, die es ihnen ermöglichen, zufrieden stellende Arbeitsbedingungen nach außen glaubhaft zu kommunizieren. Hierzu zählen beispielsweise die frühzeitige Ansprache von geeigneten Führungskräften, die Vergabe von Industriepraktika mit interessanten, praxistauglichen Aufgaben oder gezielte Personalmarketing-Maßnahmen.

Kapitel 5: Die Finanzierung von Innovationen in kleinen und mittleren Unternehmen

- Innovationen werden von kleinen und mittleren Unternehmen – im Vergleich zu allgemeinen Investitionen – überwiegend aus internen Quellen finanziert.
- Während Bankkredite aufgrund der begrenzten Risikotragfähigkeit nur eine geringe Rolle bei der Innovationsfinanzierung spielen, steht Beteiligungskapital – eine für Innovationen besonders geeignete Finanzierungsquelle – in nicht ausreichendem Maße zur Verfügung.
- Ein Mangel an externen Finanzierungsquellen wirkt sich negativ auf die Innovationstätigkeit der Unternehmen aus.

Anders als Investitionen werden Innovationen von mittelständischen Unternehmen zum weit überwiegenden Teil aus internen Quellen finanziert. So dominieren bei der Innovationsfinanzierung mit 71 % des geleisteten Volumens interne Mittel, während dieser Anteil bei den allgemeinen Investitionen lediglich 48 % beträgt. Über Bankkredite werden nur 12 % der Innovationsaufwendungen finanziert.

Die vergleichsweise hohe Bedeutung interner Mittel bei der Innovationsfinanzierung belegt empirisch die aus der volkswirtschaftlichen Theorie abgeleitete Problematik der Informationsasymmetrien zwischen Unternehmen und externen Finanziers, die vor allem einer Finanzierung von Innovationen durch Bankkredite entgegenstehen. Davon sind insbesondere die hochinnovativen Unternehmen betroffen, die für den Strukturwandel und die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands von besonderer Bedeutung sind. So können vor allem Unternehmen, die eine hohe FuE-Intensität aufweisen – gemessen als FuE-Ausgaben am Jahresumsatz – sowie originäre Innovationen hervorbringen, aufgrund der geringen Risikotragfähigkeit kaum auf Bankkredite zurückgreifen.

Auch Beteiligungskapital – als für Innovationen besonders geeignete Finanzierungsquelle – steht als Alternative nur im geringen Umfang Verfügung. Lediglich 2 % der Innovationsaufwendungen mittelständischer Unternehmen werden darüber finanziert. Beteiligungskapitalfinanzierungen konzentrieren sich auf junge, hochinnovative Unternehmen, die häufig die Gewinnschwelle noch nicht erreicht haben.

Mithilfe von Zulagen und Zuschüssen werden 7 % der Innovationsaufwendungen finanziert. Die Bedeutung von Zulagen und Zuschüssen steigt mit zunehmender Technologieorientierung des Unternehmens, sodass sie vorrangig jenen Unternehmen zugutekommen, die hohe Innovationsanstrengungen leisten. Auch Mittelständler aus den neuen Bundesländern nehmen Zuschüsse und Zulagen deutlich stärker in Anspruch als ihre Pendanten in den alten Bundesländern.

Ein Mangel an externen Finanzierungsquellen und die damit verbundene starke Abhängigkeit von der Innenfinanzierungskraft wirkt sich negativ auf die Innovationstätigkeit der Unter-

nehmen aus: So sind die internen Mittel beschränkt, sodass insgesamt weniger Innovationsvorhaben umgesetzt werden können. Darüber hinaus bedeutet dies, dass das Innovationsverhalten stark der momentanen wirtschaftlichen Situation angepasst werden muss. Bei einem Zurückfahren der Innovationstätigkeit in konjunkturell schwierigen Phasen droht den Unternehmen, dass durch Personalabwanderungen wichtiges Knowhow unwiederbringlich verloren geht. Außerdem werden langfristige Innovationsvorhaben entweder häufig zu klein dimensioniert, um auch bei einer sich verändernden Gewinnsituation weiterfinanziert werden zu können oder es werden insgesamt weniger langfristige Innovationsvorhaben und dafür mehr kurzfristige Entwicklungsprojekte durchgeführt. Dies hat zur Folge, dass seltener grundlegende Neuheiten hervorgebracht werden.

1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

Klaus Borger

Micaela Kiener-Stuck

KfW Bankengruppe

Creditreform

1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

2009: Schärfster Einbruch der Wirtschaftsleistung seit 1932, ...

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren 2009 so schlecht wie seit Jahrzehnten nicht mehr. In Deutschland, das seit der Jahrtausendwende einen Großteil seines Realwachstums über die Nettoexporte realisiert hat und deshalb konjunkturell äußerst anfällig auf Schwankungen der Auslandsnachfrage reagiert, hinterließ die schwerste Rezession der Weltwirtschaft seit dem Zweiten Weltkrieg tiefe Spuren (siehe Tabelle 1.1).¹

Tabelle 1.1: Gesamtwirtschaftliche Rahmendaten

	Einheit	2006	2007	2008	2009	Prognosespektrum 2010 ^f	
						von	bis
Bruttoinlandsprodukt	[%] ^a	3,2	2,5	1,3	-5,0	1,2	2,1
Inländische Verwendung	[%] ^a	2,2	1,0	1,7	-2,1	0,2	2,3
Bruttoanlageinvestitionen	[%] ^a	7,8	5,0	3,1	-8,9	0,8	4,2
Ausrüstungen	[%] ^a	11,8	11,0	3,3	-20,5	0,5	3,5
Bauten	[%] ^a	4,6	0,0	2,6	-0,8	0,0	4,6
Sonstige Anlagen	[%] ^a	8,9	6,5	5,3	4,9	1,2	7,5
Private Konsumausgaben	[%] ^a	1,3	-0,3	0,4	0,2	-0,6	1,8
Konsumausgaben des Staates	[%] ^a	1,0	1,7	2,1	3,0	1,1	2,0
Exporte	[%] ^a	13,0	7,5	2,9	-14,2	2,6	8,4
Importe	[%] ^a	11,9	4,8	4,3	-8,9	2,0	11,7
Nettoexporte	[Prozentpunkte] ^b	1,0	1,5	-0,3	-3,0	-0,9	1,3
Erwerbstätige (Inland)	[Mio.]	39,075	39,724	40,279	40,265	39,385	39,982
Registrierte Arbeitslose	[Mio.]	4,487	3,777	3,268	3,423	3,600	4,163
Arbeitslosenquote	[%] ^c	10,3	8,7	7,5	7,8	8,3	9,5
Inflationsrate	[%] ^d	1,6	2,3	2,6	0,4	0,4	1,2
Finanzierungssaldo des Staates	[% des BIP]	-1,6	0,2	0,0	-3,3	-5,5	-5,0

a Preisbereinigter Kettenindex, Veränderung ggü. Vorjahr

b Wachstumsbeitrag zum preisbereinigten BIP

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

d Verbraucherpreisindex (2005=100), Veränderung ggü. Vorjahr

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

Quelle 2006 bis 2008: Destatis.

Als auf dem Höhepunkt der Finanz- und Wirtschaftskrise im Winterhalbjahr 2008/2009 die Nachfrage bei praktisch allen Außenhandelspartnern synchron wegbrach, kulminierte der bereits seit einem halben Jahr schwelende Abschwung in einem rasant beschleunigten Absturz der Wirtschaftsleistung, dessen Ausmaß in der Geschichte der Bundesrepublik mit weitem Abstand ohne Beispiel ist. Im Startvierteljahr 2009 hatte das preis-, saison- und kalenderbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) schließlich fast 7 % gegenüber dem Hoch im ersten Quartal 2008 verloren und fiel so auf das Niveau von Ende 2005 zurück. Der vorangegange-

¹ In der vorliegenden Konjunkturanalyse wurden Daten und Publikationen berücksichtigt, die bis zum 24. Februar 2010 veröffentlicht wurden.

ne dreijährige – und für deutsche Verhältnisse durchaus kräftige – Aufschwung wurde dadurch vollständig nivelliert. Seither hat sich die Wirtschaftsleistung zwar insbesondere wegen der anregenden geld- und fiskalpolitischen Impulse, mit denen sich die Regierungen in Deutschland und weltweit gegen die Rezession stemmen, wieder etwas erholt. Die ab dem zweiten Quartal erzielten Zuwächse reichten aber bei Weitem nicht aus, um den vorangegangenen Einbruch zu kompensieren. Im Gesamtjahr stürzte das BIP vielmehr trotz Besserung im Jahresverlauf um 5,0 % ab. Dies ist das schlechteste Realwachstumsergebnis seit 1932 – sieht man einmal von der Kriegs- und Nachkriegszeit ab, für die es keine Daten gibt.²

... aber keine zweite Große Depression ...

Der nur mit den frühen 30er-Jahren des vorigen Jahrhunderts vergleichbare Wachstumseinbruch sollte allerdings nicht den Blick darauf verstellen, dass für den Unterauslastungsgrad der volkswirtschaftlichen Produktionskapazitäten – und damit für die Schwere einer Rezession – nicht allein das Ausmaß des BIP-Einbruchs maßgeblich ist, sondern auch, in welchem Wachstumsumfeld dies geschieht. Dieses war während vorangegangener Rezessionsphasen zumeist wesentlich dynamischer, weswegen eine numerisch vergleichbare Realwachstumsszahl in früheren Zeiten mit einer relativ höheren Unterauslastung der Produktionskapazitäten einherging. Das theoretisch befriedigende Maß für die Schwere einer Rezession im intertemporalen Vergleich ist deshalb die Produktionslücke, definiert als Differenz von tatsächlichem BIP und Produktionspotenzial in Prozent des Produktionspotenzials. Das Produktionspotenzial ist dabei diejenige Wirtschaftsleistung, die sich bei konjunktureller Normalauslastung der Produktionsfaktoren erzielen lässt. Gemessen an der mit dem HP-Filter³ auf gut -3 ½ % geschätzten Produktionslücke war die Unterauslastung der Produktionskapazität

² Selbst die pessimistischste Prognose, welche die Wirtschaftsforschungsinstitute und internationalen Organisationen vor Jahresfrist für Deutschland abgegeben hatten, erwies sich im Nachhinein gesehen als deutlich zu optimistisch: Das Prognosespektrum für den realen BIP-Zuwachs 2009 in nicht kalenderbereinigter Rechnung reichte seinerzeit von -2,7 % bis +0,2 %. Siehe MittelstandsMonitor 2009, S. 1.

³ Der HP-Filter ist eine weit verbreitete statistische Methode zur Ermittlung des – statistisch unbeobachtbaren – Produktionspotenzials und damit der Produktionslücke. Ein empirisches Problem des HP-Filters ist die mangelnde Stabilität der ermittelten Resultate am aktuellen Datenrand. Um ihr zu begegnen, wurden zwei Szenarien durchgerechnet, die unterschiedliche Annahmen über das aktuelle Potenzialwachstum implizieren: Im ersten Szenario wurden nur Daten bis zum Ausbruch der Krise berücksichtigt, also bis einschließlich 2008, und das so gefundene Potenzialwachstum (1,3 %) extrapoliert. Im zweiten Szenario wurde die Produktionslücke unter Berücksichtigung des BIP 2009 und einer Prognose für das Realwachstum in den Jahren danach bestimmt, was für 2009 (und die benachbarten Jahre) ein Potenzialwachstum von lediglich gut 0,5 % ergibt. In beiden Fällen wurde der Steuerungsparameter Lambda gleich 100 (Standard für Jahresdaten) gesetzt. Im Mittel der beiden Szenarien errechnet sich für 2009 eine Produktionslücke von -3,6 %, nachdem sie 2008 noch bei +2,4 %, dem höchsten Wert seit 1992, gelegen hatte. Der Absturz um rund sechs Prozentpunkte innerhalb nur eines Jahres, der stärkste seit Beginn der bundesdeutschen BIP-Zeitreihe im Jahr 1950, belegt die enorme Wucht der Krise. Zugleich blieb damit die tatsächliche Produktion 2009 stärker hinter den Produktionsmöglichkeiten zurück als während der ersten Ölkrise 1975 (Produktionslücke -2,6 %) und im Gefolge der zweiten Ölkrise Anfang der 1980er-Jahre (größte negative Produktionslücke von -2,1 % im Jahr 1983). Seit Gründung der Bundesrepublik war die so ermittelte Unterauslastung lediglich 1967, als in Reaktion auf den wirtschaftlichen Einbruch das Stabilitäts- und Wachstumsgesetz verabschiedet wurde, mit -4,5 % noch etwas größer. Allerdings liegt dieser Wert innerhalb des Schätzintervalls für 2009 (-1,7 % bis -5,4 %). Materiell nicht vergleichbar ist die aktuelle Rezession hingegen mit der Großen Depression Anfang der 1930er-Jahre (unabhängig von dem genauen numerischen Wert, der für die Produktionslücke des Jahres 2009 innerhalb der gefundenen Bandbreite veranschlagt werden kann). In der Spitze belief sich die methodisch identisch berechnete Produktionslücke damals auf -14,7 % (1932).

zitäten 2009 deutlich größer als während der beiden Ölkrisen Mitte der 1970er- und Anfang der 1980er-Jahre; sie ist jedoch gut mit dem Zurückbleiben der tatsächlichen Produktion hinter den Produktionsmöglichkeiten während der ersten Nachkriegsrezession 1967 vergleichbar. Demgegenüber waren die gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten in der ersten Hälfte der 1930er-Jahre um ein Vielfaches schwächer ausgelastet als zuletzt: Im Mittel der Jahre 1931 bis 1935 lag die Produktionslücke bei fast -10 %, in der Spitze 1932 sogar bei beinahe -15 %. Hinzu kommt, dass Sozialsysteme zur Milderung der Folgen der Massenarbeitslosigkeit – rund ein Drittel der Erwerbspersonen war 1932 offiziell arbeitslos – damals weitgehend fehlten und die Demokratie in Deutschland noch wenig gefestigt war, was die Radikalisierung der Bevölkerung sowie die Machtergreifung der Nationalsozialisten begünstigte. Vergleiche der aktuellen Lage mit der Großen Depression tragen deshalb nur zu einem kleinen Teil.

... dank weltweit expansiver Wirtschaftspolitik

Die Wirtschaftspolitik in Deutschland sowie den anderen wichtigen Industrie- und Schwellenländern hat aus dieser Jahrhundertkatastrophe – deren Beginn mit kreditfinanzierten Vermögenspreisblasen, Aktienmarkteinbrüchen, der Insolvenz systemisch wichtiger Banken, verlorenem Vertrauen in den Finanzsektor, kollabierendem Außenhandel und abstürzender Produktion durchaus einige beängstigende Parallelen zu der aktuellen Krise aufwies – offenbar gelernt und durch ihre entschlossenen Rettungs- und Stabilisierungsmaßnahmen die Wirtschaft vor einem weit stärkeren Einbruch bewahrt. Ausschlaggebend war dabei angesichts der international verflochtenen Handelsströme, dass sich praktisch alle global bedeutenden Volkswirtschaften mit einer stark expansiv ausgerichteten Geld- und Fiskalpolitik gegen die Krise stemmten. Die Entscheidung, in der schwersten globalen Rezession der Nachkriegszeit nicht nur die automatischen Stabilisatoren voll wirken zu lassen, sondern darüber hinaus diskretionäre Konjunkturprogramme zur Stabilisierung der Realwirtschaft und umfangreiche Rettungspakte zur Wiederherstellung eines funktionierenden Finanzsektors aufzulegen, haben allerdings die Staatsdefizite rund um den Globus stark in die Höhe getrieben.

Der konsolidierte Haushaltsfehlbetrag der deutschen Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen summierte sich 2009 auf 3,3 % des Bruttoinlandsprodukts. International kann Deutschland damit gleichwohl die mit einigem Abstand geringste Defizitquote unter allen großen Industrieländern vorweisen,⁴ und trotz eines weiteren Anstiegs auf rund 5 ½ % in diesem Jahr dürfte sich an dieser Reihenfolge auf absehbare Zeit nichts ändern. Dasselbe trifft auf die Staatsschuldenquote zu, die sich von 65,9 % 2008 auf knapp 80 % Ende 2011 erhöhen dürfte.⁵ Nun zahlt es sich aus, dass Deutschland seine Staatsfinanzen vor der Krise so weit konsolidierte, dass 2007 und 2008 leichte Budgetüberschüsse realisiert wurden. Zugleich war die Staatsquote (Staatsausgaben in Relation zum BIP) mit jeweils 43,7 % eine

⁴ Ungewichteter Durchschnitt EU, USA und Japan 2009: knapp 9 %.

⁵ Ungewichteter Durchschnitt EU, USA und Japan 2011 laut Herbstprognose der Europäischen Union: gut 130 %.

der geringsten seit den frühen 1970er-Jahren. Wenngleich es angesichts der ökonomisch gebotenen Rezessionsbekämpfung wohl alternativlos war, den in der vorangegangenen Konsolidierung gewonnenen fiskalischen Spielraum auszuschöpfen, so wird die Stabilisierung der Staatsverschuldung auf einem mittel- und langfristig tragbaren Niveau vor allem wegen der absehbaren demografischen Entwicklung künftig eine der zentralen politischen Aufgaben sein. Dabei gilt es jedoch verstärkt darauf zu achten, dass die Konsolidierung nicht noch mehr als bisher zulasten der öffentlichen Investitionen geht. Diese müssen vielmehr im Interesse einer nachhaltigen Entwicklung besonders in den Bereichen Bildung, Forschung und Entwicklung, Infrastruktur sowie Umwelt- und Klimaschutz deutlich ausgebaut werden, denn mit nur rund 1,5 % des BIP liegt die öffentliche Investitionsquote in Deutschland bereits seit der Jahrtausendwende weit unter historischen⁶ und internationalen⁷ Standards.

Arbeitsmarkt und Binnennachfrage stabilisierende Elemente in der Krise

Ein Erfolg der deutschen Stabilisierungsmaßnahmen ist insbesondere die – gemessen an dem Rückgang der Wirtschaftsaktivität – ausgesprochen moderate Verschlechterung am Arbeitsmarkt. Im vergangenen Jahr waren mit 40,265 Mio. fast ebenso viele Personen in Deutschland erwerbstätig als im Jahr zuvor (40,279 Mio.). Die Arbeitslosenquote⁸ erhöhte sich lediglich von 7,5% im Jahr 2008, dem niedrigsten Jahresstand seit sechzehn Jahren, auf 7,8 % im Jahr 2009. Die Zahl der registrierten Arbeitslosen stieg gegenüber dem Vorjahr um 155.000 Personen auf 3,423 Mio. Betroffene im Jahresdurchschnitt 2009. Abgesehen von einem – den Vorjahresvergleich etwas verzerrenden – statistischen Effekt aus der Neuausrichtung der arbeitsmarktpolitischen Instrumente trugen vor allem die ausgeweiteten Möglichkeiten zur Kurzarbeit,⁹ aber auch die gestiegene Flexibilität am Arbeitsmarkt (Abbau von Überstunden, Arbeitszeitkonten, Zeitarbeit) sowie das Bemühen der Firmen, knappe Fachkräfte möglichst auch in der Krise zu halten, zu der überraschend stabilen Entwicklung bei. Durch die relativ zum Beschäftigungsniveau deutlich niedrigere Wertschöpfung stiegen kurzfristig zwar die Lohnstückkosten deutlich (pro Arbeitnehmer gerechnet um +5,2 % gegenüber 2008). Gleichzeitig stützte der robuste Arbeitsmarkt aber den privaten Konsum, der zudem von der sogenannten „Abwrackprämie“ und der sehr niedrigen, die reale Kaufkraft

⁶ Durchschnitt 1970–79: 4,0 %; 1980–89: 2,8 %; 1990–94: 2,6 %; 1995–99: 2,0 %; seit 2000: 1,5 %.

⁷ So schwankt z. B. die zivile Investitionsquote in den USA seit den 1970er-Jahren ziemlich stabil um 2,6 % (2008: 2,7 %); einschließlich der Militärausgaben sind es sogar 3,4 % (2008: 3,4 %).

⁸ In der im MittelstandsMonitor verwendeten Abgrenzung, d. h. definiert als Zahl der amtlich registrierten Arbeitslosen in Prozent der Summe aus Erwerbstätigen im Inland und registrierten Arbeitslosen.

⁹ Laut Schätzungen der Bundesagentur für Arbeit (2010, S. 29) wäre die jahresdurchschnittliche Arbeitslosenzahl 2009 ohne die Nettoentlastung durch Kurzarbeit und andere arbeitsmarktpolitische Instrumente gegenüber 2008 um gut eine halbe Million Arbeitskräfte gestiegen. Die Arbeitslosenquote in der hier verwendeten Abgrenzung hätte in diesem Alternativszenario rein rechnerisch bei rund 8,6 % gelegen. Darin berücksichtigt ist auch der statistische Sondereffekt aus deren Neuausrichtung der arbeitsmarktpolitischen Instrumente, der die gemessene Zahl der registrierten Arbeitslosen gegenüber der bisherigen Zählweise unter ansonsten gleichen Bedingungen im Gesamtjahr um rund 120.000 bzw. die Quote um 0,3 Prozentpunkte vermindert haben dürfte. Die Entlastungswirkung der Kurzarbeit allein wird auf rund 310.000 Arbeitskräfte taxiert, was bezogen auf die Quote einer Minderung um 0,7 Prozentpunkte im Vergleich zu dem Alternativszenario ohne Nettoentlastung entspricht. Belastend wirkte demgegenüber insbesondere das Auslaufen vorruhestandsähnlicher Regelungen.

stützenden Inflationsrate (0,4 % im Jahresdurchschnitt 2009) profitierte. Darüber hinaus milderten der staatliche Konsum sowie die öffentlichen Investitionen als wichtiges Element der Konjunkturprogramme den wirtschaftlichen Rückgang. Insgesamt stützte die Binnennachfrage ohne Ausrüstungen und ohne Vorratsveränderungen das Realwachstum mit rund 0,6 Prozentpunkten. Demgegenüber belasteten 2009 der Einbruch bei den Nettoexporten (Wachstumsbeitrag: -3,0 Prozentpunkte), der Lagerabbau (-0,9 Prozentpunkte) und die Ausrüstungsinvestitionen (-1,7 Prozentpunkte), welche angesichts der enormen Unterauslastung der Produktionskapazitäten um ein Fünftel zurückgefahren wurden, das Wirtschaftswachstum massiv.

1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2009/2010

Sehr kräftige Stimmungsverschlechterung im Jahresdurchschnitt ...

Vor dem Hintergrund der historischen Rezession hat sich auch die Stimmung der kleinen und mittleren Unternehmen¹⁰ 2009 zum zweiten Mal in Folge massiv verschlechtert, wie die zentralen Konjunkturindikatoren der beteiligten Institute belegen (siehe Grafik 1.1).¹¹ Das Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, der zentrale Indikator im Rahmen des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers, verlor im Jahresdurchschnitt 14,5 Zähler gegenüber dem Vorjahr, nachdem es bereits 2008 um 17,6 Zähler nachgegeben hatte. Ein solch starker Rückgang um 32,1 Zähler innerhalb einer Zweijahresfrist wurde in der Historie der Zeitreihe, welche 1991 mit der deutschen Wiedervereinigung beginnt, noch nicht beobachtet. Allerdings war der Absturz während der schweren Stabilisierungsrezession 1993, welche auf den Wiedervereinigungsboom folgte, mit -30,9 Zählern gegenüber 1991 fast genauso groß.

... aber kein neues Allzeittief bei Klimaniveau und Geschäftslageurteilen ...

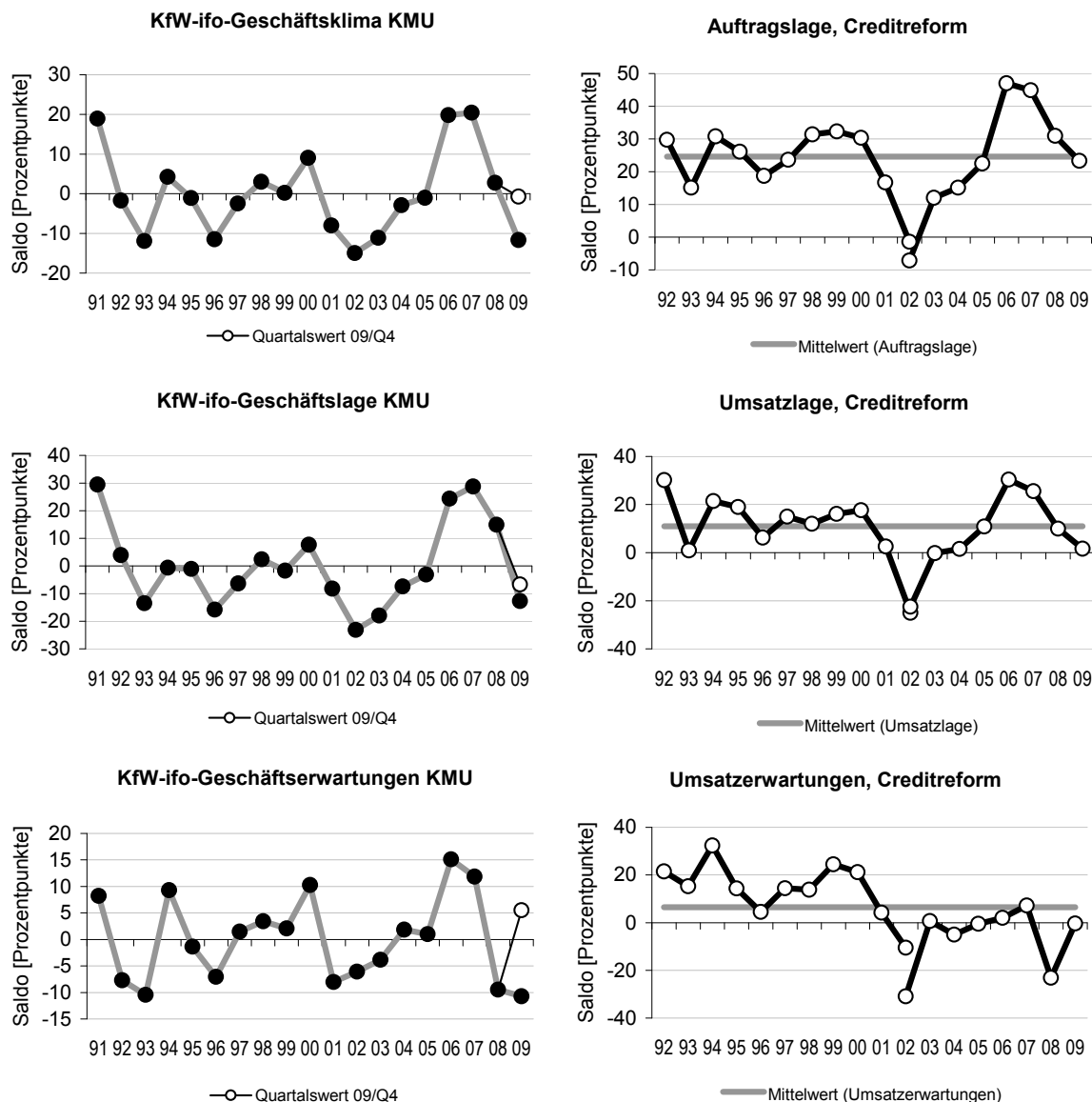
Auch das Stimmungsniveau in diesen beiden Rezessionsjahren stimmt in etwa überein: Die Nulllinie, welche konzeptionell dem langfristigen Durchschnitt seit 1991 und damit dem „konjunkturneutralen“ Niveau entspricht, wurde 2009 mit -11,7 Saldenpunkten praktisch genauso stark verfehlt wie 1993 (-11,9 Saldenpunkte), nachdem das Geschäftsklima zuvor im Jahr

¹⁰ Aus Gründen der analytischen Trennschärfe wird in Anlehnung an die Mittelstandsdefinition des IfM Bonn in der Konjunkturanalyse eine enge, rein quantitative Abgrenzung des Untersuchungsobjektes zu Grunde gelegt, die es erlaubt, größenklassenbezogene Unterschiede zwischen den Unternehmen möglichst klar herauszuarbeiten. Danach zählen grundsätzlich nur Firmen mit höchstens 500 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von maximal 50 Mio. EUR zur Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Der Begriff „Mittelstand“ wird hierzu synonym verwendet.

¹¹ Datenquellen und Konstruktionsweise der im MittelstandsMonitor berücksichtigten Indikatoren der Projektpartner werden in *Anhang A: Datengrundlagen* eingehend erläutert. Ihre Unterschiede sind bei der Interpretation stets zu berücksichtigen. Das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer basiert auf einer größenklassenbezogenen Auswertung der monatlichen Firmenbefragung des ifo Instituts für den bekannten ifo Geschäftsklimaindex, deren Resultate hier zu Quartals- und Jahresdurchschnitten verdichtet werden. Dies gestattet es, unterjährige Trends zu verfolgen und Stimmungsspitzen zu glätten. Demgegenüber geben die in einem relativ engen Zeitfenster gegen Ende des Jahres durchgeführten Befragungen von Creditreform momentane Einschätzungen und Stimmungen der Unternehmen besonders pointiert wieder. Für diejenigen Leser, die sich einen schnellen Zahlenüberblick verschaffen oder ihre eigenen Schlussfolgerungen mit dem empirischen Material konfrontieren möchten, werden die in Kapitel 1 kommentierten Indikatoren in *Anhang B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen* kompakt in tabellarischer Form dargestellt.

2007 ein Allzeithoch (20,4 Saldenpunkte) erklommen und 2008 trotz des sehr starken Rückgangs noch leicht über der Nulllinie notiert hatte (2,8 Saldenpunkte). Ähnlich schlecht wie 2009 fielen die Klimaurteile der Mittelständler in den Jahren 1996 (-11,5 Saldenpunkte), als der wiedervereinigungsbedingte Bauboom in einem konjunkturellen Zwischentief endete, und 2003 (-11,1 Saldenpunkte) aus. Demgegenüber markiert 2002, das die mehrjährige Stagnationsphase in Deutschland bis 2005 einleitete und durch eine außergewöhnlich schwache Binnennachfrage geprägt war, in der Jahresbetrachtung weiterhin mit einigem Abstand den historischen Tiefpunkt der Zeitreihe (-15,0 Saldenpunkte).

Grafik 1.1: Mittelstandsspezifische Konjunkturindikatoren



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

Dieses Ergebnis zeugt von einer stabilisierenden Rolle der kleinen und mittleren Unternehmen in der aktuellen Krise. Denn trotz des weitaus stärksten Einbruchs der Wirtschaftsleistung seit Bestehen der Bundesrepublik stürzte das mittelständische Geschäftsklima 2009 auf

kein neues Allzeittief, sondern nur auf ein Niveau, das mit anderen, eher „normalen“ wirtschaftlich schwachen Jahren gut vergleichbar ist.

Beide Komponenten des Geschäftsklimas trugen zu der jahresdurchschnittlichen Verschlechterung bei, allerdings in sehr unterschiedlichem Ausmaß. Der Indikator zur aktuellen Geschäftslage verlor 27,6 Zähler, so viel wie noch nie innerhalb eines Jahres, und fiel angesichts eines Saldenstandes von -12,7 Punkten im Gesamtjahr 2009 tief in den negativen Bereich, nachdem er 2008 noch mehrheitlich positiv gewesen war. Zum Teil deutlich schlechter als 2009 bewerteten die Mittelständler ihre aktuelle Geschäftslage allerdings in den Jahren 1993 (-13,5 Saldenpunkte), 1996 (-15,8 Saldenpunkte), 2002 (-23,2 Saldenpunkte) und 2003 (-17,9 Saldenpunkte). Dieses, gemessen an früheren Tiefs, deutlich höhere Niveau der Lageurteile ist maßgeblich dafür, dass das Geschäftsklima 2009 – im Unterschied zu den Geschäftserwartungen allein – nicht auf ein neues Allzeittief gefallen ist. Die Geschäftserwartungen verschlechterten sich im vergangenen Jahr zwar lediglich um 1,3 Zähler und damit im Vergleich zu den Lageurteilen äußerst moderat. Allerdings war der Erwartungsindikator bereits 2008 in zuvor ungekannter Größenordnung eingebrochen (-21,3 Zähler gegenüber 2007) und dadurch – im Unterschied zu den Lageurteilen – bereits im Vorjahr auf ein klar unterdurchschnittliches Niveau (-9,4 Saldenpunkte) gefallen. Aufgrund dieser viel ungünstigeren Vorjahresbasis reichte die weitere geringe Verschlechterung aus, um die Geschäftserwartungen mit jahresdurchschnittlichen -10,7 Saldenpunkten knapp auf ein neues Allzeittief zu drücken. Dies unterstreicht die starke Verunsicherung der Unternehmen im Krisenjahr 2009, deren Zukunftseinschätzungen allerdings nur unwesentlich schlechter waren als der bisherige Tiefststand im Rezessionsjahr 1993 (-10,4 Saldenpunkte).

Nach drei Jahren, in denen die Erwartungen zunehmend hinter die Lageeinschätzung zurückgefallen waren, hat sich die zuvor weit geöffnete negative Schere im abgelaufenen Jahr nicht nur wieder geschlossen. Aufgrund des wesentlich geringeren Rückgangs der Erwartungskomponente im Vergleich zur Lagekomponente fielen die Erwartungen 2009 sogar erstmals seit 2005 wieder etwas günstiger aus als die Urteile zur aktuellen Geschäftslage, nämlich um 2,0 Zähler. Eine solche Konstellation deutet in aller Regel auf eine konjunkturelle Trendwende hin, da die Zukunftsaussichten von den Firmen wieder besser beurteilt werden als die aktuelle Situation.¹²

... und merkliche Besserung im Jahresverlauf

Hoffnungsvoll stimmt darüber hinaus das aufwärts gerichtete unterjährigere Verlaufsprofil der zentralen Indikatoren, das von der Verschlechterung im Vergleich der Jahresdurchschnitte 2009 und 2008 überdeckt wird. In der Quartalsbetrachtung erreichte das Geschäftsklima sein

¹² Noch 2008 war die Datensituation genau umgekehrt: Der Erwartungsindikator war rekordhoch um 24,3 Zähler hinter den Lageurteilen zurückgeblieben und hatte so zusammen mit seiner massiven (ebenfalls rekordhohen) Eintrübung im Vorjahresvergleich den 2009 schließlich nachfolgenden historisch starken Einbruch der Geschäftslage früh und korrekt signalisiert.

Tief mit -20,6 Saldenpunkten bereits im Startvierteljahr 2009 und damit auf dem Zenit der Rezession, als das preisbereinigte BIP um 3,5 % gegenüber dem Vorquartal einbrach. Seit-her hat es sich sukzessive erholt und unterschritt im Schlussvierteljahr 2009 mit -0,7 Punkten die konjunkturneutrale Nulllinie nur noch knapp. Den Jahresdurchschnitt übertrifft es damit um 11,0 Zähler, den Stand aus dem Vorjahresquartal sogar um 13,2 Zähler.

Vor allem in der zweiten Jahreshälfte zog die Stimmung deutlich an, denn ab dem dritten Quartal wurden die Klimazuwächse sowohl von der Lage- wie auch der Erwartungskomponente getrieben. Während sich die Erwartungen bereits das ganze Jahr über im Vorquartalsvergleich aufhellten und zum Jahresende mit 5,5 Punkten erstmals seit dem Frühjahr 2008 sogar wieder deutlich im Plus lagen (+24,3 Zähler gegenüber dem vierten Quartal 2008), erreichten die Urteile der Mittelständler zur aktuellen Geschäftslage erst im zweiten Quartal 2009 ihren Tiefpunkt (-17,4 Saldenpunkte). Seither folgten sie, wie es aufgrund der Vorlauf-eigenschaften der mit einem Sechsmontshorizont abgefragten Geschäftserwartungen auch theoretisch schlüssig ist, zeitverzögert deren Aufwärtsbewegung. Bis zum Schlussquartal haben sich die Lageurteile auf -6,7 Punkte verbessert. Der bis zum Jahresende negative Saldenstand wie auch der damit einhergehende Rückgang im Vorjahresvergleich (-8,1 Zähler gegenüber dem vierten Quartal 2008) zeigen allerdings, dass zum Jahreswechsel 2009/2010 trotz wieder besserer Zukunftsperspektive von einer echten Normalisierung der Geschäftslage noch keine Rede sein kann.

Auch bei den Indikatoren von Creditreform kein neuer Tiefststand

Auch die Ergebnisse einer Ende 2009 durchgeführten Blitzumfrage unter den Experten des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur, welche in Kasten 1.1 näher erläutert werden, sowie die Indikatoren von Creditreform stützen mit klaren Signalen nicht nur die Diagnose einer schweren Rezession im abgelaufenen Jahr, sondern auch die Hoffnung auf Besserung im aktuellen Jahr 2010. Zudem stimmen die Creditreform-Daten mit dem KfW-Mittelstandsbarometer dahingehend überein, dass das Vertrauen im Mittelstand 2009 trotz des stärksten Einbruchs der Wirtschaftsleistung in der Nachkriegszeit nicht auf ein neues Allzeittief gefallen ist. Da Creditreform die Daten in einem engen Zeitfenster jeweils zum Ende des Bezugsjahres¹³ erhebt, sind diese in ihrer zeitlichen Struktur bei allen konzeptionellen Unterschieden¹⁴ am ehesten mit den Verlaufsangaben aus dem KfW-ifo-Mittelstandsbarometer vergleichbar.

¹³ Die exklusiv für den MittelstandsMonitor von Creditreform organisierte Dezemberumfrage wurde erstmals im Jahr 2002 durchgeführt. Für die Jahre davor werden deshalb die Angaben aus der Septemberumfrage hilfsweise als Vergleichsmaßstab herangezogen. In den Grafiken wird dies durch eine Unterbrechung der Verlaufskurven deutlich gemacht.

¹⁴ Insbesondere sind die Saldenniveaus quantitativ nicht direkt vergleichbar, da die Indikatoren von Creditreform auf einer an der Schulnotensystematik orientierten sechswertigen Antwortskala basieren und nicht mittelwertbereinigt sind. Hinzu kommen eine abweichende Branchen- und Regionalgewichtung sowie die Tatsache, dass sie auch den heterogenen Bereich der Dienstleister umfassen, die im Geschäftsklimaindikator von KfW und ifo außen vor bleiben.

Kasten 1.1: Blitzumfrage im KfW-Branchenkreis Mittelstandskonjunktur

Die KfW Bankengruppe führte zum Jahresende 2009 die neunte Blitzumfrage unter den Teilnehmern des von ihr im Oktober 2005 initiierten KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur durch. Hierzu wurden die Konjunkturfachleute aus rund 20 Wirtschaftsverbänden, welche alle Bereiche der deutschen Wirtschaft vom Verarbeitenden Gewerbe über den Bau und den Handel bis hin zu den Dienstleistern abdecken, anhand eines standardisierten Fragebogens zu ihrer Einschätzung der Geschäftsentwicklung, zu Umsatz und Absatzpreisen, zu Investitions- und Beschäftigungsplänen sowie zum Kreditzugang ihrer jeweiligen mittelständischen Verbandsunternehmen befragt.

Tabelle 1.2: Stimmungsbild des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur Ende 2009

Angaben in Prozent der abgegebenen Antworten	Antwortanteile			Saldo
Geschäftsentwicklung				
Die Geschäftslage ist in den vergangenen 12 Monaten	besser geworden	in etwa gleich geblieben	schlechter geworden	-57,7
	15,4	11,5	73,1	
Die Geschäftslage ist zurzeit	gut	durchschnittlich/saisonüblich	schlecht	-46,2
	7,7	38,5	53,8	
In den kommenden 12 Monaten dürfte die Geschäftslage	sich verbessern	in etwa gleich bleiben	sich verschlechtern	11,5
	34,6	42,3	23,1	
Umsatz und Absatzpreise				
Die Exportumsätze dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen	in etwa gleich bleiben	fallen	50,0
	50,0	50,0	0,0	
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer	in etwa gleich	kleiner	57,1
	71,4	14,3	14,3	
Die Inlandsumsätze dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen	in etwa gleich bleiben	fallen	-8,3
	25,0	41,7	33,3	
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer	in etwa gleich	kleiner	8,3
	41,7	25,0	33,3	
Die Absatzpreise dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen	in etwa gleich bleiben	fallen	-36,4
	9,1	45,5	45,5	
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer	in etwa gleich	kleiner	0,0
	18,2	63,6	18,2	
Inländische Investitionen und Arbeitsplätze				
Die Realkapitalinvestitionen dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen	in etwa gleich bleiben	fallen	-26,9
	15,4	42,3	42,3	
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer	in etwa gleich	kleiner	23,1
	38,5	46,2	15,4	
Die Beschäftigtenzahl dürfte in den kommenden 12 Monaten	steigen	in etwa gleich bleiben	fallen	-26,9
	7,7	57,7	34,6	
Dabei ist die Veränderungsrate im Vergleich zur Vorjahresperiode	größer	in etwa gleich	kleiner	-46,2
	0,0	53,8	46,2	
Finanzierungsbedingungen				
Der Zugang zu Investitionskrediten ist in den vergang. 12 Monaten	leichter geworden	in etwa gleich geblieben	schwieriger geworden	-69,2
	0,0	30,8	69,2	
In den kommenden 12 Monaten dürfte der Zugang	leichter werden	in etwa gleich bleiben	schwieriger werden	-57,7
	0,0	42,3	57,7	

Quelle: KfW.

Die Ergebnisse der Umfrage, welche in der oben stehenden Tabelle zusammengefasst sind, bestätigen die erneute massive Verschlechterung der Mittelstandskonjunktur bis hin zum Rezessionsniveau im abgelaufenen Jahr. Zugleich deuten sie für 2010 aber auch die Hoffnung auf eine Trendwende an, wie sie genauso in der Konjunkturdiagnose der am MittelstandsMonitor beteiligten Institute festgestellt wird. So beklagte eine deutliche Mehrheit von fast drei Viertel (73,1 %) der Experten, dass sich die Geschäftslage in der zurückliegenden Jahresperiode verschlechtert habe; von einer Verbesserung berichteten dagegen nur 15,4 %. Mehr als die Hälfte (53,8 %) charakterisierte die aktuelle Lage als schlecht, 38,5 % nannten sie durchschnittlich, nur 7,7 % bezeichneten sie Ende 2009 bereits wieder als gut. Ausgehend von dieser per saldo sehr schlechten Lagebeurteilung rechneten die Experten allerdings mit Blick auf 2010 zu einem guten Drittel (34,6 %) mit einer Verbesserung, während sich lediglich noch ein knappes Viertel (23,1 %) von ihnen auf eine weitere Verschlechterung einstellt. Der Rest nimmt eine Seitwärtsbewegung an. Der Saldo der Zukunftserwartungen ist damit ganz im Unterschied zu den Lageurteilen positiv und weckt so die Erwartung, dass konjunkturell das Schlimmste überstanden sein dürfte. Alle Befragten gingen übereinstimmend davon aus, dass die Exportumsätze auf Jahressicht nicht weiter rückläufig sein werden. Die eine Hälfte rechnet für 2010 mit steigenden Ausfuhren, die andere erwartet zumindest ein gleich bleibendes Niveau, sodass die Dynamik der Exporte nach dem Absturz im Jahr 2009 wieder sichtbar nach oben gerichtet sein dürfte. Pessimistischer sind hingegen die Erwartungen an den Inlandsumsatz: Wenngleich die meisten Branchenexperten (41,7 %) bei ihren Mitgliedsunternehmen mit in etwa konstanten Umsätzen auf dem heimischen Markt rechneten, so überwogen die negativen Einschätzungen mit einem Drittel die positiven Erwartungen an das inländische Umsatzniveau, die nur von einem Viertel der Befragten geäußert wurden, doch

spürbar. Zugleich wurde mit sehr breiter Mehrheit von einem weiteren Verfall der Absatzpreise ausgegangen. Die Investitionsaktivität wurde vor diesem Hintergrund als weiterhin sehr verhalten eingeschätzt. Nur wenige Branchenexperten (15,4 %) rechneten damit, dass das Niveau der inländischen Realkapitalinvestitionen in diesem Jahr höher sein wird als 2009. Demgegenüber halten sich die Antworten, ob die Investitionen 2010 in etwa das Vorjahresniveau halten oder unterschreiten dürften, mit jeweils 42,3 % genau die Waage. Angesichts der weiterhin bestehenden enormen Unterauslastung der Produktionskapazitäten – besonders in der Industrie – ist dieses Ergebnis äußerst plausibel. Reichen die bestehenden Kapazitäten zur Bewältigung der erwarteten Nachfrage aus oder sind diese gar noch zu groß, so gibt es keinen stichhaltigen Grund, netto neue Arbeitsplätze zu schaffen. Dieser anhaltende Druck am Arbeitsmarkt wird auch in den Antworten der Umfrageteilnehmer sichtbar: Gut ein Drittel (34,6 %) der Befragten erwartete sinkende Beschäftigtenzahlen, wohingegen nur 7,7 % eine Aufwärtsentwicklung prognostizierten. Immerhin ging mit 57,7 % aber eine deutliche Mehrheit für 2010 von einer in etwa gleich bleibenden Belegschaft aus, was die stabilisierende Rolle des Mittelstandes für den Arbeitsmarkt gerade in der Krise unterstreicht. Die Sorge, dass geplante Investitionsvorhaben an Finanzierungsschwierigkeiten scheitern könnten, ist indes weit verbreitet. Keiner der Befragten gab an, dass der Zugang zu Investitionskrediten während der zurückliegenden Jahresperiode leichter geworden sei, und es erwartete auch keiner, dass es 2010 leichter wird. Demgegenüber ist in der rückblickenden Einschätzung von mehr als zwei Dritteln (69,2 %) der Kreditzugang im Verlauf von 2009 schwieriger geworden, und fast sechs von zehn Befragten (57,7 %) erwarteten weitere Verschlechterungen bei der Kreditversorgung in diesem Jahr.

Unter der Überschrift „Auftragslage“ bittet Creditreform die Umfrageteilnehmer um die Beurteilung der generellen wirtschaftlichen Situation des eigenen Unternehmens. Bei diesem zentralen Indikator bezeichneten im vergangenen Dezember mit 34,6 % zum zweiten Mal in Folge deutlich weniger als die Hälfte der befragten Unternehmen ihre Auftragslage als gut oder sehr gut.¹⁵ Im Vorjahresvergleich bedeutet dies einen Rückgang um 9,4 Prozentpunkte. Gleichzeitig verringerte sich aber auch der Anteil derjenigen, die ihre Auftragslage mit mangelhaft oder ungenügend charakterisierten – wenngleich nur relativ geringfügig um 1,8 Prozentpunkte auf 11,3 %. Der zur Darstellung konjunktureller Bewegungen zumeist verwendete Saldo aus positiven und negativen Einschätzungen verschlechterte sich infolgedessen um kräftige 7,6 Zähler auf 23,3 Saldenpunkte. Genauso wie das von KfW und ifo für das Schlussvierteljahr 2009 ermittelte Geschäftsklima, das sich im Jahresverlauf gegenüber dem Tief im ersten Quartal deutlich erholen konnte, bewegte sich der Auftragslageindikator damit zuletzt etwas unter dem Niveau seines langfristigen Durchschnitts (24,6 Saldenpunkte seit 1992), der die analytische Grenze zwischen einer guten und einer schlechten Konjunkturlage markiert. Eine weitere sehr auffällige Parallele zwischen den beiden Indikatoren ist neben dem sehr kräftigen Rückgang innerhalb der vergangenen beiden Jahre aber auch die Tatsache, dass die Auftragslageeinschätzung der Mittelständler 2009 trotz Rekordrezession der Gesamtwirtschaft nicht auf ein neues Allzeittief gefallen ist. Der Tiefststand der Auftragslage datiert vielmehr, genauso wie beim KfW-ifo-Geschäftsklima, unverändert auf das binnenwirtschaftlich äußerst schwache Jahr 2002 (-7,1 Saldenpunkte). Selbst während der anschließenden langen Stagnationsphase von 2003 bis 2005 bewerteten die von Creditreform befragten Firmen ihre Auftragslage zum jeweiligen Jahresende ähnlich schlecht wie 2009 oder sogar noch schlechter. Dasselbe gilt auch für die Jahre 1993, 1996 und 2001.

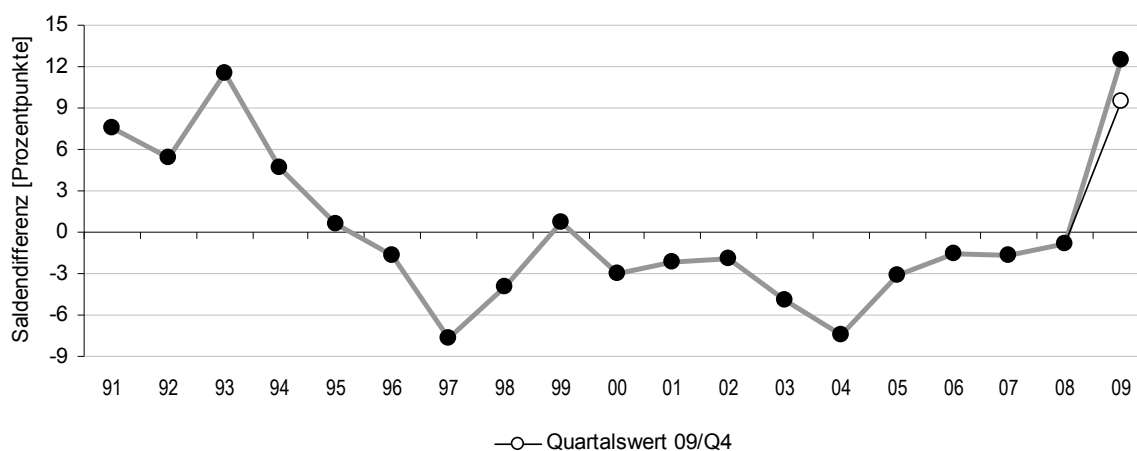
¹⁵ Die Prozentangaben beziehen sich auf alle befragten Unternehmen. Da die Unternehmen einzelne Fragen unbeantwortet lassen können, summieren sich die Anteile nicht notwendigerweise zu 100 %.

Untermauert wird dieser Befund von den Angaben der Firmen zur Umsatzentwicklung während des zurückliegenden halben Jahres, welche Creditreform ergänzend zur Auftragslage erhebt: In der Saldendarstellung zeigt sich ein Rückgang der Umsatzlage um 8,4 Zähler binnen zwölf Monaten auf 1,6 Punkte, was – analog zu den Geschäftslageurteilen nach KfW und ifo – ebenfalls spürbar unter dem langfristigen Durchschnitt (11,0 Saldenpunkte) liegt, aber noch deutlich über dem Allzeittief aus dem Jahr 2002 (-22,5 Saldenpunkte), und im Niveau in etwa mit den Jahren 1993, 2001, 2003 und 2004 vergleichbar ist. Stark erholt zeigten sich dagegen die Umsatzerwartungen für das kommende Halbjahr, die sich per saldo um 22,7 Zähler auf -0,4 Punkte verbesserten. Umsatzpessimisten und -optimisten hielten sich mit jeweils gut einem Fünftel der Befragten knapp die Waage; darüber hinaus ging mehr als die Hälfte (55,8 %) der kleinen und mittleren Firmen von in etwa unveränderten Umsätzen im ersten Halbjahr 2010 aus. Die Parallele zu den im Schlussquartal 2009 gegenüber dem Vorjahresquartal sehr stark verbesserten KfW-ifo-Geschäftserwartungen springt unmittelbar ins Auge. Auch nach der Datenkonstellation der zentralen Indikatoren von Creditreform zu Auftrags- und Umsatzlage sowie den Umsatzerwartungen stehen die Signale zum Jahreswechsel also eindeutig auf Stabilisierung im laufenden Jahr.

Klima bei Großunternehmen wesentlich schlechter als im Mittelstand

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

Grafik 1.2: Relativer KfW-ifo-Mittelstandsindikator*



*Differenz des Geschäftsklimas von KMU und Großunternehmen

Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW.

Auf das Gesamtjahr 2009 gesehen waren die Stimmungsunterschiede zwischen den beiden Unternehmensgrößenklassen so groß wie noch nie seit Beginn der Zeitreihe im Jahr 1991. 2009 bewerteten die mittelständischen Firmen ihr Geschäftsklima im Schnitt um rekordhohe 12,5 Punkte besser – oder genauer gesagt: weniger negativ – als die Großunternehmen, nachdem sie davor in den neun Jahren seit 2000 durchgängig schlechtere Einschätzungen abgegeben hatten. Sowohl die Erwartungen (relative Erwartungskomponente: 6,9 Punkte), vor allem aber die aktuellen Geschäfte (relative Lagekomponente: 18,1 Punkte) fielen in der Beurteilung des Mittelstandes deutlich weniger negativ aus als bei den Großunternehmen. Annähernd so ausgeprägt war der Abstand nur im Rezessionsjahr 1993 – auch damals zu Gunsten des Mittelstandes (11,6 Punkte). Dies unterstreicht eindrucksvoll dessen Funktion als konjunktureller Stabilisator in der Rezession. Im Jahresverlauf haben sich die Stimmungsunterschiede zwar wieder bis zu einem gewissen Grad angenähert, vor allem weil sich die Erwartungseinschätzung zwischen den Größenklassen bis zum vierten Quartal 2009 vollständig nivellierte. Da sich zugleich aber die Schere bei den Lageurteilen in der Tendenz noch weiter öffnete, blieb der erhebliche Stimmungsvorsprung zu Gunsten der Mittelständler bis zum Jahresende de facto bestehen.

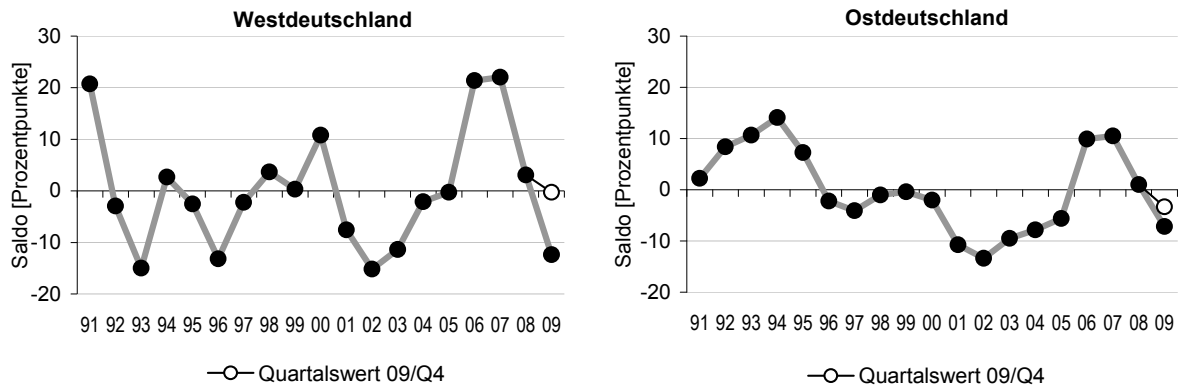
Leicht erklärbar wird dieses Resultat mit Blick auf die zentralen Treiber des Abschwungs: Der Außenhandel war 2009 neben dem stark beschädigten Vertrauen in den Finanzsektor der zentrale Übertragungskanal, über den sich die Rezessionsimpulse weltweit verbreiteten und gegenseitig verstärkten. Aufgrund des synchronen Nachfrageeinbruchs bei praktisch allen Handelspartnern wurden die sehr stark auf den Weltmarkt ausgerichteten Großunternehmen – und hier vor allem die Industrie, die auf die weltweit nun nicht mehr im gleichen Maße benötigten hochwertigen Investitionsgüter spezialisiert ist – von der schwersten Rezession der Weltwirtschaft seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs zuallererst und besonders stark in Mitleidenschaft gezogen. Folglich fiel das Klima in diesem Segment auf den tiefsten jahresdurchschnittlichen Stand seit 1991, dem Beginn der Zeitreihe. Demgegenüber traf die Krise die in der Breite überwiegend auf das Inland ausgerichteten mittelständischen Unternehmen etwas weniger hart, nicht zuletzt weil sich die Binnennachfrage (abgesehen von den Ausrüstungen und den Lagerinvestitionen) 2009 dank der wirtschaftspolitischen Impulse merklich stabiler entwickelte als die Exporte. Allerdings spürte auch der Mittelstand die massive Rezession deutlich. Das Klima bei den kleinen und mittleren Firmen war im vergangenen Jahr deshalb zwar schlecht, aber – wie oben schon gezeigt wurde – auch nicht schlechter als in anderen, eher „normalen“ wirtschaftlich schwachen Jahren und noch deutlich entfernt vom Allzeittief 2002, das durch die bis dato schwächste Entwicklung der Binnennachfrage seit der zweiten Ölkrise 1981 gekennzeichnet war.¹⁶

¹⁶ 2002 schrumpfte die reale inländische Verwendung um 2,0 %. Aber auch 1981 war der Rückgang mit -2,1 % kaum größer. Rückläufig war die Binnennachfrage seit 1970 überhaupt nur in acht Jahren, davon aber viermal seit 2001 (1974, 1981, 1982, 1993, 2001, 2002, 2004, 2009).

Westdeutschland von der Krise stärker betroffen als Ostdeutschland

Bricht man das Geschäftsklima der Mittelständler auf die Ebene der beiden deutschen Großraumregionen herunter, so zeigte sich zumindest im Gesamtjahr 2009 erstmals seit 2003 wieder ein leichter Stimmungsvorsprung für Ostdeutschland (siehe Grafik 1.3).

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



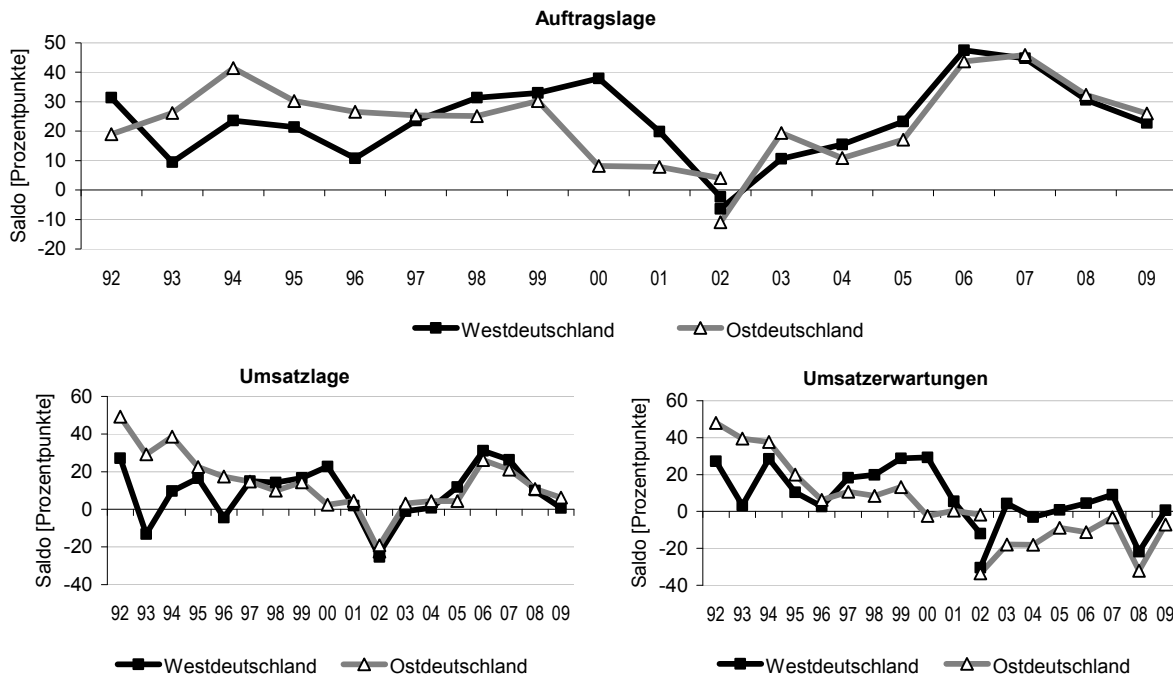
Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW.

In der jahresdurchschnittlichen Betrachtung schätzten die ostdeutschen Firmen das Geschäftsklima mit -7,2 Punkten (-8,2 Zähler ggü. 2008) um immerhin 5,2 Zähler weniger negativ ein als ihre westdeutschen Wettbewerber (-12,4 Saldenpunkte; -15,5 Zähler ggü. 2008); zugleich hatten sie einen wesentlich mildereren Rückgang im Vorjahresvergleich zu verkraften. Im Jahresverlauf kehrte sich die Reihenfolge bei steigenden Stimmungsniveaus allerdings wieder um, sodass das Klima in Ostdeutschland mit -3,4 Saldenpunkten im Schlussquartal 2009 etwas schlechter war als bei den westdeutschen Mittelständlern, die zum Jahresende mit -0,3 Saldenpunkten praktisch schon wieder die konjunkturneutrale Linie erreichten. Die zuletzt beobachteten Unterschiede im Klimaniveau sind materiell aber eher gering. Alles in allem erwiesen sich die ostdeutschen kleinen und mittleren Firmen in der Rezession also sichtbar stabiler als die westdeutschen Mittelständler. Diese geringere Krisenbetroffenheit Ostdeutschlands zeigt sich auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene, beispielsweise an den Arbeitslosenzahlen: So ist der gesamte jahresdurchschnittliche Anstieg der deutschen Arbeitslosenzahl (+5 % gegenüber 2008 auf 3,423 Mio. Betroffene) allein auf die Entwicklung in Westdeutschland (+8 % gegenüber 2008 auf 2,320 Mio. Arbeitslose) zurückzuführen, während sich der ostdeutsche Arbeitsmarkt (-2 % gegenüber 2008 auf 1,103 Mio. Arbeitslose) gleichzeitig sogar etwas entspannte.

In einem allerdings nur relativen Sinn profitiert hat der Osten der Bundesrepublik im vergangenen Jahr insbesondere von seinem im Vergleich zu Westdeutschland merklich geringeren Wertschöpfungsanteil des Verarbeitenden Gewerbes, das aufgrund seiner hohen Exportorientierung konjunkturell die Hauptlast des globalen Nachfrageeinbruchs trägt. Allerdings be-

schränkt dies auch die Aussichten auf eine vergleichbare Erholung, wie die Verlaufsdaten bereits zeigen.

Grafik 1.4: Creditreform-Indikatoren, Regionen



Quelle: Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

Die Daten von Creditreform unterstreichen den leichten Ost-Vorsprung bei der Einschätzung der wirtschaftlichen Lage 2009, lassen zugleich aber auch die günstigeren Erwartungen im Westen mit Blick auf 2010 erkennen (siehe Grafik 1.4). So schrumpfte der Saldo zwischen guten und schlechten Bewertungen zur Auftragslage im Osten der Bundesrepublik im Vorjahresvergleich um 6,3 Zähler auf 26,0 Prozentpunkte. Im Westen schätzten die Mittelständler ihre Auftragslage im Dezember 2009 dagegen sogar um 7,8 Zähler ungünstiger ein als ein Jahr zuvor. Der westdeutsche Saldo verschlechterte sich damit auf 22,8 Prozentpunkte und verfehlte den ostdeutschen Vergleichswert folglich um 3,2 Zähler. Während sich die Indikatoren zur Umsatzlage mit der Auftragslage materiell vergleichbar entwickelten, fielen die nach dem Absturz im Vorjahr in beiden Regionen wieder deutlich aufwärts gerichteten Umsatzerwartungen zum Jahresende 2009 in Westdeutschland (0,7 Saldenpunkte) merklich positiver aus als im Osten (-7,0 Saldenpunkte).

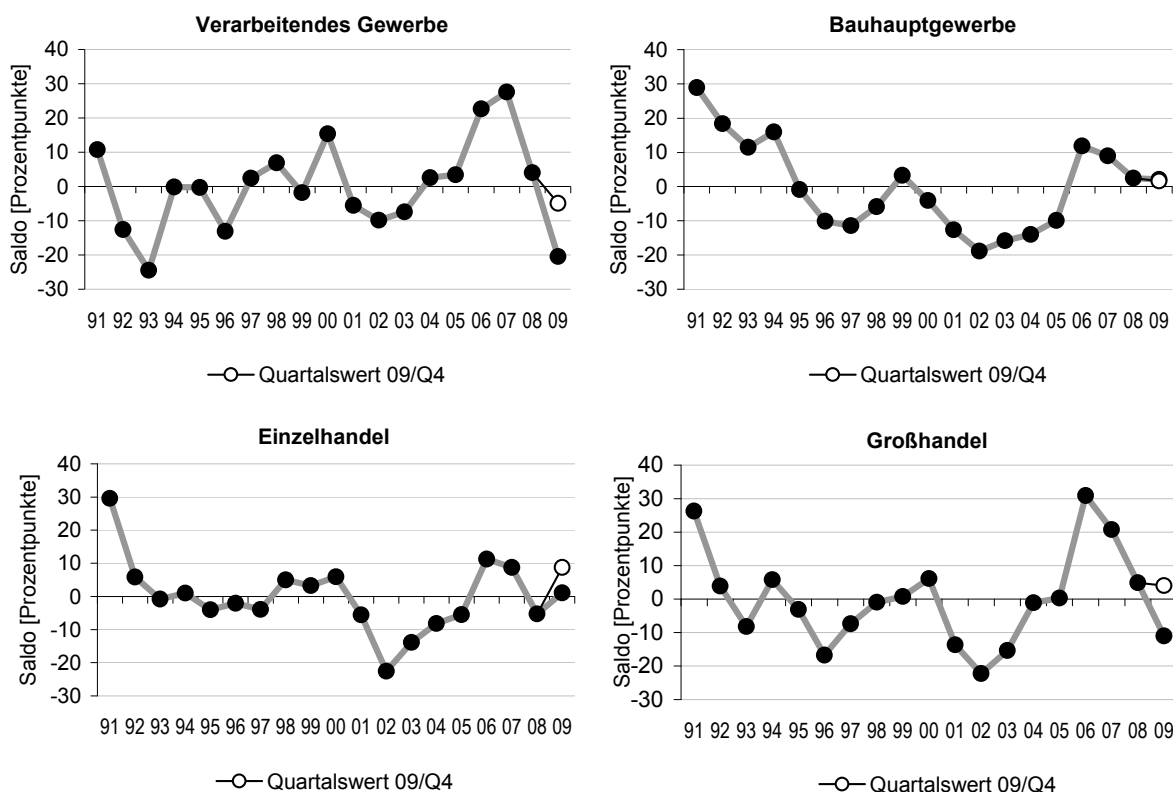
Annus horribilis für das Verarbeitende Gewerbe

Im Vergleich der vier Hauptwirtschaftsbereiche der gewerblichen Wirtschaft¹⁷ sticht das Verarbeitende Gewerbe mit dem zweiten äußerst heftigen Vorjahresverlust beim Geschäftsklima

¹⁷ Die gewerbliche Wirtschaft umfasst die Wirtschaftsbereiche „Verarbeitendes Gewerbe“, „Bauhauptgewerbe“, „Einzelhandel“ sowie „Großhandel“. Auf ihr basiert das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer, das folglich keine Aussagen zu der konjunkturellen Situation des Dienstleistungssektors zulässt. Darüber Aufschluss geben allerdings die Indikatoren von Creditreform, die diesen Hauptwirtschaftsbereich einschließen.

in Folge negativ hervor. Wie keine andere Branche litt es 2009 unter dem schweren globalen Abschwung im Gefolge der Finanzkrise, der sich durch die gleichzeitige Schwäche in sämtlichen Industrieländern wechselseitig verstärkte. Von dem langen weltwirtschaftlichen Aufschwung vor der Krise und den dadurch ermöglichten Exporterfolgen verwöhnt, verschlechterte sich das mittelständische Industrieklima gegenüber dem gesamtdeutschen Höchststand im Jahr 2007 (27,6 Saldenpunkte) um fast 50 Zähler auf -20,4 Saldenpunkte im Jahresdurchschnitt 2009. Das ist mit deutlichem Abstand nicht nur der stärkste Einbruch, sondern auch das niedrigste Klimaniveau aller vier berücksichtigten Hauptwirtschaftsbereiche. Allein gegenüber 2008 stürzte das Industrieklima um 24,4 Zähler ab – so viel wie noch nie seit Bestehen der Zeitreihe (siehe Grafik 1.5).

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



Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW.

Der bisherige Rekordrückgang datiert dabei auf das Vorjahr 2008 (-23,6 Zähler gegenüber 2007). Dies illustriert, wie außerordentlich stark das Verarbeitende Gewerbe von der aktuellen Weltrezession in Mitleidenschaft gezogen wird. Auch 1992, als die Weltwirtschaft im Gefolge des ersten Irak-Krieges ebenfalls eine ausgeprägte Schwächephase erlebte, gab es zwar einen vergleichbaren Einbruch (-23,3 Zähler gegenüber 1991). Die Abwärtsbewegung milderte sich jedoch bereits 1993 merklich ab (-11,9 Zähler gegenüber 1992). Vom Niveau her ist das aktuelle Industrieklima indes in etwa mit dem Rezessionsniveau von 1993 (-24,5 Saldenpunkte), dem weiterhin unangefochtenen gesamtdeutschen Allzeittief, ver-

gleichbar. Dass das Geschäftsklima in der Industrie 2009 nicht noch tiefer abgestürzt ist, dürfte es den starken wirtschaftspolitischen Impulsen rund um den Globus verdanken, die im Verlauf von 2009 eine konjunkturelle Trendwende herbeigeführt haben. So verbesserte sich das mittelständische Industrieklima ab dem zweiten Quartal in zunehmendem Tempo und lag mit vergleichsweise moderaten -4,9 Saldenpunkten im Schlussvierteljahr um beachtliche 15,5 Zähler über dem Jahresdurchschnitt, beziehungsweise sogar um fast 27 Zähler über dem Jahrestief im ersten Quartal 2009 (-31,8 Saldenpunkte). Dabei stand zum Jahresende eine inzwischen positive Erwartungskomponente (9,7 Saldenpunkte) einer weiter deutlich unterdurchschnittlichen Lagebeurteilung (-18,4 Saldenpunkte) gegenüber.

Konjunkturell noch stärker negativ betroffen als der industrielle Mittelstand war 2009 allerdings die global ausgerichtete Großindustrie: Deren Klimaindikator war 2009 mit -33,5 Saldenpunkten so eisig wie noch nie (vor allem die Geschäftslage wurde dabei mit -51,8 Punkten äußerst negativ beurteilt) und hatte sich bis zum Schlussquartal lediglich auf -15,7 Saldenpunkte (Lageurteile allein: -40,8 Saldenpunkte) erholt.

Großhandel leidet mit der Industrie, zeigt sich im Jahresverlauf aber gut erholt

In der Jahresdurchschnittsbetrachtung ebenfalls äußerst kräftig, aber nicht ganz so dramatisch wie in der mittelständischen Industrie stellt sich die Klimaverschlechterung im Großhandel dar, der als Bindeglied zwischen den nationalen und internationalen Märkten den Einbruch der Weltkonjunktur sowie – besonders im Produktionsverbundhandel – die damit verbundene Industrierezession besonders zu spüren bekam. Im Jahresdurchschnitt verlor das mittelständische Großhandelsklima 15,9 Zähler – exakt so viel wie bereits 2008 – und fiel im Gesamtjahr 2008 auf -11,0 Saldenpunkte. Nach dem Verarbeitenden Gewerbe ist dies sowohl das zweitschlechteste Stimmungsniveau unter allen Hauptwirtschaftsbereichen als auch der zweistärkste Stimmungsrückgang im Vorjahresvergleich.

Die Jahresdurchschnittsbetrachtung überdeckt allerdings eine kräftige Besserungstendenz im Jahresverlauf, die im Ausmaß bis auf wenige zehntel Punkte und damit sehr gut mit der Entwicklung im Verarbeitenden Gewerbe vergleichbar ist. So übertraf das Großhandelsklima im vierten Quartal 2009 das Jahresdurchschnittsniveau um 15,0 Zähler und den entsprechenden Vorjahresstand um ähnlich starke 14,6 Zähler. Da diese Erholung zugleich auf einem fast 10 Punkte weniger negativen Saldenniveau aufsetzte als in der Industrie, war die Stimmung im mittelständischen Großhandel Ende 2009 erstmals seit dem Sommer 2008 wieder leicht positiv (4,0 Saldenpunkte). Damit bleibt das Verarbeitende Gewerbe der einzige Hauptwirtschaftsbereich im gewerblichen Mittelstand, in dem das Geschäftsklima im vierten Quartal 2009 noch negativ war.

Einzelhandel und Bau führen Stimmungsvergleich an

Stimmungsspitzenreiter gemessen am Geschäftsklima waren 2009 die beiden stark binnenorientierten Branchen: der Einzelhandel und das Bauhauptgewerbe. Während der Bau beim

jahresdurchschnittlichen Klimaniveau (2,1 Saldenpunkte) knapp vor den mittelständischen Einzelhändlern liegt (1,0 Saldenpunkte), stellt sich die Dynamik der Entwicklung im Einzelhandel wesentlich günstiger dar. So erzielte der Einzelhandel 2009 als einzige Branche einen Klimazuwachs gegenüber dem Gesamtjahr 2008 (+6,3 Zähler). Zugleich war das Einzelhandelsklima mit 8,7 Saldenpunkten im Schlussvierteljahr 2009 nicht nur das höchste unter den vier Hauptwirtschaftsbereichen, sondern auch dasjenige mit dem stärksten Zuwachs im Vergleich zu demselben Quartal des Vorjahres (+22,8 Zähler). Das Jahresdurchschnittsniveau übertraf das Einzelhandelsklima damit zuletzt um 7,7 Zähler. Demgegenüber war die Entwicklung bei den mittelständischen Baufirmen praktisch von Stagnation gekennzeichnet: Im Gesamtjahresvergleich verlor das Bauklima vernachlässigbare 0,4 Zähler und im Schlussquartal 2009 notierte es mit 1,6 Saldenpunkten – dem zweitschlechtesten Ergebnis nach dem Verarbeitenden Gewerbe – um marginale 0,5 Zähler unter dem eigenen Jahresdurchschnitt.

Der Einzelhandel hat offensichtlich von der positiven Konsumententwicklung in der Krise profitiert, zu dem nicht nur die Wirtschaftspolitik über die sogenannte „Abwrackprämie“, sondern auch die – die reale Kaufkraft steigernde – niedrige Inflationsrate, der sehr stabile Arbeitsmarkt sowie die dank des Sozialsystems deutlich aufwärts gerichtete Entwicklung der Masseneinkommen (+2,6 % gegenüber 2008; stärkster Zuwachs seit 2001) beigetragen haben.¹⁸ Demgegenüber stärkten zwar die öffentlichen Aufträge im Rahmen der Konjunkturprogramme die Bauwirtschaft, allerdings ohne dass der Zuwachs der Bauinvestitionen des Staates 2009 (preisbereinigt +5,4 % gegenüber dem Vorjahr) höher ausfiel als 2008 (+5,7 %). Zudem wurde dieser Anstieg bei den öffentlichen Bauten überkompensiert durch die schwache Entwicklung im Wohnungs- und Wirtschaftsbau, sodass die Bauinvestitionen insgesamt 2009 erstmals seit 2005 wieder schrumpften (-0,7 % gegenüber dem Vorjahr).

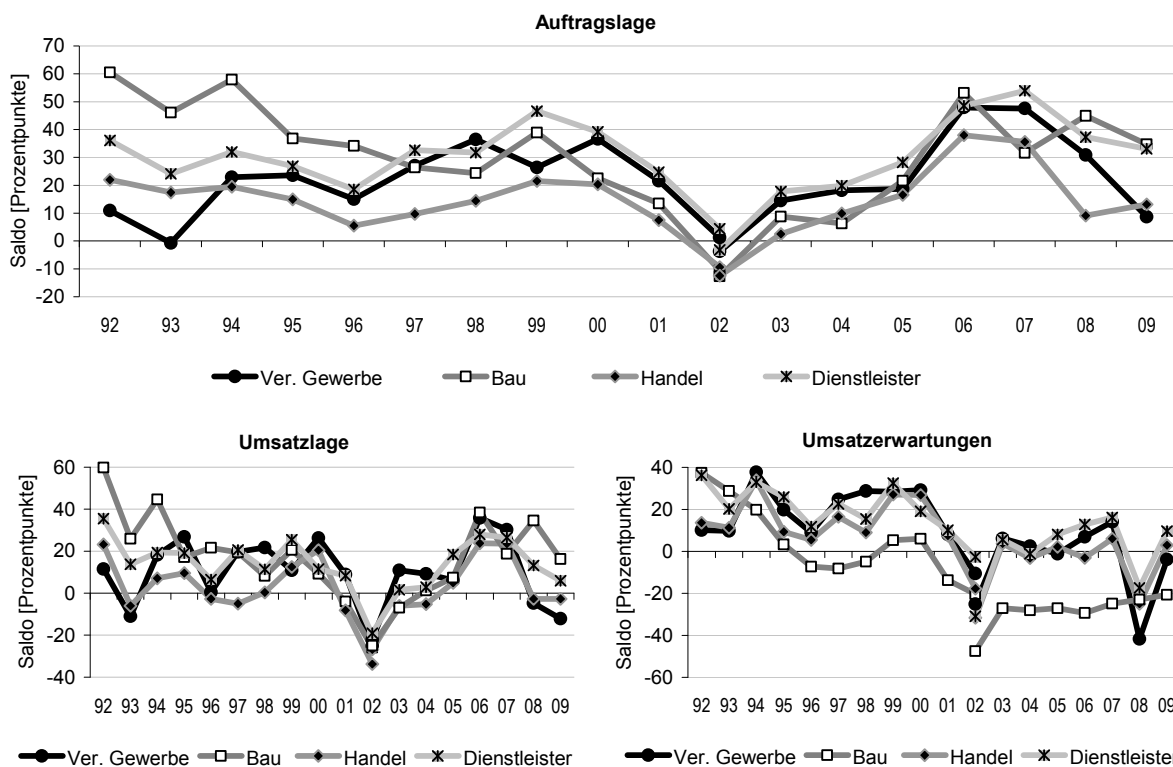
Alles in allem zeigt der Branchenvergleich anhand des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers 2009 ein wenig überraschendes Bild: Im Gefolge der massiven „importierten“ Rezession sind die gegenüber der Weltwirtschaft besonders stark exponierten Branchen – das Verarbeitende Gewerbe, aber auch der Großhandel – weit stärker betroffen als der Einzelhandel und der Bau, deren Klima von der relativ stabilen Binnennachfrage gestützt wurde. In keiner mittelständischen Branche fiel das Geschäftsklima aber auf ein neues Jahrestief (auch nicht im Verarbeitenden Gewerbe). Zugleich zeigen – abgesehen von der quasi-stagnativen Entwicklung im Bau – alle Segmente eine deutliche Erholung im Jahresverlauf 2009, die dort besonders ausgeprägt ist, wo die Abstürze zuvor besonders groß waren. Bis auf das Verarbeitende Gewerbe war das mittelständische Geschäftsklima zum Jahresende 2009 in allen Branchen wieder leicht überdurchschnittlich.

¹⁸ Nettolöhne und -gehälter allein: -1,0 % gegenüber 2008.

Creditreform-Indikatoren zeigen ebenfalls besonders markanten Absturz der Industrie

Auch nach der an der Schulnotensystematik orientierten Umfrage von Creditreform beurteilte das Verarbeitende Gewerbe 2009 seine Auftrags- und Umsatzlage deutlich schlechter als alle anderen Wirtschaftsbereiche, zeigte sich jedoch bei den Umsatzerwartungen für das kommende Halbjahr, wie die übrigen Branchen, sichtbar erholt (siehe Grafik 1.6).

Grafik 1.6: Creditreform-Indikatoren, Branchen



Quelle: Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

Nur noch gut ein Viertel (26,7 %) der mittelständischen Industriefirmen vergab bei der Frage nach der Auftragslage ein „gut“ oder „sehr gut“; das sind 16,1 Prozentpunkte weniger als zwölf Monate zuvor. Da das Verarbeitende Gewerbe als einzige Branche gleichzeitig die negativen Einschätzungen („mangelhaft“ und „ungenügend“) deutlich nach oben korrigierte, verschlechterte sich der Saldo sogar um 22,2 Zähler auf 8,7 Saldenpunkte. Das ist nicht nur der größte Fall im Vorjahresabstand, sondern zugleich auch das tiefste Niveau unter allen fünf Branchen einschließlich der von KfW und ifo nicht erfassten Dienstleister. Den langfristigen Durchschnitt der Auftragslage seit 1992 unterschritten die Industriefirmen damit um fast 14 Zähler – ebenfalls so weit wie kein anderer Wirtschaftsbereich. Spiegelbildlich entwickelten sich auch die Angaben zur industriellen Umsatzentwicklung während des vergangenen Halbjahres: Per saldo verfehlte Ende 2009 der Anteil der Firmen mit Umsatzsteigerungen den Anteil der Firmen mit Umsatzverlusten um 12,2 Punkte. Das ist ebenfalls das schlechteste Ergebnis im Branchenvergleich. Gegenüber dem Vergleichswert 2008 errechnet sich daraus ein Minus von 7,4 Zählern. Bei den Umsatzerwartungen für das kommende Halbjahr

dominieren in der Industrie Ende 2009 zwar weiterhin die Umsatzpessimisten, aber nur noch knapp (-3,9 Saldenpunkte). Zugleich bedeutet dies ein sehr kräftiges Plus um 37,8 Zähler gegenüber dem Allzeittief aus dem Vorjahr. Diese außergewöhnlich starke Zunahme der Umsatzerwartungen sowie auch deren deutlich bessere Einschätzung im Vergleich zur Umsatzlage sind klare Signale für eine allmählich zurückkehrende konjunkturelle Zuversicht in der mittelständischen Industrie.

Starke Parallelen zu der Diagnose anhand des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers zeigen sich aber nicht nur bei der Industrie, sondern auch bei den übrigen Wirtschaftsbereichen. So kommen, gemessen an der Auftragslage, die Großhändler per saldo (10,8 Punkte; -4,1 Zähler gegenüber dem Vorjahr) ebenfalls auf den vorletzten Branchenplatz im Stimmungsvergleich 2009, während die eher binnenorientierten Branchen mit dem Einzelhandel (17,3 Saldenpunkte; +19,3 Zähler gegenüber dem Vorjahr), der sehr heterogenen Gruppe der Dienstleister (33,1 Saldenpunkte; -4,2 Zähler gegenüber dem Vorjahr) und dem Bau (34,7 Saldenpunkte; -10,2 Zähler gegenüber dem Vorjahr) zum Teil deutlich positivere Indikatorniveaus vorweisen können. Wie in der Jahresbetrachtung anhand des Geschäftsklimas nimmt also auch beim Auftragslageniveau das mittelständische Baugewerbe den Spitzenplatz ein, wohingegen die Einzelhändler als einziger Sektor auf eine – sogar recht kräftige – Verbesserung der Auftragslage gegenüber dem Vorjahr kommen. Etwas schlechter schneiden die mittelständischen Einzelhändler hingegen nach dem Umsatzlageindikator von Creditreform ab, der ansonsten aber ebenfalls den Bau noch vor den Dienstleistern in der Branchenvergleichstabelle oben sieht – und das Verarbeitende Gewerbe unten.

Hinsichtlich der Umsatzerwartungen demonstrierten Ende 2009 alle Branchen einen zumeist deutlich optimistischeren Blick auf das bevorstehende Halbjahr als Ende 2008. Lediglich im Bau, der auch in den Daten von KfW und ifo eine eher stagnative Entwicklung erkennen lässt, ist die Verbesserung des Umsatzerwartungsindikators mit +2,3 Zählern nicht so stark ausgeprägt wie in den übrigen Branchen, wo sie sich zwischen +9,1 Zählern (Einzelhandel) und +38,6 Zählern (Großhandel) bewegt. Auch die Creditreform-Daten machen damit Hoffnung auf eine konjunkturelle Trendwende im laufenden Jahr, wenngleich das trotz der Verbesserungen weiter in allen Branchen hinter den jeweiligen historischen Mittelwerten zurückbleibende Niveau der Umsatzerwartungen ein starkes Indiz dafür ist, dass die Erholung eher kraftlos verlaufen dürfte und die Folgen der historischen Rezession folglich noch lange nicht überwunden sind.

Summa summarum zeichnen die Indikatoren von Creditreform damit ein Branchenbild, das demjenigen des KfW-ifo-Geschäftsklimas materiell gleicht: Mehrheitlich sehr schlechte Auftrags- und Umsatzlageurteile der Mittelständler im Verarbeitenden Gewerbe und dem Großhandel legen eine besonders große Rezessionsbetroffenheit in den stark außenhandelsorientierten Branchen offen, während die Stimmung in den Binnenbranchen (Bau, Einzelhandel, Dienstleister) 2009 merklich besser war. In keiner Branche fielen die Indikatoren 2009

indes auf ein neues Allzeittief. Vielmehr datiert dieses weiterhin auf das binnenwirtschaftlich äußerst schwache Jahr 2002. Die Umsatzerwartungen als wichtigster vorlaufender Indikator von Creditreform lassen für 2010 zwar Hoffnung auf konjunkturelle Besserung erkennen, aber noch keinen nachhaltigen, selbsttragenden Aufschwung. Diese lediglich verhalten optimistische Einschätzung wird materiell von den anschließend kommentierten Beschäftigungs- und Investitionsplänen sowie den Ertragserwartungen der Mittelständler erhärtet.

1.3 Beschäftigungslage und -pläne

Der deutsche Arbeitsmarkt erwies sich 2009 als krisenfest. Trotz der tiefen Rezession hielt der Erwerbstätigenstand mit 40,265 Mio. im Jahresdurchschnitt fast das Rekordniveau des Vorjahres (2008: 40,279 Mio.), was einem Minus von nur 14.000 Personen entspricht. Die Zahl der Arbeitslosen stieg 2009 im Vergleich zum Vorjahr um 155.000 Personen, die Arbeitslosenquote erreichte einen Wert von 7,8 % (2008: 7,5 %) – ein sehr moderater Zuwachs angesichts des tiefen konjunkturellen Einschnitts. Ein Großteil der Unternehmen fing den durch den Nachfrageeinbruch induzierten Arbeitszeitrückgang mit der Ausweitung der Kurzarbeit sowie flexiblen Arbeitszeiten auf, wodurch die durchschnittliche Arbeitszeit pro Beschäftigtem nach Angaben des Nürnberger Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) um 3,2 % sank.¹⁹ Dieser Rückgang entspräche rechnerisch rund 1,2 Mio. Arbeitsplätzen, die durch die Arbeitszeitverkürzung gesichert wurden. Außerdem beobachtete das IAB eine Verlagerung von Vollzeit- zu Teilzeitjobs. So ging die Zahl der vollen Stellen 2009 um 240.000 zurück, während es 220.000 zusätzliche Teilzeitjobs gab. Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit sank um 0,3 Stunden auf 30 Stunden. Einen weiteren Rückgang der Arbeitszeit hält das IAB allerdings für unwahrscheinlich, da die Möglichkeit der Unternehmen, über flexible Arbeitszeiten die Unterauslastung von Mitarbeitern auszugleichen, inzwischen weitgehend ausgeschöpft sei. Spätestens für das Frühjahr 2010 erwarten die Ökonomen eine deutliche Zunahme der Entlassungen.²⁰ Eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) im vergangenen Herbst ergab, dass insbesondere Industrieunternehmen das Instrument der Kurzarbeit nutzen, wobei dessen Inanspruchnahme mit der Unternehmensgröße ansteigt. Trotz finanzieller Entlastungen durch das Kurzarbeitergeld entstanden den Unternehmen durch die Inanspruchnahme auch Kosten, die gerade kleinere Firmen von der Nutzung abhielten.²¹

Beschäftigungslage 2009: Leichter Arbeitsplatzabbau

In der zweiten Jahreshälfte 2009 gab es keinen Beschäftigungszuwachs im Mittelstand (siehe Grafik 1.7). Der von Creditreform erhobene Saldo aus den Prozentanteilen der Firmen, die im zurückliegenden Halbjahr Neueinstellungen beziehungsweise Entlassungen realisiert

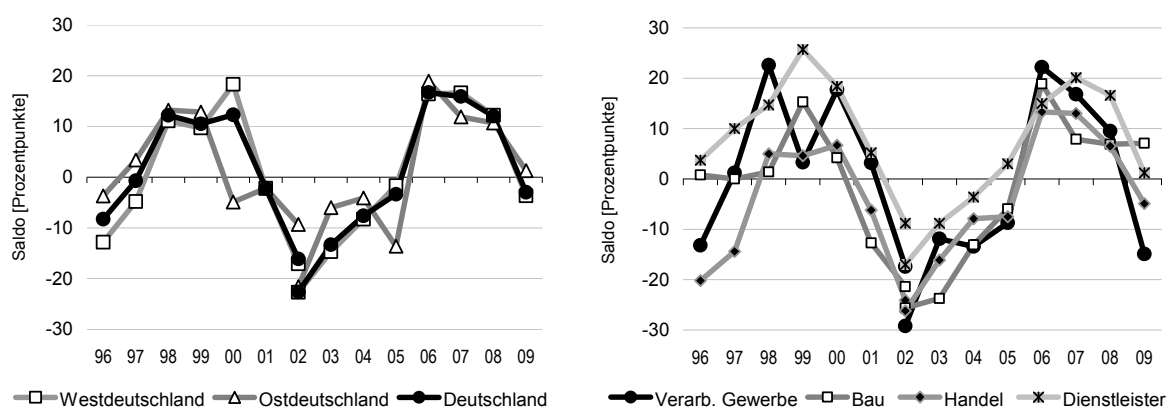
¹⁹ Vgl. Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2010).

²⁰ Zum aktuellen Prognosespektrum der Forschungsinstitute und internationalen Organisationen siehe Tabelle 1.1 in Abschnitt 1.1.

²¹ Vgl. DIHK (2009).

haben, sank Ende 2009 auf -3,0 Prozentpunkte (Vorjahr: 12,0 Prozentpunkte). Zwar rutscht der Beschäftigungssaldo damit erstmals seit vier Jahren wieder in den negativen Bereich, allerdings spiegelt die lediglich moderate Verschiebung ins Minus die Robustheit der Beschäftigungsentwicklung bei den kleinen und mittleren Unternehmen wider. Immerhin stellten im vergangenen Jahr noch 19,8 % der Firmen neue Mitarbeiter ein (2008: 28,8 %). Der Anteil der Firmen, die ihren Personalbestand verkleinerten, erhöhte sich dagegen von 16,8 % im Vorjahr auf 22,8 % Ende 2009. Die Zahl der Unternehmen, die ihren Personalbestand unverändert ließen, machte mit 57,3 % wie praktisch immer den Hauptanteil aus. Der Mittelstand erweist sich damit erneut als verlässlicher Arbeitgeber. Im Rückblick bewegt sich der Saldenwert des Jahres 2009 auf einem Niveau, das mit den aus Arbeitsmarktsicht schwachen Jahren 2001 und 2005 vergleichbar ist.

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



Quelle: Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

In Ostdeutschland entwickelte sich die Arbeitskräftenachfrage der mittelständischen Unternehmen etwas besser als in Westdeutschland. Während der Beschäftigungssaldo in Westdeutschland um 15,9 Zähler auf -3,7 Prozentpunkte sank, ging er in Ostdeutschland nur um 9,4 Zähler auf 1,3 Punkte zurück. Damit fiel der Beschäftigungsbeitrag der ostdeutschen Unternehmen zuletzt positiv aus.

Weiterer Personalaufbau fand in den eher binnenmarktorientierten Wirtschaftsbereichen Dienstleistung und Bau statt: Angesichts eines Beschäftigungssaldos von 1,2 beziehungsweise 7,1 Prozentpunkten überwog in diesen beiden Wirtschaftsbereichen der Anteil der Firmen, die ihre Mitarbeiterzahl im vergangenen halben Jahr erhöht haben. Hingegen war in dem stärker vom Export abhängigen Verarbeitenden Gewerbe (Beschäftigungssaldo: -14,9 Prozentpunkte), aber auch im Handel (Beschäftigungssaldo: -4,9 Prozentpunkte) überwiegend ein Arbeitskräfteabbau zu beobachten. Mit Ausnahme des Baus und des Einzelhandels, deren Beschäftigungslageindikatoren im Vorjahresvergleich praktisch stagnierten, verschlechterten sich in allen Wirtschaftsbereichen die Saldenwerte gegenüber dem Vorjahr erheblich – im Großhandel etwa um 17,1 Punkte auf -5,3 Zähler. Am stärksten aber verfehlte der Beschäftigungsindikator des Verarbeitenden Gewerbes den Vorjahreswert. Der

Saldo aus Personal einstellenden und entlassenden Unternehmen schrumpfte hier um 24,4 Zähler. Im zweiten Halbjahr 2009 musste jedes dritte Industrieunternehmen (33,4 %) Personal entlassen. Im Vorjahreszeitraum waren es mit 22,6 % noch 10,8 Punkte weniger. Gleichzeitig sank der Prozentsatz der Industriefirmen, die ihren Personalbestand aufgestockt haben – von 32,1 % im Jahr 2008 auf 18,5 % Ende 2009.

Beschäftigungspläne: Mittelständler halten an Mitarbeitern fest

Im Zuge der moderaten Wachstumsprognosen für 2010 werden die mittelständischen Unternehmen mit Neueinstellungen zwar weiter zögerlich sein, allerdings haben sich die Perspektiven gegenüber dem Jahresende 2008 verbessert. Auch wenn der Saldo der Beschäftigungserwartungen Ende 2009 mit -0,9 Prozentpunkten weiter leicht negativ war, sollte dies nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich der Indikator im Jahresverlauf um 5,6 Zähler verbessert hat. Das bedeutet, dass sich zuletzt der Abstand des Beschäftigungsindikators zum positiven Bereich – wo Firmen mit expansiven Beschäftigungsplänen überwiegen – deutlich verringert hat. Wie 2008 planten zuletzt rund 13 % der Firmen ihren Personalbestand aufzustocken. Entlassungen im ersten Halbjahr 2010 wurden von 13,9 % der Firmen prognostiziert. Dabei beurteilen westdeutsche Mittelständler ihre Beschäftigungspläne optimistischer als Unternehmer in Ostdeutschland. In Westdeutschland stieg der Saldo aus den Anteilswerten der Firmen, die ihren Personalbestand vergrößern bzw. verkleinern wollen, um 4,9 Zähler auf -0,1 Prozentpunkte. Gleichzeitig erhöhte sich der Saldo der Beschäftigungspläne in Ostdeutschland (+11,2 Zähler auf -5,5 Prozentpunkte) zwar deutlich stärker, bleibt aber auf einem niedrigeren Saldenniveau. Personalaufstockungen planten 9,7 % der ostdeutschen Mittelständler, in Westdeutschland waren es 13,6 %. Und von Mitarbeiterentlassungen gingen in Ostdeutschland 15,2 % aus, während es in Westdeutschland 13,7 % waren. Gemeinsam hatten sowohl die Mehrheit der Mittelständler im Osten (74,7 %) als auch im Westen (72,2 %) die Absicht, die Zahl ihrer Beschäftigten unverändert zu halten.

Die Beschäftigungsplanungen haben sich binnen Jahresfrist über alle Hauptwirtschaftsbereiche hinweg verbessert. In der mittelständischen Bauwirtschaft etwa hat sich die Differenz zwischen den Firmen, die Neueinstellungen vornehmen wollen und denjenigen, die Entlassungen durchführen müssen, um 3,3 Punkte auf -11,6 Prozentpunkte verringert. Im Handel und Dienstleistungsbereich ging der Saldo binnen eines Jahres sogar weitaus stärker zurück. So verbesserte sich der Indikator der Personalplanungen im Handel um 7,7 Zähler auf 2,5 Prozentpunkte und im Dienstleistungsbereich um 10,6 Zähler auf 6,9 Prozentpunkte. Die positiven Saldenwerte signalisieren in diesen beiden Branchen einen erwarteten Beschäftigungsaufbau. Im Gegensatz dazu steht die Entwicklung im Verarbeitenden Gewerbe: Hier verbesserte sich der Beschäftigungssaldo zwar ebenfalls um 3,0 Zähler auf -7,7 Prozentpunkte, der weiter deutlich negative Wert spricht allerdings für einen bis auf weiteres anhaltenden Beschäftigungsabbau in diesem Wirtschaftsbereich. Am stärksten erhöhte sich der Beschäftigungssaldo im Einzelhandel. Planten Ende 2008 noch 27,5 % der Betriebe ihren

Personalbestand abzubauen, waren es Ende 2009 nur noch 11,9 %. Ebenso rechneten 2009 wieder mehr Handelsbetriebe (12,5 %) damit, in den kommenden Monaten neue Mitarbeiter einzustellen, während dies im Vorjahr nur 7,8 % planten. Per saldo hat sich der Indikator im Einzelhandel damit um 20,3 Zähler auf 0,6 Prozentpunkte verbessert.

1.4 Investitionsbereitschaft

Die Unternehmensinvestitionen²² brachen 2009 um 14,6 % ein, nachdem sie zuvor von 2003 bis 2008 kontinuierlich gestiegen waren. Durch diesen mit Abstand schärfsten Rückgang innerhalb eines Jahres seit der Wiedervereinigung, dem Beginn der Berechnung, fielen die Unternehmensinvestitionen auf das Niveau von Anfang 2006 zurück. Für 2010 lässt das KfW-Investbarometer nur eine Stagnation der Unternehmensinvestitionen erwarten. Die auf absehbare Zeit sehr niedrige Kapazitätsauslastung macht Erweiterungsinvestitionen für eine Mehrheit der Unternehmen bis auf weiteres unattraktiv. Hinzu kommen unsichere Absatzperspektiven, da der private Konsum von einer steigenden Arbeitslosigkeit in Mitleidenschaft gezogen werden könnte und die staatlichen Konjunkturstimuli graduell auslaufen werden. Gegenwärtig dürften Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen bei den Unternehmen dominieren, und das ist zu wenig für einen durchgreifenden und nachhaltigen Investitionsaufschwung.

Investitionsbereitschaft sinkt – aber mit verlangsamtem Tempo

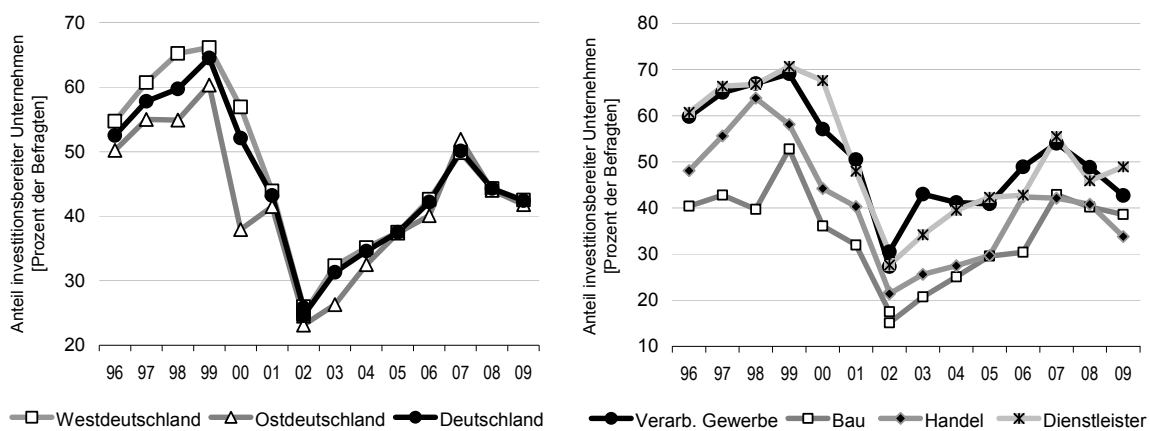
Ende 2009 waren 42,4 % der Firmen zu Investitionen innerhalb der nächsten sechs Monate bereit (siehe Grafik 1.8). Der Anteil investitionsbereiter Firmen sank damit zwar erneut gegenüber dem Vorjahr. Das Tempo des Rückgangs hat sich aber mit -1,9 Prozentpunkten merklich verringert (2008: -5,8 Prozentpunkte). Der langjährige Vergleich zeigt, dass die Investitionsneigung wie schon 2008 hinter dem langfristigen Durchschnitt (45,5 %) zurückbleibt, aber vom Tiefstand aus dem Jahr 2003 (31,3 %) noch weit entfernt ist. Trotz der Krise führen die Mittelständler zumindest Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen durch, die für das laufende operative Geschäft notwendig sind. Und die im Vergleich zum Vorjahr verbesserten Erwartungen hinsichtlich Umsätzen und Erträgen spiegeln sich auch in der nur wenig verschlechterten Investitionsbereitschaft des Mittelstands wider.

Der Anteil investitionsbereiter Firmen lag Ende 2009 in Westdeutschland mit 42,5 % geringfügig höher als in Ostdeutschland mit 41,8 %. In der Unterteilung nach Branchen verzeichneten 2009 allein die Dienstleister einen Anstieg der Investitionsbereitschaft (+3,0 Prozentpunkte auf 48,9 %) – möglicherweise ein Rückpralleffekt, da deren Indikator 2008 so stark rück-

²² Als „Unternehmensinvestitionen“ sollen hier die Investitionen in Ausrüstungen, Wirtschaftsbauten und sonstige Anlagen (vor allem Computersoftware und Urheberrechte) bezeichnet werden, welche von den privaten Sektoren getätigt werden. Die KfW Bankengruppe berechnet, kommentiert und prognostiziert dieses aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen abgeleitete, jedoch nicht von der amtlichen Statistik bereitgestellte Aggregat vierteljährlich. Die Ergebnisse werden seit November 2005 als KfW-Investbarometer regelmäßig exklusiv in der *Financial Times Deutschland* erstveröffentlicht und sind danach auch auf der Internetseite KfW Research (http://www.kfw.de/DE_Home/Research/KfW-Indika17/KfW-Investbarometer/index.jsp) verfügbar.

läufig war wie in keinem anderen Wirtschaftsbereich. 2009 meldete der Handel den stärksten Rückgang des Anteils investitionsbereiter Unternehmen (-7,0 Prozentpunkte), knapp gefolgt vom Verarbeitenden Gewerbe (-6,1 Prozentpunkte). Der Anteil investitionswilliger Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe entsprach mit 42,7 % fast exakt dem gesamtdeutschem Niveau. Im Handel sank die Investitionsbereitschaft der Unternehmen auf 33,8 % und damit auf das niedrigste Niveau unter allen Wirtschaftsbereichen. Zuletzt hatte der Handel im Jahr 2005 mit 29,7 % einen ähnlich schlechten Wert registriert. Im mittelständischen Großhandel war der Wille zu Investitionen besonders gering (33,3 %). Aber auch im Einzelhandel lag der Anteil mit 34,6 % nur wenig höher.

Grafik 1.8: Creditreform-Indikator Investitionsbereitschaft



Quelle: Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

Im Bau hatten Ende 2009 38,6 % der Unternehmen vor, in den kommenden Monaten Investitionen durchzuführen. Damit war der Bau trotz eines leichten Rückgangs im Vorjahresvergleich (-1,6 Prozentpunkte) wie schon 2008 der einzige Wirtschaftsbereich mit einer, gemessen an der eigenen Historie, überdurchschnittlichen Investitionsneigung (langfristiger Branchenmittelwert: 34,7 %). Als Begründung lassen sich die staatlichen Baumaßnahmen anführen, die im Rahmen der Konjunkturprogramme von der Bundesregierung verabschiedet worden sind. Demgegenüber verfehlten sowohl der Handel als auch das Verarbeitende Gewerbe die jeweiligen Branchenmittelwerte besonders deutlich.

1.5 Ertragslage und -erwartungen

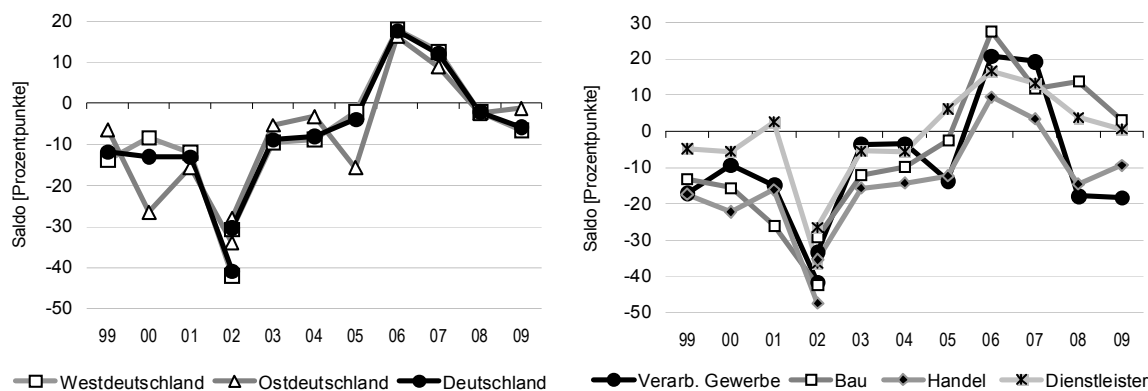
Die Erosion der dünnen Ertragsdecke der mittelständischen Unternehmen ging auch im Jahr 2009 weiter, wenngleich nicht in dem negativen Ausmaß, wie es angesichts des historischen BIP-Einbruchs zu erwarten gewesen wäre. Erschwerend wirken die restriktiveren Finanzierungsbedingungen, die sich als Folge der Wirtschaftskrise ergeben haben.

Ertragslage: leicht rückläufige Ertragsentwicklung

Der Anteil der Firmen, die zum Jahresende 2009 über gestiegene Erträge berichteten, verringerte sich binnen zwölf Monaten um 2,4 Prozentpunkte auf 27,0 % (siehe Grafik 1.9). Im

gleichen Zeitraum nahm die Quote der Firmen, die rückläufige Gewinne hinnehmen mussten, von 31,4 % auf 32,7 % zu. Per saldo verschlechterte sich der Ertragslageindikator damit von -2,0 Prozentpunkten Ende 2008 auf -5,7 Prozentpunkte Ende 2009. Sein aktuelles Niveau lässt sich in etwa mit demjenigen aus dem Jahr 2005 vergleichen.

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



Quelle: Dezemberumfrage (ab 2002, davor Septemberumfrage).

Bei der Beurteilung der aktuellen Ertragslage zeigte sich im Osten Deutschlands eine bessere Entwicklung als im Westen. Während sich der Saldo der Ertragslage in Westdeutschland um 4,5 Zähler auf -6,5 Prozentpunkte verschlechterte, hat sich dieser in Ostdeutschland um 1,2 Zähler auf -1,2 Prozentpunkte verbessert. So hat sich im Osten der Anteil der Unternehmen, die über gestiegene Gewinne berichteten, von 26,5 % im Vorjahr auf 28,6 % Ende 2009 erhöht (+2,1 Prozentpunkte). Im gleichen Zeitraum stieg der Anteil der Firmen, bei denen die Gewinne gesunken sind, nur von 28,9 % auf 29,8 % (+0,9 Prozentpunkte). Im Westen Deutschlands hingegen sind die Gewinne bei 26,7 % der befragten Mittelständler gestiegen und bei 33,2 % der westdeutschen Firmen sind die Erträge gesunken.

Maßgeblich für den Gewinneinbruch im Mittelstand ist insbesondere die schwere Rezession im Verarbeitenden Gewerbe, allerdings zeichnete sich zuletzt eine Abschwächung des Negativtrends ab. So verringerte sich der Saldo der Ertragslage im Jahresverlauf nur noch um 0,5 Zähler auf -18,3 Prozentpunkte. Und im gleichen Zeitraum ist der Anteil der Firmen, die über gesunkene Gewinne im zurückliegenden halben Jahr berichteten, um 2,9 Zähler auf 41,1 % gesunken. Im Branchenvergleich bleibt der Anteil der Industrieunternehmen, die über gestiegene Erträge im zurückliegenden halben Jahr berichteten, mit 22,8 % aber am geringsten. Im Handel erhöhte sich der Anteilssaldo aus Ertragssteigerungen und -rückgängen dagegen um 5,1 Zähler auf -9,4 Prozentpunkte. Zurückzuführen ist die Verbesserung allerdings allein auf den Großhandel, wohingegen sich die Ertragslage des Einzelhandels im Berichtszeitraum per saldo leicht verschlechterte (-2,6 Zähler auf -14,4 Saldenpunkte). Im mittelständischen Großhandel stieg der Anteil der Firmen, die über einen Gewinnzuwachs berichteten, um 7,0 Zähler auf 28,8 %. Gleichzeitig verringerte sich der Anteil der Firmen mit Gewinneinbußen um 2,4 Zähler auf 35,2 %. Der Ertragssaldo des Großhandels fiel folglich mit

-6,4 Prozentpunkten zwar weiter negativ aus, im Vergleich zu 2008 hat er sich aber um 9,4 Zähler verbessert. Ganz anders die Entwicklung in der Bauwirtschaft und im Dienstleistungssektor: In beiden Bereichen war der Ertragslageindikator mit 3,1 Prozentpunkten beziehungsweise 0,7 Prozentpunkten zwar bis zuletzt positiv, im Vorjahresvergleich haben sich die Saldenwerte allerdings um 10,7 Zähler beziehungsweise 3,1 Zähler verringert.

Verbesserte Ertragserwartungen – Saldo aber immer noch negativ

Für das erste Halbjahr 2010 rechnen die Mittelständler zwar mehrheitlich noch mit Gewinnrückgängen, allerdings zeigt die Entwicklung des Ertragserwartungssaldos gegenüber dem Vorjahreswert wieder kräftig nach oben. Zum Jahresende 2009 verbesserte sich der Saldo aus erwarteten Gewinneinnahmen und -rückgängen um 19,1 Zähler auf -5,7 %. Dabei fiel der Indikator in Ostdeutschland mit -11,2 Prozentpunkten schlechter aus als in Westdeutschland (-4,7 Prozentpunkte). Von zunehmenden Gewinnen im ersten Halbjahr 2010 gingen zum vergangenen Jahreswechsel im Westen 17,5 % der Unternehmen aus, während es im Osten Deutschlands nur 13,7 % waren. Entsprechend lag im Osten der Anteil der Firmen, die mit sinkenden Gewinnen rechnen, mit 24,9 % etwas höher als im Westen (22,2 %). Der Saldo der Ertragserwartungen verbesserte sich im Jahresverlauf über alle Wirtschaftsbereiche hinweg. Dienstleister (+21,6 Zähler auf 3,9 Prozentpunkte) und Großhandel (+37,1 Zähler auf 1,1 Prozentpunkte) erreichten mit kräftigen Sprüngen nach oben sogar wieder positive Saldenwerte. Demgegenüber gaben sich die mittelständischen Firmen aus dem Baugewerbe gemessen am Saldenniveau (-20,1 Prozentpunkte) erneut am pessimistischsten. Allerdings hat dies wohl vor allem jahreszeitliche Gründe: Denn die im Dezember für das kommende Halbjahr abgefragten Ertragserwartungen umfassen die für die Bauproduktion besonders problematische Winterzeit, sodass ein Ertragsrückgang relativ zu dem zurückliegenden produktionsstarken Halbjahr (Sommer und Herbst) schon rein saisonal vorgezeichnet ist. Insofern ist es trotz des niedrigen Saldenstandes ein sehr ermutigendes Zeichen für die mittelständische Bauwirtschaft, dass sich der Saldo der Ertragserwartungen im Vorjahresvergleich um 13,6 Zähler verbessert hat. Im Handel fiel der Anteilssaldo aus den Nennungen zu steigenden und sinkenden Ertragserwartungen mit -12,8 % ebenfalls deutlich negativ aus und erreichte unter den Wirtschaftsbereichen den zweitschlechtesten Wert. Die Vorjahresverbesserung ist zwar auch hier positiv (+4,9 Zähler), aber bei Weitem nicht so dynamisch wie in den übrigen Wirtschaftsbereichen, was einen gewissen – und vor dem Hintergrund der voraussichtlich steigenden Arbeitslosigkeit auch berechtigten – Vorbehalt gegenüber den Entwicklungsperspektiven des privaten Konsums im laufenden Jahr zum Ausdruck bringen mag. Zwar mehrheitlich noch skeptisch, aber wieder deutlich zuversichtlicher als Ende 2008 beurteilten die Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe ihre Gewinnaussichten: Deren Saldo verbesserte sich um beachtliche 22,7 Zähler auf -10,6 Prozentpunkte.

1.6 Fazit und Ausblick auf 2010

Krise trifft Mittelstand – aber weniger hart als Großunternehmen

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise kulminierte im Winterhalbjahr 2008/2009 in einem historischen Einbruch des realen BIP, der den vorangegangenen dreijährigen Aufschwung vollständig nivellierte. Im Gesamtjahr 2009 schrumpfte das BIP infolgedessen trotz wirtschaftspolitisch stimulierter Trendwende ab dem Frühjahr um 5,0 %. Dies ist der stärkste Einbruch der deutschen Wirtschaftsleistung seit 1932. Vor diesem Hintergrund hat sich auch das Geschäftsklima der kleinen und mittleren Unternehmen 2009 das zweite Jahr in Folge massiv verschlechtert, nachdem es 2007 im Zenit des vorangegangenen Aufschwungs einen Gesamtjahreshöchststand erklommen hatte. Einen fast genauso starken Rückgang innerhalb einer Zweijahresfrist hatte es zuvor nur während der Rezession 1993 gegeben, die auf den Wiedervereinigungsboom folgte. Im Jahresdurchschnitt 2009 notierte das Geschäftsklima in etwa auf dem Niveau der wirtschaftlich schwachen Jahre 1993, 1996 und 2003, aber – trotz des weitaus stärksten BIP-Einbruchs in der Geschichte der Bundesrepublik – noch merklich über dem Allzeittief 2002.

Der Indikator zur aktuellen Geschäftslage verlor so viel wie noch nie innerhalb eines Jahres, und fiel im Gesamtjahr 2009 tief in den negativen Bereich, nachdem er 2008 noch mehrheitlich positiv gewesen war. Zum Teil deutlich schlechter als 2009 bewerteten die Mittelständler ihre aktuelle Geschäftslage allerdings in den Jahren 1993, 1996, 2002 und 2003. Die Geschäftserwartungen verschlechterten sich im vergangenen Jahr dagegen nur moderat. Aufgrund der sehr viel ungünstigeren Basis des Jahres 2008 reichte diese weitere geringe Verschlechterung aber aus, um die Geschäftserwartungen knapp auf ein neues Allzeittief zu drücken. Dies unterstreicht die starke Verunsicherung der Unternehmen im Krisenjahr 2009. Deren Zukunftseinschätzungen waren allerdings nur unwesentlich schlechter als der bisherige Tiefststand im Rezessionsjahr 1993. Aufgrund des wesentlich geringeren Rückgangs der Erwartungskomponente im Vergleich zur Lagekomponente fielen die Erwartungen 2009 erstmals seit 2005 wieder etwas günstiger aus als die Urteile zur aktuellen Geschäftslage. Eine solche Konstellation deutet in aller Regel auf eine konjunkturelle Trendwende hin, da die Zukunftsaussichten von den Firmen wieder besser beurteilt werden als die aktuelle Situation. Hoffnungsvoll stimmt darüber hinaus das aufwärts gerichtete unterjährige Verlaufprofil des Geschäftsklimas. In der Quartalsbetrachtung erreichte es sein Tief bereits im Startvierteljahr 2009. Seither hat es sich sukzessive erholt und unterschritt im Schlussvierteljahr 2009 die konjunkturneutrale Nulllinie nur noch knapp. Der bis zum Jahresende negative Saldenstand der Geschäftslage zeigt allerdings, dass zum Jahreswechsel 2009/2010 trotz wieder besserer Zukunftsperspektive von einer echten Normalisierung noch keine Rede sein kann. Auch die Angaben der mittelständischen Firmen zu Auftrags- und Umsatzlage sowie Umsatzerwartungen stützen diese Diagnose.

In der Regionalbetrachtung zeigte sich 2009 erstmals seit 2003 wieder ein leichter Stimmungsvorsprung für Ostdeutschland. Dahinter steht insbesondere der im Vergleich zu Westdeutschland merklich geringere Wertschöpfungsanteil des Verarbeitenden Gewerbes, das konjunkturell die Hauptlast des globalen Nachfrageeinbruchs trägt. Alles in allem legen die auf die Ebene der fünf Hauptwirtschaftsbereiche heruntergebrochenen Indikatoren eine besonders große Rezessionsbetroffenheit in den stark außenhandelsorientierten Branchen (Verarbeitendes Gewerbe, Großhandel) offen, während die Stimmung in den Binnenbranchen (Bau, Einzelhandel, Dienstleister) 2009 merklich besser war.

Im Vergleich zu den Großunternehmen bewerteten die mittelständischen Firmen ihr Geschäftsklima 2009 um rekordhohe 12,5 Punkte weniger negativ, nachdem sie von 2000 bis 2008 durchgängig schlechtere Einschätzungen abgegeben hatten. Annähernd so ausgeprägt war der Abstand zu Gunsten des Mittelstandes nur im Rezessionsjahr 1993. Leicht erklärbar wird die dadurch zum Ausdruck kommende Stabilisatorwirkung des Mittelstandes mit Blick auf die zentralen Treiber des Abschwungs: Der Außenhandel war 2009 neben dem stark beschädigten Vertrauen in den Finanzsektor der zentrale Übertragungskanal, über den sich die Rezessionsimpulse weltweit verbreiteten und gegenseitig verstärkten. Aufgrund des synchronen Nachfrageeinbruchs bei praktisch allen Handelspartnern wurden die sehr stark auf den Weltmarkt ausgerichteten Großunternehmen (besonders in der Industrie) von der schwersten Rezession der Weltwirtschaft seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs zuallererst und besonders stark in Mitleidenschaft gezogen. Folglich fiel das Klima in diesem Segment auf den tiefsten jahresdurchschnittlichen Stand seit 1991, dem Beginn der Erhebung. Demgegenüber traf die Krise die in der Breite weit stärker auf das Inland ausgerichteten mittelständischen Unternehmen etwas weniger hart, nicht zuletzt weil sich die Binnennachfrage 2009 dank der wirtschaftspolitischen Impulse viel stabiler entwickelte als die Exporte. Allerdings spürte auch der Mittelstand die massive Rezession deutlich. Das Klima bei den kleinen und mittleren Firmen war im vergangenen Jahr deshalb zwar schlecht, aber auch nicht schlechter als in anderen, eher „normalen“ wirtschaftlich schwachen Jahren und noch deutlich entfernt vom Allzeittief 2002, das durch die bis dato schwächste Entwicklung der Binnennachfrage seit der zweiten Ölkrise 1981 gekennzeichnet ist.

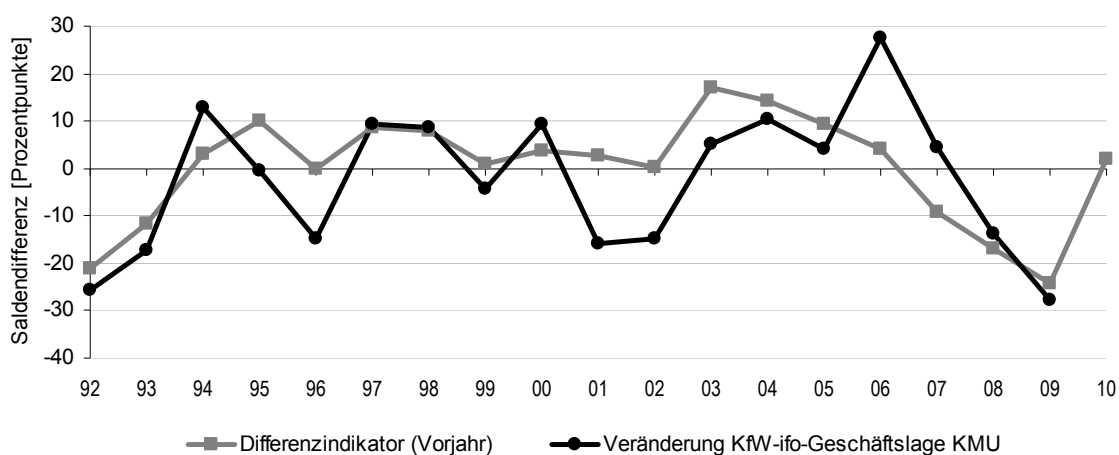
Die per saldo negative Ertragslageeinschätzung, die im Verarbeitenden Gewerbe besonders angeprägt ist, lastet trotz durchgängig wieder besserer Umsatz- und Ertragserwartungen auf der Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen: Ende 2009 gaben 42,4 % der Mittelständler an, Investitionen für das erste Halbjahr 2010 zu planen. Damit fiel der Indikator der Investitionsbereitschaft weiter unter den langfristigen Durchschnitt (45,5 %), den er seit dem Jahr 2000 nur einmal, nämlich 2007 leicht übertreffen konnte. Mit einem Minus von nicht ganz zwei Prozentpunkten hielt sich der Rückgang der Investitionsneigung aber in Grenzen. Dies mag darauf hindeuten, dass die Mittelständler trotz Nachfrageschwäche ihre Produktionsanlagen nicht veralten lassen wollen und zumindest Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen planen.

Die Beschäftigungsentwicklung sowie die Beschäftigungspläne der Mittelständler signalisieren, dass viele Firmen trotz Krisenbelastungen bestrebt sein dürften, knappes Fachpersonal an sich zu binden, um für einen Aufschwung gerüstet zu sein. Ende 2009 überwog, erstmals seit 2005, zwar der Anteil der Unternehmen mit schrumpfender Beschäftigung den Anteil der wachsenden Firmen. Mit -3,0 Prozentpunkten war der Saldo aber nur knapp negativ, was vor dem Hintergrund der beinahe unveränderten gesamtwirtschaftlichen Erwerbstätigenzahl auch plausibel ist. Für 2010 ist eine erneute und nach den Angaben der Mittelständler ebenfalls eher maßvolle Reduzierung der Beschäftigung zu erwarten: 13,9 % der befragten Firmen gingen im Dezember 2009 davon aus, dass sie im ersten Halbjahr 2010 ihr Personal reduzieren müssen, und mit 13,1 % strebten fast ebenso viele einen Zuwachs an. Per saldo haben sich die Beschäftigungspläne damit gegenüber dem Vorjahr merklich verbessert.²³

2010: wieder steigende Wirtschaftsleistung, aber kein durchgreifender Aufschwung

Die deutsche Wirtschaftsentwicklung dürfte 2010 wieder aufwärts gerichtet sein. Auch die Mittelständler gehen davon aus, dass die Geschäftslage 2009 einen Boden gefunden hat und sich in diesem Jahr bessern wird, wie sich aus dem leichten Vorsprung der Geschäftserwartungen gegenüber den Lageurteilen – dem ersten seit 2006 – ablesen lässt. Dass der aus der Differenz von Geschäftslage- und Erwartungseinschätzung gebildete Indikator tatsächlich zur Vorhersage von Wendepunkten der Mittelstandskonjunktur taugt, zeigt Grafik 1.10. Dort ist der Differenzindikator des Vorjahres der ein Jahr später realisierten Änderung der Geschäftslage gegenübergestellt.

Grafik 1.10: Mittelstandskonjunktur, Prognoseszenario 2010



Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW.

²³ Bei der ökonomischen Würdigung dieser Planzahlen ist allerdings zu bedenken, dass die Mittelständler ihre Belegschaftsstärke in vielen Fällen nicht langfristig planen, sondern über Einstellungen oftmals rasch und situationsbedingt entscheiden. Aus diesem Grund können die Planzahlen die spätere tatsächliche Entwicklung verzerrt darstellen.

In dieselbe Richtung geht auch die Einschätzung der Experten des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur. Ausgehend von einer per saldo sehr schlechten Lagebeurteilung rechnen sie für 2010 zu einem guten Drittel mit einer Verbesserung, während sich lediglich noch ein knappes Viertel auf eine weitere Verschlechterung einstellt. Der Saldo der Zukunftserwartungen ist damit ganz im Unterschied zu den Lageurteilen positiv und stützt so die Erwartung, dass konjunkturell das Schlimmste überstanden sein dürfte.²⁴

Trotz dieser wieder etwas besseren Aussichten wird das reale Bruttoinlandsprodukt das Vorkrisenniveau des Jahres 2008 aber auf absehbare Zeit nicht wieder erreichen. Vielmehr ist die konjunkturelle Grunddynamik vorerst eher verhalten, da mittelfristig zahlreiche dämpfende Faktoren wohl dominieren. So verhindert insbesondere die weiterhin enorme Unterauslastung der Produktionskapazitäten eine dynamische Investitionstätigkeit der Unternehmen und lässt zugleich einen spürbaren Zuwachs der bisher nur wenig gestiegenen Arbeitslosigkeit befürchten.²⁵ Zugleich wird die Lohnentwicklung in einem solchen Umfeld moderat sein. Dies dürfte den privaten Konsum, der nach dem Auslaufen der „Abwrackprämie“ ohnehin wieder zur Schwäche neigt, gerade in einem Zeitraum belasten, in dem die bislang weltweit noch starken geld- und fiskalpolitischen Impulse, die – direkt und indirekt über die Verbesserung des globalen Umfelds – die Erholung seit dem Tief maßgeblich getragen haben, allmählich abzuebben beginnen. Besonders ab 2011 steigt der Druck, die krisenbedingt deutlich gestiegenen Staatsdefizite zurückzuführen. Außerdem fehlt mit dem US-amerikanischen Konsum ein wesentlicher globaler Wachstumstreiber der vergangenen Jahre, da die hoch verschuldeten privaten Haushalte in den USA dem Schuldenabbau noch auf Jahre hinaus eine sehr hohe Priorität beimessen dürften. Stark wachsende Schwellenländer wie China oder Indien sind wirtschaftlich noch zu klein, um diese Lücke rasch zu füllen. Hierdurch entsteht anhaltender Druck auf die auf absehbare Zeit noch unterausgelasteten globalen Produktionskapazitäten und damit auch – direkt und indirekt – auf den deutschen Export, der neben hochwertigen Konsumgütern schwerpunktmäßig Investitionsgüter für den Aufbau des weltweiten Kapitalstocks umfasst. Deshalb steht infrage, ob Deutschland künftig in vergleichbarem Ausmaß wie vor der Krise auf starke Wachstumsbeiträge aus dem Außenhandel bauen kann.²⁶ Zudem sind mögliche Friktionen im Kreditangebot, maßgeblich verursacht durch Eigenkapi-

²⁴ Weitere Details siehe Kasten 1.1.

²⁵ Trotz Erholung seit dem Sommer lag die Auslastung der Industriekapazität laut ifo Konjunkturtest im Schlussquartal 2009 mit 72,9 % der betriebsüblichen Vollaustattung weiter 5,3 Prozentpunkte unter dem Tief der Rezession 1993 und sogar 10,6 Punkte unter der langfristigen Normallage. Im Anschluss an die 1993er Rezession dauerte es ein ganzes Jahr, bis das Niveau der Normalauslastung wieder erreicht wurde – und damals war der Abstand lediglich halb so groß wie zum Jahreswechsel 2009/2010.

²⁶ Makroökonomisch ist die Rückführung der globalen Zahlungsbilanzungleichgewichte – mit massiven Defiziten in „Konsumentenländern“ wie den USA einerseits, und entsprechenden Überschüssen in „Produzentenländern“ wie Deutschland oder China andererseits – zu begrüßen, waren diese doch einer der Faktoren, die zur Entstehung der Finanzkrise beitrugen. Denn bei anhaltend sehr hohen Exportüberschüssen und mithin Nettokapitalexporten steigt das Risiko, dass das Kapital eines „Produzentenlandes“ wie Deutschland keine nachhaltigen realwirtschaftlichen Investitionsmöglichkeiten in den „Konsumentenländern“ wie etwa den USA mehr findet und deshalb zunehmend in Vermögenswerte zweifelhafter Bonität fließt.

talknappheit im Finanzsektor, als potenzieller konjunktureller Belastungsfaktor zu beachten. Erweiterungsinvestitionen mit entsprechendem Kapitalbedarf dürften momentan zwar kaum auf der Agenda stehen, was Druck von der Investitionskreditnachfrage nimmt. Demgegenüber dürften aber Ersatz und Rationalisierung als Motiv für Unternehmensinvestitionen an Bedeutung gewinnen. Umso wichtiger ist es, eingedenk der fragilen Rahmenbedingungen dafür zu sorgen, dass investitionsbereite Firmen nicht an Finanzierungshindernissen scheitern, und das Kreditangebot so zu einem effektiven Belastungsfaktor der Konjunktur wird.

Alles in allem ist in Deutschland ein selbsttragender und nachhaltiger Aufschwung, bei dem neue Kapazitäten sowie neue Arbeitsplätze geschaffen werden, noch nicht erkennbar. Das reale BIP wird nach Einschätzung der am MittelstandsMonitor beteiligten Institute in diesem Jahr um rund 1 ½ % wachsen, wovon aber ein halber Prozentpunkt auf den bereits im Jahr 2009 aufgebauten statistischen Überhang zurückzuführen ist. Ende 2010 wäre dann etwas mehr als ein Drittel des krisenbedingten BIP-Einbruchs egalisiert, sodass die Folgen der historischen Rezession noch lange nicht überwunden sind. Unter diesen Rahmenbedingungen dürften sich die Geschäftsklimaurteile der Mittelständler zwar tendenziell bessern, sie werden im Jahresdurchschnitt aber die konjunkturneutrale Nulllinie nur wenig übertreffen.

Literatur zu Kapitel 1

- Bundesagentur für Arbeit (2010), Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland, Monatsbericht Dezember und das Jahr 2009, Nürnberg.
- Consensus Economics (laufende Ausgaben), Consensus Forecasts, London.
- DIHK (2009), Weichen stellen für den Aufschwung – Der deutsche Arbeitsmarkt braucht mehr Flexibilität, Ergebnisse einer DIHK-Unternehmensbefragung, Herbst 2009 (November), Berlin.
- DIW (2010), Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung 2010/2011, Wochenbericht Nr. 1-2/2010 (7. Januar), Berlin.
- DZ Bank (2009), Mittelstand im Mittelpunkt, Herbst/Winter 2009, Antworten des Mittelstands zur Wirtschaftslage, Frankfurt/Main.
- European Commission (2009), Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Economic forecast – autumn 2009, European Economy 10/2009, Brussels.
- HWWI (2009), Deutsche Wirtschaft auf dem Weg aus der Krise, Pressemitteilung (15. Dezember), Hamburg.
- ifo Institut (2004), Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung, ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung Nr. 15, München.
- ifo Institut (2008), ifo Konjunkturprognose 2010: Deutsche Wirtschaft ohne Dynamik, Pressemitteilung (15. Dezember), München.
- IfW (2009), Deutsche Konjunktur im Winter 2009 („Aufschwung lässt auf sich warten“), Kieler Diskussionsbeitrag 470/471 (16. Dezember).
- IMK (2009), Wirtschaftspolitik belebt Konjunktur – IMK-Prognose der wirtschaftlichen Lage 2010, IMK-Report Nr. 45 (16. Dezember).
- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2010), Flexible Arbeitszeiten und Kurzarbeit sicherten im Jahr 2009 mehr als eine Million Jobs, Presseerklärung (2. Februar), Nürnberg.
- IW (2009), IW-Konjunkturprognose 2010 („Wirtschaft rappelt sich langsam auf“), IWD Nr. 39 (24. September), S. 4f.
- IW (2010), Wirtschaft fasst langsam wieder Tritt („Eckwerte der Konjunktur“), IWD Nr. 1 (7. Januar), S. 1.
- IWH (2009), Konjunktur aktuell: Langsame Erholung ermöglicht Einstieg in die Konsolidierung, IWH-Pressemitteilung 78/2009 (16. Dezember), Halle/Saale.
- MittelstandsMonitor (2009), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Deutsche Wirtschaft in der Rezession – Talfahrt auch im Mittelstand.
- OECD (2009), Economic Outlook Nr. 86, Preliminary Edition (November), Paris.

- Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2009), Zögerliche Belebung – Steigende Staatsschulden, Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2009 (15. Oktober), Essen.
- RWI Essen (2009), RWI korrigiert zum Jahresende Prognose leicht nach oben, Pressemitteilung (10. Dezember), Essen.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2009), Die Zukunft nicht aufs Spiel setzen, Jahrgutachten 2009/10 (13. November), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010), Jahr 2009: Weniger Erwerbstätige, mehr Erwerbslose als im Vorjahr, Pressemitteilung (4. Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010a), Deutschland erlebte 2010 stärkste Rezession der Nachkriegszeit, Pressemitteilung (13. Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010b), Fachserie 18 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Reihe 1.1 (Inlandsproduktsberechnung – Erste Jahresergebnisse, Stand Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010c), Verbraucherpreise 2009: +0,4 % gegenüber dem Vorjahr, Pressemitteilung (14. Januar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010d), Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 4. Quartal 2009, Pressemitteilung (24. Februar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010e), Staatliche Defizitquote im Jahr 2009 beträgt 3,3 %, Pressemitteilung (24. Februar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010f), Fachserie 18 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Reihe 1.2 (Inlandsproduktsberechnung – Vierteljahresergebnisse, Stand Februar), Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010g), Fachserie 18 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Reihe 1.3 (Inlandsproduktsberechnung – Saisonbereinigte Vierteljahresergebnisse nach Census X-12-ARIMA und BV4.1, Stand Februar), Wiesbaden.
- ZDH (2009), Handwerkskonjunktur spürbar belebt – Starke Unterschiede zwischen den Branchen, Konjunkturbericht 2/2009 (November), Berlin.

Anhang A zu Kapitel 1: Datengrundlagen

Creditreform: Mittelstandsbefragung

- Seit 1979 führt Creditreform Befragungen kleiner und mittlerer Unternehmen durch. Dreimal im Jahr – zu den regelmäßigen Befragungen im September und März tritt seit 2002 die exklusiv für den MittelstandsMonitor durchgeführte Dezemberumfrage hinzu – beteiligen sich rund 4.000 Firmen aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel und Dienstleister an der Umfrage zur Wirtschaftslage im Mittelstand. Als mittelständische Unternehmen gelten Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern und einer Umsatzhöhe von nicht mehr als 50 Mio. EUR. Entscheidend für die Definition mittelständischer Unternehmen ist darüber hinaus die „Personaleinheit“ von Geschäftsführer und Inhaber. Weiterhin wird bei der Selektion der Firmen darauf geachtet, dass keine Tochterunternehmen von Großunternehmen an der Umfrage teilnehmen. Schwerpunktmäßig werden kleine Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern befragt.
- Neben allgemeinen Daten zum Unternehmen gliedern sich die Umfragen von Creditreform in vier Teile: „Aktuelle Geschäftslage“, „Erwartungen des Mittelstandes“, „Finanzierung“ und „Wirtschaftspolitisches Umfeld“. Abgefragt werden dabei Indikatoren wie Geschäftslage, Umsatz- und Ertragsentwicklung, Preise, Personalsituation sowie Investitionswillen. Darüber hinaus beurteilen die teilnehmenden Unternehmen das Zahlungsverhalten ihrer Kunden und machen Angaben zu Forderungsverlusten und Eigenkapitalquote. Im „Wirtschaftspolitischen Umfeld“ werden aktuelle Fragen zu den Rahmenbedingungen für mittelständische Firmen gestellt.

KfW Bankengruppe: KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

- Die Indikatorenfamilie „KfW-ifo-Mittelstandsbarometer“ basiert auf einer größenklassenbezogenen Auswertung des bekannten ifo Geschäftsklimaindex, bei dem monatlich rund 7.000 Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Großhandel, Einzelhandel) aus West- und Ostdeutschland zu ihrer wirtschaftlichen Situation befragt werden, darunter rund 5.600 Mittelständler. Dabei zählen grundsätzlich diejenigen Unternehmen zu den Mittelständlern, welche nicht mehr als 500 Beschäftigte haben und maximal 50 Mio. EUR Jahresumsatz erzielen. Zur Erhöhung der analytischen Trennschärfe mussten diese Grenzen allerdings beim Einzelhandel (maximal 12,5 Mio. EUR Jahresumsatz) und beim Bauhauptgewerbe (bis zu 200 Beschäftigte) enger gezogen werden.
- Innerhalb der sechzehn Einzelsegmente (d. h. Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Einzelhandel und Großhandel jeweils in den beiden Größenklassen „Mittelstand“ und „Großunternehmen“ sowie in West- und Ostdeutschland) werden die individuellen Angaben mit Faktoren gewichtet, die sich an der ökonomischen Bedeutung des antwortenden Unternehmens (Jahresumsatz bzw. Beschäftigtenzahl) orientieren. Die dabei verwendeten Gewichtungspunkte steigen unterproportional zur Unternehmensgröße an, um den Einfluss der Überrepräsentation der größeren Firmen im ifo Konjunkturtest auf die Ergebnisse zu kompensieren. Die Gesamtindikatoren wiederum sind ein gewichteter Durchschnitt der jeweiligen Segmentergebnisse, wobei die gesamtwirtschaftlichen Wert-

schöpfungsanteile des Jahres 2002 als Gewichtungsschema herangezogen werden. Dieses Gewichtungsschema bleibt bis auf Weiteres fix, damit konjunkturelle Effekte nicht durch Strukturveränderungen verzerrt werden.

- Die ausgewiesenen Indikatorwerte sind Saldengrößen auf der Basis einer dreiwertigen Skala mit jeweils einer positiven, einer neutralen und einer negativen Antwortmöglichkeit. Berichtet werden der Saldo der Beurteilung der aktuellen Geschäftslage (Prozentanteil der Gutmeldungen abzüglich des Prozentanteils der Schlechtmeldungen), der analog ermittelte Saldo der Geschäftserwartungen für das kommende halbe Jahr (Prozentanteil der Bessermeldungen abzüglich des Prozentanteils der Schlechtermeldungen), sowie das hieraus als Mittelwert errechnete Geschäftsklima.
- Um nicht nur eine Aussage zur Entwicklung der Mittelstandskonjunktur im Zeitverlauf, sondern auch im Vergleich zu den Großunternehmen treffen zu können, wurde zudem der *relative* KfW-ifo-Mittelstandsindikator konstruiert: Er ist definiert als Saldo des Geschäftsklimas (der Lageeinschätzungen, der Erwartungen) der Mittelständler abzüglich des Geschäftsklimasaldos (des Lageeinschätzungssaldos, des Erwartungssaldos) der Großunternehmen und kann unbereinigt zwischen -200 (100 % Negativmeldungen bei den Mittelständlern, 100 % Positivmeldungen bei den Großunternehmen) und +200 (100 % Positivmeldungen bei den Mittelständlern, 100 % Negativmeldungen bei den Großunternehmen) schwanken. Um das kurzfristige „Datenrauschen“ herauszufiltern, wurden die Originalzeitreihen des relativen Mittelstandsindikators mit einem gleitenden Sechsmonatsdurchschnitt geglättet. Ein Anstieg deutet, unabhängig von der absoluten Konjunktursituation, auf eine relative Verbesserung der Mittelständler im Vergleich zu Großunternehmen hin, und umgekehrt.
- Sämtliche Zeitreihen sind saison- und mittelwertbereinigt. Die Nulllinie markiert somit den „konjunkturneutralen“ langfristigen Durchschnitt. Indikatorwerte größer (kleiner) Null weisen auf eine überdurchschnittliche bzw. positive (unterdurchschnittliche bzw. negative) Konjunktursituation hin.

Anhang B zu Kapitel 1: Mittelstandskonjunktur in Zahlen

Tabelle 1.3: KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

Saldo [Prozentpunkte]*	Stabw.	Jahr							Jahr/Quartal						
		2005	2006	2007	2008	2009	Vj.	08/4	09/1	09/2	09/3	09/4	Vj.	Vq.	Jd.
Geschäftsklima															
Verarb. Gewerbe	13,4	3,4	22,6	27,6	4,0	-20,4	-24,4	-19,6	-31,8	-28,5	-16,5	-4,9	14,7	11,6	15,5
Bauhauptgewerbe	13,2	-9,9	11,9	9,0	2,5	2,1	-0,4	-1,9	2,4	2,1	2,2	1,6	3,5	-0,6	-0,5
Einzelhandel	10,8	-5,5	11,2	8,8	-5,3	1,0	6,3	-14,1	-10,2	-1,7	7,4	8,7	22,8	1,3	7,7
Großhandel	14,2	0,3	30,9	20,8	4,9	-11,0	-15,9	-10,6	-23,3	-18,2	-6,6	4,0	14,6	10,6	15,0
Insgesamt	10,9	-1,0	19,8	20,4	2,8	-11,7	-14,5	-13,9	-20,6	-17,2	-8,2	-0,7	13,2	7,5	11,0
Erwartungen	8,1	1,0	15,1	11,8	-9,4	-10,7	-1,3	-28,8	-27,3	-17,2	-3,8	5,5	34,3	9,3	16,2
Lage	15,3	-3,2	24,3	28,8	14,9	-12,7	-27,6	1,4	-14,1	-17,4	-12,5	-6,7	-8,1	5,8	6,0
Differenz Erwartungen/Lage	11,6	4,2	-9,2	-17,0	-24,3	2,0	26,3	-30,2	-13,2	0,2	8,7	12,2	42,4	3,5	10,2
Westdeutschland	11,8	-0,3	21,4	22,0	3,1	-12,4	-15,5	-14,2	-22,0	-18,5	-8,7	-0,3	13,9	8,4	12,1
Ostdeutschland	8,2	-5,6	9,9	10,5	1,0	-7,2	-8,2	-11,7	-11,2	-9,1	-5,0	-3,4	8,3	1,6	3,8
Differenz W./O.	10,6	5,3	11,5	11,5	2,1	-5,2	-7,3	-2,5	-10,8	-9,4	-3,7	3,1	5,6	6,8	8,3
Relativer Mittelstandsindikator**															
Insgesamt	5,7	-3,1	-1,6	-1,7	-0,8	12,5	13,3	6,5	13,5	14,8	12,1	9,5	3,0	-2,6	-3,0
Erwartungen	4,7	-1,5	0,2	1,6	3,7	6,9	3,2	10,5	13,9	10,0	3,7	-0,1	-10,6	-3,8	-7,0
Lage	8,4	-4,7	-3,4	-4,9	-5,3	18,1	23,4	2,4	13,2	19,6	20,4	19,1	16,7	-1,3	1,0

Erläuterungen und Abkürzungen:

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

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

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

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

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

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

Quelle: KfW-ifo.

Tabelle 1.4: Auftragslage*

	sehr gut/gut			befriedigend/ausreichend			mangelhaft/ungenügend			Saldo gut/schlecht		
	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz
Verarb. Gewerbe	42,8	26,7	-16,1	45,2	55,0	9,8	11,9	18,0	6,1	30,9	8,7	-22,2
Bau	56,3	44,6	-11,7	32,1	45,0	12,9	11,4	9,9	-1,5	44,9	34,7	-10,2
Handel	28,9	25,2	-3,7	51,3	62,4	11,1	19,8	12,1	-7,7	9,1	13,1	4,0
Einzelhandel	27,4	26,3	-1,1	43,1	64,8	21,7	29,4	9,0	-20,4	-2,0	17,3	19,3
Großhandel	29,8	24,6	-5,2	55,4	61,0	5,6	14,9	13,8	-1,1	14,9	10,8	-4,1
Dienstleister	48,0	40,3	-7,7	41,3	52,3	11,0	10,7	7,2	-3,5	37,3	33,1	-4,2
Insgesamt	44,0	34,6	-9,4	43,0	53,8	10,8	13,1	11,3	-1,8	30,9	23,3	-7,6
Westdeutschland	43,4	34,1	-9,3	43,9	54,3	10,4	12,8	11,3	-1,5	30,6	22,8	-7,8
Ostdeutschland	47,7	37,2	-10,5	36,9	51,2	14,3	15,4	11,2	-4,2	32,3	26,0	-6,3
Differenz W./O.	4,3	-3,1	1,2	7,0	3,1	-3,9	-2,6	0,1	2,7	-1,7	-3,2	-1,5

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.5: Umsatzlage*

	gestiegen			stabil			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz
Verarb. Gewerbe	34,5	27,8	-6,7	26,2	31,7	5,5	39,3	40,0	0,7	-4,8	-12,2	-7,4
Bau	50,6	37,3	-13,3	33,3	41,3	8,0	16,1	21,0	4,9	34,5	16,3	-18,2
Handel	31,1	30,5	-0,6	35,1	35,7	0,6	33,8	33,2	-0,6	-2,7	-2,7	0,0
Einzelhandel	34,0	26,3	-7,7	26,0	38,8	12,8	40,0	34,3	-5,7	-6,0	-8,0	-2,0
Großhandel	29,7	33,0	3,3	39,6	33,9	-5,7	30,7	32,6	1,9	-1,0	0,4	1,4
Dienstleister	36,9	33,2	-3,7	39,4	38,8	-0,6	23,7	27,3	3,6	13,2	5,9	-7,3
Insgesamt	37,1	32,1	-5,0	35,8	36,9	1,1	27,1	30,5	3,4	10,0	1,6	-8,4
Westdeutschland	37,6	31,9	-5,7	34,7	36,2	1,5	27,7	31,2	3,5	9,9	0,7	-9,2
Ostdeutschland	33,7	32,9	-0,8	43,4	40,5	-2,9	22,9	26,6	3,7	10,8	6,3	-4,5
Differenz W./O.	3,9	-1,0	-4,9	-8,7	-4,3	4,4	4,8	4,6	-0,2	-0,9	-5,6	-4,7

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.6: Umsatzerwartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz
Verarb. Gewerbe	11,9	20,1	8,2	34,5	54,6	20,1	53,6	24,0	-29,6	-41,7	-3,9	37,8
Bau	19,5	12,4	-7,1	37,9	53,1	15,2	42,5	33,1	-9,4	-23,0	-20,7	2,3
Handel	17,8	24,8	7,0	39,5	53,5	14,0	42,8	21,8	-21,0	-25,0	3,0	28,0
Einzelhandel	17,6	16,3	-1,3	45,1	56,7	11,6	37,3	26,9	-10,4	-19,7	-10,6	9,1
Großhandel	17,8	29,7	11,9	36,6	51,5	14,9	45,5	18,8	-26,7	-27,7	10,9	38,6
Dienstleister	20,8	24,8	4,0	41,0	59,3	18,3	38,2	15,1	-23,1	-17,4	9,7	27,1
Insgesamt	18,8	21,5	2,7	39,4	55,8	16,4	41,9	21,9	-20,0	-23,1	0,4	22,7
Westdeutschland	19,2	22,2	3,0	39,7	55,5	15,8	41,0	21,5	-19,5	-21,8	0,7	22,5
Ostdeutschland	15,5	17,4	1,9	36,9	57,7	20,8	47,6	24,4	-23,2	-32,1	-7,0	25,1
Differenz W./O.	3,7	4,8	1,1	2,8	-2,2	-5,0	-6,6	-2,9	3,7	10,3	7,7	-2,6

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.7: Beschäftigungslage*

	aufgestockt			unverändert			verkleinert			Saldo aufgest./verkleinert		
	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz
Verarb. Gewerbe	32,1	18,5	-13,6	45,2	47,8	2,6	22,6	33,4	10,8	9,5	-14,9	-24,4
Bau	25,3	23,5	-1,8	56,3	60,1	3,8	18,4	16,4	-2,0	6,9	7,1	0,2
Handel	24,3	14,6	-9,7	57,9	65,8	7,9	17,8	19,5	1,7	6,5	-4,9	-11,4
Einzelhandel	19,6	12,2	-7,4	56,9	71,5	14,6	23,5	16,3	-7,2	-3,9	-4,1	-0,2
Großhandel	26,7	16,1	-10,6	58,4	62,5	4,1	14,9	21,4	6,5	11,8	-5,3	-17,1
Dienstleister	31,0	21,9	-9,1	54,5	57,4	2,9	14,4	20,7	6,3	16,6	1,2	-15,4
Insgesamt	28,8	19,8	-9,0	54,4	57,3	2,9	16,8	22,8	6,0	12,0	-3,0	-15,0
Westdeutschland	29,4	19,3	-10,1	53,4	57,6	4,2	17,2	23,0	5,8	12,2	-3,7	-15,9
Ostdeutschland	25,0	22,7	-2,3	60,7	55,9	-4,8	14,3	21,4	7,1	10,7	1,3	-9,4
Differenz W./O.	4,4	-3,4	-7,8	-7,3	1,7	9,0	2,9	1,6	-1,3	1,5	-5,0	-6,5

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.8: Beschäftigungsplanung*

	aufstocken			unverändert			verkleinern			Saldo aufst./verkleinern		
	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz
Verarb. Gewerbe	17,9	10,0	-7,9	53,6	71,4	17,8	28,6	17,7	-10,9	-10,7	-7,7	3,0
Bau	6,9	9,0	2,1	71,3	69,8	-1,5	21,8	20,6	-1,2	-14,9	-11,6	3,3
Handel	13,2	13,3	0,1	68,4	75,8	7,4	18,4	10,8	-7,6	-5,2	2,5	7,7
Einzelhandel	7,8	12,5	4,7	64,7	75,6	10,9	27,5	11,9	-15,6	-19,7	0,6	20,3
Großhandel	15,8	13,8	-2,0	70,3	75,9	5,6	13,9	10,2	-3,7	1,9	3,6	1,7
Dienstleister	13,5	16,8	3,3	69,3	72,9	3,6	17,2	9,9	-7,3	-3,7	6,9	10,6
Insgesamt	13,1	13,0	-0,1	67,3	72,6	5,3	19,6	13,9	-5,7	-6,5	-0,9	5,6
Westdeutschland	13,8	13,6	-0,2	67,4	72,2	4,8	18,8	13,7	-5,1	-5,0	-0,1	4,9
Ostdeutschland	8,3	9,7	1,4	66,7	74,7	8,0	25,0	15,2	-9,8	-16,7	-5,5	11,2
Differenz W./O.	5,5	3,9	-1,6	0,7	-2,5	-3,2	-6,2	-1,5	4,7	11,7	5,4	-6,3

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.9: Investitionsbereite Unternehmen*

	langfr. Durchs.		2003			2004			2005			2006			2007			2008			2009		
	Anteil	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.		
Verarb. Gewerbe	51,3	43,0	12,5	41,2	-1,8	40,9	-0,3	48,9	8,0	54,0	5,1	48,8	-5,2	42,7	-6,1								
Bau	34,7	20,7	5,6	25,1	4,4	29,6	4,5	30,4	0,8	42,9	12,5	40,2	-2,7	38,6	-1,6								
Handel	41,0	25,6	4,2	27,5	1,9	29,7	2,2	42,4	12,7	42,1	-0,3	40,8	-1,3	33,8	-7,0								
Einzelhandel	n.v.	n.v.	n.v.	25,1	n.v.	26,3	n.v.	35,3	9,0	35,6	0,3	39,2	3,6	34,6	-4,6								
Großhandel	n.v.	n.v.	n.v.	29,4	n.v.	32,8	n.v.	47,8	15,0	46,7	-1,1	41,6	-5,1	33,3	-8,3								
Dienstleister	51,2	34,2	6,6	39,5	5,3	42,3	2,8	42,8	0,5	55,5	12,7	45,9	-9,6	48,9	3,0								
Insgesamt	45,5	31,3	6,7	34,6	3,3	37,5	2,9	42,2	4,7	50,1	7,9	44,3	-5,8	42,4	-1,9								
Westdeutschland	46,9	32,3	7,5	35,1	2,8	37,5	2,4	42,6	5,1	49,8	7,2	44,3	-5,5	42,5	-1,8								
Ostdeutschland	42,6	26,3	3,2	32,5	6,2	37,4	4,9	40,1	2,7	51,9	11,8	44,0	-7,9	41,8	-2,2								
Differenz W./O.	4,3	6,0	4,3	2,6	-3,4	0,1	-2,5	2,5	2,4	-2,1	-4,6	0,3	2,4	0,7	0,4								

Abkürzungen:

langfr(istiger) Durchs(chnitt seit 1996)

n(icht) v(erfügbar)

* In Prozent der Befragten, Differenzen in Prozentpunkten

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage, Septemberumfrage bis 2001).

Tabelle 1.10: Ertragslage*

	Erträge gestiegen			gleichgeblieben			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz
Verarb. Gewerbe	26,2	22,8	-3,4	29,8	35,5	5,7	44,0	41,1	-2,9	-17,8	-18,3	-0,5
Bau	36,8	26,0	-10,8	40,2	51,0	10,8	23,0	22,9	-0,1	13,8	3,1	-10,7
Handel	24,3	27,3	3,0	36,8	35,7	-1,1	38,8	36,7	-2,1	-14,5	-9,4	5,1
Einzelhandel	29,4	24,7	-4,7	29,4	36,2	6,8	41,2	39,1	-2,1	-11,8	-14,4	-2,6
Großhandel	21,8	28,8	7,0	40,6	35,4	-5,2	37,6	35,2	-2,4	-15,8	-6,4	9,4
Dienstleister	30,6	30,2	-0,4	42,6	40,1	-2,5	26,8	29,5	2,7	3,8	0,7	-3,1
Insgesamt	29,4	27,0	-2,4	39,2	40,0	0,8	31,4	32,7	1,3	-2,0	-5,7	-3,7
Westdeutschland	29,8	26,7	-3,1	38,4	39,8	1,4	31,8	33,2	1,4	-2,0	-6,5	-4,5
Ostdeutschland	26,5	28,6	2,1	44,6	41,1	-3,5	28,9	29,8	0,9	-2,4	-1,2	1,2
Differenz W./O.	3,3	-1,9	-5,2	-6,2	-1,3	4,9	2,9	3,4	0,5	0,4	-5,3	-5,7

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

Tabelle 1.11: Ertragserwartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz	2008	2009	Differenz
Verarb. Gewerbe	14,3	16,8	2,5	38,1	54,9	16,8	47,6	27,4	-20,2	-33,3	-10,6	22,7
Bau	12,8	8,4	-4,4	40,7	62,7	22,0	46,5	28,5	-18,0	-33,7	-20,1	13,6
Handel	11,9	18,9	7,0	46,4	57,0	10,6	41,7	23,0	-18,7	-29,8	-4,1	25,7
Einzelhandel	19,6	14,4	-5,2	43,1	57,4	14,3	37,3	27,2	-10,1	-17,7	-12,8	4,9
Großhandel	8,0	21,6	13,6	48,0	56,8	8,8	44,0	20,5	-23,5	-36,0	1,1	37,1
Dienstleister	18,4	20,1	1,7	45,6	63,1	17,5	36,1	16,2	-19,9	-17,7	3,9	21,6
Insgesamt	15,5	16,9	1,4	44,1	59,7	15,6	40,3	22,6	-17,7	-24,8	-5,7	19,1
Westdeutschland	16,2	17,5	1,3	44,2	59,7	15,5	39,5	22,2	-17,3	-23,3	-4,7	18,6
Ostdeutschland	10,8	13,7	2,9	43,4	59,9	16,5	45,8	24,9	-20,9	-35,0	-11,2	23,8
Differenz W./O.	5,4	3,8	-1,6	0,8	-0,2	-1,0	-6,3	-2,7	3,6	11,7	6,5	-5,2

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

Quelle: Creditreform (Dezemberumfrage).

2 Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen

Brigitte Günterberg
IfM Bonn

Karsten Kohn
KfW Bankengruppe

Michaela Niefert
ZEW Mannheim

2.1 Einleitung

Die Markteintritte neuer Unternehmen erfüllen eine zentrale Funktion im Erneuerungsprozess einer Ökonomie. Unternehmensgründungen sind häufig das Medium, durch das neues Wissen und neue Ideen in neue Produkte und Produktionsprozesse umgesetzt und vermarktet werden. Dadurch sorgen sie für eine qualitative Ausweitung des Angebots an Waren und Dienstleistungen und für eine Steigerung der Effizienz. Bestehende Unternehmen müssen ihr Produktangebot und ihre Produktionsprozesse durch eigene Innovationsaktivitäten fortentwickeln, um konkurrenzfähig zu bleiben. Andernfalls scheiden sie aus dem Markt aus. Auf diese Weise forcieren erfolgreiche Unternehmensgründungen den strukturellen Wandel, steigern die Wettbewerbsfähigkeit der Ökonomie und sind damit ein wichtiger Motor für Wachstum und Beschäftigung.

Die Bedeutung von Marktein- und Marktaustritten – kurz: der Unternehmensfluktuation – ist im Mittelstand deutlich höher als bei den Großunternehmen. Zum einen starten praktisch alle Gründungen klein und sind dem Mittelstand zuzurechnen. Zum anderen ist auch die Wahrscheinlichkeit des Ausscheidens aus dem Markt für kleinere Unternehmen erheblich höher als für Großunternehmen. Das zweite Kapitel des MittelstandsMonitors befasst sich daher traditionell mit dem Fluktuationsgeschehen im deutschen Unternehmenssektor und trägt aus verschiedenen Quellen die neuesten Daten zu den Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen zusammen. Es analysiert die Entwicklung der Unternehmensfluktuation im Zeitablauf und berücksichtigt dabei insbesondere auch deren Sektorstruktur.

2.2 Rückgang des Gründungsgeschehens gestoppt – 2009 wieder steigende Gründungszahlen

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

Nach Angaben aus dem Mannheimer Unternehmenspanel gab es in Deutschland im Jahr 2008 rund 206.000 Unternehmensgründungen.² Diese Quelle weist im Vergleich zu den an-

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

² Vgl. Höwer und Metzger (2009).

deren den niedrigsten Wert aus, weil sie sich vornehmlich auf wirtschaftsaktive und im Handelsregister eingetragene Unternehmen bezieht und nur Neugründungen, nicht aber Übernahmen und Beteiligungen erfasst. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn basiert hingegen auf der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik und berücksichtigt angemeldete Gewerbe, die zu einer Existenzgründung führen. Für das Jahr 2008 führt das IfM Bonn 399.000 Existenzgründungen an.³ Die in der amtlichen Gewerbeanzeigenstatistik für das Jahr 2008 ausgewiesenen 253.000 Nebenerwerbsanmeldungen zählen nach Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt. Im Jahr 2009 stieg die Zahl der Existenzgründungen in der IfM-Gründungsstatistik laut vorläufigen Schätzungen auf rund 410.000.⁴ Der auf einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage beruhende KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Gewerbe im Voll- oder Nebenerwerb mit ein und weist für das Jahr 2008 rund 795.000 Existenzgründer aus, davon 330.000 im Vollerwerb und 465.000 im Nebenerwerb.⁵ Nach vorläufigen Berechnungen ist im Jahr 2009 wieder ein Anstieg der Gründerzahlen auf rund 918.000 zu verzeichnen, wobei sowohl die Zahl der Vollerwerbsgründer auf 411.000 als auch die Zahl der Nebenerwerbsgründer auf 507.000 zugenommen haben.

Rückgang der Gründungszahlen bis ins Jahr 2008

Nach dem Gründungsboom in den Jahren 2003 und 2004 folgte zunächst ein mehrjähriger Abwärtstrend im Gründungsgeschehen. Diese Entwicklung setzte sich nach den Angaben aus allen drei Datenquellen auch im Jahr 2008 fort (Grafik 2.1, Grafik 2.2 sowie Grafik 2.6 im Anhang). Die Gründungsintensität (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren) hat sowohl in Ost- als auch in Westdeutschland gegenüber dem Vorjahr weiter abgenommen. Betrachtet man den gesamten Zeitraum von 2004 bis 2008, so fiel der Rückgang in den neuen Bundesländern merklich stärker aus. Dort ist die Gründungsintensität 2008 unter den bisher niedrigsten Wert aus dem Jahr 2002 gesunken.⁶ Für das Jahr 2009 zeichnet sich jedoch nach vorläufigen Schätzungen auf Basis der Gründungsstatistik des IfM Bonn und des KfW-Gründungsmonitors in beiden Landesteilen wieder ein Anstieg der Gründungszahlen ab.

Ein erheblicher Teil der Dynamik im Gründungsgeschehen der letzten Jahre steht in Zusammenhang mit Änderungen der staatlichen Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit. So hatte die Einführung des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“) im Jahr 2003 zunächst einen deutlichen Anstieg der von der Bundesagentur für Arbeit geförderten Gründungen und damit auch der Gründungen insgesamt zur Folge. Nach Beschränkung des Förderzugangs auf die Empfänger von Arbeitslosengeld I im Jahr 2005 brachen die

³ Vgl. Günterberg (2009a).

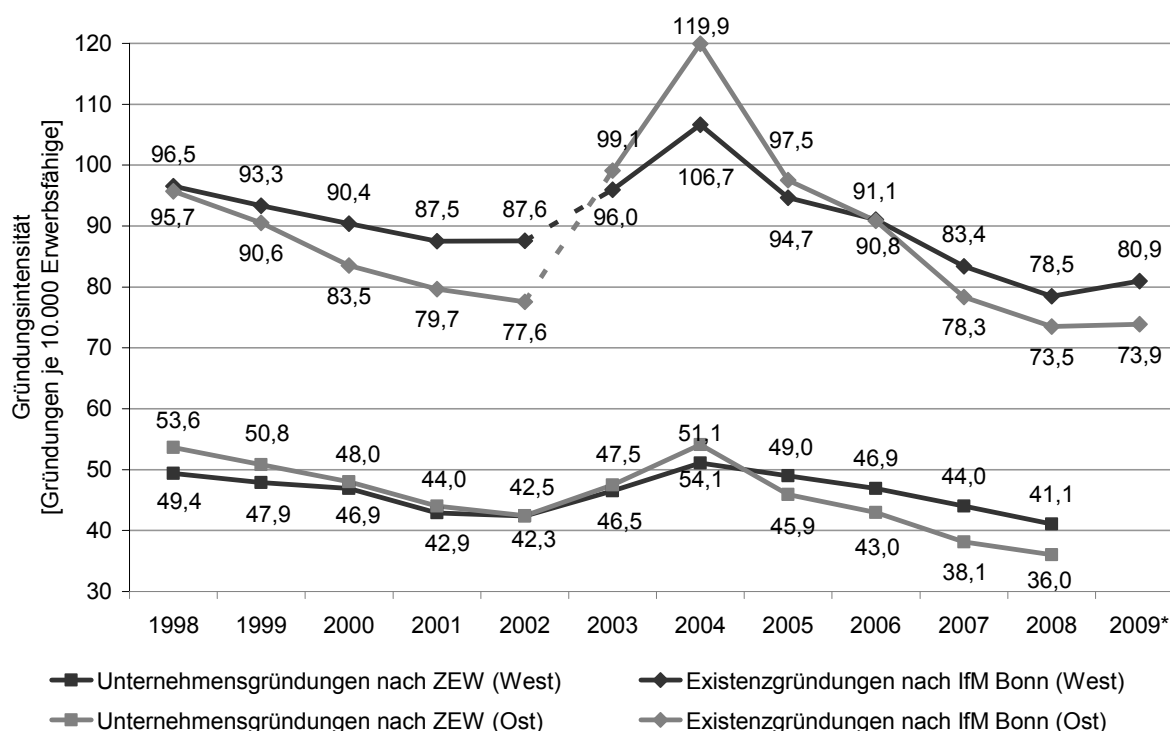
⁴ Vgl. IfM Bonn (2010a).

⁵ Vgl. Kohn und Spengler (2009).

⁶ Bei dieser Einschätzung ist zu beachten, dass ein Vergleich der IfM-Zahlen vor und nach 2003 nur eingeschränkt möglich ist, da das IfM Bonn im Jahr 2003 seine Berechnungsmethode der verbesserten Gewerbeanzeigenstatistik angepasst hat. Dies führte zu Niveauverschiebungen bei der Anzahl der erfassten Gründungen und Liquidationen. Aufgrund geänderter Gewerbeldebögen werden in der Gewerbeanzeigenstatistik seit dem 1. Januar 2003 zusätzliche Merkmale, wie beispielsweise Nebenerwerbsan- und -abmeldungen unter den Kleingewerbean- und -abmeldungen, aufgenommen. Ferner werden Übernahme- bzw. Übergabegründe differenziert erfasst.

Gründungszahlen jedoch wieder ein. Hatten im „Spitzenjahr“ 2004 noch 351.000 Arbeitslose mit Unterstützung der Bundesagentur für Arbeit (BA) den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt, so waren dies ein Jahr später nur noch 265.000. Die Zusammenführung des Überbrückungsgeldes und des Existenzgründungszuschusses zum neuen Förderinstrument Gründungszuschuss ab August 2006, die mit einer gewissen Verschärfung der Förderbedingungen einherging, zog vermutlich einen weiteren Rückgang der Inanspruchnahme der Fördermaßnahmen nach sich und könnte noch bis 2007 zum Nachlassen der Gründungsdynamik beigetragen haben. 2008 scheint dieser institutionelle Effekt abgeklungen zu sein, denn es kam nur noch zu einem geringen Rückgang der Förderfälle.⁷ Die Zahl der Arbeitslosen, die sich mit Unterstützung der BA selbstständig machten, erreichte 2008 mit 142.000 den niedrigsten Wert seit 2002.⁸

Grafik 2.1: Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998–2009



* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis Oktober 2009.

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

Der Rückgang der Gründungen bis ins Jahr 2008 ist jedoch nicht allein institutionell bedingt, sondern spiegelt insbesondere auch die Entspannung auf dem Arbeitsmarkt im Zuge der konjunkturellen Aufhellung wieder. Die Arbeitslosenquote sank von 11,7 % im Jahr 2005 auf 7,8 % im Jahr 2008.⁹ Damit erreichte die Arbeitslosigkeit auf das gesamte Jahr 2008 gerechnet einen Tiefpunkt, auch wenn sie Ende 2008 infolge der Wirtschaftskrise wieder zu steigen

⁷ Vgl. die Diskussion in Kohn und Spengler (2009).

⁸ Zur Entwicklung der Förderzahlen in den verschiedenen Existenzgründungsförderprogrammen der BA vgl.

Tabelle 2.4 im Anhang. Einen Überblick über das Förderinstrumentarium der BA gibt Tabelle 4 im Kapitel 3 des vorliegenden MittelstandsMonitors (Kohn et al. 2010).

⁹ Die hier und im Folgenden angegebenen Arbeitslosenquoten beziehen sich auf alle zivilen Erwerbspersonen und entstammen der Statistik der Bundesagentur für Arbeit (2010).

begann. Daher sahen sich 2008 insgesamt noch relativ wenige Menschen genötigt, mangels einer abhängigen Beschäftigung oder aus Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen.

Das positive konjunkturelle Umfeld, das bis in die Mitte des Jahres 2008 hinein bestand, dürfte für sich genommen einerseits steigernd auf die Gründungszahlen gewirkt haben. So sollten die starken Wachstumsraten insbesondere der Jahre 2006 und 2007 – sie lagen real bei 3,0 bzw. 2,5 % – und die insgesamt gute Stimmung der Wirtschaftsakteure die Erwartungen hinsichtlich der Erfolgchancen von Unternehmensgründungen beflügelt und insofern Gründungsaktivitäten befördert haben. Auch im Gesamtjahr 2008 dürfte die konjunkturelle Pull-Wirkung auf das Gründungsgeschehen noch nicht entscheidend nachgelassen haben, da das Ausmaß der Wirtschafts- und Finanzkrise für viele Wirtschaftsakteure erst im Oktober deutlich geworden ist. Außerdem benötigen Gründungen eine gewisse Vorbereitungszeit und reagieren daher zeitverzögert auf die konjunkturelle Entwicklung.

Andererseits brachte die gute Konjunktur aber auch bessere Verdienst- und Entwicklungsmöglichkeiten in abhängiger Beschäftigung mit sich, sodass die Opportunitätskosten der Selbstständigkeit stiegen. Die sinkenden Gründungszahlen der Jahre 2006 bis 2008 deuten darauf hin, dass der negative Effekt der günstigen Arbeitsmarktentwicklung auf die Gründungsneigung insgesamt stärker war als der für sich genommen positive Effekt der guten Konjunktur.¹⁰

Auswirkungen der Wirtschaftskrise – steigende Gründungszahlen 2009

Durch den Ausbruch der Wirtschafts- und Finanzkrise änderte sich die konjunkturelle Situation seit Beginn der zweiten Jahreshälfte 2008 radikal. Im Winterhalbjahr 2008/2009 ging die deutsche Wirtschaftsleistung dramatisch zurück. Inzwischen hat sich die konjunkturelle Lage etwas stabilisiert. Nach dem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um schätzungsweise 5 % im Jahr 2009 wird für 2010 wieder mit einem leichten Anstieg um 1,6 % gerechnet.¹¹

Die Auswirkungen der Krise auf den Arbeitsmarkt waren bisher moderat, was zu einem erheblichen Teil auf den großzügigen Einsatz des Instruments der Kurzarbeit zurückzuführen ist.¹² Die saisonbereinigte Arbeitslosenquote stieg von ihrem Tiefpunkt im November 2008, der bei 7,6 % lag, auf lediglich 8,3 % im Juni 2009 und zeigt seitdem wieder eine leicht rückläufige Tendenz. Insgesamt lag die Arbeitslosenquote im Durchschnitt des Jahres 2009 bei 8,2 % nach 7,8 % im Jahr 2008. Für 2010 rechnet der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2009) jedoch mit einem weiteren Anstieg der Arbeitslosigkeit auf 9,4 %. Er geht davon aus, dass sich viele Unternehmen im ersten Quartal 2010 gegen eine Verlängerung der Kurzarbeit entscheiden und vermehrt die Beschäftigung an die weiterhin erhebliche Unterauslastung anpassen.

Die Entwicklungen am Arbeitsmarkt sind für das Gründungsgeschehen nicht ohne Folgen geblieben. So nahmen die Zugänge in den Gründungszuschnitt bereits im ersten Quartal

¹⁰ Vgl. Kohn und Spengler (2009) und Gude et al. (2009) zu Push- und Pull-Wirkungen der Arbeitslosigkeit und der konjunkturellen Entwicklung auf das Gründungsgeschehen.

¹¹ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2009).

¹² Vgl. auch Kapitel 1 im vorliegenden MittelstandsMonitor (Borger und Kiener-Stuck, 2010).

2009 gegenüber dem Vorjahresquartal leicht zu (Tabelle 2.1). Zwar ging die Gesamtzahl der Eintritte in die BA-Förderung zunächst weiter zurück, da die Zugänge in das Einstiegsgeld stark rückläufig waren. Im weiteren Jahresverlauf stiegen die Zugänge in den Gründungszuschuss jedoch stärker an. Im ersten Halbjahr 2009 lagen sie um 9 % höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum und die Gesamtzugänge legten um 3,2 % zu. Auf Basis der vorläufigen Angaben der Bundesagentur für Arbeit für die Monate November und Dezember 2009 sind die Eintritte in die BA-Förderprogramme für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit 2009 insgesamt um 8,8 % auf rund 157.000 gestiegen und weisen damit seit 2004 erstmals wieder eine steigende Tendenz auf.

Tabelle 2.1: Zugänge in Einstiegsgeld und Gründungszuschuss 2008 und 2009

Zeitraum	Einstiegsgeld		Gründungszuschuss		insgesamt	
	Zugänge	Veränderung zum Vorjahr in Prozent	Zugänge	Veränderung zum Vorjahr in Prozent	Zugänge	Veränderung zum Vorjahr in Prozent
1. Quartal 2008	6.768	-19,0	31.153	+0,0	37.921	-4,0
1. Quartal 2009	4.981	-26,4	31.365	+0,7	36.346	-4,2
1. Halbjahr 2008	13.427	-22,8	61.957	-4,9	75.384	-8,7
1. Halbjahr 2009	10.358	-22,9	67.468	+8,9	77.826	+3,2
1.–3. Quartal 2008	19.448	-22,6	91.583	-5,2	111.031	-8,8
1.–3. Quartal 2009	15.219	-21,7	101.583	+10,9	116.802	+5,2
Gesamtjahr 2008	24.794	-22,9	119.325	-5,2	144.119	-8,8
Gesamtjahr 2009*	19.611	-20,9	137.124	+14,9	156.735	+8,8

* Angaben für November und Dezember 2009 vorläufig.

Quelle: IfM Bonn (2010b).

Im Jahr 2009 ist die Zahl der Existenzgründungen insgesamt nach vorläufigen Schätzungen deutlich gestiegen (Grafik 2.1, Grafik 2.2 sowie Grafik 2.6 im Anhang): Die verschlechterte Arbeitsmarktlage und die unsicheren Beschäftigungsperspektiven für abhängig Beschäftigte infolge des Wirtschaftseinbruchs 2008 und der nur langsamen konjunkturellen Erholung im vergangenen Jahr haben zu einer Zunahme der Gründungsaktivität geführt. So dürften sogenannte „Notgründungen“ in Ermangelung von Erwerbsalternativen und aus dem Motiv der Vermeidung einer Arbeitslosigkeit gegenüber chancenorientierten Gründungen mit dem Ziel der Realisierung einer konkreten Geschäftsidee an Bedeutung gewonnen haben.

Diese Entwicklung könnte sich fortsetzen, wenn die Arbeitslosigkeit im laufenden Jahr wie erwartet stärker zunimmt und sich die Perspektiven abhängiger Beschäftigungsverhältnisse weiter verschlechtern. Während für das Jahr 2009 davon auszugehen ist, dass die eingebrochene Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen für sich genommen weniger Möglichkeiten für Erfolg versprechende Gründungsprojekte geboten hat, könnte die beginnende wirtschaftliche Erholung auch wieder Gründungschancen eröffnen. Andererseits könnte die aktuell restriktivere Kreditvergabe der Banken infolge der Finanzkrise (Reize, 2010) die Realisierung von Gründungsplänen erschweren. Die künftige Entwicklung der Gründungszahlen wird davon abhängen, welcher der genannten Effekte überwiegt. Wenn wie in den letzten

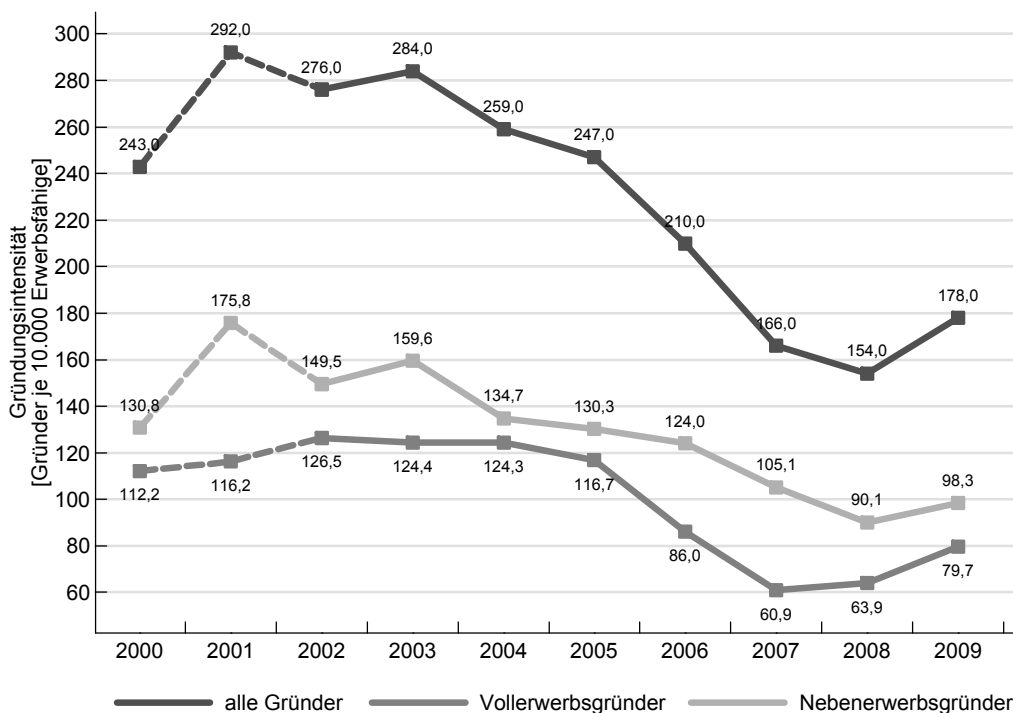
Jahren die Push-Wirkung der Arbeitsmarktlage überwiegt, ist auch für 2010 mit steigenden Gründungszahlen zu rechnen.

Entwicklungen im Voll- und Nebenerwerb

Eine Differenzierung der Gründungen nach Voll- und Nebenerwerb wird im KfW-Gründungsmonitor vorgenommen. Seit dem Jahr 2003 sind darüber hinaus auch in der Gewerbebeanzeigestatistik Nebenerwerbsmeldungen gekennzeichnet.

Wie aus Grafik 2.2 hervorgeht, war die Zahl der Gründungen im Vollerwerb gemäß KfW-Gründungsmonitor in den Jahren 2006 und 2007 stärker zurückgegangen als die Zahl der Nebenerwerbsgründungen. Im Jahr des sich abzeichnenden Wirtschaftseinbruchs 2008 ist die Gründungsintensität für den Nebenerwerb weiter gesunken, während für den Vollerwerb bereits eine Konsolidierung zu verzeichnen war. Den vorläufigen Berechnungen für das Krisenjahr 2009 zufolge hat der Wiederanstieg der Gründungszahlen im vergangenen Jahr sowohl den Vollerwerb (411.000 Gründungen) als auch den Nebenerwerb (507.000 Gründungen) erfasst, wobei der Anstieg im Vollerwerb stärker ausfiel als im Nebenerwerb.

Grafik 2.2: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000–2009



Quelle: KfW-Gründungsmonitor¹³, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen.

¹³ Für die Jahre 2000 und 2001 beruhen die Gründungsintensitäten auf Fragestellungen im KfW-Gründungsmonitor, die sowohl voneinander als auch von den Gründerfragen in den nachfolgenden Jahren abweichen. Die Intensitäten dieser Jahre sind deshalb nur eingeschränkt miteinander und mit den Gründungsintensitäten der nachfolgenden Jahre vergleichbar.

Die unterschiedlichen Entwicklungen der Gründungsintensitäten im Voll- und im Nebenerwerb spiegeln maßgeblich den Befund wider, dass Gründungen im Vollerwerb deutlich häufiger aus der Arbeitslosigkeit heraus unternommen werden. So lag der Vollerwerbsanteil an allen Gründungen im Durchschnitt der Jahre 2007 und 2008 bei 45 %, während drei von vier Gründern aus der Arbeitslosigkeit (76 %) im Vollerwerb gegründet haben.¹⁴ Damit dürfte sich – da die Gründungsförderung durch die BA nur für Gründer zugänglich ist, die ihre Selbstständigkeit im Haupterwerb¹⁵ betreiben – die restriktivere Ausgestaltung der BA Förderung in den Jahren nach 2005 stärker bremsend auf die Zahl der Gründungen im Vollerwerb ausgewirkt haben. Auch die guten Chancen auf attraktive abhängige Beschäftigungsverhältnisse in den zurückliegenden Boomjahren beeinflussten vor allem die Zahl der Vollerwerbsgründer negativ. Analog zog die Wirtschaftskrise 2008/2009 mit sich verschlechternden Beschäftigungsaussichten, drohender oder bereits eingetretener Arbeitslosigkeit vermehrt Gründungen im Vollerwerb nach sich.

Im Gegensatz zu den im KfW-Gründungsmonitor beobachteten, bis zum Jahr 2008 rückläufigen Nebenerwerbsgründungen weist die amtliche Gewerbeanzeigenstatistik seit 2003 eine zunehmende Zahl gewerbemeldepflichtiger Nebenerwerbsgründungen aus.¹⁶ So lag die entsprechende Gründungsintensität im Jahr 2003 bei 28,3 Nebenerwerbsgründungen je 10.000 Erwerbsfähige und stieg auf 49,0 im Jahr 2008. Damit fanden im Jahr 2008 rund 30 % aller Gewerbebeanmeldungen für Nebenerwerbsgründungen statt, gleichzeitig betrug der Anteil der (Vollerwerbs-)Existenzgründungen gemäß der Definition des IfM Bonn knapp 50 % aller Gewerbemeldungen.¹⁷ Im Jahr 2009 ist nach Schätzungen des IfM Bonn die Zahl der gewerbemeldepflichtigen Nebenerwerbsgründungen auf rund 268.000 gestiegen, was einer Gründungsintensität von 51,9 entspricht. Die unterschiedlichen Entwicklungen der Nebenerwerbsgründungen, die im KfW-Gründungsmonitor bzw. der Gewerbeanzeigenstatistik ausgewiesen werden, hängen mit den unterschiedlichen Erfassungskonzepten für diese Gründungsform zusammen. Exkurs 2.1 liefert hierzu weitere Informationen.

Exkurs 2.1: Selbstständigkeit im Nebenerwerb

In Deutschland werden in erheblichem Umfang Selbstständigkeiten im Nebenerwerb begonnen. Dazu zählen zum Beispiel:

- Unternehmen, die neben einer regulären Festanstellung „nach Feierabend“ geführt werden,
- Unternehmen, die von Erziehenden gegründet werden und ausreichend Zeit für die Betreuung von Kleinkindern zulassen,
- Kleinstunternehmen, die von Studierenden während des Studiums gegründet werden,
- Projekte von Unternehmerinnen und Unternehmern, die von der sog. Kleinunternehmerregelung (§19 UStG) Gebrauch machen.

¹⁴ Vgl. Kapitel 3 des vorliegenden MittelstandsMonitors (Kohn et al., 2010).

¹⁵ Zu beachten ist, dass die im KfW-Gründungsmonitor verwendete Vollerwerbseinstufung einer Gründung, welche auf einer Selbsteinschätzung des Gründers beruht, nicht notwendigerweise identisch mit dem Haupterwerbskonzept der BA ist; siehe Exkurs 2.1.

¹⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt: (Gewerbeanzeigenstatistik, div. Jg.).

¹⁷ Die Gründungsstatistik des IfM Bonn korrigiert die (Vollerwerbs-)Meldungen in der Gewerbeanzeigenstatistik um nicht gründungsrelevante Gewerbebeanmeldungen und um einen Anteil von Scheingründungen (s. dazu den Anhang sowie Günterberg, 2009b). Daher addieren sich die genannten Anteile der Vollerwerbsgründungen gemäß IfM-Definition und der (unkorrigierten) Nebenerwerbsgründungen gemäß Statistischem Bundesamt nicht zu 100 %.

Die breite Palette der Nebenerwerbsgründungen umfasst unterschiedlichste Projekte. Dazu zählen die Betätigung als freier Zeitungsmitarbeiter ebenso wie der Strukturvertrieb von Kosmetika, oder der Betrieb von Fotovoltaik-Anlagen. Außerdem gehören extensiv betriebene landwirtschaftliche Höfe und Ein-Mann-Handwerksbetriebe, Softwareprogrammierungen und nebenamtlichen Beratungstätigkeiten von Naturwissenschaftlern, Juristen oder Wirtschaftswissenschaftlern dazu. All diesen unternehmerischen Aktivitäten ist gemeinsam, dass sie in der Regel nicht die Hauptbetätigung der Gründer darstellen, sie mit niedrigem Zeiteinsatz einhergehen und dass das durch sie erzielte Einkommen nicht die Hauptquelle des Haushaltseinkommens ausmacht.

Nebenerwerbskonzepte

Nebenerwerbliche Tätigkeiten werden in amtlichen Registern sowie in Bevölkerungsbefragungen erfasst. Ob eine selbstständige Tätigkeit von amtlicher Seite als haupt- oder nebenberuflich eingestuft wird, ist beispielsweise für den Bezug des Gründungszuschusses der Bundesagentur für Arbeit oder für die Versicherungspflicht in der gesetzlichen Krankenversicherung relevant. So gilt eine selbstständige Tätigkeit in Bezug auf die Sozialversicherung dann als nebenberuflich, wenn

- sie von der wirtschaftlichen Bedeutung (Höhe des Einkommens) und dem zeitlichen Aufwand her die übrigen Erwerbstätigkeiten zusammen nicht übersteigt und nicht den Mittelpunkt der Erwerbstätigkeit darstellt
- und der Selbstständige höchstens einen Arbeitnehmer als geringfügig entlohnten Arbeitnehmer beschäftigt.

Bei abhängig Beschäftigten, die mindestens 18 Stunden in der Woche arbeiten und deren monatliches Arbeitsentgelt mehr als die Hälfte einer monatlichen Bezugsgröße (2009: 2.520 EUR / 2 = 1.260 EUR) beträgt, ist davon auszugehen, dass nur Raum für eine nebenberufliche Tätigkeit bleibt. Maßgeblich für die Beurteilung ist das Gesamtbild der tatsächlichen Verhältnisse. Im Zweifelsfall entscheidet die gesetzliche Krankenkasse, ob eine selbstständige Tätigkeit als haupt- oder nebenberuflich einzustufen ist.¹⁸

Laut Gewerbeordnung muss eine Gewerbeanmeldung zur Anzeige einer wirtschaftlichen Tätigkeit erfolgen, die auf eigene Rechnung, eigene Verantwortung und auf Dauer mit der Absicht zur Gewinnerzielung betrieben wird. Freie Berufe und die Urproduktion sind von der Gewerbemeldepflicht befreit. Seit dem Jahr 2003 ist bei der Anmeldung vonseiten des Gewerbetreibenden anzugeben, ob es sich bei seinem Gewerbe um einen Nebenerwerb handelt. Da sich der Gewerbetreibende in der Regel vorher mit den entsprechenden sozialversicherungs- und steuerrechtlichen Aspekten vertraut gemacht haben sollte, ist davon auszugehen, dass sich seine Einstufung an den o. a. Richtlinien orientiert.

In einschlägigen Bevölkerungsbefragungen differiert die Erfassung von Nebenerwerbstätigkeiten nach dem Ziel der Befragung und dem Erhebungskonzept. Der KfW-Gründungsmonitor, der auf die Erfassung des breiten Gründungsgeschehens in Deutschland abzielt, unterscheidet zwischen Gründern im Vollerwerb und Gründern im Nebenerwerb, wobei sich die Befragungsteilnehmer auf die Frage „Haben Sie ihre Selbstständigkeit im Vollerwerb oder im Nebenerwerb begonnen?“ hin selbst in eine der beiden Kategorien einordnen müssen. Die Befragung zielt explizit auf die Selbstwahrnehmung und die Einschätzung der Teilnehmer hinsichtlich der Gründung als Gesamtpaket aus Arbeitszeiteinsatz, Einkommenserwerb und persönlicher Lebenssituation. Dementsprechend werden den Teilnehmern keine konkreten Kriterien für die Einordnung vorgegeben.

Selbstständige im Nebenerwerb

Wie viele Personen insgesamt in Deutschland einer Selbstständigkeit im Nebenerwerb nachgehen, ist auf Basis existierender Statistiken nicht zu beantworten. Nur für den Fall, dass eine Person, die als abhängig Beschäftigter oder Selbstständiger einer ersten Erwerbstätigkeit nachgeht und die in Rede stehende selbstständige Tätigkeit in einer zweiten Erwerbstätigkeit ausübt, liefert der Mikrozensus als amtliche Statistik Daten. So gingen in Deutschland im Jahr 2008 rund 1,4 Mio. Menschen einer zweiten Erwerbstätigkeit nach, darunter knapp 550.000 in der zweiten Erwerbstätigkeit selbstständige Personen.¹⁹ Damit ist gut jeder Dritte, der einer zweiten Erwerbstätigkeit nachgeht, selbstständig. Wie auch die Selbstständigenquote insgesamt haben die Zahl der Personen mit einer zweiten Selbstständigkeit und die Zahl der in der zweiten Erwerbstätigkeit selbstständig tätigen Personen in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen.

¹⁸ Vgl. BMWi (2010).

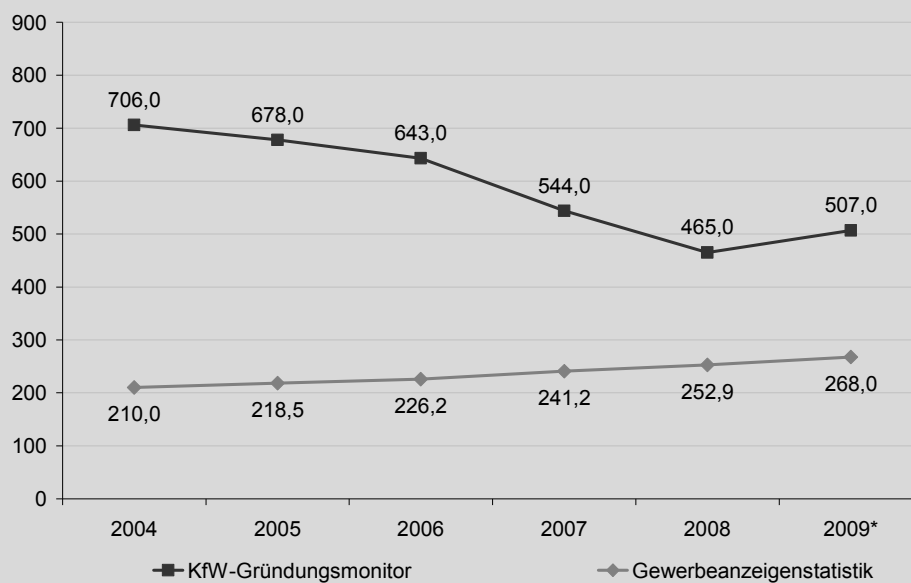
¹⁹ Vgl. Eurostat (2010).

Brenke (2009) zufolge finden sich im Bestand der Zweiterwerbsselbstständigen vergleichsweise viele Landwirte, Handelsvertreter, Finanzdienstleister, Körperpfleger, Künstler und Publizisten. Auch in akademischen Berufen, so z. B. unter Juristen, Ärzten, Hochschullehrern und anderen Wissenschaftlern, ist die selbstständige Tätigkeit im Nebenberuf stark vertreten, ebenso unter Technikern und Ingenieuren.

Gründungen im Nebenerwerb

Die Zahl der Gründungen – sprich neuen Selbstständigkeiten – im Nebenerwerb wird im Fluktuationkapitel des MittelstandsMonitors anhand der Daten des KfW-Gründungsmonitors und anhand der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes ausgewiesen. Grafik E 1 stellt die Zahl der Nebenerwerbsgründungen aus diesen beiden Quellen gegenüber.

Grafik E 2.1: Nebenerwerbsgründungen laut KfW-Gründungsmonitor und laut Gewerbeanzeigenstatistik 2004–2009 (in Tausend)



* 2009 Gewerbebeanmeldungen geschätzt, KfW-Gründungsmonitor vorläufige Berechnungen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor; Statistisches Bundesamt (Gewerbeanzeigenstatistik), eigene Berechnungen.

Im Vergleich der Datenquellen fallen drei Aspekte ins Auge. Erstens verzeichnet der KfW-Gründungsmonitor deutlich mehr Nebenerwerbsgründungen als die Gewerbeanzeigenstatistik, was primär auf die grundsätzlich unterschiedlichen Gründungsverständnisse zurückzuführen ist. Darüber hinaus beruhen die Angaben zum Nebenerwerb zwar in beiden Quellen auf einer Selbsteinschätzung der Gründerperson, die oben diskutierten Nebenerwerbskonzepte sind jedoch nicht unbedingt deckungsgleich.

Zweitens zeigt sich die Zahl der Gründungen gemäß KfW-Gründungsmonitor regelmäßig – sowohl für den Voll- als auch den Nebenerwerb – stärker volatil als die Zahl der Gewerbebeanmeldungen und die Zahl der von Creditreform erfassten Gründungen (vgl. Grafik 1 und Grafik 2). In Bezug auf Gründungen im Nebenerwerb kommt hinzu, dass das kleinteilige, nicht gewerbemeldepflichtige Gründungsgeschehen schneller und stärker auf eine sich verändernde gesamtwirtschaftliche Nachfrage und hieraus resultierende Verdienstmöglichkeiten als kleingewerbliche Gründungen reagieren könnte. Im Vergleich zu Gründungen im Vollerwerb zeigen sich Nebenerwerbsgründungen in beiden Quellen weniger konjunkturtauglich (vgl. Grafik 1 und Grafik 2), was insofern intuitiv plausibel erscheint, als weniger Notgründungen aus der Arbeitslosigkeit zur Bestreitung des gesamten Lebensunterhalts im Nebenerwerb unternommen werden.²⁰

²⁰ Vgl. Kapitel 3 des vorliegenden MittelstandsMonitors (Kohn et al., 2010).

Drittens erstaunen die unterschiedlichen Trendentwicklungen in den Jahren 2004–2008, die im Vergleich der Vollerwerbsgründungen nicht zu beobachten sind und die nur zu einem geringen Teil auf die höhere Konjunkturreaktivität des im KfW-Gründungsmonitor erfassten breiteren Gründungsgeschehens zurückzuführen sein dürften. Ein möglicher Erklärungsansatz für die steigende Zahl der Nebenerwerbsgewerbebeanmeldungen liegt darin, dass die Nebenerwerbsoption bei der Gewerbebeanmeldung, welche 2003 eingeführt wurde, erst in den vergangenen Jahren stärker genutzt wurde. Maßgeblich könnte zudem die in den vergangenen Jahren enorm gestiegene Zahl von Photovoltaikanlagen zu dem Befund beigetragen haben. Der Betrieb einer Fotovoltaikanlage („Solarzellen auf dem Dach“) stellt, wenn der Strom verkauft und damit Gewinn erzielt wird, ein Gewerbe dar. Der Anteil dieses Nebengewerbes an allen Gewerbebeanmeldungen hat sich in den letzten fünf Jahren von 4 % auf knapp 10 % im Jahr 2008 mehr als verdoppelt.

Stärkerer Rückgang in Ostdeutschland

Alle drei Datenquellen weisen für die letzten Jahre in Ostdeutschland ein geringeres Niveau und einen stärkeren Rückgang der Gründungsintensität im Vergleich zu Westdeutschland aus (Grafik 2.1 und Grafik 2.6 im Anhang).²¹ Auch fiel der Anstieg der Gründungsintensität im Jahr 2009 in Ostdeutschland geringer als in Westdeutschland aus. Dieser Befund dürfte zum einen auf den im Vergleich zu Westdeutschland höheren Anteil von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zurückzuführen sein.²² So ist davon auszugehen, dass die oben diskutierte Verschärfung der Förderbedingungen hier stärkere Spuren im Gründungsgeschehen hinterlassen hat und auch die bis ins Jahr 2008 zunehmende Entspannung auf dem Arbeitsmarkt größere Auswirkungen hatte.

Zum anderen könnte sich auch die Bevölkerungsabwanderung aus Ostdeutschland in der zunehmend geringeren Gründungsintensität widerspiegeln: Durch die Normierung der Gründungszahl auf die Erwerbsfähigenbasis einer Region trägt das Maß der Gründungsintensität Veränderungen des Gründerpotenzials zwar grundsätzlich Rechnung. Wenn aber insbesondere jüngere, gut ausgebildete Personen – also Personen mit relativ hoher Gründungsneigung – die neuen Bundesländer überproportional häufig verlassen, wirkt sich dies trotz Normierung negativ auf die Entwicklung der Gründungsintensität aus.²³ Zudem könnte ein indirekter Effekt der Bevölkerungsmigration eine Rolle spielen: Erwarten potenzielle Gründer eine anhaltende Bevölkerungsabwanderung insbesondere von Personen mit vergleichsweise hoher Kaufkraft, dann fallen Markteintritte beispielsweise im Handel und im Dienstleistungsbereich schwächer aus.

Gründungsgeschehen im Branchenvergleich

Weitere Einblicke in die Dynamik des Gründungsaufkommens lassen sich bei der Betrachtung von Einzelbranchen gewinnen. Tabelle 2.2 weist Gründungsintensitäten auf Basis des

²¹ Hierbei ist bezüglich Grafik 2.6 im Anhang zu beachten, dass die Unterschiede zwischen den Gründungsintensitäten im Voll- und im Nebenerwerb für Ostdeutschland häufig im statistischen Unsicherheitsbereich liegen; vgl. Kohn und Spengler (2009) für einen Ausweis entsprechender Konfidenzintervalle.

²² Vgl. Kapitel 3 des vorliegenden MittelstandsMonitors (Kohn et al., 2010) und die Diskussion im Fluktuationskapitel des letztjährigen MittelstandsMonitors (Gude et al., 2009).

²³ Auswertungen des ZDWA (2006) ist zu entnehmen, dass insbesondere unter Personen im Alter zwischen 18 und 49 Jahren ein positiver Wanderungssaldo von den neuen in die alten Bundesländer anhält. Diese Altersgruppe weist eine vergleichsweise hohe Gründungsneigung auf (Kohn und Spengler 2008).

Mannheimer Unternehmenspanels für vier Hauptbranchen sowie zwei technologieintensive Sektoren aus.²⁴

Tabelle 2.2: Gründungsintensitäten (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) in ausgewählten Branchenaggregaten 2003–2008

Branchenaggregat	Westdeutschland						Ostdeutschland					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Industrie	2,5	2,8	2,9	3,0	2,9	3,0	2,4	2,7	2,6	2,5	2,5	2,6
Baugewerbe	4,6	6,4	6,0	5,4	5,0	4,2	9,0	11,6	9,1	8,0	6,2	5,3
Handel	13,4	14,4	13,4	12,5	11,4	10,0	10,8	11,8	10,2	9,3	8,2	7,6
Dienstleistungen	25,9	27,6	26,7	26,0	24,7	23,8	25,3	28,0	24,0	23,3	21,3	20,5
Technologieintensive Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes*	0,48	0,49	0,50	0,51	0,49	0,53	0,38	0,45	0,43	0,45	0,43	0,47
Technologieorientierte Dienstleistungen**	3,0	3,1	3,0	2,9	2,9	2,8	2,6	2,9	2,5	2,3	2,2	2,1

* Aggregat aus den Sektoren Spitzentechnologie und hochwertige Technologie, welche bereits als Subgruppen in „Industrie“ enthalten sind. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.5 im Anhang.

** Bereits als Subgruppe in „Dienstleistungen“ enthalten. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.6 im Anhang.

Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen.

Vom rückläufigen Trend in den Jahren 2004–2008 wurden mit Ausnahme der Industrie alle Hauptbranchen erfasst. Besonders stark betroffen sind am aktuellen Rand in beiden Landesteilen das Baugewerbe und der Handel. Dort nahm die Gründungsaktivität 2008 im Vergleich zum Vorjahr um insgesamt 15 bzw. 11 % ab. Die Gründungstätigkeit im Baugewerbe war damit bereits das vierte Jahr in Folge deutlich rückläufig. Nach detaillierten Analysen von Höwer und Metzger (2009) war die Entwicklung vor allem im Bereich des „sonstigen Ausbaugewerbes“ – hierzu zählen Handwerker wie beispielsweise Stukkateure und Fußbodenleger – negativ. Doch auch in den Bereichen „Hoch- und Tiefbau“ und „Bauinstallationen“ gingen die Gründungen deutlich zurück. Im Handel waren die Gründungen 2008 – anders als 2007 – im Einzelhandel stärker rückläufig als im Großhandel und in der Handelsvermittlung. Auch die Gründungen in den konsumnahen Dienstleistungen gingen 2008 nach einer relativ stabilen Entwicklung in den Vorjahren merklich zurück. Besonders die Bereiche Wohnungswesen und Gesundheitswesen waren stark betroffen. Eine deutlich positive Entwicklung verzeichnete hingegen der Bereich Erwachsenenbildung. In den unternehmensnahen Dienstleistungen nahm die Gründungstätigkeit im Vergleich zu den konsumnahen Dienstleistungen weniger stark ab. Dies ist hauptsächlich auf den Anstieg der Gründungen im Bereich Beratungsdienstleistungen zurückzuführen. Die Aufwärtsbewegung der Gründungszahlen in der Industrie 2008 wird maßgeblich durch die Zunahme von Gründungen im Maschinenbau und in der Medizin-, Mess- und Steuerungstechnik verursacht. In der Elektrotechnik ging die Gründungsaktivität hingegen zurück.

²⁴ Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.5 und Tabelle 2.6 im Anhang. Für Angaben zur Wirtschaftszweigaufteilung der Existenzgründungen laut IfM Bonn siehe Günterberg (2009a).

Ähnlich wie in der Wirtschaft insgesamt, zeigen sich auch in den Einzelbranchen 2008 noch keine sichtbaren Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise auf das Gründungsgeschehen. Die branchenspezifischen Differenzen in der Gründungsdynamik dürften auf Unterschiede in der Reagibilität der Gründungen auf die Arbeitsmarktsituation und die allgemeine konjunkturelle Entwicklung zwischen den Branchen zurückzuführen sein. So ist der negative Effekt der bis 2008 günstigen Arbeitsmarktentwicklung auf die Gründungszahlen vermutlich im Baugewerbe, das eine bevorzugte Branche von Gründern aus der Arbeitslosigkeit ist,²⁵ besonders ausgeprägt. Die relativ kapitalintensiven Gründungen in der Industrie hingegen dürften stärker von der Pull-Wirkung der bis in die erste Hälfte des Jahres 2008 guten konjunkturellen Entwicklung profitiert haben und konnten so 2008 ihr Niveau halten.

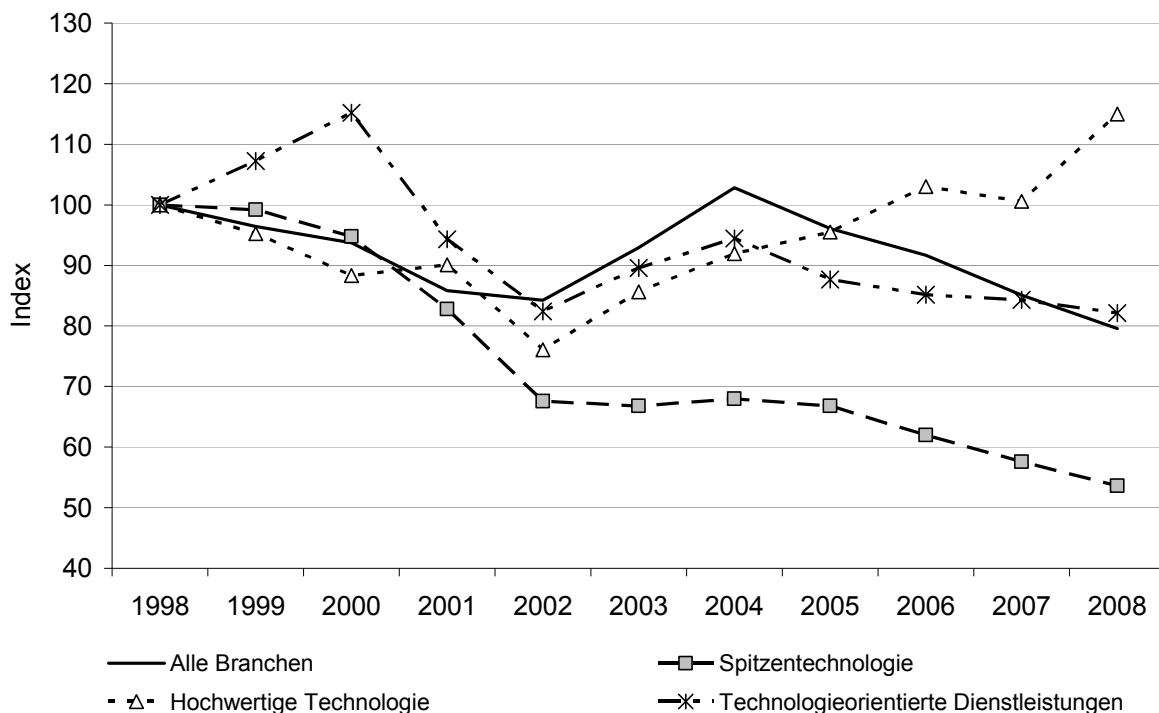
In den kleinen, aber volkswirtschaftlich besonders bedeutsamen Branchen des technologieintensiven Verarbeitenden Gewerbes ist kein eindeutiger Trend erkennbar. Am aktuellen Rand weist die Anzahl der Gründungen in diesen Branchen – ebenso wie in der Hauptbranche Industrie, der sie zuzuordnen sind – in Ost- und Westdeutschland eine steigende Tendenz auf. Die Gründungstätigkeit in den technologieorientierten Dienstleistungen setzte dagegen ihren seit 2004 andauernden Abwärtstrend fort.

Spitzentechnologiegründungen weiterhin rückläufig

Eine differenzierte Betrachtung der Gründungsdynamik im Hightech-Sektor ermöglicht Grafik 2.3. Sie stellt den Verlauf der Gründungsintensitäten in der Spitzentechnologie und der hochwertigen Technologie, die zusammen die technologieintensiven Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes bilden, sowie in den technologieorientierten Dienstleistungen seit 1998 dar. Der seit 2002 währende Aufwärtstrend der Gründungsintensität in der hochwertigen Technologie, der 2007 unterbrochen worden war, setzt sich 2008 mit einem sprunghaften Anstieg fort. Dieser Anstieg ist insbesondere auf zunehmende Gründungszahlen in der Medizintechnik zurückzuführen. Ihm hat das technologieintensive Verarbeitende Gewerbe die insgesamt positive Entwicklung der Gründungszahlen zu verdanken, während die Gründungsintensität in der Spitzentechnologie nun schon das vierte Jahr in Folge zurückgeht. Nach dem Ende des IT-Booms im Jahr 2000 hat die Spitzentechnologie, in der 80 % der Unternehmen dem Zweig Hardware zuzuordnen sind, als Zulieferer für die Dienstleistungsbranchen der New Economy einen starken Einbruch bei den Gründungen erlitten. Danach konnte sie, anders als die anderen technologieintensiven Branchen, nicht am Wiederanstieg der Gründungstätigkeit durch den Existenzgründungszuschuss in den Jahren 2003 und 2004 partizipieren. Während sich die Gründungstätigkeit in der hochwertigen Technologie in den letzten zehn Jahren insgesamt deutlich besser entwickelt hat als der Branchendurchschnitt und 2008 rund 15 % über dem Niveau von 1998 liegt, verzeichnete die Gründungsintensität in der Spitzentechnik einen überproportionalen Rückgang, sodass 2008 nur noch rund halb so viele Gründungen in diesem Bereich zu verzeichnen waren wie im Jahr 1998.

²⁵ Vgl. dazu Kapitel 3 des vorliegenden MittelstandsMonitors (Kohn et al. 2010).

Grafik 2.3: Indexierte Entwicklung der Gründungsintensitäten in technologie-intensiven Branchen 1998–2008 (1998=100)



Die Reihe „alle Branchen“ gibt den Durchschnitt aller technologieintensiven und nicht technologieintensiven Branchen an. Zur Abgrenzung der technologieintensiven Sektoren vgl. Tabelle 2.5 und Tabelle 2.6 im Anhang.

Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen.

Das Gründungsgeschehen in den technologieorientierten Dienstleistungen, zu denen auch die Bereiche Software und sonstige IT-Dienstleistungen gehören, ist zwischen 1998 und 2002 stark durch den Boom und den anschließenden Einbruch der New Economy-Wirtschaft geprägt. Danach entwickelte es sich weitgehend parallel zum allgemeinen Gründungsgeschehen, wobei der 2005 einsetzende Abwärtstrend jedoch schwächer ausgeprägt ist als in der Gesamtwirtschaft. Der weitere Rückgang in 2008 ist durch sinkende Gründungszahlen im Bereich der IT-Dienstleistungen und insbesondere bei den Architektur- und Ingenieurbüros zu erklären, während das Gründungsaufkommen im Bereich Software recht konstant geblieben ist.

2.3 Liquidationszahlen auch 2009 weiterhin rückläufig

Das Gegenstück zu den Gründungen bilden im Fluktuationsgeschehen die Liquidationen und Insolvenzen. Auf Basis der Gewerbeabmeldungen in der Gewerbeanzeigenstatistik ermittelt das IfM Bonn die Anzahl der Liquidationen.²⁶ Im Jahr 2008 gab es in Deutschland rund 412.000 Liquidationen, wobei die 138.000 Stilllegungen eines Nebenerwerbs, die die amtliche Gewerbeanzeigenstatistik ausweist, nicht berücksichtigt sind. Damit gingen die Liquidationen um 0,8 % gegenüber dem Vorjahr zurück, und der seit 2005 währende Abwärtstrend der Liquidationsquote (Liquidationen je 1.000 Unternehmen) setzte sich fort. Vorläufige

²⁶ Zur Berechnung der Liquidationszahlen vgl. den Anhang sowie Günterberg (2009b).

Schätzungen auf Basis der Gewerbeabmeldungen bis Oktober 2009 deuten auf eine weitere Fortsetzung des Rückgangs um 3,6 % auf 397.000 Liquidationen im Jahr 2009 hin.

Kasten 2.1: Definition von Liquidation und Insolvenz

Liquidation

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

In der hier ausgewerteten Liquidationsstatistik des IfM Bonn zählen Unternehmensübergaben durch Vererbung, Verkauf oder Verpachtung ebenfalls zu den Liquidationen, in diesen Fällen bleibt das Unternehmen erhalten.

Insolvenz

Eine Insolvenz bezeichnet eine drohende oder eingetretene Zahlungsunfähigkeit²⁷ oder die Überschuldung eines Unternehmens. Mit der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gehen die Verwaltungs- und Verfügungsrechte des bisherigen Unternehmers auf den Insolvenzverwalter über. Auch die Insolvenz ist ein formalrechtlicher Vorgang mit z. T. unterschiedlichen Regelungen für einzelne Rechtsformen. Eine Unternehmensaufgabe geht damit nicht zwangsläufig einher.

Ein Grund für die Abnahme der Liquidationsquote in den letzten Jahren dürfte die gute konjunkturelle Lage bis in die erste Hälfte des Jahres 2008 sein. Für das Jahr 2009 war in der Erwartung einer sich fortsetzenden Abwärtsdynamik mit zunehmenden Liquidationszahlen gerechnet worden.²⁸ Diese Befürchtung scheint sich jedoch nicht zu bewahrheiten, da die Schätzungen vielmehr auf einen weiteren Rückgang der Liquidationen hindeuten. Ähnlich wie bei den Gründungen dürfte hier eine Rolle gespielt haben, dass die Selbstständigkeit gerade in Krisenzeiten für viele die einzige Erwerbsalternative ist. Aufgrund der verschlechterten Lage am Arbeitsmarkt waren attraktive Alternativen zur Selbstständigkeit in Form einer abhängigen Beschäftigung 2009 relativ rar, so dass es in geringerem Umfang zu freiwilligen Marktaustritten in Form einer Unternehmensliquidation gekommen ist (IfM Bonn 2010a).

Grafik 2.4 stellt die Entwicklung der Liquidationsquote in Ost- und Westdeutschland dar.²⁹ In Ostdeutschland fällt der Rückgang seit Jahren etwas stärker aus als in Westdeutschland, sodass eine Tendenz zur Konvergenz der Quoten in beiden Landesteilen zu verzeichnen ist. Nach wie vor liegt die Liquidationsquote in Ostdeutschland jedoch oberhalb derjenigen für Westdeutschland. Von den insgesamt 412.000 Liquidationen des Jahres 2008 entfielen die meisten (27 %) auf den Handel, darunter allein knapp 18 % auf den Einzelhandel. Es folgen

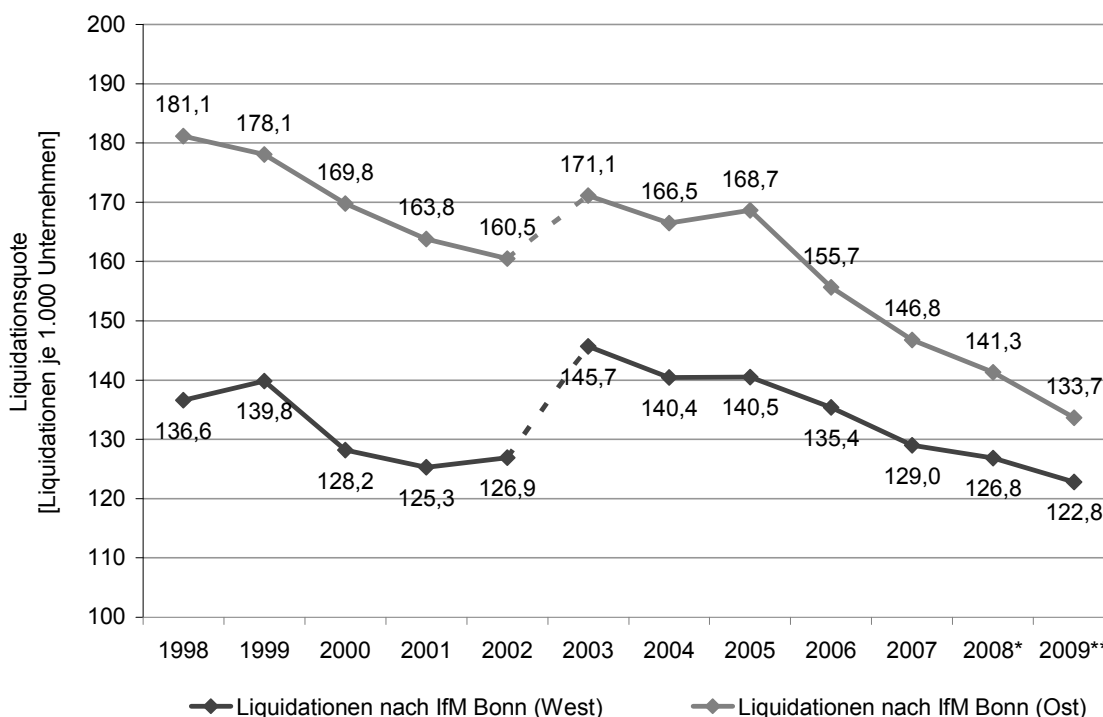
²⁷ Der Tatbestand der Zahlungsunfähigkeit liegt vor, „wenn der Schuldner die Zahlungen [mangels zur Verfügung stehender Zahlungsmittel] eingestellt hat, [wobei] auch die vorübergehende Zahlungsstockung wohl entgegen der Rechtslage vor Einführung der Insolvenzordnung jetzt bereits ausreichend [ist], um den Insolvenzgrund Zahlungsunfähigkeit annehmen zu können“ (Fechner und Kober 2004). Unter „drohender“ Zahlungsunfähigkeit ist der Fall zu verstehen, dass „der Eintritt der Zahlungsunfähigkeit [...] innerhalb eines zu definierenden Prognosezeitraumes [...] mit höherer Wahrscheinlichkeit anzunehmen [ist] als ihre Vermeidung“ (Fechner und Kober 2004).

²⁸ Vgl. Gude et al. (2009) im MittelstandsMonitor 2009.

²⁹ Der Niveausprung im Jahr 2003 ist auf die erwähnte Änderung in der Erfassung der Gewerbeabmeldungen zurückzuführen; vgl. Fußnote 6. Dadurch sind die Liquidationszahlen seit 2003 nur eingeschränkt mit denjenigen der Vorjahre zu vergleichen.

das Baugewerbe (13 %), das Gastgewerbe (12 %) und die sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen³⁰ (11 %).

Grafik 2.4: Entwicklung der Liquidationsquoten 1998–2009



Anzahl der Unternehmen nach Umsatzsteuerstatistik. * 2008 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen. ** 2009 geschätzt auf Basis der Liquidationszahlen von Januar bis Oktober 2009 und geschätzter Unternehmenszahlen.

Quelle: Liquidationsstatistik des IfM Bonn, Statistisches Bundesamt (Umsatzsteuerstatistik, Fachserie 14, Reihe 8), eigene Berechnungen.

Die nur leicht gesunkenen Liquidationszahlen in Verbindung mit den relativ stärker zurückgegangenen Gründungszahlen führten im Jahr 2008 dazu, dass der Gründungsüberschuss, d. h. der Saldo aus Gründungen und Liquidationen in der Gründungs- und Liquidationsstatistik des IfM Bonn, erstmals seit Mitte der 1970er-Jahre negativ war. Der Gründungsüberschuss hatte in den letzten Jahren bereits stetig abgenommen. 2008 war nun die Zahl der Gründungen um 12.500 geringer als die Zahl der Liquidationen. Angesichts weiterhin rückläufiger Liquidationszahlen und wieder zunehmender Gründungszahlen ergab sich den ersten Schätzungen zufolge im Jahr 2009 jedoch wieder ein positiver Saldo von rund 13.000.

2.4 Wiederanstieg der Unternehmensinsolvenzen

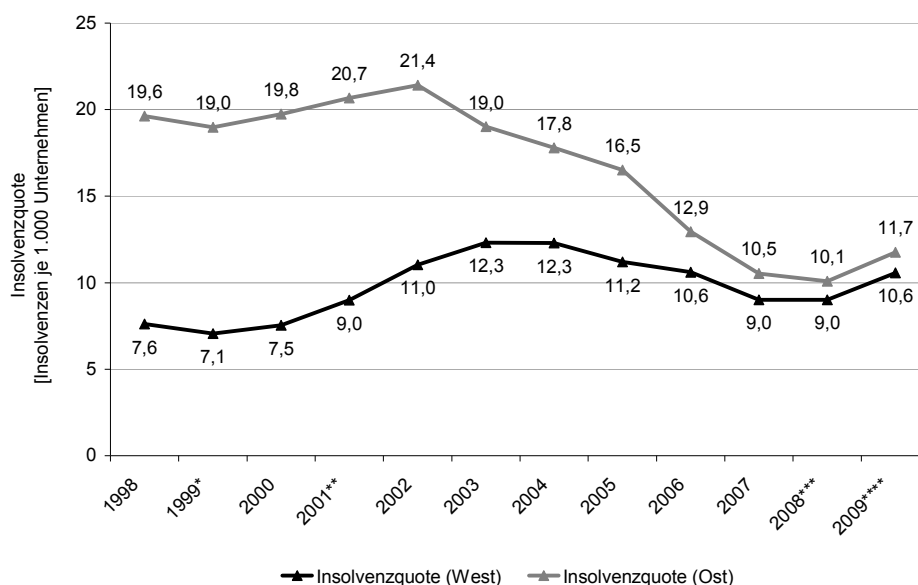
Ähnlich wie die Liquidationen waren auch die Unternehmensinsolvenzen zwischen 2004 und 2008 zurückgegangen. Der Rückgang reflektiert mutmaßlich wiederum vor allem das zurückliegende Konjunkturohoch. Im Jahr 2008 wurde der Abwärtstrend jedoch augenscheinlich gestoppt. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen blieb nach Angaben des Statistischen Bun-

³⁰ Zu den sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen zählen: Vermietung gewerblicher Sachen, Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften, Reisebüros, Reiseveranstalter und Erbringung sonstiger Reservierungsdienstleistungen, Wach- und Sicherheitsdienste sowie Detekteien, Gebäudebetreuung, Garten- und Landschaftsbau und anderweitig nicht genannte Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen für Unternehmen und Privatpersonen, darunter Sekretariats- und Schreibdienste, Copy-Shops, Call-Center usw.

desamtes im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant und stieg leicht um 0,4 % auf insgesamt 29.291.³¹ Ein Jahresvergleich der Insolvenzzahlen von 2007 und 2008 ist jedoch nur eingeschränkt möglich, da ein Teil der Insolvenzfälle in Nordrhein-Westfalen in diesem Zeitraum nicht periodengerecht zugeordnet wurde. In „Deutschland ohne Nordrhein-Westfalen“ sanken die Insolvenzzahlen 2008 gegenüber dem Vorjahr um 4,5 % (Günterberg 2009). In jedem Fall waren im Jahr 2008 noch keine größeren Auswirkungen des Konjunkturerinbruchs auf die Unternehmensinsolvenzen zu verzeichnen. Aufgrund der bis in den Spätsommer 2008 hinein vergleichsweise guten Konjunktur waren die meisten Unternehmen noch so gut aufgestellt, dass der Einbruch der Absatzmärkte sie nicht unmittelbar in ihrer Existenz bedrohte.

Für das Jahr 2009 schätzt Creditreform die Zahl der Unternehmensinsolvenzen jedoch auf knapp 34.300,³² was eine erhebliche Zunahme um 16 % gegenüber 2008 bedeutet. Die im letztjährigen MittelstandsMonitor (Gude et al. 2009) geäußerte Vermutung, die konjunkturelle Abwärtsdynamik werde sich 2009 deutlich sichtbar im Insolvenzgeschehen niederschlagen, hat sich somit bestätigt. Die Wirtschafts- und Finanzkrise machte sich mit geringer zeitlicher Verzögerung in einem Anstieg der unfreiwilligen Marktaustritte infolge von Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit bemerkbar.

Grafik 2.5: Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998–2009



Anzahl der Unternehmen nach Umsatzsteuerstatistik. *1999 neue Insolvenzordnung. **Novellierung des Insolvenzrechts zum 1. Dezember 2001. ***2008 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen. **** 2009 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen und geschätzten Insolvenzzahlen.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Umsatzsteuerstatistik, Fachserie 14, Reihe 8; Insolvenzverfahren, Fachserie 2, Reihe 4.1), Creditreform (Schätzung der Insolvenzen 2009), eigene Berechnungen.

³¹ Die Insolvenzzahlen decken im Gegensatz zu den oben ausgewiesenen Liquidationszahlen die Freien Berufe mit ab.

³² Die amtliche Jahreszahl lag zum Redaktionsschluss am 26.02.2010 noch nicht vor. Von Januar bis November 2009 wurden laut Statistischem Bundesamt (2010) 30.104 Unternehmensinsolvenzen gemeldet. Dies entspricht einem Anstieg von 11,3 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Grafik 2.5 zeigt die Entwicklung der Insolvenzquote (Insolvenzen je 1.000 Unternehmen) für die Jahre 1998 bis 2009. Die relative Insolvenzbetroffenheit war in Ostdeutschland seit 2003 und in Westdeutschland von 2004 bis ins Jahr 2007 rückläufig, in Ostdeutschland dauerte dieser Rückwärtstrend bis zum Jahr 2008 an. Für 2009 deuten die vorläufigen Schätzungen auf einen Anstieg in beiden Landesteilen hin. Die Annäherung der Insolvenzquoten in Ost- und Westdeutschland hat sich – analog zur Entwicklung der Liquidationsquote – fortgesetzt, sodass die Insolvenzquote in Ostdeutschland nur noch wenig oberhalb derjenigen für Westdeutschland liegt.³³

Die Entwicklung der Insolvenzen verläuft somit am aktuellen Rand gegenläufig zur Entwicklung der Liquidationen insgesamt. Dies untermauert die Einschätzung, dass in der Wirtschaftskrise vor allem die unfreiwilligen Unternehmensschließungen zugenommen haben, während die freiwilligen Unternehmensschließungen und Unternehmensübergaben noch weiter zurückgingen, weil die Möglichkeiten zum Wechsel aus der Selbstständigkeit in eine abhängige Beschäftigung aufgrund der verschlechterten Arbeitsmarktlage stärker eingeschränkt waren. Sofern sich die Konjunktur im laufenden Jahr nur langsam erholt und finanzielle Reserven der Unternehmen inzwischen in zunehmendem Maße aufgebraucht sind, steht zu befürchten, dass die Unternehmen vermehrt unter Druck geraten und die Zahl der Insolvenzen auch in 2010 nochmals zunimmt. Finanzielle Engpässe im Unternehmenssektor sind darüber hinaus in dem Fall nicht auszuschließen, dass bei wieder anziehender Konjunktur die Investitionskreditnachfrage der Unternehmen steigt und auf ein restriktives Kreditangebot vonseiten der Banken trifft, deren Eigenkapitalbasis angesichts krisenbedingter Kreditausfälle geschwächt ist (Reize, 2010). Wenn daraufhin für die Abwicklung von Aufträgen notwendige Investitionen unterbleiben müssen, erhöht dies die Insolvenzgefahr der Unternehmen zusätzlich.

2.5 Fazit

Zwischen 2004 und 2008 war die Gründungsaktivität in Deutschland stetig zurückgegangen. Für 2009 zeigen vorläufige Berechnungen erstmals wieder einen Anstieg an. So ist die Zahl der gewerbemeldepflichtigen Existenzgründungen in der Gründungsstatistik des IfM Bonn 2009 um 2,7 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen und die Erfassung des breiteren Gründungsgeschehens im KfW-Gründungsmonitor verzeichnet gar eine Zunahme um 15 %.

Die rückläufige Entwicklung der Gründungszahlen in den vergangenen Boomjahren lässt vermuten, dass der bremsende Effekt der günstigen Arbeitsmarktentwicklung auf die Gründungsneigung stärker war als der positive Effekt der guten Konjunktur, welcher daher rührt, dass eine hohe gesamtwirtschaftliche Nachfrage die Erfolgchancen einer Gründung für sich genommen verbessert. Der sogenannte Push-Effekt der Arbeitslosigkeit beeinflusste das Gründungsgeschehen demnach stärker als der entsprechende Pull-Effekt der Konjunktur. Dies zeigt sich unter umgekehrten konjunkturellen Vorzeichen auch am aktuellen Rand, denn nach dem Einsetzen der Wirtschaftskrise und der Verschlechterung der Arbeitsmarktlage hat die Gründungsaktivität im Jahr 2009 wieder zugenommen. Gründungen mit dem Ziel der Vermeidung einer Arbeitslosigkeit oder als Ausweg aus derselben dürften der trei-

³³ Zu möglichen Gründen des über Jahre stärkeren Rückgangs in Ostdeutschland vgl. Gude et al. (2009).

bende Faktor für diese Entwicklung gewesen sein – die Zahl der Eintritte in die Förderprogramme der Bundesagentur für Arbeit für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit stieg bereits im ersten Halbjahr 2009 merklich an. Der direkte negative Einfluss, der von der schlechten gesamtwirtschaftlichen Nachfrage auf die Gründungsaktivität ausgeht, wurde dadurch offenbar mehr als ausgeglichen.

Sofern dieses Verhaltensmuster fortbesteht, ist angesichts des im laufenden Jahr erwarteten Anstiegs der Arbeitslosenzahlen damit zu rechnen, dass die Zahl der Gründungen auch in 2010 weiter zunimmt. Allerdings dürften Gründungen, die aus dem Motiv mangelnder alternativer Beschäftigungsmöglichkeiten erfolgen (Notgründungen), gegenüber Gründungen, die primär durch eine konkrete Geschäftschance motiviert sind, an Bedeutung gewinnen. Die Impulse für Wachstum, Beschäftigung und strukturellen Wandel, die von einer Zunahme dieser Gründungen ausgehen, sind eher gering zu veranschlagen.

Auf der Seite der Unternehmensschließungen löste der Wirtschaftseinbruch einen beträchtlichen Anstieg der Unternehmensinsolvenzen aus. Hatte sich die Zahl der Insolvenzen 2008 noch auf dem Vorjahresniveau gehalten, so nahm sie im Jahr 2009 erstmals seit 2003 wieder um schätzungsweise 16 % auf 34.300 Fälle zu. Dagegen nahm die Zahl der Liquidationen, die seit dem Jahr 2005 rückläufig ist, auch im Jahr 2009 nochmals ab.

Offenbar gingen freiwillige Unternehmensschließungen und Unternehmensübergaben weiter zurück, da sich aufgrund der verschlechterten Arbeitsmarktlage weniger attraktive Gelegenheiten boten, aus der Selbstständigkeit in eine abhängige Beschäftigung (zurück) zu wechseln. Andererseits führte die Krise zu einem sprunghaften Anstieg der unfreiwilligen Marktaustritte infolge von Überschuldung oder (drohender) Zahlungsunfähigkeit. Sofern sich die Konjunktur im laufenden Jahr nur langsam erholt, dürften weitere Unternehmen, die inzwischen ihre finanziellen Reserven aufgebraucht haben, unter Druck geraten, sodass auch für 2010 nochmals höhere Insolvenzzahlen zu befürchten sind. Finanzielle Engpässe im Unternehmenssektor drohen darüber hinaus, wenn bei wieder anziehender Konjunktur die Investitionskreditnachfrage der Unternehmen steigt und Kreditnachfrage und -angebot daraufhin weiter auseinanderklaffen.

Literatur zu Kapitel 2

- Almus, M., D. Engel und S. Prantl (2002), Die Mannheimer Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH ZEW, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica, Heidelberg, S. 79–102.
- Angele, J. (2007), Gewerbeanzeigen 2006 – Gründungen und Schließungen, Wirtschaft und Statistik, Heft 6, S. 567–576.
- BMWi (2010), Existenzgründungsportal: Teilzeit- und Kleinstgründungen, <http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/entscheidung/gruendungsarten/01267/index.php>, Zugriff 22.01.2010.
- Borger, K. und M. Kiener-Stuck (2010), Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben. Mittelstandsmonitor 2010, Frankfurt am Main, S. 1–38.
- Brenke, K. (2009), Erwerbstätige mit Nebentätigkeiten in Deutschland und in Europa, Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 35/2009, S. 598–607.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (2007), Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 3., ergänzte Auflage, Duncker und Humblot, Berlin.
- Bundesagentur für Arbeit (2010), Arbeitslosigkeit im Zeitverlauf, Datenstand Dezember 2009, http://www.pub.arbeitsagentur.de/hst/services/statistik/aktuell/iiia4/laender_heftd.xls, Zugriff 29.01.2010.
- Clemens, R. und G. Kayser (2001), Existenzgründungsstatistik – Unternehmensgründungsstatistik – Zur Weiterentwicklung der Gründungsstatistik des IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 149, IfM Bonn.
- Engel, D. und F. Steil (1999), Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung 139, Stuttgart.
- Eurostat (2010), Online-Datenbank, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_ifs/data/database, Zugriff 14.01.2010.
- Fechner, D. und B. Kober (2004), Praxis der Unternehmenssanierung, Luchterhand, München.
- Fritsch, M., R. Grotz, U. Brix, M. Niese und A. Otto (2002), Zusammenfassender Vergleich der Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica, Heidelberg, S. 199–214.
- Grupp, H. und H. Legler (2000), Hochtechnologie 2000, Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Gutachten für das bmb+f, Karlsruhe, Hannover.

- Gude, H., B. Günterberg, K. Kohn und G. Metzger (2009), Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Deutsche Wirtschaft in der Rezession – Talfahrt auch im Mittelstand. Mittelstandsmonitor 2009, Frankfurt am Main, S. 39–72.
- Günterberg, B. (2009a), Gründungen- und Liquidationen 2008 in Deutschland, Working Paper 03/09, Institut für Mittelstandsforschung Bonn.
- Günterberg, B. (2009b), Berechnungsmethode der Gründungs- und Liquidationsstatistik des IfM Bonn, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, <http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Berechnungsmethode-der-Gründungsstatistik-IfM-Bonn.pdf>, Zugriff 07.01.2010.
- Harhoff, D. und F. Steil (1997), Die ZEW-Gründungspanels – Konzeptionelle Überlegungen und Analysepotential, in: D. Harhoff (Hrsg.), Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer, Nomos, Baden-Baden, S. 11–28.
- Höwer, D. und G. Metzger (2009), Gründungstätigkeit auf neuem Tiefpunkt, ZEW Gründungsreport 9, Nr. 2, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, S. 1–2.
- IfM Bonn (2010a), Gründungs- und Liquidationsstatistik, <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=612>, Zugriff 07.01.2010.
- IfM Bonn (2010b), Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=562>, Zugriff 16.02.2010.
- Kay, R., E. May-Strobl und F. Maaß (2001), Neue Ergebnisse der Existenzgründungsforschung, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 89 NF; Wiesbaden.
- Kohn, K., M. Niefert und K. Ullrich (2010), Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben. Mittelstandsmonitor 2010, Frankfurt am Main, S. 71–107.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007), KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008), Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship 56, S. 253–271.
- Kohn, K. und H. Spengler (2009), KfW-Gründungsmonitor 2009. Abwärtsdynamik im Gründungsgeschehen gebremst – weiterhin wenige innovative Projekte, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Leiner, R. (2002), Die Gewerbeanzeigenstatistik, in: M. Fritsch und R. Grotz (Hrsg.), Das Gründungsgeschehen in Deutschland – Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Physica, Heidelberg, S. 103–127.

- Nerlinger, E. (1998), Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, Schriftenreihe des ZEW 27, Baden-Baden.
- Nerlinger, E. und G. Berger (1995), Technologieorientierte Industrien und Unternehmen: Alternative Definitionen, ZEW-Discussion Paper 95-20, Mannheim.
- Reize, F. (2010), Gibt es eine Kreditklemme im Mittelstand?, KfW-Research Standpunkt Nr. 2, KfW Bankengruppe.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2009), Jahresgutachten 2009/10: Die Zukunft nicht aufs Spiel setzen, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (div. Jg.), Unternehmen und Arbeitsstätten - Gewerbeanzeigen, Fachserie 2, Reihe 5, diverse Jahrgänge, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2010), Pressemitteilung Nr. 047 vom 10.02.2010: 6,9 % mehr Unternehmensinsolvenzen im November 2009,
http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Presse/pm/2010/02/PD10__047__52411,templateId=renderPrint.psml, Zugriff am 16.02.2010.
- ZDWA (2006), Binnenwanderung von Ost- nach Westdeutschland nach Alter, Rostocker Zentrum für Demografischen Wandel,
http://www.zdwa.de/zdwa/artikel/diagramme/20060215_83438462_diagW3DnavidW2673.php, Zugriff 20.01.2010.

Anhang

Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen

Für die Analyse des Gründungs- und Liquidationsgeschehens werden drei Datenquellen genutzt, die sich nach der Erhebungsgrundlage und Definition des Gründungsbegriffs und damit nach Art und Umfang des erfassten Gründungsgeschehens unterscheiden (s. Tabelle 2.3).

Das Mannheimer Unternehmenspanel (MUP, identisch mit dem ehemaligen „ZEW-Gründungspanel“) basiert auf den halbjährlich bereitgestellten Unternehmensdaten von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei. Die statistische Grundeinheit der Creditreform-Daten und damit auch des Mannheimer Unternehmenspanels ist das rechtlich selbstständige Unternehmen. Als Gründung gilt die sogenannte originäre Unternehmensgründung, d. h. der erstmalige Einsatz betrieblicher Faktorkombinationen; derivative Gründungsereignisse, wie z. B. Übernahmen, Rechtsformwechsel oder Änderungen in der Eigentümerstruktur bestehender Unternehmen, fallen nicht unter den Gründungsbegriff. Die Registrierung von Unternehmensgründungen durch Creditreform erfolgt sowohl anfrageunabhängig aus amtlichen Informationsquellen (z. B. Handelsregister, Vereinsregister, Grundbuch) und allgemeinen unternehmerischen Informationsquellen (z. B. Tagespresse, Bilanzen und Geschäftsberichte), als auch anfrageabhängig aufgrund von Recherchen, die durch Anfragen zu einzelnen Unternehmen durch Creditreform-Kunden oder aus Gründen der Marktforschung ausgelöst werden. Diese Art der Registrierung führt zu einer Erfassung hauptsächlich von „wirtschaftsaktiven“ Unternehmen, während Unternehmen mit geringer wirtschaftlicher Aktivität – Kleinstunternehmen und somit insbesondere im Nebenerwerb betriebene Unternehmen – unterrepräsentiert sind. Ebenfalls unterrepräsentiert sind die Unternehmen von Freiberuflern und landwirtschaftliche Betriebe, die i. d. R. keiner Pflicht zur Eintragung ins Handelsregister unterliegen.³⁴

Viele Unternehmensgründungen werden von Creditreform nicht im Gründungsjahr, sondern erst im Laufe der darauf folgenden Jahre erfasst. Um die daraus resultierende Untererfassung des Gründungsaufkommens am aktuellen Rand zu korrigieren, verwendet das ZEW ein Hochrechnungsverfahren, im Zuge dessen abgeschätzt wird, wie viele der im Berichtszeitraum bereits existierenden, aber noch nicht im Datenbestand enthaltenen Unternehmensgründungen Creditreform in den nächsten Jahren erfassen wird.³⁵ Die Verwendung von Durchschnittswerten für die Hochrechnung und die Zugrundelegung der jeweils aktuellen

³⁴ Für eine ausführliche Beschreibung des ZEW-Gründungspanels und Creditreform-Unternehmensdaten siehe Almus et al. (2002).

³⁵ Bei der Hochrechnung werden die Beobachtungen des Gründungsjahres, welches zum Zeitpunkt der letzten Datenübermittlung als annähernd vollständig erfasst anzusehen ist, als Referenz für das Erfassungsverhalten von Creditreform zugrunde gelegt. Analysen für vergangene Gründungsjahre zeigen, dass Creditreform durchschnittlich nach knapp 1,5 Jahren 75 % der Unternehmensgründungen eines bestimmten Gründungsmonats erfasst hat. Nach 38 Monaten steigt der Erfassungsgrad auf etwa 90 % an; 95 % der Unternehmen sind nach 50 Monaten in der Datenbank enthalten. Der aktuelle Rand, d. h. der Hochrechnungszeitraum, wurde auf dieser Grundlage auf fünf Jahre eingegrenzt. Die Abschätzung der Anzahl der Unternehmensgründungen erfolgt auf Basis der Informationen über die mittlere Erfassungsgeschwindigkeit.

Daten führen zu einer ständigen Aktualisierung der Zeitreihe. Damit können sich Datenwerte für spezifische Gründungsjahre im Zeitablauf geringfügig ändern.³⁶

Die Gründungsstatistik des IfM Bonn beruht auf der Gewerbeanzeigenstatistik der Statistischen Ämter der Länder und des Bundes. Erfassungseinheit der Gewerbeanzeigenstatistik ist die Gewerbeanzeige. Dahinter verbergen sich im Fall von Personengesellschaften Personen bzw. Gründer, da für jeden geschäftsführenden Gesellschafter Anzeigepflicht besteht; bei juristischen Personen (z. B. Kapitalgesellschaften) ist der Betrieb der Merkmalsträger. Die Gewerbeanzeigenstatistik resultiert aus der Meldepflicht nach §§ 14, 15 und 55c der Gewerbeordnung (GewO). Nicht der Gewerbeordnung unterliegen – und sind daher auch nicht in die Statistik einbezogen – die Freien Berufe, Betriebe der Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, Garten- und Weinbau, Bergbau) sowie Versicherungen. Sobald aber Tätigkeiten in diesen Bereichen in Verbindung mit einer Gewerbetätigkeit ausgeübt werden, kommen die allgemeinen Bestimmungen der GewO zur Anwendung.³⁷ Potenzielle Übererfassungen resultieren in der Gewerbeanzeigenstatistik aus Scheingründungen, also Anmeldungen von Gewerben, die gar nicht aktiv werden oder die nur zum Zweck der Erlangung günstiger Einkaufskonditionen („Metroschein“) erfolgen,³⁸ sowie aufgrund von Mehrfachnennungen.³⁹

Im Rahmen seiner Gründungsstatistik bestimmt das IfM Bonn aus dem Datenmaterial der Gewerbeanzeigenstatistik vierteljährlich die Zahl der Existenzgründungen und weist jeweils im Frühjahr Jahreszahlen für das vergangene Jahr aus. Der genannten Übererfassungsproblematik in der Gewerbeanzeigenstatistik begegnet das IfM dabei mittels verschiedener Korrekturverfahren. Als Existenzgründung gelten für das IfM Bonn die sogenannte selbstständig originäre Unternehmensgründung, d. h. die Schaffung einer selbstständigen neuen Wirtschaftseinheit, sowie die Übernahme eines bestehenden Unternehmens. Berücksichtigt werden Unternehmensgründungen in Form von Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen (also keine Zweigniederlassungen oder unselbstständige Zweigstellen), „echte“ Gründungen von Kleingewerbetreibenden sowie Übernahmen von Unternehmen durch Erbfolge, Kauf oder Pacht.⁴⁰ Bei den Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen, die entweder ins Handelsregister eingetragen sind oder eine Handwerkskarte besitzen oder mindestens einen Arbeitnehmer beschäftigen, handelt es sich um Betriebsgründungen im engeren Sinn. Darüber hinaus erfasst die Gründungsstatistik des IfM Bonn auch die Kleingewerbegründungen,

³⁶ Da die Erfassung eines Unternehmens durch Creditreform in manchen Fällen auch länger als fünf Jahre in Anspruch nehmen kann, bezieht der Aktualisierungsprozess auch ältere Jahrgänge ein, die nicht im Hochrechnungszeitraum liegen.

³⁷ Für eine ausführliche Darstellung der Gewerbeanzeigenstatistik vgl. Statistisches Bundesamt (2008) und Angele (2007).

³⁸ Die Scheingründungsproblematik besitzt verschiedenen Studien zufolge ein erhebliches Ausmaß. So ist davon auszugehen, dass es sich bei gut 10 bis 20 % der Gewerbeanzeigen um Scheingründungen handelt; vgl. Brüderl et al. (2007), Harhoff und Steil (1997) und Leiner (2002).

³⁹ Eine neue Gewerbeanmeldung ist bei jeder Änderung bzw. Erweiterung des Geschäftsgegenstandes vorgeschrieben, wobei alle geschäftsführenden Gesellschafter einer Personengesellschaft der Meldepflicht unterliegen. Das Problem der Mehrfachnennungen aufgrund von Anzeigen mehrerer Gesellschafter wird seitens der Statistischen Landesämter abgemildert, indem sie soweit wie möglich die Meldungen zu einer Gewerbeanzeige zusammenfassen. Im Jahr 2007 lag die Zahl der Gewerbetreibenden, die eine Gewerbeanmeldung abgegeben haben, um gut 94.000 über der Zahl der ausgewiesenen Gewerbeanmeldungen (Statistisches Bundesamt, 2008).

⁴⁰ Vgl. Günterberg (2009b) und Clemens und Kayser (2001).

Tabelle 2.3: Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Schließungen

	Mannheimer Unternehmenspanel	Gründungs- und Liquidationsstatistik des IfM Bonn	KfW-Gründungsmonitor
Datenbasis	Unternehmensdatenbestand der Auskunftei Creditreform, Rohdatenaufbereitung und Hochrechnung der Gründungszahlen am aktuellen Rand durch ZEW	Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes, Berechnung der Existenzgründungen und Liquidationen durch IfM Bonn	jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung im Auftrag der KfW, Hochrechnung der Gründungszahlen durch KfW
Erfassungseinheit bzw. Merkmalsträger	originäre Unternehmensgründung	Gewerbeanzeige (bei Personengesellschaften: Zusammenfassung der Gewerbeanmeldungen geschäftsführende(r) Gesellschafter; bei juristischen Personen: Betrieb)	Gründerperson
Gründungszeitpunkt	meist Aufnahme der Geschäftstätigkeit	Zeitpunkt der Gewerbeanmeldung	vom Gründer wahrgenommener Gründungszeitpunkt
Nicht oder untererfasste Gründungen	Kleingewerbetreibende, landwirtschaftliche Betriebe und Freiberufler sind untererfasst.	Gründungen ohne Anzeigepflicht nach Gewerbeordnung (Urproduktion, Freie Berufe, Versicherungen) sind nicht erfasst.	nicht deutschsprachige Gründer, Gründer ohne Festnetztelefonanschluss sind nicht erfasst.
Übererfassung von Gründungen	Mehrfacherfassungen von Gründungen werden im Rahmen der Datenaufbereitung eliminiert.	Übererfassungen durch Mehrfachmeldungen und Scheingründungen werden durch Korrekturen beseitigt	keine systematische Übererfassung bekannt
Unternehmensschließung	Insolvenz	Liquidation	Beendigung der begonnenen Selbstständigkeit, nur in einzelnen Wellen erhoben
Zeitpunkt der Schließung	Zeitpunkt des Insolvenzantrages	Zeitpunkt der Gewerbeabmeldung	Zeitpunkt der Beendigung der selbstständigen Tätigkeit
Nicht oder untererfasste Schließungen	Untererfassung freiwilliger Marktaustritte	Untererfassung aufgrund schlechter „Abmeldemoral“	Nichterfassung von Schließungen von Bestandsunternehmen
Übererfassung von Schließungen	keine systematische Übererfassung bekannt	Übererfassung durch Abmeldung von Scheingründungen, durch Korrekturen beseitigt.	keine systematische Übererfassung bekannt
erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Berlin-West) ab 1990	ab 1996 flächendeckend (davor für einzelne Bundesländer)	ab 2000
Regionale und sektorale Differenzierung	Standort (Postleitzahl) und Branche (5-Steller)	Gemeinden und Branche (2-Steller WZ 2003)	Gemeinden und Branche (ab 2003 3-Steller WZ 2003)
Gründungen / Gründer 2008 / 2009	206.000 / -	399.000 / 410.000	330.000 / 411.000 im Vollerwerb und 465.000 / 507.000 im Nebenerwerb
Schließungen 2008 / 2009	28.000 / -	412.000 / 397.000	---

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

wobei die Zahl der vom Statistischen Bundesamt ausgewiesenen Gründungen von Kleinunternehmen – Gründungen ohne Eintrag in Handelsregister bzw. Handwerksrolle und ohne Mitarbeiter – um die geschätzte Zahl der Scheingründungen gekürzt wird.⁴¹ Darüber hinaus zählen Nebenerwerbsgründungen in der Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt, was ebenfalls möglichen Übererfassungen vorbeugt.

Anders als das Mannheimer Unternehmenspanel oder die Gründungsstatistik des IfM Bonn, die entsprechend den Deckungsbereichen der ihnen zu Grunde liegenden Datenquellen und den spezifischen Abgrenzungen des Gründungsbegriffs Vollerhebungen darstellen, handelt es sich beim KfW-Gründungsmonitor um eine repräsentative Bevölkerungsstichprobe von jährlich ca. 50.000 (bis einschließlich Umfragewelle 2007: 40.000) zufällig ausgewählten in Deutschland ansässigen Personen. In der computerunterstützten telefonischen (CATI) Erhebung des KfW-Gründungsmonitors werden Existenzgründer mit einer Eingangsfrage identifiziert, die darauf abzielt, ob die Person innerhalb der letzten 12 Monate eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen hat. Im weiteren Verlauf wird Gründern ein ausführliches Frageprogramm (mit derzeit ca. 50 Fragen) zu ihrer Person und ihrem Gründungsprojekt vorgelegt. Im Gegensatz zu anderen Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Deutschland zeichnet sich der KfW-Gründungsmonitor durch einen breiteren Gründungsbegriff (gewerbliche und freiberufliche Gründungen, Neugründungen, Übernahmen und Beteiligungen, Gründungen im Voll- und im Nebenerwerb) und einen großen Informationsumfang zur Person des Gründers und zu seinem Gründungsvorhaben aus. Außerdem ermöglicht das Erhebungsdesign, das sowohl Gründer als auch Nichtgründer erfasst, Vergleiche zwischen diesen beiden Bevölkerungsgruppen hinsichtlich einer breiten Palette von Persönlichkeitsmerkmalen.

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

⁴¹ Bis zur Änderung der Gewerbeanzeigenstatistik im Jahr 2003 hat das IfM Bonn den Anteil der „unechten“ Kleingewerbegründungen an den „sonstigen Neuerrichtungen“ (Kleingewerbegründungen und Nebenerwerbsgründungen) auf 15 % sowie den Anteil der Nebenerwerbsgründungen auf 20 % der nach Abzug der unechten Kleingewerbegründungen verbleibenden sonstigen Neuerrichtungen geschätzt. Um diese Werte wurden dann die Meldezahlen bereinigt. Da seit 2003 die Nebenerwerbsgründungen explizit von den Gewerbetreibenden angegeben werden, entfällt deren Schätzung. Da nun ein Großteil der Scheingründungen als Nebenerwerbsgründung angemeldet werden dürfte, ist der Anteil der unechten Kleingewerbegründungen inzwischen niedriger anzusetzen; so dass eine entsprechende Bereinigung um derzeit 10 % stattfindet. Die Anzahl der gründungsrelevanten Übernahmen wurde bis 2002 ebenfalls geschätzt und kann seit 2003 explizit der Gewerbeanzeigenstatistik entnommen werden.

dingsmonitors auf die in Deutschland ansässige deutschsprachige Bevölkerung mit Telefonfestnetzanschluss.⁴²

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

Unterschiede gibt es auch hinsichtlich der Erfassung von Unternehmensschließungen bzw. Liquidationen und Insolvenzen. Während im KfW-Gründungsmonitor bisher nur unregelmäßig Angaben zur Beendigung begonnener Selbstständigkeiten erfasst wurden,⁴³ lassen sich die Daten des ZEW und des IfM Bonn zur Beobachtung des Liquidations- und Insolvenzgeschehens heranziehen.

Seitens des IfM Bonn werden Liquidationen aus den Gewerbeabmeldungen der Gewerbeanzeigenstatistik ermittelt. Dabei werden sämtliche Abmeldungen berücksichtigt, die zu einer Aufgabe eines Unternehmens führen, also Unternehmensliquidationen in Form von Betriebsaufgaben von Hauptniederlassungen und die meisten Stilllegungen von Kleingewerbetreibenden, sowie Übergaben eines Unternehmens durch Vererbung, Verkauf oder Verpachtung.⁴⁴ Die Freien Berufe sind wiederum nicht berücksichtigt, da sie nicht gewerbemeldetpflichtig sind. In der Gewerbeanzeigenstatistik liegt aufgrund der schwachen Meldemoral von Betrieben bzw. Personen nach Aufgabe der gewerblichen Tätigkeit⁴⁵ zunächst eine Untererfassung vor. Andererseits kommt es zu einer Übererfassung der Liquidationen durch die Abmeldung von Scheingründungen, die jedoch geringer ausfallen dürfte als die Untererfassung. Das IfM Bonn begegnet der Erfassungsproblematik mit Korrekturverfahren analog zu jenen bei den Gründungen. Eine Zusammenführung bzw. Verknüpfung der Gewerbe- und Gewerbeabmeldungen auf Individual- bzw. Betriebsebene wäre aufgrund fehlender Identifikationsschlüssel bislang nur über aufwendige Textabgleiche möglich, die jedoch von den Statistischen Ämtern nicht praktiziert werden.

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

⁴² Vgl. Kohn und Spengler (2009).

⁴³ Prinzipiell ist die Erfassung von Unternehmensschließungen mit dem KfW-Gründungsmonitor möglich. Fragen zur Unternehmensaufgabe gehörten bislang allerdings nicht zum ständigen Befragungsprogramm; diesbezügliche Fragen wurden nur in den Jahren 2003, und 2006 bis 2008 gestellt; vgl. Kohn und Spengler (2007, 2009).

⁴⁴ Vgl. Günterberg (2009b).

⁴⁵ Angesichts dieses Problems gehen die Gewerbeämter immer mehr dazu über, Abmeldungen "von Amts wegen" vorzunehmen, insbesondere seit die Finanzbehörden gehalten sind, bei Erlöschen der Steuernummer das Gewerbeamt zu informieren; vgl. Angele (2007) und Leiner (2002).

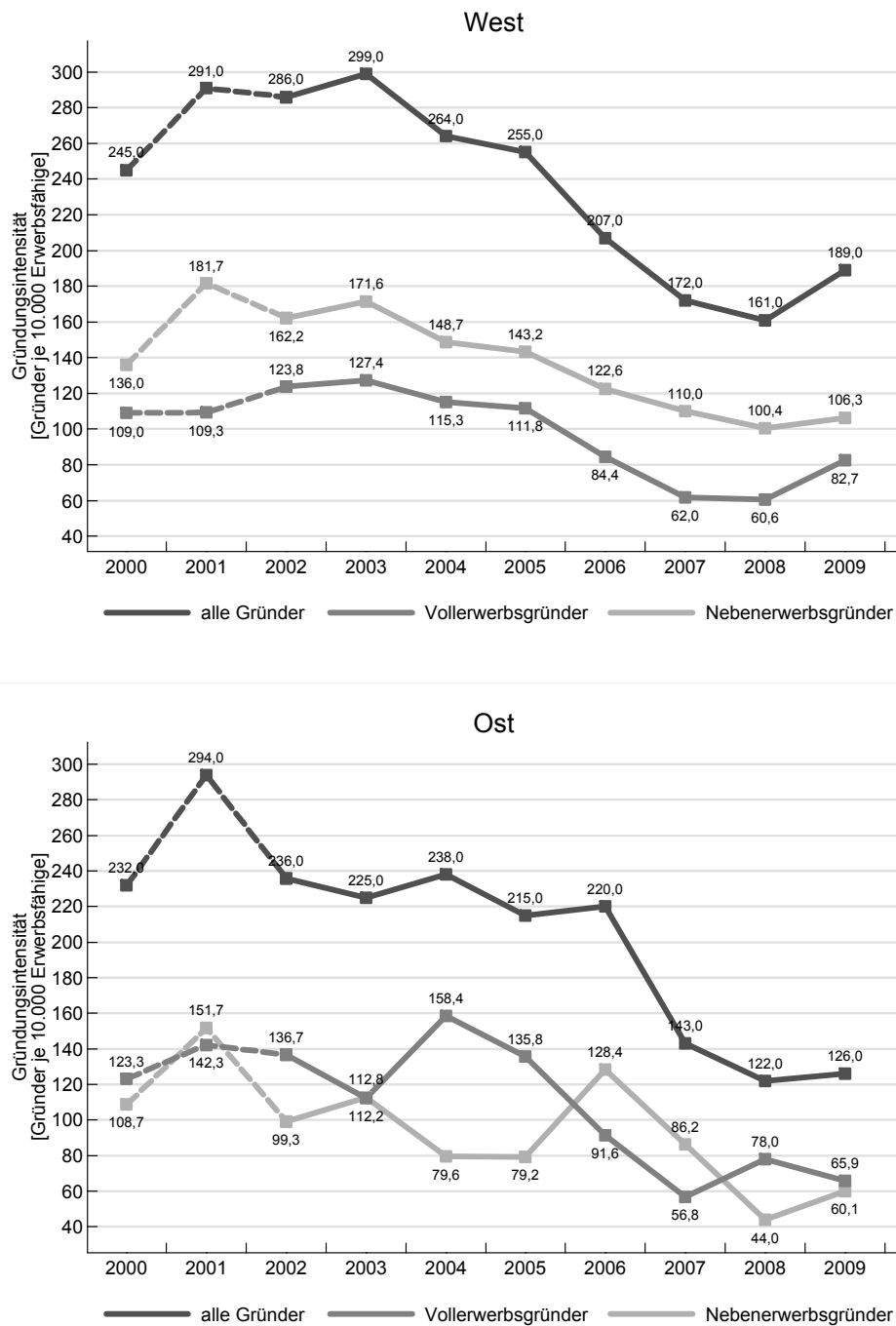
rung.⁴⁶ In Bezug auf das Schließungsgeschehen beschränken sich die Analysen mit dem Mannheimer Unternehmenspanel deshalb auf Insolvenzen.

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

⁴⁶ Vgl. Almus et al. (2002).

Grafiken und Tabellen

Grafik 2.6: Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000–2009, West-Ost-Vergleich



Quelle: KfW-Gründungsmonitor⁴⁷, Statistisches Bundesamt (Erwerbsfähigkeitszahlen Datenbank „GENESIS Online“), eigene Berechnungen.

⁴⁷ Zur eingeschränkten Vergleichbarkeit der Gründungsintensitäten der Jahre 2000 und 2001 vgl. die Anmerkungen in Fußnote 13.

Tabelle 2.4: Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit: jährliche Programm-Zugänge 2000–2009

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^{a)}
West										
Überbrückungsgeld ^{b)}	58.860	61.676	86.239	115.348	137.042	119.985	83.605			
Existenzgründungszuschuss (IcH-AG) ^{c)}			66.064	112.091		57.250	26.949			
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit) ^{d)}						11.243	20.064	17.417	12.243	9.951
Gründungszuschuss ^{e)}							25.326	96.428	91.282	106.862
Insgesamt	58.860	61.676	86.239	181.412	249.133	188.478	155.944	113.845	103.525	116.813
Ost										
Überbrückungsgeld ^{b)}	33.736	34.250	38.646	43.348	46.137	36.903	24.661			
Existenzgründungszuschuss (IcH-AG) ^{c)}			29.134	56.085		33.770	15.863			
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit) ^{d)}						5.983	13.574	14.760	12.551	9.663
Gründungszuschuss ^{e)}							8.239	29.495	28.043	30.262
Insgesamt	33.736	34.250	38.646	72.482	102.222	76.656	62.337	44.255	40.594	39.925
Gesamt										
Überbrückungsgeld ^{b)}	92.596	95.926	124.885	158.696	183.179	156.888	108.266			
Existenzgründungszuschuss (IcH-AG) ^{c)}			95.198	168.176		91.020	42.812			
Einstiegsgeld (Selbstständigkeit) ^{d)}						17.226	33.638	32.177	24.794	19.611
Gründungszuschuss ^{e)}							33.565	125.923	119.325	137.124
Insgesamt	92.596	95.926	124.885	253.894	351.355	265.134	218.281	158.100	144.119	156.735

^{a)} Hochrechnung am aktuellen Rand. Basis Januar 2010.

^{b)} Zugänge bis November 2006.

^{c)} Zugänge von Januar 2003 bis Juli 2006.

^{d)} Zugänge ab Januar 2005.

^{e)} Zugänge ab August 2006.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit (www.pub.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/detail/f.html, Stand Januar 2010), eigene Berechnungen.

Tabelle 2.5: Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes

Nummer	Branchenbezeichnung
Spitzentechnik	
2330	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
2420	Herstellung von Schädlingsbekämpfungsmitteln und Pflanzenschutzmitteln
2441	Herstellung von pharmazeutischen Grundstoffen
2461	Herstellung von pyrotechnischen Erzeugnissen
2911	Herstellung von Verbrennungsmotoren u. Turbinen (außer für Luft- u. Straßenfahrzeuge)
2960	Herstellung von Waffen und Munition
3002	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
3162	Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen a. n. g.
3210	Herstellung von elektronischen Bauelementen
3220	Herstellung von nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen
3320	Herstellung von Mess-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumenten und Vorrichtungen
3330	Herstellung von industriellen Prozesssteueranlagen
3530	Luft- und Raumfahrzeugbau
Hochwertige Technik	
2233	Vervielfältigung von bespielten Datenträgern
2411	Herstellung von Industriegasen
2412	Herstellung von Farbstoffen und Pigmenten
2413/2414	Herstellung von sonstigen anorganischen Grundstoffen und Chemikalien
2417	Herstellung von synthetischem Kautschuk in Primärformen
2430	Herstellung von Anstrichmitteln, Druckfarben und Kitten
2442	Herstellung von pharmazeutischen Spezialitäten u. sonst. pharmazeut. Erzeugnissen
2462	Herstellung von Klebstoffen u. Gelatine
2463	Herstellung von ätherischen Ölen
2464	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen
2466	Herstellung von chemischen Erzeugnissen a. n. g.
2912	Herstellung von Pumpen und Kompressoren
2913	Herstellung von Armaturen
2914	Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen
2931	Herstellung von Ackerschleppern
2932	Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
2940	Herstellung von Werkzeugmaschinen
2952	Herstellung von Bergwerks- und Baustoffen
2953	Herstellung von Maschinen für das Ernährungsgewerbe und die Tabakverarbeitung
2954	Herstellung von Maschinen für das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe
2955	Herstellung von Maschinen für das Papiergewerbe
2956	Herstellung von Maschinen für bestimmte Wirtschaftszweige a. n. g.
3001	Herstellung von Büromaschinen
3110	Herstellung von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren
3140	Herstellung von Akkumulatoren und Batterien
3150	Herstellung von elektrischen Lampen und Leuchten
3230	Herstellung von Rundfunk- u. Fernsehgeräten sowie phono- u. videotecnischen Geräten
3310	Herstellung von medizinischen Geräten und orthopädischen Vorrichtungen
3340	Herstellung von optischen und fotografischen Geräten
3410	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
3430	Herstellung von Teilen u. Zubehör für Kraftwagen u. Kraftwagenmotoren
3520	Schienefahrzeugbau

Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 1993) des Statistischen Bundesamtes.
Abkürzung: **a**(nderweitig) **n**(icht) **g**(enannt).

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

Tabelle 2.6: Technologieintensive Dienstleistungssektoren

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

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

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

3 Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen

Karsten Kohn

KfW Bankengruppe

Michaela Niefert

ZEW Mannheim

Katrin Ullrich

KfW Bankengruppe

3.1 Einleitung

Die Dynamik des Gründungsgeschehens wurde in den letzten Jahren maßgeblich durch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beeinflusst. Hierzu trugen neben der konjunkturellen Entwicklung verschiedene Änderungen im Förderinstrumentarium, mit dem die Bundesagentur für Arbeit (BA) Arbeitslose beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt, bei. Die Zunahme BA-geförderter Gründungen nach Einführung des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“) im Jahr 2003 und ihr Rückgang infolge einer restriktiveren Förderpolitik ab dem Jahr 2005 spiegeln sich unmittelbar in der Entwicklung der Gesamtgründungszahlen wider. Für das Krisenjahr 2009 ist erstmals seit Jahren wieder ein Anstieg der Gründungszahlen zu verzeichnen und auch die Zugänge in die BA-Förderprogramme für Gründungen aus der Selbstständigkeit haben 2009 wieder zugenommen; vgl. Kapitel 2 des vorliegenden MittelstandsMonitors (Günterberg et al., 2010). Angesichts der Erwartung, dass die Arbeitslosigkeit im Jahr 2010 weiter steigen wird, ist auch im laufenden Jahr mit einer zunehmenden Zahl von Gründungen durch Arbeitslose und einer weiter wachsenden Bedeutung dieses Gründungssegments an den Gründungen insgesamt zu rechnen.

Um die Entwicklung und Struktur des Gründungsgeschehens einschätzen zu können, sind somit Kenntnisse über die Bestimmungsgründe für und die Charakteristika von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit unabdingbar. Der MittelstandsMonitor hat sich bereits in seiner Ausgabe 2006 (Niefert et al., 2006) ausführlich mit Gründungen aus der Arbeitslosigkeit beschäftigt und seitdem immer wieder deren Bedeutung für die Entwicklung des Gründungsgeschehens hervorgehoben. Inzwischen sind die damaligen Förderinstrumente Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss in den neuen Gründungszuschuss überführt worden, womit substantielle Änderungen der Fördervoraussetzungen einhergingen. In der Literatur beschäftigen sich mehrere Studien mit den Charakteristika von Gründungen und Gründerpersonen, die mit dem Überbrückungsgeld oder dem Existenzgründungszuschuss gefördert wurden (z. B. Hinz und Jungbauer-Gans, 1999; Pfeiffer und Reize, 2000a, b; Caliendo und Kritikos, 2007; Sandner et al., 2008; Caliendo et al., 2009). Vergleichbare Untersuchungen zu den heutigen Förderinstrumenten Gründungszuschuss und Einstiegsgeld liegen jedoch noch nicht vor.

Die vorliegende Untersuchung zu den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, welche die Befragungsdaten des KfW-Gründungsmonitors (Kohn und Spengler, 2009) verwendet, bezieht auch die aktuellen Förderinstrumente mit ein. Zudem erfasst sie neben den BA-geförderten

Gründungen auch Gründungen vormals arbeitsloser Personen, die keine BA-Förderung erhalten haben, und ermöglicht dadurch einen erweiterten Blickwinkel auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. So lassen die Daten den Schluss zu, dass ein erheblicher Teil der Gründungen vormals arbeitsloser Personen nicht auf eine BA-Förderung zur Gründungsfinanzierung zurückgreift. Umgekehrt gibt ein bedeutender Teil der BA-Zuschussempfänger an, vor der Gründung nicht arbeitslos gewesen zu sein. Dies ist insofern bemerkenswert, als die BA-Förderung nur arbeitslos gemeldeten Personen zugänglich ist. Die vorliegende Untersuchung geht diesem Ergebnis auf den Grund und stellt BA-geförderte Gründungen den Gründungen von Personen gegenüber, die vor der Gründung nach eigenen Angaben arbeitslos waren. Beide Gruppen von Gründern lassen sich zudem mit der Gesamtheit aller Gründer sowie mit (arbeitslosen und nicht arbeitslosen) Nichtgründern vergleichen.

Um ein umfassendes Bild der Struktur und der Qualität von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu zeichnen, ist die nachfolgende Analyse wie folgt strukturiert: Zunächst stellen die Abschnitte 3.2 bis 3.4 Kennzahlen zur zeitlichen Entwicklung des Gründungsgeschehens aus der Arbeitslosigkeit und zum Ausmaß der BA-Gründungsförderung dar. Anschließend werden Gründer aus der Arbeitslosigkeit hinsichtlich soziodemografischer Charakteristika mit anderen Gründern und mit arbeitslosen Nichtgründern verglichen (Abschnitt 3.5) und der Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die individuelle Gründungsentscheidung mittels multivariater Analysen untersucht (Abschnitt 3.6). Schließlich geht Abschnitt 3.7 der Frage nach, inwieweit sich die Projektmerkmale der Gründungen vormals Arbeitsloser von anderen Gründungen unterscheiden. Besondere Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang dem Gründungsüberleben als Erfolgsmaß zu, das wiederum mittels multivariater Verfahren untersucht wird (Abschnitt 3.8). Das Fazit in Abschnitt 3.9 fasst die wichtigsten Ergebnisse der Studie zusammen.

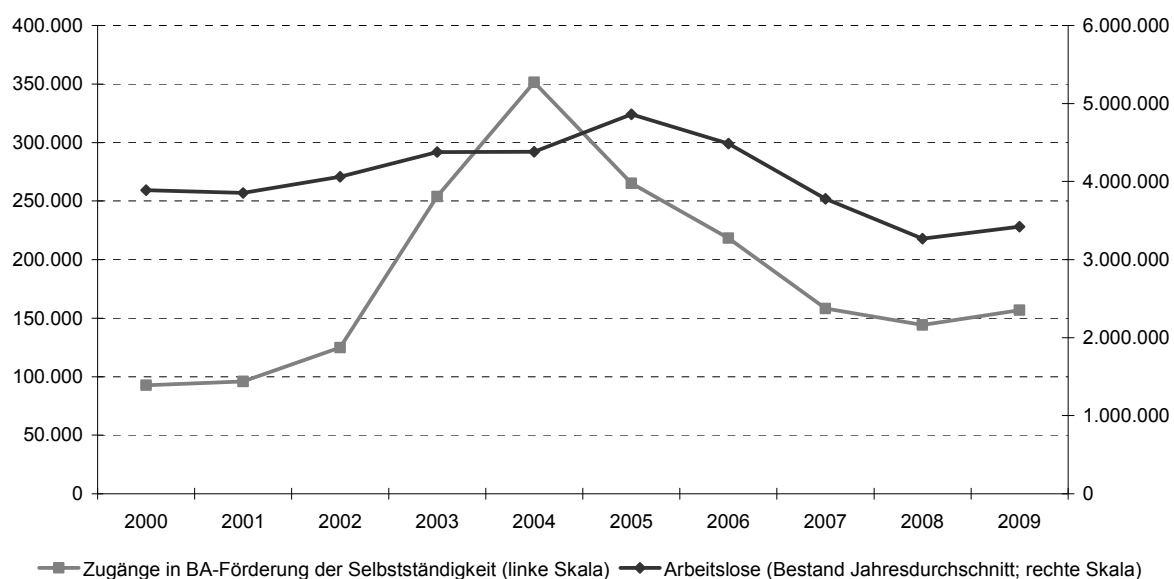
3.2 Entwicklung BA-geförderter Selbstständigkeit im Zeitverlauf

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit werden sowohl von der Lage am Arbeitsmarkt als auch von den institutionellen Rahmenbedingungen bestimmt (für einen Überblick zu den Förderinstrumenten siehe Tabelle 3.4 im Anhang). So hat die Verbesserung der Förderkonditionen im Rahmen des Überbrückungsgeldes schon Mitte der 1990er-Jahre zu einer Steigerung der Gründungsaktivität Arbeitsloser geführt (Pfeiffer, 1999).¹ Grafik 3.1 stellt die Zugänge in die BA-Förderung der Selbstständigkeit der Zahl der Arbeitslosen im Zeitraum 2000 bis 2009 gegenüber. Grundsätzlich weisen die Verläufe beider Größen deutliche Parallelen auf. Nach Einführung des Existenzgründungszuschusses kam es in den Jahren 2003 und 2004 jedoch

¹ Nicht nur die direkte Förderung der Selbstständigkeit hat einen Einfluss, sondern auch sonstige arbeitsmarktpolitische Instrumente. So haben Köllinger und Minniti (2008) in einem internationalen Vergleich festgestellt, dass höhere Lohnersatzleistungen für Arbeitslose mit geringeren Gründungsquoten einhergehen, da diese den Anreiz für die Suche sowohl nach abhängigen als auch nach selbstständigen Beschäftigungen verringern.

zu einem drastischen Anstieg der geförderten Selbstständigkeit aus Arbeitslosigkeit bei nur moderat zunehmenden Arbeitslosenzahlen. Nach der Beschränkung des Zugangs zu Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss auf die Empfänger von Arbeitslosengeld I (Alg I) im Jahr 2005 gingen die Eintritte in die BA-Förderprogramme wieder deutlich zurück, während die Arbeitslosigkeit noch einmal zugenommen hat. In den folgenden Jahren gleicht sich die Entwicklung der beiden Größen wieder einander an. Sowohl die Zahl der Arbeitslosen als auch die Zugänge in die Förderprogramme nahmen ab. Bei den BA-geförderten Selbstständigen fiel der Rückgang in den Jahren 2006 und 2007 etwas stärker aus, was mit der Verschärfung der Zugangsbedingungen zur Förderung, die mit der Zusammenlegung von Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld zum neuen Instrument Gründungszuschuss im Jahr 2006 einherging, zusammenhängen könnte. Dieser institutionelle Effekt hat im Jahr 2008, in dem die Zugänge zur BA-Förderung nur noch geringfügig abgenommen haben, offenbar keine Auswirkungen mehr gehabt. Schließlich führte die Wirtschaftskrise 2009 wieder zu steigenden Arbeitslosenzahlen und auch zu mehr Eintritten in die BA-Förderprogramme.

Grafik 3.1: Zugänge in BA-Förderung der Selbstständigkeit und Arbeitslose, 2000–2009



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Stand Januar 2010, eigene Darstellung.

Insgesamt verdeutlicht Grafik 3.1, dass die institutionellen Änderungen im Instrumentarium der BA zur Förderung von Gründungen aus der Selbstständigkeit zu erheblichen Schwankungen bei den Programmszugängen geführt haben. Für den Zeitraum von Januar 2003 bis Januar 2005 wurde mit dem Existenzgründungszuschuss ein Förderinstrument geschaffen, das speziell für Langzeitarbeitslose und Arbeitslose mit eher geringem Lohnersatzanspruch attraktiv war. Dies waren zum Zeitpunkt der Einführung des Existenzgründungszuschusses häufig die Empfänger der damaligen Arbeitslosenhilfe. Dieser Personengruppe wurde der Zugang zu Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld mit Inkrafttreten des

Hartz IV-Gesetzes im Jahr 2005 versperrt und auf die Empfänger des Arbeitslosengeldes I beschränkt. Die Bezieher des neuen Arbeitslosengeldes II können seitdem eine Förderung in Form des Einstiegsgelds erhalten, auf das jedoch kein Rechtsanspruch besteht und das vergleichsweise gering bemessen ist.

Diese Veränderung der Anspruchsvoraussetzungen im bestehenden Instrumentarium verursachte offenbar einen stärkeren Rückgang der Programmeintritte als die Zusammenlegung von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss Mitte 2006. Dies ist wohl dadurch zu erklären, dass der Existenzgründungszuschuss zu diesem Zeitpunkt nur noch einen kleineren Teil der Förderberechtigten angesprochen hat und dass für viele Alg I-Empfänger vorteilhaftere Überbrückungsgeld im Gründungszuschuss ein relativ enges Substitut fand. Mit diesem neuen Instrument wurde zwar der Förderzugang insofern erschwert, als dass ein Anspruch auf Alg I nun für noch mindestens 90 Tage vorliegen muss und ein Nachweis der persönlichen Eignung zu erbringen ist. Diese Verschärfung ist jedoch in ihrem Ausmaß nicht zu vergleichen mit der Hartz IV-Regelung, durch die Arbeitslose ohne Anspruch auf Alg I den Zugang zu wesentlichen Instrumenten der BA-Gründungsförderung grundsätzlich verloren. Der monatliche Förderbetrag des Gründungszuschusses entspricht dem des Überbrückungsgelds und wird jetzt für neun statt sechs Monate gewährt, die Sozialversicherungspauschale gegebenenfalls sogar für 15 Monate. Zwar wird die Förderung auf die Restansprüche auf Alg I angerechnet, sodass eine Verlängerung des Bezugs von Transferleistungen durch Inanspruchnahme des Gründungszuschusses ausgeschlossen ist. Alles in allem aber steht den Alg I-Empfängern mit ernsthafter Gründungsabsicht mit dem Gründungszuschuss eine Fördermöglichkeit offen, die von ihrer Attraktivität her mit dem Überbrückungsgeld vergleichbar ist (vgl. Tabelle 3.4 im Anhang).

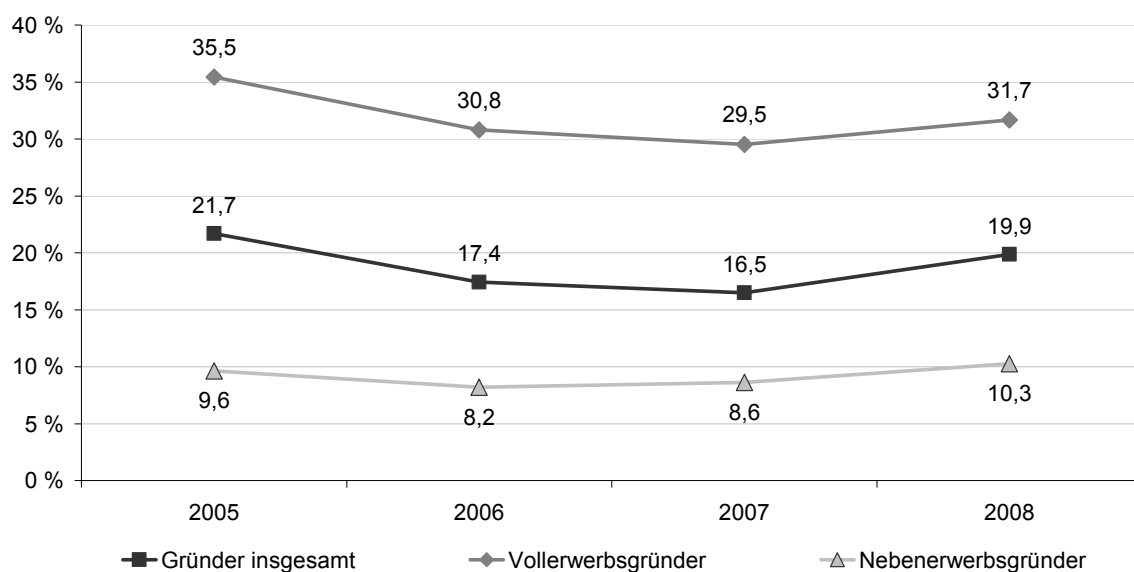
3.3 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und BA-geförderte Selbstständigkeit

Die quantitative Bedeutung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit lässt sich allein anhand der Förderzahlen der BA nur unvollständig ermitteln, denn nicht alle vormals arbeitslosen Gründer haben Anspruch auf Fördermittel der BA und nicht alle Anspruchsberechtigten beantragen diese auch. Um den Anteil der Gründungen aus Arbeitslosigkeit am Gründungsgeschehen insgesamt abzuschätzen, wird daher auf die Daten des KfW-Gründungsmonitors zurückgegriffen. Dort geben die Gründer unter den Befragungsteilnehmern an, welchen Erwerbsstatus sie unmittelbar vor Beginn ihres Selbstständigkeitsprojekts hatten. Außerdem wird für eine Vergleichsgruppe von Nichtgründern der aktuelle Arbeitsmarktstatus erhoben (Kohn und Spengler, 2009).

Grafik 3.2 zeigt auf, wie sich der Anteil der Gründer, die vor dem Schritt in die Selbstständigkeit nach eigener Aussage arbeitslos waren, seit 2005 entwickelt hat. Dieser Anteil schwankt im Zeitverlauf um die 20 Prozentmarke, d. h. etwa jeder fünfte Gründer war vor der Selbstständigkeit arbeitslos. Gemessen am Anteil der Arbeitslosen an den Erwerbspersonen sind

die vormals Arbeitslosen im Gründungsgeschehen damit deutlich überrepräsentiert. Bezogen auf die Vollerwerbsgründer liegt der Anteil vormals arbeitsloser Gründer mit durchschnittlich etwa 30 % nochmals höher, während die Nebenerwerbsgründer nur zu rund 10 % aus der Arbeitslosigkeit kommen. Gründer aus der Arbeitslosigkeit betreiben ihre Selbstständigkeit in den meisten Fällen im Vollerwerb, weil sie in der Regel keine alternative Beschäftigungsmöglichkeit haben und ihren Lebensunterhalt allein durch die Selbstständigkeit decken müssen. Zudem war und ist der Zugang zur BA-Förderung durch Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss bzw. Gründungszuschuss an die hauptberufliche Ausübung der Selbstständigkeit geknüpft.²

Grafik 3.2: Entwicklung des Anteils der Gründer aus der Arbeitslosigkeit



Anteile in Prozent. Anzahl der Beobachtungen (gesamt, Vollerwerbsgründer, Nebenerwerbsgründer) für 2005: n=(950, 412, 538), für 2006: n=(964, 388, 576), für 2007: n=(777, 303, 474) und für 2008: n=(651, 286, 365).

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Im Zeitverlauf zeigt sich ab 2005 zunächst ein rückläufiger Anteil der vormals arbeitslosen Gründer, der jedoch 2008 eine Wendung nach oben nimmt. Auch die Anzahl dieser Gründer steigt nach Hochrechnungen von Kohn und Spengler (2009) im Jahr 2008 an. Dagegen nehmen die Zugänge in die BA-Förderung der Selbstständigkeit, wie oben gezeigt, erst 2009 wieder zu.

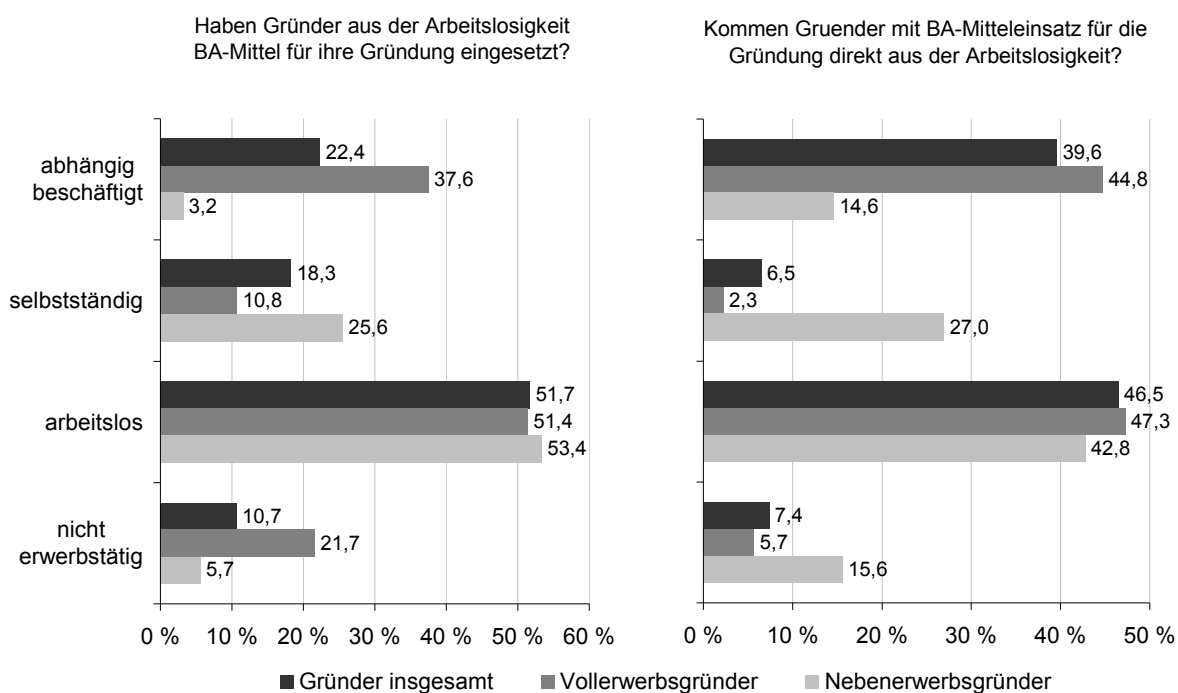
² Voraussetzung für den Erhalt des Gründungszuschusses der BA ist die Ausübung der Selbstständigkeit als hauptberufliche Tätigkeit. Hiervon geht die BA aus, wenn keine anderen abhängigen oder selbstständigen Tätigkeiten in in der Summe zeitlich höherem Umfang als die neue Selbstständigkeit ausgeübt werden. Diese Definition von hauptberuflicher Tätigkeit stimmt nicht notwendigerweise mit dem im KfW-Gründungsmonitor verwendeten Konzept des Vollerwerbs überein, das die Einteilung in Voll- und Nebenerwerbsgründer aufgrund der Selbsteinschätzung der Befragten vornimmt.

Neben dem Erwerbsstatus vor Gründung wird im KfW-Gründungsmonitor auch erhoben, ob die Gründer BA-Fördermittel genutzt haben.³ Dabei wird nicht generell nach dem Erhalt einer BA-Förderung gefragt, sondern explizit nach dem Einsatz von BA-Fördermitteln zur Finanzierung des Gründungsprojekts. BA-Fördermittel, die Gründer ausschließlich zur Deckung ihres Lebensunterhalts verwendet haben, werden hier per definitionem nicht erfasst.

Wie der linke Teil von Grafik 3.3 zeigt, hat nur gut die Hälfte der Gründer, die angeben, vor der Gründung arbeitslos gewesen zu sein, BA-Fördermittel für die Gründung genutzt. Dieses Ergebnis ist grundsätzlich nicht überraschend, da nicht alle Arbeitslosen Zugang zur BA-Förderung haben. Auch wird nicht jeder Arbeitslose, der die Fördervoraussetzungen erfüllt, die Förderung tatsächlich in Anspruch nehmen, sei es aus Unkenntnis über die Fördermöglichkeit oder aus Scheu vor dem Aufwand der Beantragung. Weiterhin ist möglich, dass mehr Gründer aus der Arbeitslosigkeit BA-Fördermittel erhalten haben, diese jedoch nicht für die Gründung, sondern für ihren Lebensunterhalt verwendet haben. Bemerkenswert ist jedoch, dass auch Personen, die sich selbst nicht als zuvor arbeitslos bezeichnen, BA-Fördermittel bei der Finanzierung ihrer Gründung genutzt haben, obwohl Arbeitslosigkeit die Bedingung für den Bezug von Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld ist. So haben immerhin 38 % der Personen, die sich zwischen 2006 und 2008 im Vollerwerb selbstständig gemacht haben und zuvor nach eigenen Angaben abhängig beschäftigt waren, Fördermittel der BA in Anspruch genommen.⁴

³ Gründer, die externe Finanzmittel zur Finanzierung von Investitionen oder laufenden Kosten eingesetzt haben, werden wie folgt nach der Aufteilung der Mittel gefragt: „Bitte denken Sie nun nur an die externen Mittel, die Sie zur Finanzierung Ihrer Selbständigkeit eingesetzt haben. Wie viel Prozent der externen Mittel haben Sie über die folgenden Finanzierungsmöglichkeiten gedeckt? (1) Klassische Bankdarlehen, z. B. Darlehen einer Sparkasse, Volks- / Raiffeisenbank oder einer Privatbank; (2) Überziehungs- bzw. Dispokredit auf dem Girokonto, Kreditrahmen der Kreditkarte; (3) Förderdarlehen der KfW; (4) Förderdarlehen eines Förderinstituts Ihres Bundeslandes; (5) Darlehen und geschenktes Geld von Verwandten, Freunden usw.; (6) Fördermittel des Arbeitsamts bzw. der Arbeitsagentur; (7) Beteiligungskapital (z. B. Venture-Capital, Business Angels); (8) sonstige Mittel.“ Auf Nachfrage wurden die Fördermittel der BA als Gründungszuschuss, Existenzgründungszuschuss, Überbrückungsgeld oder Einstiegsgeld konkretisiert.

⁴ Neben der direkten Förderung von Gründern mittels Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld (bzw. früher mittels Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld) besteht eine weitere Möglichkeit der Förderung des Gründungsprojekts durch die BA mit dem Eingliederungs- und dem Einstellungszuschuss, die sich an den Gründer als Arbeitgeber richtet. Eine BA-Förderung des Unternehmens in dieser Form ist nicht an eine vorherige Arbeitslosigkeit des Gründers geknüpft, was prinzipiell eine Ursache für den substanziellen Anteil vor Gründung abhängig Beschäftigter unter den Gründern mit BA-Mitteinsatz sein könnte. Für den Eingliederungszuschuss können jedoch nur Gründer eine Förderung beanspruchen, die förderungsbedürftige Arbeitnehmer beschäftigen, und auch der Einstellungszuschuss für Neugründungen, der bis Ende 2008 beantragt werden konnte, richtete sich definitionsgemäß an Gründer mit Mitarbeitern. Wie die Daten des KfW-Gründungsmonitors für die Jahre 2006 bis 2008 zeigen, starten jedoch insgesamt nur wenige Gründer mit Mitarbeitern. Zudem haben Gründer mit Mitarbeitern seltener BA-Mittel zur Finanzierung ihres externen Mittelsbedarfs eingesetzt als Gründer ohne Mitarbeiter (21 zu 31 %). Dies gilt insbesondere für die Häufigkeit der Inanspruchnahme von BA-Mitteln durch vormals abhängig beschäftigte Gründer (ohne Mitarbeiter: 26 %, mit Mitarbeitern: 19 %). Die Häufigkeit der Inanspruchnahme von BA-Mitteln durch vormals arbeitslose Gründer unterscheidet sich kaum danach, ob Mitarbeiter beschäftigt werden oder nicht (ohne Mitarbeiter: 52 %, mit Mitarbeitern: 53 %). Würde der Eingliederungs- oder Einstellungszuschuss eine verbreitete Quelle darstellen, sollten sich hier deutlichere Unterschiede bei der Nutzungshäufigkeit in Abhängigkeit von der Beschäftigung von Mitarbeitern zeigen. So kann zwar nicht vollkommen ausgeschlossen werden, dass Gründer die BA-Förderung der Beschäftigung über Einstellungs- oder Eingliederungszuschuss zu den externen Finanzierungsquellen für ihr Projekt gezählt haben. Eine schwerwiegende Verzerrung der Ergebnisse durch diese Möglichkeit sollte jedoch nicht auftreten.

Grafik 3.3: BA-Mitteleinsatz und Erwerbsstatus vor Gründung, Gründer 2006–2008

Anteile in Prozent. Anzahl der Beobachtungen (gesamt, Vollerwerbsgründer, Nebenerwerbsgründer): abhängig beschäftigt: $n=(158, 91, 67)$, selbstständig: $n=(36, 17, 19)$, arbeitslos: $n=(68, 59, 9)$ und nicht erwerbstätig: $n=(59, 20, 39)$. Lesehilfe: 52 % aller Gründer, die angeben aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet zu haben, haben BA-Zuschüsse zur Finanzierung ihres externen Finanzierungsbedarfs eingesetzt (linke Teilgrafik). 40 % der Gründer, die BA-Zuschüsse zur Gründungsfinanzierung eingesetzt haben, geben an aus einer abhängigen Beschäftigung heraus gegründet zu haben (rechte Teilgrafik).

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2006–2008 gepoolt.

Betrachtet man umgekehrt die Gründer, die BA-Fördermittel erhalten haben (rechter Teil von Grafik 3.3), so zeigt sich, dass weniger als die Hälfte (47 %) von ihnen angibt, zuvor arbeitslos gewesen zu sein. 40 % von ihnen waren abhängig beschäftigt, und jeweils rund 7 % waren vor der Gründung bereits selbstständig oder nicht erwerbstätig. In Anbetracht der Tatsache, dass der Zugang zu Gründungszuschuss und Einstiegsgehalt an die Arbeitslosigkeit des Gründers geknüpft ist, erstaunt es auf den ersten Blick, dass die Mehrheit der BA-Förderempfänger angibt, vor der Gründung nicht arbeitslos gewesen zu sein.

Allerdings ist nicht grundsätzlich auszuschließen, dass im KfW-Gründungsmonitor auch Gründer als BA-Förderempfänger erfasst werden, die eine BA-Förderung in Form des Eingliederungs- oder Einstellungszuschusses erhalten haben (siehe auch Fußnote 4 in diesem Kapitel). Diese Art der BA-Förderung ist nicht an eine vorherige Arbeitslosigkeit des Gründers geknüpft, was den Anteil von Gründern mit BA-Mitteleinsatz, die aus einer abhängigen Beschäftigung starten, relativieren würde. Um die vorliegende Verteilung der Gründer mit BA-Mitteleinsatz nach Arbeitsmarktstatus zu überprüfen, wird daher mit dem KfW/ZEW-Gründungspanel ein weiterer Datensatz herangezogen. In dieser jährlichen Befragung von ca. 6.000 jungen Unternehmen aus fast allen Wirtschaftszweigen wird ebenfalls der Erwerbsstatus der Gründer vor Beginn der Selbstständigkeit sowie der Bezug von Fördermitteln der BA zur Finanzierung des Gründungsprojekts erhoben (vgl. Fryges et al., 2010, und

Gottschalk et al., 2008, für eine Beschreibung des KfW/ZEW-Gründungspanels). Die Fragestellung zielt hier jedoch explizit auf eine BA-Förderung der Selbstständigkeit der Gründerperson mit Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss, Einstiegsgeld oder Gründungszuschuss ab. Maßnahmen der BA zur Förderung der Einstellung von Mitarbeitern sollten somit nicht erfasst werden. Auch in diesen Daten zeigt sich eine nur begrenzte Übereinstimmung zwischen der Gruppe der BA-Förderempfänger und der Gruppe der vormals arbeitslosen Gründer. Der Anteil der Gründer aus der Arbeitslosigkeit, die eine BA-Förderung erhalten haben, liegt für die Gründungsjahre 2005 bis 2008 auch hier bei gut der Hälfte (53 %). Es war jedoch umgekehrt nur rund ein Drittel der Gründer, die eine BA-Förderung erhalten haben, nach eigener Aussage vor der Gründung arbeitslos. Ein weitaus größerer Teil von 54 % gibt an, zuvor als abhängig Beschäftigter in einem Unternehmen tätig gewesen zu sein. Der Anteil der BA-Förderungsempfänger, die sich selbst als vor der Gründung arbeitslos einstufen, ist nach den Daten des KfW/ZEW-Gründungspanels also sogar noch geringer als nach dem KfW-Gründungsmonitor.⁵ Insgesamt bestätigt sich, dass ein erheblicher Teil der Gründer mit BA-Förderung nach eigenen Angaben nicht direkt aus der Arbeitslosigkeit kommt.

Wie ist diese Diskrepanz zwischen Arbeitslosigkeit als Voraussetzung für eine BA-Förderung und dem angegebenen Arbeitsmarktstatus zu erklären? Um die Förderkriterien des Gründungszuschusses zu erfüllen, müssen die BA-Förderempfänger zumindest kurzzeitig arbeitslos gemeldet gewesen sein. Eine BA-Förderung bei einem direkten Übergang aus der abhängigen Erwerbstätigkeit in die Selbstständigkeit ist damit formal ausgeschlossen. Dass etliche der BA-Förderempfänger sich in Befragungen dennoch nicht als vormals arbeitslos klassifizieren, deutet darauf hin, dass ein Teil der Gründer – mutmaßlich insbesondere bei einer nur sehr kurzen Arbeitslosigkeitsdauer vor Aufnahme der Selbstständigkeit – dazu tendiert, den Erwerbsstatus zu nennen, den sie vor Eintritt in die Arbeitslosigkeit innehatten. So besteht der Anspruch auf den Gründungszuschuss bereits ab einem Tag Arbeitslosigkeit. Arbeitnehmer, die ein bestehendes Arbeitsverhältnis selbst kündigen, können den Gründungszuschuss immerhin nach einer Karenzzeit von drei Monaten in Anspruch nehmen. Mit der Vorbereitung der Selbstständigkeit können sie jedoch schon vorher beginnen, sodass auch sie sich möglicherweise gar nicht als arbeitslos empfinden.

3.4 Dauer der Arbeitslosigkeit vor Gründung

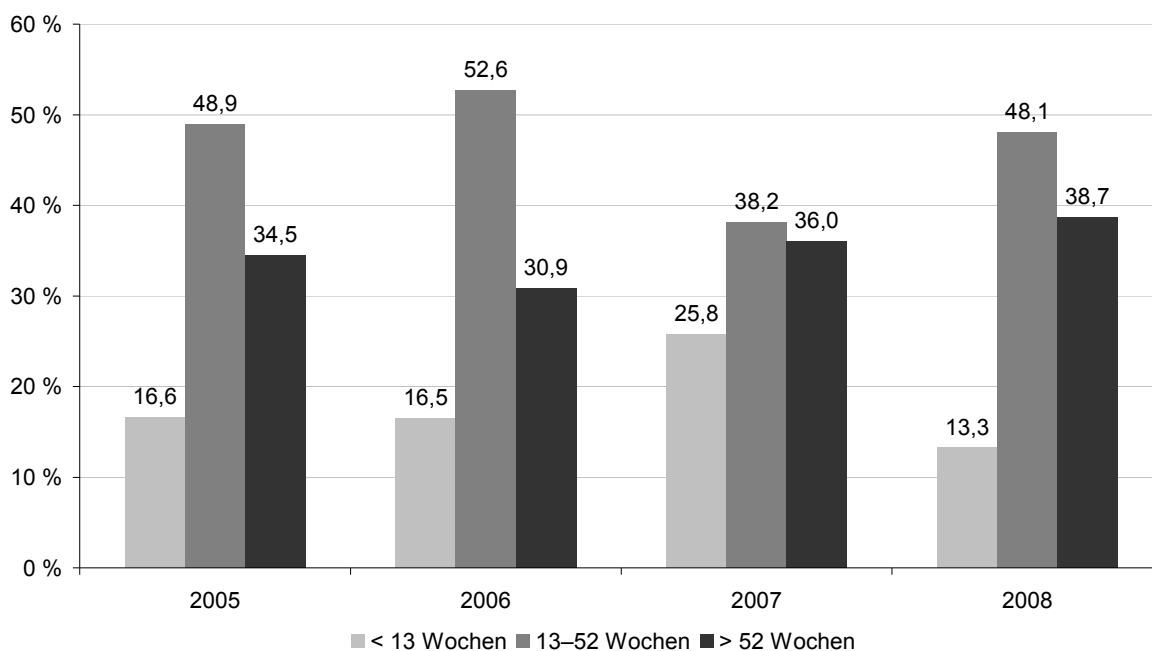
Die hier präsentierten Zahlen lassen vermuten, dass ein nicht unerheblicher Teil der BA-Förderempfänger die Selbstständigkeit bereits während eines vorhergehenden Beschäftigungsverhältnisses plant und nach dessen Beendigung zügig in die Tat umsetzt, also nur

⁵ Der Grund dafür könnte in den unterschiedlichen Gründungskonzepten liegen, auf denen die Datenquellen basieren. Das KfW/ZEW-Gründungspanel erfasst nur wirtschaftsaktive Neugründungen, während der KfW-Gründungsmonitor auch das kleinteilige Gründungsgeschehen inklusive Übernahmen bestehender Unternehmen erfasst (vgl. Gottschalk et al., 2008, und Kohn und Spengler, 2009).

kurze Zeit arbeitslos gewesen ist. Eine Überprüfung dieser Vermutung wird jedoch dadurch erschwert, dass Informationen zur Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit nur für Gründer vorliegen, die angeben, arbeitslos gewesen zu sein. Bei diesen Gründern zeigt sich allerdings, dass sie oft länger als ein Vierteljahr ohne Beschäftigung waren. Aus Grafik 3.4 ist ersichtlich, dass rund die Hälfte von ihnen (2008: 48 %) zwischen 13 und 52 Wochen arbeitslos war, und mehr als jede dritte Arbeitslosigkeit vor Gründung (2008: 39 %) dauerte gar über ein Jahr. Die Langzeitarbeitslosen (über ein Jahr arbeitslos) sind unter den vormals arbeitslosen Gründern sogar stärker vertreten als die Kurzzeitarbeitslosen (unter 13 Wochen arbeitslos).

In der Regel nimmt der Übergang aus der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit also längere Zeit in Anspruch als wenige Tage oder Wochen. Dass die meisten Gründungen aus Arbeitslosigkeit jedoch vor Ablauf eines Jahres vollzogen werden, hat auch institutionelle Gründe. Im Regelfall erlöschen nach einem Jahr sowohl der Anspruch auf Arbeitslosengeld I als auch der Anspruch auf den Gründungszuschuss.

Grafik 3.4: Dauer der Arbeitslosigkeit vor Gründung



Anteile in Prozent. Anzahl der Beobachtungen: für 2005: n=182, für 2006: n=144, für 2007: n=100 und für 2008: n=90. Lesehilfe: Im Jahr 2005 waren 17 % der Gründer aus der Arbeitslosigkeit vor ihrer Gründung weniger als 13 Wochen arbeitslos.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor.

Der generell recht hohe Anteil der Langzeitarbeitslosen an den Gründern aus Arbeitslosigkeit erklärt mit, warum viele dieser Gründer keine Fördermittel der BA erhalten. Langzeitarbeitslose können seit der Hartz IV-Regelung nur das Einstiegsgeld beantragen, sofern sie bedürftig sind und Alg II beziehen. Ein Rechtsanspruch auf das Einstiegsgeld besteht aber nicht. Im Vergleich zum Gründungszuschuss ist dieses Instrument schon allein im Bezug auf die An-

zahl der Förderfälle von untergeordneter Bedeutung; vgl. dazu Tabelle 4 im Anhang zu Kapitel 2 des vorliegenden MittelstandsMonitors (Günterberg et al., 2010). Möglicherweise sind die Förderbeträge – aktuell monatlich etwa 180 EUR für Alleinstehende – zu gering, um die Gründungsneigung in nennenswertem Umfang zu steigern (Noll et al., 2006). Zudem könnte der seit 2007 zu beobachtende Rückgang bei den Zugängen in das Einstiegsgeld auf eine restriktivere Vergabep Praxis der kommunalen Träger hindeuten (IfM Bonn, 2010). Langzeitarbeitslosen wird der Zugang zur Gründungsförderung der BA daher häufig verwehrt sein, bzw. das Einstiegsgeld ist für sie wenig attraktiv.

Weiter gehende Analysen mit dem KfW-Gründungsmonitor bestätigen, dass die Wahrscheinlichkeit einer Förderung durch die BA mit der Dauer der Arbeitslosigkeit abnimmt. Gründer, die länger als 52 Wochen arbeitslos waren, beziehen zu einem deutlich geringeren Anteil – nämlich nur zu 25 % – Fördermittel der BA als Gründer mit kürzerer Arbeitslosigkeitsdauer. Tendenziell unterstützen auch diese Befunde die oben geäußerte Vermutung, dass ein Großteil der BA-Förderempfänger nur unterbrochen durch eine relativ kurze Arbeitslosigkeit aus einer vorhergehenden abhängigen Beschäftigung in die geförderte Selbstständigkeit gewechselt ist.

3.5 Merkmale von Gründern aus der Arbeitslosigkeit im Vergleich

Gründer kommen deutlich häufiger aus der Arbeitslosigkeit als dies die Arbeitslosenquote der nichtgründenden Bevölkerung nahelegt (vgl. Tabelle 3.1). Dafür kommen Gründer seltener aus der Nichterwerbstätigkeit oder aus einer abhängigen Beschäftigung, während der Anteil der Selbstständigen an der nichtgründenden Bevölkerung und an den Gründern ungefähr gleich hoch ausfällt. Dies betont die Bedeutung der Arbeitslosigkeit als Push-Faktor für das Gründungsgeschehen in Deutschland.

Wie schon die vorhergehenden Ausführungen gezeigt haben, bezeichnen sich nicht alle Gründer mit einer BA-Förderung als arbeitslos, wenn sie zu ihrem Arbeitsmarktstatus vor Beginn ihres Selbstständigkeitsprojekts gefragt werden. Der Anteil der vormals arbeitslosen Gründer mit BA-Fördermitteleinsatz beläuft sich jedoch immer noch auf 45 % und bildet damit die stärkste Gruppe. Hinzu kommen knapp 10 % der Gründer mit BA-Mitteleinsatz, die vor dem Schritt in die Selbstständigkeit gar nicht erwerbstätig waren und damit gegebenenfalls für eine BA-Förderung in Form des Einstiegsgelds infrage kommen. Dass der substantielle Anteil von sich nicht als arbeitslos bezeichnenden Gründern nicht darauf zurückzuführen ist, dass diese statt einer Förderung der Selbstständigkeit evtl. eine BA-Förderung für die Einstellung von Beschäftigten erhalten haben, zeigt sich bei der Betrachtung von Gründern, die zwar BA-Mittel eingesetzt haben, aber keine Mitarbeiter beschäftigen. Auch in dieser Gruppe waren 35 % vor dem Schritt in die Selbstständigkeit abhängig beschäftigt.

Tabelle 3.1: Erwerbsstatus von Gründern und Nichtgründern, 2007–2008

	Alle Gründer	Gründer mit Einsatz von BA-Zuschüssen	Gründer ohne Mitarbeiter mit Einsatz von BA-Zuschüssen	Nichtgründende Bevölkerung
abhängig beschäftigt	52,1	42,1	34,5	56,7
selbstständig	7,0	3,7	1,0	6,0
arbeitslos	18,9	44,6	52,6	7,0
Nichterwerbsperson	22,0	9,6	11,9	30,3
gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Erwerbsstatus von Gründern vor Gründung, aktueller Erwerbsstatus von Nichtgründern. Anteile in Prozent. Anzahl der Beobachtungen: alle Gründer: n=3.023, Gründer mit Einsatz von BA-Zuschüssen: n=158, Gründer ohne Mitarbeiter mit Einsatz von BA-Zuschüssen: n=112, nichtgründende Bevölkerung: n=15.329.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007 und 2008 gepoolt.

In Tabelle 3.2 sind ausgewählte soziodemografische Merkmale von Gründern insgesamt, Gründern aus der Arbeitslosigkeit und Gründer mit Einsatz von BA-Mitteln sowie Nichtgründern insgesamt und nichtgründenden Arbeitslosen zusammengestellt, von denen üblicherweise angenommen wird, dass sie das Gründungsverhalten beeinflussen (vgl. z. B. Shane, 2003, 62 ff, für einen Überblick).

Geschlecht

Dass Frauen seltener gründen als Männer, ist ein seit langem bekannt (z. B. Schwartz, 1976, Furdas et al., 2009) und spiegelt sich auch in den Ergebnissen des KfW-Gründungsmonitors wider: rund 4 von 10 der Gründenden sind weiblich. Bei der Fokussierung auf Gründer aus der Arbeitslosigkeit und BA-geförderte Gründer verringert sich der Frauenanteil auf 35 bzw. 36 %. Dies ist insofern bemerkenswert, als im Jahr 2008 49 % der Arbeitslosen Frauen waren und ihre Arbeitslosenquote bezogen auf die abhängigen zivilen Erwerbspersonen mit 8,9 % etwas höher lag als die der Männer mit 8,6 % (Bundesagentur für Arbeit, 2008). Der Push-Effekt der Arbeitslosigkeit wäre demnach für Frauen geringer als für Männer. Auch in Glockner und Steiner (2007) ist der Einfluss von Arbeitslosigkeit auf die Gründungsaktivität von Männern etwas stärker.

Werden Daten der BA herangezogen, dann zeigen sich unterschiedliche Frauenanteile in Abhängigkeit vom jeweiligen Förderinstrument. Laut Wießner und Noll (2007) war der Frauenanteil bei den Fördereintritten in den Gründungszuschuss mit 36 % zwar höher als früher beim Überbrückungsgeld, aber erheblich niedriger als beim Existenzgründungszuschuss, wo er bei 45 % lag. Die Ich-AG war für Frauen, die ihre berufliche Selbstständigkeit häufig in Teilzeit betreiben und damit meistens weniger als die Hälfte zum Haushaltseinkommen beitragen, oft attraktiver als das Überbrückungsgeld (Wießner und Noll, 2007).

Alter

Das Alter steht in engem Zusammenhang mit der Berufserfahrung, für die sich empirisch oft ein umgekehrt U-förmiger Zusammenhang mit der Gründungswahrscheinlichkeit zeigt (Fischer et al., 1993, Jungbauer-Gans, 1993, Kohn und Spengler, 2008). Ein derartiger Einfluss des Alters auf die Gründungsneigung zeigt sich auch in der vorliegenden Untersuchung für

alle drei betrachteten Gründergruppen. Gründer sind häufig zwischen 35 und 44 Jahren alt, während die jüngeren und älteren Altersgruppen deutlich schwächer besetzt sind. Dies führt dazu, dass Gründer im Durchschnitt jünger sind als Nichtgründer. Werden Gründer aus der Arbeitslosigkeit mit den Gründern insgesamt verglichen, dann zeigt sich bei den vormals arbeitslosen Gründern eine noch stärkere Konzentration der Altersverteilung auf die mittleren Alterskategorien zwischen 25 und 54 Jahren. Auch bei den Gründern, die BA-Mittel eingesetzt haben, sind die mittleren Alterskategorien stärker besetzt als bei der nichtgründenden Bevölkerung, jedoch gleicht das Muster eher demjenigen der Gründer insgesamt als dem der vormals arbeitslosen Gründer: Während bei Gründern insgesamt und bei Gründern mit BA-Mitteleinsatz der Abstand zwischen der am stärksten besetzten Altersklasse (35 bis 44 Jahre) und der nächstjüngeren Kategorie (25 bis 34 Jahre) fünf bzw. sieben Prozentpunkte beträgt, sind es bei den vormals arbeitslosen Gründern 15 Prozentpunkte.

Der Status „arbeitslos“ und die daraus abgeleitete Möglichkeit der BA-Förderung der Selbstständigkeit sind an einen Anspruchserwerb gebunden, der im Fall des Gründungszuschusses als dominierendem Förderinstrument eine vorangegangene abhängige Beschäftigung voraussetzt. Dies dürfte für die jüngste Alterskategorie der 18 bis 24-Jährigen schwerer zu erfüllen sein als für ältere Personen, was sich in dem niedrigen Anteil der 18 bis 24-Jährigen an den Gründern mit BA-Mitteleinsatz von knapp 2 % (Gründer insgesamt: 11 %, Gründer aus der Arbeitslosigkeit: 8 %) zeigt. Die Unterschiede zwischen den Gründergruppen bei den 55 bis 64-Jährigen sind dagegen eher gering ausgeprägt.

Nationale Herkunft

Der Anteil der Personen mit Migrationshintergrund an den Gründern ist mit 14 % ungefähr gleich groß wie ihr Anteil an der nichtgründenden Bevölkerung (13 %). Ähnliche Studien kommen zu etwas ausgeprägteren Unterschieden, die sich in einer höheren Gründungsaffinität von Migranten niederschlagen (z. B. Kohn und Spengler, 2007). Unter den vormals arbeitslosen Gründern liegt der Anteil der Ausländer mit 16 % etwas höher. Allerdings betrug auch die Arbeitslosenquote von Ausländern im Jahr 2008 rund 18 % (Bundesagentur für Arbeit, 2009) und der Anteil von Personen mit Migrationshintergrund an den nichtgründenden Arbeitslosen fällt mit 22 % höher aus, als der entsprechende Anteil an den vormals arbeitslosen Gründern. Arbeitslose Personen mit Migrationshintergrund neigen damit eher zu einer Gründung als Ausländer insgesamt, im Vergleich zu der hohen Arbeitslosenquote unter Migranten generell suchen sie in der Selbstständigkeit jedoch unterproportional häufig einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit.

Noch geringer fällt der Anteil der Gründer mit Migrationshintergrund an den Gründern aus, die BA-Mittel für ihre Gründung einsetzen. Dieser ist mit 8 % nur halb so groß wie ihr Anteil an den Gründern aus der Arbeitslosigkeit. Hier können die für eine Förderung der Selbstständigkeit zu erfüllenden Kriterien, wie die Tragfähigkeitsprüfung des Geschäftsmodells oder der Nachweis erforderlicher persönlicher Qualifikationen, für die ausreichende Sprach-

kenntnisse notwendig sind, eine Rolle spielen. Auch können Personen mit Migrationshintergrund schlechter über Möglichkeiten einer institutionellen Förderung informiert sein.

Tabelle 3.2: Ausgewählte Merkmale der Gründer, 2007–2008

	Alle Gründer	Gründer aus der Arbeits- losigkeit	Gründer mit Einsatz von BA- Zuschüs- sen	Nicht- gründende Bevöl- kerung	Nicht- gründende Arbeitslose
Geschlecht					
männlich	59,9	65,1	63,6	48,8	48,1
weiblich	40,1	34,9	36,4	51,2	51,9
Alter					
18 bis 24 Jahre	11,1	7,7	1,8	12,1	12,5
25 bis 34 Jahre	28,3	23,7	32,3	16,8	18,2
35 bis 44 Jahre	32,5	38,5	39,2	24,2	22,6
45 bis 54 Jahre	17,7	20,7	20,6	22,0	23,6
55 bis 64 Jahre	10,4	9,3	6,0	25,0	23,1
Nationale Herkunft					
Ausland	14,2	15,6	8,3	12,5	22,0
deutsch	85,8	84,4	91,7	87,5	78,0
Berufsabschluss					
Universität	13,9	11,9	11,1	7,9	3,0
Fachhochschule, Berufsakad. u. ä.	9,1	6,9	5,5	6,5	3,5
Fachschule, Meisterschule	10,5	9,8	16,1	7,0	3,9
Lehre, Berufsfachschule	48,6	56,7	60,1	56,5	55,8
kein Berufsabschluss	17,9	14,7	7,2	22,1	33,7
Region					
Westdeutschland	81,0	68,5	70,7	80,6	61,8
Ostdeutschland	19,0	31,5	29,3	19,4	38,2
Gemeindegröße					
unter 5.000 Einwohner	15,8	13,7	20,3	17,1	18,7
5.000 bis unter 20.000 Einw.	23,7	26,5	19,0	26,1	20,1
20.000 bis unter 100.000 Einw.	25,0	23,8	20,6	26,5	26,8
100.000 bis unter 500.000 Einw.	15,9	13,9	13,6	15,8	13,4
ab 500.000 Einwohner	19,6	22,1	26,4	14,5	21,1
Gründungsmotiv					
Chance	59,8	35,4	55,5		
Not	40,2	64,6	44,5		

Anteile in Prozent. Definition Gründung: Startzeitpunkt liegt maximal 36 Monate zurück. Anzahl der Beobachtungen (min, max): alle Gründer: n=(3.023, 3.134), Gründer aus der Arbeitslosigkeit: n=(514, 524), Gründer mit Einsatz von BA-Zuschüssen: n=(158, 159), nichtgründende Bevölkerung: n=(15.242, 15.455), nichtgründende Arbeitslose: n=(865, 870).

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007 und 2008 gepoolt.

Berufsabschluss

Als Indikator für das Humankapital wird neben dem Alter auch der Berufsabschluss herangezogen. Das Humankapital bestimmt die Möglichkeiten der Einkommenserzielung (Easterlin, 2003; van der Sluis et al., 2007) und damit die Opportunitätskosten der Gründung, sodass es als wesentlicher Faktor der Gründungsentscheidung identifiziert wird (Robinson und Sexton, 1994; Colombo et al., 2004). Dabei überwiegen oft die positiven Effekte eines höheren Bildungsstandes auf die Gründungswahrscheinlichkeit (z. B. Dolinsky et al., 1993; Kohn und Spengler, 2009), wobei dieser Zusammenhang für Deutschland und Frankreich deutlicher ausfällt als beispielsweise für die USA und Italien (Lohmann, 2001).

Die Unterschiede im Berufsabschluss zeigen den vergleichsweise hohen Ausbildungsstand der Gründer im Vergleich zur nichtgründenden Bevölkerung. Besonders deutlich wird dies bei der Betrachtung des Anteils von Personen ohne Berufsabschluss. Während insbesondere unter den nichtgründenden Arbeitslosen Personen ohne Berufsabschluss mit 34 % stark vertreten sind und insgesamt 22 % der nichtgründenden Bevölkerung keinen Berufsabschluss vorweisen, trifft dies auf lediglich 18 % der Gründer, 15 % der vormals arbeitslosen Gründer und 7 % der Gründer mit BA-Mitteleinsatz zu. Aber auch der Anteil der Hoch- und Fachschulabsolventen ist unter allen Gründern deutlich höher als unter der nichtgründenden Bevölkerung.

Ein Vergleich der Gründer insgesamt mit den Gründern aus der Arbeitslosigkeit zeigt, dass letztere zwar einen um vier Prozentpunkte geringeren Anteil von Hoch- und Fachschulabsolventen aufweisen, dieser aber immer noch höher ist als unter der nichtgründenden (arbeitslosen) Bevölkerung. Mehr als die Hälfte der vormals arbeitslosen Gründer hat eine Lehre, eine Berufsfachschule o. ä. abgeschlossen und unter den BA-geförderten Gründern ist der Anteil der Personen mit abgeschlossener Lehre oder Berufsfachschule nochmals deutlich höher (76 %). Die Positivselektion von Gründern aus der Bevölkerung im Hinblick auf den Ausbildungsstand überträgt sich demnach – sogar verstärkt – auf Gründer aus der Arbeitslosigkeit und auf BA-geförderte Gründer. Auch wenn für die vormals arbeitslosen und BA-geförderten Gründer die nichtgründende Bevölkerung zum Vergleich herangezogen wird, zeigt sich der Bildungsvorsprung der Gründer, wenn auch in abgeschwächter Form. Insgesamt bestätigt sich das Ergebnis früherer Studien, dass das Bildungsniveau vormals arbeitsloser Gründer demjenigen der gründenden Bevölkerung sehr viel ähnlicher ist als dem der nichtgründenden Arbeitslosen. Das zeigen zum Beispiel Hinz und Jungbauer-Gans (1999), Pfeiffer und Reize (2000a), sowie Wießner (2001) für Überbrückungsgeld-Empfänger. Auch die Empfänger des Existenzgründungszuschusses hatten gegenüber den nichtgründenden Arbeitslosen einen – wenn auch geringer ausgeprägten – Bildungsvorsprung (Caliendo und Kritikos, 2007, Baumgartner und Caliendo, 2008, Kleinen et al., 2004).

Region

Der Anteil der Gründer aus Ostdeutschland entspricht mit 19 % ihrem Anteil an der nichtgründenden Bevölkerung. Unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit sind Personen aus den neuen Bundesländern mit fast einem Drittel dagegen deutlich häufiger vertreten. Da in Deutschland der Push-Faktor der Arbeitslosigkeit einen starken Einfluss auf das Gründungsgeschehen hat, ist der höhere Anteil ostdeutscher Gründer aus der Arbeitslosigkeit vor dem Hintergrund der dort höheren Arbeitslosenquote (Westdeutschland: 7,2 %, Ostdeutschland: 14,7 % im Jahr 2008; Bundesagentur für Arbeit, 2009) nicht überraschend. Allerdings zeigt sich in der Gruppe der Arbeitslosen eine geringere Gründungsneigung in den neuen Bundesländern als in den alten, denn der Ost-Anteil unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit liegt niedriger als der Ost-Anteil unter den arbeitslosen Nichtgründern (32 zu 38 %). In weit-

gehender Übereinstimmung mit dem Anteil der Ostdeutschen unter den arbeitslosen Gründern von 32 % beträgt auch der Anteil der BA-geförderten Gründer aus Ostdeutschland 29 %.

Gründungsmotiv

Auch wenn die Motivation für den Schritt in die Selbstständigkeit zuerst mit der Ausnutzung von Geschäftsideen in Verbindung gebracht wird (Saravathy et al., 2005), bilden Gründungen aus der Not, d. h. aus dem Mangel an Erwerbsalternativen, einen bedeutenden Anteil am Gründungsgeschehen. Auch im internationalen Vergleich fällt in Deutschland die Bedeutung des Notmotivs recht hoch aus. (Bosma und Harding, 2007). Dabei kann eine Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus nicht mit einer Gründung aus Ermangelung anderer Erwerbsalternativen gleichgesetzt werden, auch wenn eine (drohende) Arbeitslosigkeit eine Gründung aus der Not begünstigt (Werner et. al., 2005; Sternberg et al., 2006; Caliendo und Kritikos, 2009). Wie die Ergebnisse auf Basis des KfW-Gründungsmonitors zeigen, bezeichnen sich mehr als ein Drittel der vormals arbeitslosen Gründer als Chancengründer, die eine Geschäftsidee ausnutzen.⁶ Zwar fällt dieser Anteil 25 Prozentpunkte niedriger aus als bei den Gründern insgesamt; trotzdem sind nicht alle Gründungen aus der Arbeitslosigkeit Notgründungen. Mit zunehmender Dauer der vorangegangenen Arbeitslosigkeit steigt allerdings die Wahrscheinlichkeit einer Notgründung (Block und Wagner, 2010). Noch weniger sind Gründer, die BA-Mittel genutzt haben, mit Notgründern gleichzusetzen. Von den Gründern mit BA-Mitteleinsatz haben 56 % primär unter Ausnutzung einer Geschäftsidee gegründet. Damit ist diese Gruppe fast ebenso häufig den Chancengründern zuzurechnen wie die Gründer insgesamt.

3.6 Einfluss des Arbeitsmarktstatus auf die Gründungsneigung⁷

Partielle Effekte von Personenmerkmalen auf die Gründungswahrscheinlichkeit

Der Schritt in die Selbstständigkeit wird in entscheidender Weise durch den Erwerbsstatus zum Zeitpunkt der Entscheidung beeinflusst (Blanchflower und Oswald, 1998). In der deskriptiven Analyse haben sich zwar Unterschiede zwischen Gründern aus der Arbeitslosigkeit und Gründern allgemein gezeigt. Inwieweit eine Arbeitslosigkeit jedoch für ein unterschiedliches Gründungsverhalten verantwortlich zeichnet, wenn von ansonsten identischen gründerbezogenen Merkmalen ausgegangen wird, wird im Rahmen von Probit-Regressionen untersucht, deren Ergebnisse in Tabelle 3.5 im Anhang zusammengefasst sind. Hierzu wird in der Basisvariante der Effekt der Arbeitslosigkeit auf die Gründungswahrscheinlichkeit isoliert (Modell 1 in Tabelle 3.5).

⁶ Die entsprechende Frage im KfW-Gründungsmonitor lautet: „Was war der Hauptgrund dafür, dass Sie sich selbstständig gemacht haben? Ich habe mich selbstständig gemacht, 1) um eine Geschäftsidee auszunutzen, 2) weil keine bessere Erwerbsalternative bestand.“

⁷ Die folgende Analyse basiert auf Daten des KfW-Gründungsmonitors. Der Arbeitsmarktstatus wird anhand der Selbsteinschätzung der Befragten ermittelt, wobei keine Korrekturen der Angaben vorgenommen werden.

Als zentrales Ergebnis ist festzuhalten, dass die Arbeitslosigkeit einen sehr starken Einfluss auf die Gründungsneigung ausübt (vgl. Tabelle 3.5, Modell 1): Wird als Referenzperson ein Mann im Alter zwischen 35 und 44 Jahren mit deutscher Staatsangehörigkeit und abgeschlossener Lehre aus einer Großstadt in Westdeutschland betrachtet, dann ist seine Wahrscheinlichkeit zu gründen um 27 Prozentpunkte – dies entspricht mehr als einer Verdoppelung der Gründungswahrscheinlichkeit – höher, wenn er arbeitslos ist anstatt einer abhängigen Beschäftigung nachzugehen. Im Vergleich dazu sind der positive Einfluss einer vorangegangenen Selbstständigkeit und der Einfluss einer vorherigen Nichterwerbstätigkeit auf die Gründungswahrscheinlichkeit mit jeweils sechs Prozentpunkten – entsprechend einer in Relation zu einer vorherigen abhängigen Beschäftigung um rund ein Drittel höheren Gründungswahrscheinlichkeit – recht gering. Das Ergebnis, dass Arbeitslose sich bei sonst gleichen personenspezifischen Merkmalen mit höherer Wahrscheinlichkeit selbstständig machen, steht im Einklang mit den Befunden früherer Studien (vgl. z. B. Evans und Leighton, 1989; Carrasco, 1999; Niefert und Tchouvakhina, 2006, Andersson und Wadensjö, 2007; Glockner et al., 2007; Niefert 2010).⁸

Weiter zeigen sich in Übereinstimmung mit den Ergebnissen der deskriptiven Analyse auch in der partiellen Betrachtung der umgekehrt U-förmige Zusammenhang zwischen Gründungsneigung und Alter, die geringere Gründungswahrscheinlichkeit von Frauen, der positive Einfluss einer höheren Ausbildung sowie die geringere Gründungsneigung Ostdeutscher. Ein Migrationshintergrund übt für sich hingegen keinen signifikanten Einfluss auf die Gründungsneigung aus.

Moderation des Effekts soziodemografischer Merkmale durch den Erwerbsstatus "arbeitslos"

Weiter stellt sich die Frage, ob die Arbeitslosigkeit auch den Effekt anderer die Gründungsentscheidung beeinflussender Faktoren verändert. Eine Interaktion der soziodemografischen Merkmale Geschlecht, Alter, nationale Herkunft, Berufsabschluss und Region mit dem Erwerbsstatus Arbeitslosigkeit ermöglicht eine Unterteilung zwischen dem Basiseffekt der einzelnen Bestimmungsfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit und dem Moderationseffekt der Arbeitslosigkeit für das entsprechende soziodemografische Merkmal. Für die erweiterte Schätzung (Modell 2 in Tabelle 5) ist zunächst festzuhalten, dass die Größe und Signifikanz der Basiseffekte für die Einflussgrößen außer der Arbeitslosigkeit nahezu unverändert erhalten bleiben.

⁸ Der Einfluss der regionalen Arbeitslosenquote, die als Proxy für das Gründungsumfeld und die wirtschaftliche Attraktivität einer Region verwendet werden kann, ist dagegen nicht eindeutig. Einen negativen Effekt der regionalen Arbeitslosenquote auf die regionale Gründungsintensität ermitteln z. B. Schanne und Weyh (2009). Zum gegenteiligen Ergebnis eines positiven Einflusses kommen hingegen beispielsweise Fritsch und Falck (2007) und Fritsch und Müller (2007).

Signifikante Interaktionseffekte ergeben sich für das Alter, den Berufsabschluss sowie das Geschlecht der Gründenden. In der Altersdimension reduziert die Arbeitslosigkeit die Gründungsneigung insbesondere der jungen sowie der höheren Altersgruppen zusätzlich. Ist der Erwerbsverlauf durch Arbeitslosigkeit unterbrochen, dann beeinträchtigt dies grundsätzlich die Gründungsvoraussetzungen wie den Ressourcenaufbau, die Einbindung in Netzwerke und das Sammeln von Berufserfahrung. Gerade für jüngere Personen mag hinzukommen, dass sie eher Chancen auf eine abhängige Beschäftigung sehen. Auch wenn sie sich zwischen Berufsabschluss und Arbeitsbeginn oder zwischen zwei (befristeten) Beschäftigungsverhältnissen arbeitslos melden, ziehen sie daher keine selbstständige Beschäftigung in Betracht.

Auch für die zweite Humankapitalvariable, den Berufsabschluss, verstärkt eine Arbeitslosigkeit die Effekte. Im Vergleich zum direkten Einfluss des Berufsabschlusses steigt die Gründungsneigung für Personen mit höherem Berufsabschluss und sinkt für Personen ohne Berufsabschluss, wenn diese arbeitslos sind. Ein höherer Bildungsabschluss ist damit nicht nur für Gründer allgemein förderlich, sondern ermöglicht es insbesondere vormals arbeitslosen Gründern, in der Selbstständigkeit einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit zu finden. Wenn für Arbeitslose die Akquise von Informationen, Ideen und Kapital für die Gründung vergleichsweise schwierig ist, weil sie weniger berufliche Erfahrung und Kontakte haben als Erwerbstätige, kann Bildung helfen, diese Schwierigkeiten zu überwinden. Dieses Ergebnis, dass das Bildungsniveau bei Arbeitslosen von besonderer Bedeutung für die Selbstständigkeitsentscheidung ist, stimmt mit den Befunden anderer Studien überein (vgl. Evans und Leighton, 1990; Niefert und Tchouvakhina, 2006; Niefert, 2010).

Werden Region, nationale Herkunft und Geschlecht betrachtet, dann sind die Auswirkungen der Arbeitslosigkeit in Verbindung mit diesen Faktoren unterschiedlich. Für Frauen, die schon per se eine geringere Gründungsneigung als Männer aufweisen, verringert eine Arbeitslosigkeit die Wahrscheinlichkeit, sich selbstständig zu machen, zusätzlich. Zwischen Ost- und Westdeutschland zeigt sich dagegen kein signifikanter Unterschied in der Wirkung der Arbeitslosigkeit. Zwar gründen Personen in Ostdeutschland insgesamt seltener, ostdeutsche Arbeitslose nehmen ihre Chance, ein Einkommen über eine Gründung zu erzielen, c. p. jedoch gleich häufig war wie westdeutsche Arbeitslose. Für Personen mit Migrationshintergrund zeigen sich Unterschiede in der Gründungsaffinität dagegen – wie schon die deskriptiven Ergebnisse vermuten lassen – gerade unter den Arbeitslosen. Während ein Migrationshintergrund per se die Gründungsneigung nicht signifikant beeinflusst, gründen Arbeitslose nichtdeutscher Herkunft erheblich seltener als deutsche Arbeitslose. So wird der mit 36 Prozentpunkten ausgeprägte positive Basiseffekt einer höheren Gründungsneigung aus der Arbeitslosigkeit für Personen mit Migrationshintergrund und für Frauen um vier bzw. fünf Prozentpunkte signifikant reduziert.

Zusammengefasst spielt die Arbeitslosigkeit für die Gründungsentscheidung eine bedeutende Rolle. Dies zeigt sich nicht nur darin, dass sich Arbeitslose mit höherer Wahrscheinlichkeit selbstständig machen als Personen in abhängiger Beschäftigung. Arbeitslosigkeit führt zudem dazu, dass insbesondere die Wirkung von Humankapitalvariablen (Alter und Bildungsstand) auf die Gründungswahrscheinlichkeit verstärkt wird.

3.7 Unternehmen Arbeitslose andere Projekte?

Für eine Beurteilung der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit wird die Analyse der Gründerpersonen um Untersuchungen zu den gestarteten Projekten ergänzt. In Tabelle 3.3 sind ausgewählte Strukturmerkmale der Gründungsprojekte von allen Gründern, Gründern aus der Arbeitslosigkeit und Gründern mit BA-Mitteleinsatz gegenübergestellt.

Gründern aus der Arbeitslosigkeit steht mit der BA-Förderung der Selbstständigkeit grundsätzlich ein rückzahlungsfreier Zuschuss zur Verfügung, wenn sie die Anforderungen im Hinblick auf persönliche Qualifikation erfüllen und das Projekt als tragfähig eingestuft wird. Diese zusätzliche Finanzierungsquelle „BA-Förderung“ wird zunächst direkt das Finanzierungsverhalten der Gründer beeinflussen. Die Voraussetzung für die Förderung, dass das Projekt die Haupteinverdienstquelle für den Gründer darstellen soll, wird zudem den Gründungsumfang bestimmen. Darüber hinaus ist zu erwarten, dass bei einer Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus das Gründungsprojekt die hauptsächliche Einkommensquelle darstellt. Daher ist es nachvollziehbar, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit und insbesondere Gründer mit BA-Förderung ihre Projekte zu einem hohen Prozentsatz (76 bzw. 87 %) im Vollerwerb betreiben. Werden alle Gründungen betrachtet, verfolgt dagegen nicht einmal die Hälfte der Gründer ihr Projekt im Vollerwerb. Schließlich spielt die Neugründung im Vergleich zur Übernahme und Beteiligung bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit nochmals eine größere Rolle als bei den Gründungen insgesamt.

Zur Beschreibung der Gründungsgröße lassen sich zwei Kriterien heranziehen, die Anzahl der (Mit-)Gründer und die Anzahl der angestellten Mitarbeiter. Der Anteil der Teamgründungen variiert deutlich zwischen den Gründergruppen. Während 19 % aller Gründer im Team starten, sind es bei den Gründern aus der Arbeitslosigkeit 11 %. Dazwischen platzieren sich die Gründer mit Einsatz von BA-Mitteln, bei denen Teamgründer einen Anteil von 16 % ausmachen. Bei der Anzahl der Mitarbeiter ist ein ähnliches Muster zu beobachten: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind mit 0,7 vollzeitäquivalenten Mitarbeiterstellen im Durchschnitt kleiner als Gründungen mit BA-Mitteleinsatz mit 0,9 Vollzeitäquivalenten (Gründungen insgesamt: 1,0 Vollzeitäquivalente). Frühere Studien zu den Überbrückungsgeld-Empfängern kommen ebenfalls zu dem Ergebnis, dass BA-geförderte Gründungen durchschnittlich mit einer geringeren Anzahl von Mitarbeitern starten als andere Gründungen (Hinz und Jungbauer-Gans, 1999, Reize, 2004).

Dabei ist zu berücksichtigen, dass Gründer in der Regel ohne Mitarbeiter starten; der Anteil der Gründer ohne Mitarbeiter beträgt 75 % an allen Gründungen und 82 % an den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Gründungen mit Einsatz von BA-Mitteln weisen einen vergleichbar geringen Anteil von Teamgründungen ohne Mitarbeiter wie die vormals arbeitslosen Gründer auf, beschäftigen bei einer Sologründung aber häufiger Mitarbeiter, auch häufiger als die Gesamtheit der Gründer. Dies treibt dann auch die höhere durchschnittliche Zahl der Vollzeitäquivalente der Gründungen mit BA-Mitteleinsatz im Vergleich zu den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Denn Gründer mit BA-Mitteleinsatz beschäftigen zwar häufiger Mitarbeiter, aber die Gründungsgröße ist dann, wenn Mitarbeiter eingestellt werden, geringer (2,7 Vollzeitäquivalente) als bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit (3,6 Vollzeitäquivalente) und bei Gründern insgesamt (4,1 Vollzeitäquivalente).

Im Hinblick auf den Innovationsgrad sind keine Unterschiede zwischen den betrachteten Gründergruppen zu beobachten. Ca. 15 % der Gründungsprojekte starten mit einer Marktneuheit. A priori ist demnach nicht zu konstatieren, dass Gründungen aus der Arbeitslosigkeit oder diejenigen mit BA-Förderung weniger innovativ sind.

Die Finanzierungserfordernisse für den Start in die Selbstständigkeit wie auch die benötigten Mitarbeiter werden auch durch die Branche beeinflusst, in der gegründet wird. Die Branchenverteilung zeigt, dass vormals arbeitslose Gründer häufiger im Baugewerbe zu finden sind als die Gründer insgesamt. Dies gilt auch für die Gründer mit BA-Mitteleinsatz, die zudem auch vergleichsweise häufig im Verarbeitenden Gewerbe gründen, während Gründer aus der Arbeitslosigkeit seltener im Verarbeitenden Gewerbe zu finden sind. Analog dazu starten vormals arbeitslose Gründer und insbesondere diejenigen mit BA-Förderung verstärkt im Handwerk.

Eine gewisse Häufung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit im Baugewerbe sowie deren geringere Präsenz im Verarbeitenden Gewerbe stellen auch Niefert und Tchouvakhina (2006) fest. Insgesamt sind die bisherigen Ergebnisse zur Branchenwahl von Gründungen aus Arbeitslosigkeit jedoch uneinheitlich und lassen keinen eindeutigen Schluss zu, dass sich diese Gründungen bevorzugt in Branchen mit geringer Kapitalintensität niederlassen (Hinz und Jungbauer-Gans, 1999, Reize, 2004).

Tabelle 3.3: Ausgewählte Strukturmerkmale der Gründung, 2007–2008

	Alle Gründer	Gründer aus der Arbeitslosigkeit	Gründer mit Einsatz von BA-Zuschüssen
Gründungsform			
Neugründung	71,6	78,9	83,6
Übernahme	7,9	5,4	2,2
Beteiligung	20,4	15,7	14,2
Umfang			
Vollerwerb	44,9	75,8	87,3
Nebenerwerb	55,1	24,2	12,7
Branche			
Verarbeitendes Gewerbe	4,7	2,4	6,3
Baugewerbe	7,4	12,0	12,4
Handel	20,7	22,1	22,3
Wirtschaftliche Dienstleistungen	36,9	35,0	31,6
Persönliche Dienstleistungen	26,3	26,7	26,1
Sonstige	4,1	1,8	1,3
Berufsgruppe			
Freie Berufe	24,5	20,9	20,5
Handwerk	18,6	21,7	34,4
andere Berufsgruppe	56,9	57,4	45,1
Marktneuheit			
keine Marktneuheit	85,1	84,6	86,0
regionale Marktneuheit	8,8	10,5	10,7
deutschlandweite Marktneuheit	3,5	1,9	1,7
weltweite Marktneuheit	2,6	3,0	1,6
Gründungsgröße			
Sologründer ohne Mitarbeiter	65,1	76,1	62,5
Sologründer mit Mitarbeitern	15,6	12,8	21,3
Teamgründer ohne Mitarbeiter	9,4	5,5	5,9
Teamgründer mit Mitarbeitern	9,9	5,6	10,2
Vollzeitäquivalente Mitarbeiterstellen *	4,1	3,6	2,7
Mittelbedarf			
keine Mittel	8,5	4,6	0,0
nur Sachmittel	25,2	24,4	0,1
nur Finanzmittel	13,2	9,8	18,0
Sach- und Finanzmittel	53,1	61,2	81,9
Einsatz von Finanzmitteln **			
nur eigene Mittel	62,9	50,6	0,0
nur externe Mittel	6,3	8,2	9,6
eigene und externe Mittel	30,8	41,2	90,4
Einsatz externer Finanzierungsquellen ***			
längerfristige Bankdarlehen	37,6	18,7	15,6
Kontokorrentkredite	17,3	11,2	14,8
Mittel von Verwandten, Freunden u. ä.	32,0	34,1	24,0
Zuschüsse der BA	32,6	52,7	100,0
sonstige	32,8	35,3	22,8
Höhe des Mittelbedarfs bei externer Finanzierung			
1–10.000 EUR	68,9	76,7	56,8
über 10.000 bis 25.000 EUR	14,5	13,7	16,5
über 25.000 EUR	16,6	9,6	26,6

Anteile in Prozent aller Gründungen, soweit nicht anderweitig gekennzeichnet. * Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Gründer) zum Befragungszeitpunkt, berechnet auf Basis der 99 % kleinsten Beschäftigtenangaben der Gründer mit Mitarbeitern. ** Anteile in Prozent der Gründungen mit Finanzmitteleinsatz. *** Anteile in Prozent der Gründungen mit Einsatz externer Finanzierungsquellen. Gründungen mit maximal 36 Monate zurückliegendem Startzeitpunkt. Anzahl der Beobachtungen (min, max): alle Gründer: n=(465, 3.117), Gründer aus der Arbeitslosigkeit: n=(119, 524), Gründer mit Einsatz von BA-Zuschüssen: n=(155, 159).

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007 und 2008 gepoolt.

Bei der Betrachtung der Finanzierungsstruktur der Gründer aus der Arbeitslosigkeit und der Gründer, die BA-Mittel eingesetzt haben, muss die BA-Förderung als externe Finanzierungsquelle explizit in Betracht gezogen werden: Gründer mit BA-Mitteln haben per definitionem Finanzmittel eingesetzt und auf eine externe Finanzierung zurückgegriffen. Zwar nutzen, wie in Abschnitt 3.3 herausgestellt, nicht alle Gründer aus der Arbeitslosigkeit die Möglichkeit des Einsatzes von BA-Mitteln, die Mehrheit ist jedoch BA-gefördert. Daher ist nicht überraschend, dass auch schon bei den Gründern aus der Arbeitslosigkeit der Anteil der Projekte mit Einsatz von Sach- und Finanzmitteln deutlich höher ist als bei den Gründungen allgemein. Die zusätzliche Finanzierungsquelle für Arbeitslose sorgt dafür, dass vor allem die Bankfinanzierung – sowohl längerfristige Bankdarlehen als auch Kontokorrentkredite – weniger oft in Anspruch genommen werden (müssen). Werden in jedem Fall auch BA-Mittel eingesetzt, reichen diese so weit, dass zudem der Rückgriff auf Mittel von Familie und Freunden seltener geschieht.

Die relativ stärkere Gründungsaktivität von BA-geförderten Gründern im Verarbeitenden Gewerbe und im Handwerk und auch die höhere durchschnittliche Gründungsgröße bezogen auf die Anzahl der Mitarbeiter schlagen sich in der Höhe des Finanzmitteleinsatzes nieder. Deutlich mehr Gründer mit BA-Mitteleinsatz – 27 % – haben, sobald finanzielle Mittel bei der Gründung zum Einsatz kommen, einen Bedarf von mehr als 25.000 EUR (Gründer insgesamt: 17 %). Gründer aus der Arbeitslosigkeit sind dagegen stärker bei den kleinsten Finanzierungsvolumina bis 10.000 EUR vertreten als Gründer insgesamt, was die geringe Größe der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit unterstreicht. Dass sie häufiger überhaupt finanzielle Mittel einsetzen, dürfte sich wiederum aus der zusätzlichen, relativ einfach zugänglichen und günstigen Quelle der BA-Zuschüsse erklären. Aber selbst wenn der häufigere Finanzmitteleinsatz in Betracht gezogen wird, kompensiert dieser nicht die geringeren Volumina, so dass sich auch im Durchschnitt ein geringerer Finanzmitteleinsatz bei den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zeigt.

3.8 Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte

Als Minimalkriterium für den Erfolg eines Gründungsprojekts gilt sein Fortbestand (Brüderl et al., 2007). Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass der Abbruch der Selbstständigkeit zum einen auch freiwillig erfolgen kann, wenn sich dem Gründer lohnende Erwerbsalternativen, beispielsweise in abhängiger Beschäftigung, bieten oder das Unternehmen verkauft wird. Wenn die Gründung am Markt nicht besteht, kann der Gründer aber auch gezwungen sein, seine Selbstständigkeit unfreiwillig wieder aufzugeben.

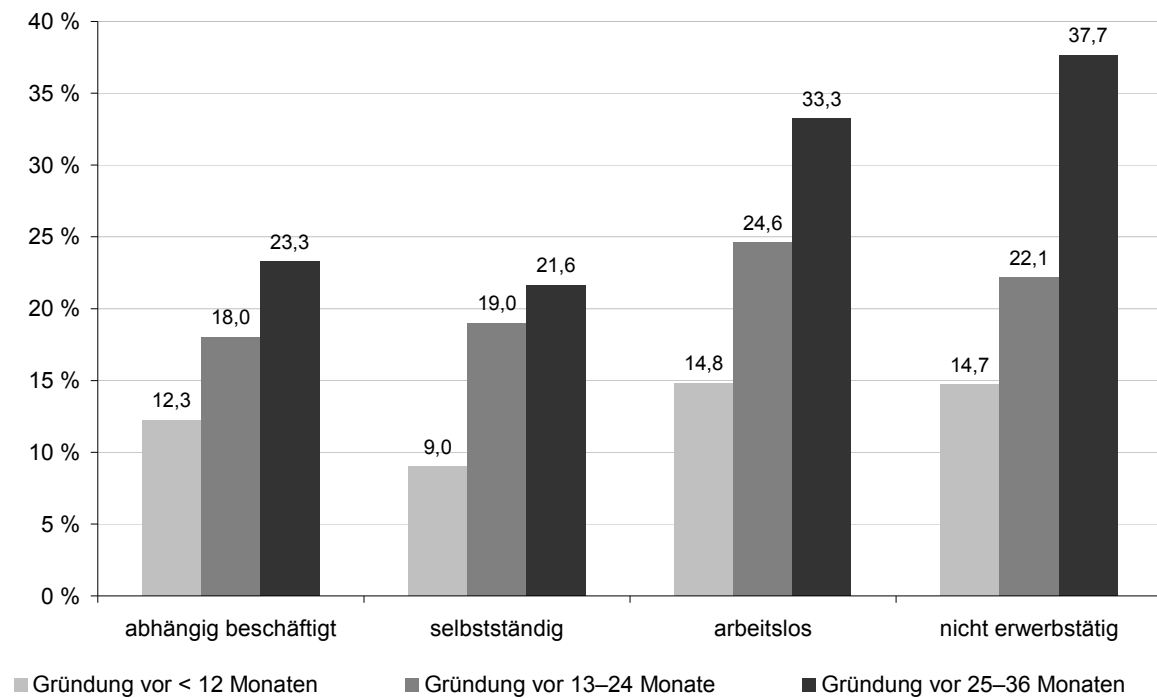
In der Literatur zeigt sich, dass größere Gründungsprojekte eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen (Aldrich und Auster, 1986; van Praag, 2003). Gründer aus der Arbeitslosigkeit und Gründer mit BA-Mitteleinsatz unterscheiden sich in Bezug auf die Gründungsgröße von den Gründern insgesamt sowohl im Hinblick auf die Beschäftigtenzahl als auch hinsichtlich der Finanzierung. So beschäftigen Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im

Durchschnitt weniger Mitarbeiter; dem steht jedoch der häufigere – wenngleich kleinvolumigere – Einsatz von externen Finanzmitteln entgegen. Gründer mit BA-Mitteleinsatz beschäftigen im Durchschnitt ungefähr gleich viele Mitarbeiter wie Gründer insgesamt und weisen einen häufigeren und auch höhervolumigen Finanzmitteleinsatz auf. Grundsätzlich lässt die Aufnahme von Finanzmitteln größere Gründungen zu, die das Projekt näher an der optimalen Mindestgröße positionieren. Wenn sich der Finanzmitteleinsatz jedoch auf die nicht rückzahlbaren Zuschüsse der BA konzentriert, dann dürften die Anreizwirkungen und die daraus resultierenden Anstrengungen des Gründers eher geringer ausgeprägt sein als bei Mitteln wie Bankdarlehen, die am formellen Kapitalmarkt aufgenommen werden und rückzahlbar sind. Auf der anderen Seite besteht für BA-Förderempfänger der Anreiz, das Gründungsprojekt so lange fortzuführen, wie eine Förderung erfolgt (lock-in-Effekt) und die Suchanstrengungen nach Alternativen in dieser Zeit zu reduzieren.

Gründungsüberleben nach Arbeitsmarktstatus

Wie Grafik 3.5 zeigt, sind Unterschiede in den Abbruchquoten zwischen Gründern aus abhängiger Beschäftigung und Gründern aus der Arbeitslosigkeit vor allem bei Projekten zu beobachten, deren Start schon länger zurückliegt. Von den bis zu 12 Monate alten Projekten waren 12 % zum Zeitpunkt der Befragung beendet, wenn der Gründer aus einer abhängigen Beschäftigung gestartet ist, aber 15 % der Projekte, deren Gründer vormals arbeitslos war. Gründer aus der Nichterwerbstätigkeit weisen bei den jüngsten Projekten eine vergleichbare Abbruchquote wie die vormals arbeitslosen Gründer auf, bei den Gründern aus der Selbstständigkeit liegt die Quote mit 9 % hingegen niedriger.

Die Unterschiede in der Performance werden bei den älteren Gründungsprojekten deutlicher. Während von den Unternehmungen, die vor mehr als 24, aber höchstens 36 Monaten gegründet wurden, bei den bereits vorher selbstständigen Gründern und den vormals abhängig Beschäftigten lediglich 22 bzw. 23 % wieder aufgegeben waren, sind es bei den vormals arbeitslosen Gründern 33 % und bei den Nichterwerbspersonen 38 %. Wenngleich in der deskriptiven Betrachtung ausgeprägt, sind die Unterschiede im Gründungsüberleben nicht notwendigerweise auf den Arbeitsmarktstatus an sich zurückzuführen, sondern können auch in anderen Personeneigenschaften des Gründers oder in anderen Projektmerkmalen begründet liegen. So zeigen beispielsweise Baptista et al. (2007), dass bei einem Start aus der Arbeitslosigkeit spezifisches Humankapital wie die Branchenerfahrung die Überlebenschancen der Gründungsprojekte erhöht. Vor diesem Hintergrund erfolgt im Abschnitt „Partielle Effekte von Gründer- und Gründungsmerkmalen auf die Bestandsfestigkeit“ weiter unten eine multivariate Analyse zu den Einflussfaktoren auf das Gründungsüberleben.

Grafik 3.5: Beendete Selbstständigkeitsprojekte nach Gründungszeitpunkt und Arbeitsmarktstatus des Gründers

Anteile in Prozent. Anzahl der Beobachtungen (Gründung vor < 12 Monaten, Gründung vor 13–24 Monaten, Gründung vor 25–36 Monaten): abhängig beschäftigt: n=(688, 439, 429), selbstständig: n=(130, 63, 58), arbeitslos: n=(222, 133, 168) und nicht erwerbstätig: n=(351, 179, 162). Lesehilfe: 25 % der von Arbeitslosen 13 bis 24 Monate zuvor begonnenen Selbstständigkeitsprojekte waren zum Befragungszeitpunkt bereits wieder beendet.

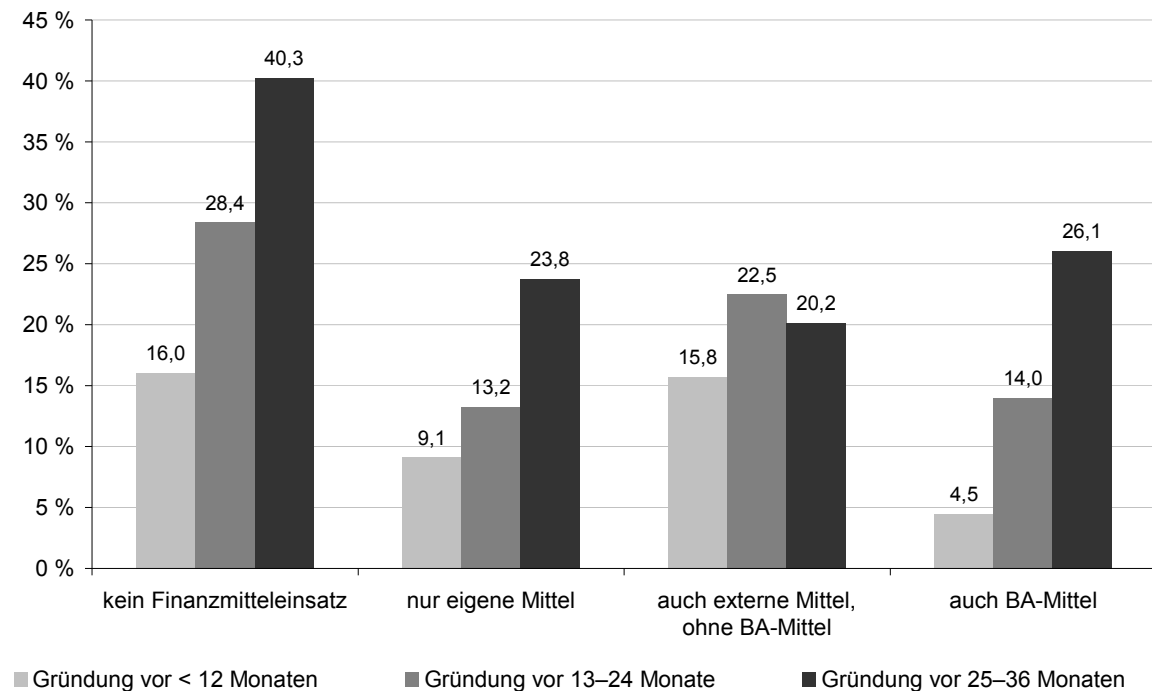
Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007 und 2008 gepoolt.

Gründungsüberleben nach Finanzierungseinsatz

Ein relevantes Projektmerkmal ist der Finanzmitteleinsatz, der einen deutlichen Zusammenhang mit dem Fortbestand der Gründung in der kurzen Frist aufweist (Grafik 3.6). Kommen keine Finanzmittel zum Einsatz, dann ist die Abbruchquote für jeden der drei betrachteten Zeiträume am höchsten und steigt recht gleichförmig von 16 auf 40 % in Abhängigkeit vom Gründungszeitpunkt. Sobald Finanzmittel eingesetzt werden, liegen die Abbruchquoten für jeden der drei betrachteten Gründungszeiträume deutlich niedriger.

Dies dürfte zum einen daran liegen, dass mit einem Finanzmitteleinsatz die Opportunitätskosten einer Aufgabe und damit das Engagement des Gründers für das Projekt ansteigen. Auch wenn ausschließlich eigene Mittel der Gründer zum Einsatz kommen, müssen diese durch das Gründungsprojekt einen solchen Ertrag versprechen, dass eine alternative Anlage nicht Gewinn bringender ist. Werden externe Finanzmittel aufgenommen, dann dürfte sich der Gründer auch deshalb sorgfältiger auf die Selbstständigkeit vorbereiten, weil externe Kapitalgeber von der Projektidee zu überzeugen sind. Hinzu kommt, dass vor allem Gründungen ohne Finanzmitteleinsatz von vornherein nur temporär angelegt sein können, sodass eine Aufgabe des Projekts schnell und ohne großen Aufwand erfolgen kann.

Grafik 3.6: Beendete Selbstständigkeitsprojekte nach Gründungszeitpunkt und Finanzmitteleinsatz



Anteile in Prozent. Anzahl der Beobachtungen (Gründung vor < 12 Monaten, Gründung vor 13–24 Monaten, Gründung vor 25–36 Monaten): kein Finanzmitteleinsatz: n=(454, 237, 247), nur eigene Mittel: n=(394, 231, 243), auch externe Mittel, ohne BA-Mittel: n=(175, 91, 86) und auch BA-Mittel: n=(55, 48, 50). Lesehilfe: 14 % der Gründer, die ihre Gründung 13 bis 24 Monate zuvor begonnen haben und dafür (auch) Zuschüsse der BA eingesetzt haben, hatten das Selbstständigkeitsprojekt zum Befragungszeitpunkt bereits wieder beendet.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007 und 2008 gepoolt.

In den ersten zwei Jahren weisen die BA-geförderten Gründungen die höchsten Überlebensquoten auf. Dies kann – zusätzlich zum positiven Effekt eines Finanzmitteleinsatzes – damit zusammenhängen, dass die Gründer ihr Projekt zumindest so lange am Leben erhalten, wie eine Förderung erfolgt. So ist eine BA-Förderung der Selbstständigkeit aktuell für maximal 15 Monate möglich.⁹ Für diese Einschätzung spricht weiterhin, dass sich die Abbruchwahrscheinlichkeit der Gründungen mit BA-Mitteleinsatz für die ältesten Projekte sprunghaft auf 26 % erhöht. Ein derartiger Anstieg ist bei den Projekten mit externer Finanzierung ohne BA-Mittel nicht zu beobachten. Hier dürfte sich der Unterschied zwischen BA-Mitteln und Geldern anderer externer Kapitalgeber zeigen. Während die BA-Mittel nicht rückzahlbare Zuschüsse darstellen, kann bei anderen externen Finanzierungsquellen die Zahlungsverpflichtung im Fall der Unternehmensaufgabe vom Unternehmen auf die Gründerperson übergehen, was das Engagement des Gründers erhöhen dürfte.

⁹ In den Daten werden auch noch Ich-AGs mit einem Förderanspruch von drei Jahren enthalten sein, sodass auch bei den am längsten zurückliegenden Gründungen Effekte der BA-Förderung nicht ausgeschlossen werden können.

Partielle Effekte von Gründer- und Gründungsmerkmalen auf die Bestandsfestigkeit

Analog zur Analyse der Gründungsneigung lässt sich der Effekt einer vorangegangenen Arbeitslosigkeit auf das Gründungsüberleben in der kurzen Frist mittels Probit-Regressionen von anderen Einflussfaktoren isolieren (Tabelle 3.6 im Anhang). Im Ergebnis übt der Arbeitsmarktstatus vor Gründung c. p. keinen signifikanten Einfluss auf das Gründungsüberleben aus. Ein Start aus der Arbeitslosigkeit führt – alles andere gleich gehalten – nicht zu einer höheren Abbruchwahrscheinlichkeit der Selbstständigkeit bei den bis zu drei Jahre alten Gründungen.

Von erheblicher Bedeutung für einen frühen Abbruch der Selbstständigkeit erweist sich hingegen das Motiv für die Gründung. Verglichen mit einem ansonsten gleichen Chancengründer als Referenz sieht sich ein Gründer, der den Schritt in die Selbstständigkeit primär aus Ermangelung an Erwerbsalternativen unternommen hat, einer um sieben Prozentpunkte höheren Abbruchwahrscheinlichkeit gegenüber. Die negative Wirkung des Notmotivs auf die Bestandsfestigkeit des Gründungsprojekts dürfte dadurch bedingt sein, dass die Entscheidung zur Selbstständigkeit in diesem Fall unfreiwillig erfolgt und damit eine geringere Kompatibilität des Umfelds und der Rahmenbedingungen, aber auch der Persönlichkeit und der Einstellungen zur selbstständigen Tätigkeit gegeben sein wird. In der Konsequenz wird die selbstständige Tätigkeit dann als Zwischenlösung angesehen und bei einer sich ergebenden anderen Erwerbsmöglichkeit schneller wieder aufgegeben.

Diese Ergebnisse verdeutlichen, dass eine vorangegangene Arbeitslosigkeit für sich genommen nicht zu einer höheren Abbruchwahrscheinlichkeit der Selbstständigkeit führt. Entscheidend ist vielmehr das Gründungsmotiv. Bei den Gründungen aus Arbeitslosigkeit handelt es sich zwar häufig, jedoch längst nicht immer um Notgründungen aus Mangel an Erwerbsalternativen (Tabelle 3.2). Studien, die nicht den Einfluss des Gründungsmotivs auf die Überlebenswahrscheinlichkeit kontrollieren, kommen in der Regel zu dem Ergebnis, dass sich eine vorangegangene Arbeitslosigkeit nachteilig auf den Fortbestand der Gründung auswirkt (z. B. Carrasco, 1999; Andersson und Wadensjö, 2007), auch wenn Untersuchungen für Deutschland zu den Empfängern von Überbrückungsgeld dies nicht bestätigen (Hinz und Jungbauer-Gans, 1999; Wießner, 2001; Pfeiffer und Reize, 2000b; Reize, 2004). In Übereinstimmung mit der vorliegenden Untersuchung beobachten Block und Sandner (2009), dass Notgründer ihr Projekt schneller beenden. Dies führen sie darauf zurück, dass Notgründer seltener über Berufserfahrung in der Branche, in der sie gründen, verfügen als andere Gründer.

Bekannt ist weiterhin, dass ein höherer Finanzmitteleinsatz mit einer höheren Überlebenswahrscheinlichkeit des Gründungsprojekts einhergeht und finanzielle Ressourcen der Gründer das Überleben der Projekte erleichtern (z. B. Montgomery et al., 2005). Wie die Ergebnisse in Tabelle 3.6 zeigen, ist schon die Tatsache des Finanzmitteleinsatzes an sich – unabhängig von der Höhe – mit einer höheren Wahrscheinlichkeit des Gründungsüberlebens

verbunden. Sowohl bei Einsatz ausschließlich eigener Mittel der Gründer als auch bei externen Finanzierungen ohne BA-Mittel ist eine um fünf Prozentpunkte höhere Überlebenswahrscheinlichkeit im Vergleich zu den Projekten ohne Finanzmitteleinsatz zu verzeichnen. Werden (auch) BA-Mittel eingesetzt, fällt die geschätzte Überlebenswahrscheinlichkeit nochmals um zwei Prozentpunkte höher aus; die Unterschiede in den geschätzten Finanzierungseffekten sind jedoch statistisch nicht signifikant. Auch im europäischen Vergleich haben Gründungssubventionen einen positiven Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit von Projekten, die von Arbeitslosen gestartet werden (Millán et al., 2010).

Ein Finanzmitteleinsatz – auch des eigenen Kapitals der Gründer – bedeutet eine Investition in das Gründungsprojekt, deren Ertrag nur realisiert werden kann, solange das Gründungsprojekt besteht. Die Wahrscheinlichkeit, einen Ertrag aus der Investition zu erwirtschaften, kann der Gründer durch entsprechenden Arbeitseinsatz und eine gründliche Vorbereitung positiv beeinflussen. Vor allem wenn externe Kapitalgeber von der Profitabilität des Projekts überzeugt werden müssen, ist eine strukturierte Beschäftigung mit dem Projekt notwendig, die sich positiv auf die Überlebensaussichten auswirken mag. Dies gilt auch für Gründungsprojekte mit BA-Mitteleinsatz, bei denen der Gründer seine Befähigung zur Selbstständigkeit und die Tragfähigkeit der Gründungsidee nachweisen muss.

3.9 Fazit

Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit haben für das Gründungsgeschehen in Deutschland eine große Bedeutung, rund ein Fünftel aller Gründer war vor dem Schritt in die Selbstständigkeit arbeitslos. Änderungen im Förderinstrumentarium der BA, die Arbeitslose bei der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit unterstützt, haben über den Einfluss auf die Zahl der Gründungen Arbeitsloser entsprechend deutliche Auswirkungen auf die gesamte Gründungsaktivität. So hat die Einführung des Existenzgründungszuschusses einen Gründungsboom entfacht, der nach der Hartz-IV-Reform, die sich auch in der Selbstständigkeitsförderung der BA niedergeschlagen hat, wieder ausgelaufen ist.

Die vorliegende Analyse zeigt, dass Gründer, die nach eigenen Angaben vor der Gründung arbeitslos waren, und Gründer, die Fördermittel der BA für ihre Gründung genutzt haben, keine identischen Gruppen im Gründungsgeschehen darstellen. Zum einen nehmen längst nicht alle Gründer, die aus der Arbeitslosigkeit starten, eine BA-Förderung in Anspruch, wobei der Anteil der vormals arbeitslosen Gründer mit BA-Förderung mit zunehmender Dauer der Arbeitslosigkeit abnimmt. Zum anderen bezeichnen sich viele Gründer, die die BA-Förderung der Selbstständigkeit genutzt haben, nicht als vormals arbeitslos, obwohl der Zugang zu Gründungszuschuss und Einstiegsgeld an eine offizielle Arbeitslosigkeitsmeldung gebunden ist. Dies dürften insbesondere Gründer sein, die nur sehr kurzzeitig arbeitslos gemeldet waren und de facto direkt aus einer vorhergehenden Beschäftigung gestartet sind. Vermutlich kommt somit ein Teil der BA-Förderung Personen zu Gute, die sich nach Beendigung eines Beschäftigungsverhältnisses arbeitslos melden, um dann für eine bereits wäh-

rend dieses Beschäftigungsverhältnisses geplante Selbstständigkeit den Gründungszuschuss in Anspruch zu nehmen.

In Bezug auf gründungsrelevante soziodemografische Faktoren offenbart ein Vergleich der Gründer, die nach eigenen Angaben aus der Arbeitslosigkeit kommen, und der Gründer mit BA-Fördermitteleinsatz nur wenige gravierende Differenzen. Einen wesentlichen Unterschied macht das Gründungsmotiv aus. Hier überwiegt bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit im Gegensatz zu anderen Gründern die Notwendigkeit zur Gründung aufgrund fehlender Erwerbsalternativen. Von den BA-Förderempfängern dagegen ist über die Hälfte als Chancengründer einzuordnen. Dies legt den Schluss nahe, dass mit den BA-Mitteln zur Förderung der Selbstständigkeit nicht vornehmlich Personen mit Schwierigkeiten am Arbeitsmarkt unterstützt werden. Weiter ist zu beobachten, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit und Gründer mit BA-Mitteleinsatz – korrespondierend zu einer dort höheren Arbeitslosenquote – vergleichsweise häufiger aus Ostdeutschland kommen als Gründer insgesamt und dass Gründer mit BA-Mitteleinsatz seltener einen Migrationshintergrund aufweisen. In Bezug auf den Bildungsabschluss als wichtigen Humankapitalindikator unterscheiden sich Gründer aus der Arbeitslosigkeit nicht grundlegend von anderen Gründern, bilden aber eine Positivselektion aus der arbeitslosen Bevölkerung.

Ceteris paribus erhöht eine Arbeitslosigkeit die individuelle Gründungsneigung von Personen signifikant. Dabei besitzt die Arbeitslosigkeit nicht nur einen direkten Effekt, sondern verstärkt zudem die Effekte anderer soziodemografischer Faktoren wie Alter, Geschlecht und Bildungsabschluss im Hinblick auf die Gründungsneigung.

Hinsichtlich der unternommenen Projekte sind Unterschiede zwischen den Gründergruppen vor allem in der Gründungsgröße festzustellen. So beginnen Gründer aus der Arbeitslosigkeit allgemein im Durchschnitt kleinere Projekte, was sich in einer geringeren Mitarbeiterzahl und einem geringeren Finanzmitteleinsatz niederschlägt. Gründer mit BA-Mitteleinsatz weisen dagegen einen höheren Finanzmitteleinsatz als die Gesamtheit aller Gründer auf; ihnen steht mit den BA-Zuschüssen eine zusätzliche Finanzierungsquelle zur Verfügung. Während Gründer aus der Arbeitslosigkeit beim Einsatz externer Finanzmittel insgesamt häufiger als Gründer allgemein Kleinstfinanzierungen in Anspruch nehmen, realisieren Gründer, die (auch) BA-Mittel einsetzen, häufiger als die Gesamtheit aller Gründer Finanzierungsvolumina jenseits der Mikrofinanzierungsgrenze von 25.000 EUR.

Wird die Bestandsfestigkeit der Gründungsprojekte betrachtet, so zeigen sich insbesondere bei älteren Gründungsprojekten höhere Abbruchquoten für Gründer aus der Arbeitslosigkeit im Vergleich zu Gründern, die aus einer abhängigen Beschäftigung oder einer vorherigen Selbstständigkeit heraus gestartet sind. Dieser Befund ist jedoch nicht auf die Arbeitslosigkeit an sich zurückzuführen, denn ceteris paribus übt der vorherige Arbeitsmarktstatus des Gründers keine signifikante Wirkung auf das Überleben des Gründungsprojekts aus. Vielmehr bestimmt sich die Überlebenswahrscheinlichkeit aus anderen Personen- und Projekt-

merkmalen, die wiederum mit dem Status der Arbeitslosigkeit korrespondieren können. Dies gilt insbesondere für das Motiv einer Notgründung, das sich deutlich negativ auf die Überlebenswahrscheinlichkeit auswirkt und bei Gründern aus der Arbeitslosigkeit weit verbreitet ist. Mit einer höheren Überlebenswahrscheinlichkeit des Gründungsprojekts geht hingegen der Einsatz finanzieller Mittel einher. Allgemein dürfte das finanzielle Risiko, das Gründer mit einem Finanzmitteleinsatz eingehen, ihr Engagement für das Projekt erhöhen. Zusätzlich ist beim Einsatz externer Finanzmittel eine strukturierte Beschäftigung mit dem Projekt notwendig, um die Kapitalgeber von der Projektidee zu überzeugen. Die Tragfähigkeitsprüfung, die die BA für eine Förderung mit dem Gründungszuschuss verlangt, wirkt in die gleiche Richtung.

Insgesamt zeigt sich, dass sich die Gründungsprojekte vormals Arbeitsloser nicht sehr stark von anderen Gründungen unterscheiden. Allerdings starten Arbeitslose tendenziell kleinere Vorhaben, sodass die gesamtwirtschaftlichen Effekte auf Wachstum und Beschäftigung eher geringer ausfallen dürften als bei anderen Gründungen. Die Überlebenschancen der Projekte von Gründern aus der Arbeitslosigkeit sind jedoch nicht per se geringer. Dies dürfte insbesondere für die Gründungen von BA-Förderempfängern gelten, deren Mehrheit nicht aus Not handelt, sondern den Schritt in die Selbstständigkeit primär unternimmt, um eine konkrete Geschäftsidee zu verwirklichen. Die häufig geäußerte Befürchtung, die BA unterstütze mit ihren Förderprogrammen die Gründung von Unternehmen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit nach kurzer Zeit wieder geschlossen werden, bestätigt sich somit nicht. Es ist jedoch wohl nicht auszuschließen, dass hier mit den Beiträgen zur Arbeitslosenversicherung auch Personen beim Schritt in die Selbstständigkeit unterstützt werden, die nicht ernstlich von Arbeitslosigkeit bedroht sind, sondern eine kurzzeitige Arbeitslosigkeit bewusst in Kauf nehmen, um Förderung für eine seit längerem geplante Selbstständigkeit zu erhalten. Diese Personen gehören nicht zur eigentlichen Zielgruppe arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen. Dem Nachteil eines möglichen Missbrauchs der BA-Zuschussförderung steht der Vorteil gegenüber, mit relativ geringem bürokratischem Aufwand eine hohe Zahl von gründungswilligen Arbeitslosen zu erreichen. Wenn die Arbeitslosigkeitsdauer der Förderempfänger wirksam verkürzt werden kann, werden zudem die sozialen Sicherungssysteme entlastet. Untersuchungen, inwieweit der neue Gründungszuschuss und das Einstiegsgeld diese Erwartungen erfüllen, stehen derzeit noch aus.

Da die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit durch Arbeitslose aus arbeitsmarkt- und sozialpolitischen Erwägungen heraus grundsätzlich zu begrüßen ist, sollten sie beim Zugang zu Gründungsförderprogrammen keinesfalls benachteiligt werden. Ergänzende Fördermöglichkeiten zu Gründungszuschuss und Einstiegsgeld der BA bilden dabei die Gründungsprogramme der Förderbanken, die grundsätzlich allen gründungswilligen Personen unabhängig vom Erwerbsstatus zugänglich sind. Den speziellen Voraussetzungen und Bedürfnissen für den besonders kleinvolumigen Finanzierungsbedarf von Gründern aus der Arbeitslosigkeit,

ggf. verbunden mit einem erhöhten Beratungsbedarf, ist beim Zuschnitt der Programme Rechnung zu tragen, sollen diese Gründer bei der Kreditvergabe keine Nachteile erfahren.

Literatur zu Kapitel 3

- Aldrich, H. E., und E. Auster (1986), Even Dwarfs Started Small – Liabilities of Size and Age and their Strategic Implications, *Research in Organizational Behavior* 8, 165–198.
- Andersson, P. und E. Wadensjö (2007), Do the Unemployed Become Successful Entrepreneurs?, *International Journal of Manpower* 28 (7), 604–626.
- Baptista, R., M. Karaöz und J. Mendonça (2007), Entrepreneurial Backgrounds, Human Capital and Start-up Success, *Jena Economic Research Paper* 045, Jena.
- Baumgartner, H. J. und M. Caliendo (2008), Turning Unemployment into Self-Employment: Effectiveness of Two Start-Up Programmes, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 70 (3), 347–373.
- Blanchflower, D. G. und A. J. Oswald (1998), What Makes an Entrepreneur?, *Journal of Labor Economics* 16 (1), 26–60.
- Block, J. und P. Sandner (2009), Necessity and Opportunity Entrepreneurs and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data, *Journal of Industry, Competition and Trade* 9 (2), 117–137.
- Block, J. und M. Wagner (2010), Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials, *Schmalenbach Business Review*, im Erscheinen.
- Bosma, N. und R. Harding (2007), *Global Entrepreneurship Monitor. 2006 Executive Report*, Babson College, London Business School.
- Brüderl, J., P. Preisendörfer und R. Ziegler (2007), *Der Erfolg neu gegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, 3., erg. Aufl., Duncker & Humblot, Berlin.
- Bundesagentur für Arbeit (2008), *Arbeitsmarkt in Zahlen – Jahreszahlen. Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Arbeitslose nach Rechtskreisen, Stand Dezember 2008*, Nürnberg.
- Bundesagentur für Arbeit (2009), *Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland, Monatsbericht November 2009*, Nürnberg.
- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2007), *Start-Ups by the Unemployed: Characteristics, Survival and Direct Employment Effects*, IZA Discussion Paper 3220, Bonn.
- Caliendo, M. und A. S. Kritikos (2009), "I Want to, But I Also Need to": Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity, IZA Discussion Paper 4661, Bonn.
- Caliendo, M., S. Künn und F. Wießner (2009), *Ich-AG und Überbrückungsgeld. Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende*, IAB-Kurzbericht 3/2009, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.
- Carrasco, R. (1999), Transitions to and from Self-Employment in Spain: An Empirical Analysis, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 61 (3), 315–341.

- Colombo, M.G., M. Delmastro und L. Grilli (2004), Entrepreneurs' Human Capital and the Start-up Size of New Technology-Based Firms, *International Journal of Industrial Organization* 22 (8–9), 1183–1211.
- Dolinsky, A., R. Caputo, K. Pasumarty und H. Quazi (1993), The Effects of Education on Business Ownership: A Longitudinal Study of Women, *Entrepreneurship Theory and Practice* 18 (1), 43–53.
- Easterlin, R. A. (2003), Explaining Happiness, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 100 (19), 11176–11183.
- Evans, D. S. and L.S. Leighton (1989), Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, *American Economic Review* 79 (3), 519–535.
- Evans, D. S. und L. S. Leighton (1990), Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers, *Small Business Economics* 2, 319–330.
- Fischer, E. M., A. R. Reuber und L. S. Dyke (1993), A Theoretical Overview and Extension of Research on Sex, Gender and Entrepreneurship, *Journal of Business Venturing* 8(2), 151–168.
- Fritsch, M. und O. Falck (2007), New Business Formation by Industry over Space and Time: A Multi-Dimensional Analysis, *Regional Studies* 41, 157–172.
- Fritsch, M. und P. Mueller (2007), The Persistence of Regional New Business Formation-Activity over Time – Assessing the Potential of Policy Promotion Programs, *Journal of Evolutionary Economics* 17, 299–315.
- Fryges, H., S. Gottschalk und K. Kohn (2010), The KfW/ZEW Start-up Panel: Design and Research Potential, *Schmollers Jahrbuch – Journal of Applied Social Science Studies*, im Erscheinen.
- Furdas, M., K. Kohn und K. Ullrich (2009), Gründungsaktivität von Frauen und Männern in Deutschland – Gleiche Voraussetzungen, andere Einstellungen?!, *WirtschaftsObserver online* No. 48, KfW-Bankengruppe, Frankfurt/M.
- Glockner, D. und V. Steiner (2007), Self-Employment: A Way to End Unemployment? Empirical Evidence from German Pseudo-Panel Data, *IZA Discussion Paper* 2561, Bonn.
- Gottschalk, S., H. Gude, S. Kanzen, K. Kohn, G. Licht, K. Müller, M. Niefert und H. Spengler (2008), KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland – Beschäftigung, Finanzierung und Markteintrittsstrategien junger Unternehmen, *Creditreform*, KfW Bankengruppe und ZEW, Mannheim.
- Günterberg, B., K. Kohn und M. Niefert (2010), Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben*. *MittelstandsMonitor* 2010, Frankfurt am Main, S. 39–69.
- Hinz, T. und M. Jungbauer-Gans (1999), Starting a Business after Unemployment: Characteristics and Chances of Success (Empirical Evidence from a Regional German Labour Market), *Entrepreneurship & Regional Development* 11, 317–333.

- IfM Bonn (2010), Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=562>, Zugriff 23.02.2010.
- Jungbauer-Gans, M. (1993), Frauen als Unternehmerinnen – Eine Untersuchung der Erfolgs- und Überlebenschancen neugegründeter Frauen- und Männerbetriebe, Lang, Frankfurt am Main.
- Kleinen, H., E. May-Strobl, O. Suprinovic und H.-J. Wolter (2004), Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, G.I.B. Arbeitspapiere Nr. 12, Bottrop.
- Koellinger, P. und M. Minniti (2008), Unemployment Benefits Crowd Out Nascent Entrepreneurial Activity, ERIM REPORT Series Research in Management No. ERS-2008-012-ORG, Rotterdam.
- Kohn, K. und H. Spengler (2007), Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, Finanzbetrieb 9, S. 706–710.
- Kohn, K. und H. Spengler (2008), Gründungsintensität, Gründungsqualität und alternde Bevölkerung, Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship 56, S. 253–271.
- Kohn, K. und H. Spengler (2009), KfW-Gründungsmonitor 2009. Abwärtsdynamik im Gründungsgeschehen gebremst – weiterhin wenige innovative Projekte. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Lohmann, H. (2001), Self-employed or Employee, Full-time or Part-time? Gender Differences in the Determinants and Conditions for Self-employment in Europe and the US, Arbeitspapier 38, Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung.
- Millán, J. M., E. Congregado, und C. Román (2010), Determinants of Self-Employment Survival in Europe, Working Paper, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1532783>
- Montgomery, M. T. Johnson und S. Faisal (2005), What Kind of Capital do You Need to Start a Business: Financial or Human?, Quarterly Review of Economics and Finance 45, 103–122.
- Niefert, M. (2010), Characteristics and Determinants of Start-ups from Unemployment: Evidence from German Micro Data, Journal of Small Business and Entrepreneurship, im Erscheinen.
- Niefert, M., A. Sahm und P. Tilleßen (2006), Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Konjunkturaufschwung bei anhaltendem Problemdruck. MittelstandsMonitor 2006, Frankfurt am Main, S. 39–79.
- Niefert, M. und M. Tchouvakhina (2006), Aus der Not geboren? – Besondere Merkmale und Determinanten von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, ZEW Discussion Paper 06-010, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.

- Noll, S., A. Nivorozhkin und J. Wolff (2006), Förderung mit dem Einstiegsgeld nach § 29 SGB II. Erste Befunde zur Implementation und Deskription, IAB Forschungsbericht 23/2006, Bundesagentur für Arbeit, Nürnberg.
- Pfeiffer, F. (1999), Existenzgründungspotenziale unter Arbeitsuchenden: Empirische Evidenz auf der Basis des Mikrozensus, *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung* 32, S. 300–314.
- Pfeiffer, F. und F. Reize (2000a), From Unemployment to Self-Employment – Public Promotion and Selectivity, *International Journal of Sociology* 30 (3), 71–99.
- Pfeiffer, F. und F. Reize (2000b), Business Start-ups by the unemployed – an econometric analysis based on firm data, *Labour Economics* 7, 629–663.
- Reize, F. (2004), Leaving Unemployment for Self-Employment. An Empirical Study, *ZEW Economic Studies Bd. 25, Physica, Heidelberg*.
- Reynolds, P. D., N. Bosma, E. Autio, S. Hunt, N. de Bono, I. Servais, P. Lopez-Garcia und N. Chin (2005), Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003, *Small Business Economics* 24 (3), 205–231.
- Robinson, P. und E. Sexton (1994), The Effect of Education and Experience on Self-Employment Success, *Journal of Business Venturing* 9, 141–156.
- Sandner, P., J. Block und A. Lutz (2008), Determinanten des Erfolgs staatlich geförderter Existenzgründungen - eine empirische Untersuchung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 78 (7-8), S. 753–777.
- Sarasvathy, S. D., N. Dew, S. R. Ramakrishna und S. Venkataraman (2005), Three Views of Entrepreneurial Opportunity, in: Z. Acs und D. B. Audretsch (Hrsg.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Springer, S. 141–160.
- Schanne, N. und A. Weyh (2009), What makes start-ups out of unemployment different?, IAB Discussion Paper 4/2009, Nürnberg.
- Schwartz, E. B. (1976), Entrepreneurship: A New Female Frontier, *Journal of Contemporary Business* (Winter), 47–76.
- Shane, S. A. (2003), *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*, Edward Elgar, Northampton, MA.
- Sternberg, R., Bixy, U. and J. F. Schlapfner (2006), Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2005, Universität Hannover und IAB Nürnberg.
- Van der Sluis, J., M. van Praag und A. van Witteloostuijn (2007), Why Are the Returns to Education Higher for Entrepreneurs than for Employees?, IZA Discussion Paper 3058, Bonn.
- Van Praag, C. M. (2003), Business Survival and Success of Young Small Business Owners, *Small Business Economics* 21, 1–17.
- Werner, A., P. Kranzusch und R. Kay (2005), Unternehmerbild und Gründungsentscheidung. Genderspezifische Analyse. *Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 109 NF.*, Wiesbaden.

Wießner, F. (2001), Arbeitslose werden Unternehmer: eine Evaluation der Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit Überbrückungsgeld nach 57 SGB III, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 241, Nürnberg.

Wießner, F. und S. Noll (2007), Bitterer Honig. Warum hohe Überlebensraten Gründerinnen nicht immer glücklich machen, IAB-Forum 1/07, Nürnberg.

Anhang

Tabelle 3.4: Förderung von Existenzgründungen durch die Bundesagentur für Arbeit: Instrumentarium

	Überbrückungsgeld (bis 31.7.2006)	Existenzgründungszuschuss (bis 30.6.2006)	Gründungszuschuss (seit 1.8.2006)	Einstiegs-geld (Selbstständigkeit) (seit 1.1.2005)
Zugangs- vorausset- zungen	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg I oder Teil-nahme an Arbeitsbeschaffungs-maßnahme nach SGB III (ab 1.2.2005) • Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg I oder Teil-nahme an Arbeitsbeschaffungs-maßnahme nach SGB III (ab 1.2.2005) • Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle (ab 1.11.2004) • Das Einkommen aus Selbst-ständigkeit darf 25.000 EUR im Jahr nicht überschreiten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg I von mindestens 90 Tagen oder Teilnahme an Arbeits-beschaffungsmaßnahme nach SGB III • Tragfähigkeitsbescheinigung einer fachkundigen Stelle • Nachweis der persönlichen und fach-lichen Eignung 	<ul style="list-style-type: none"> • Anspruch auf Alg II • Erwerbsfähigkeit (mind. 3 Std. Arbeit pro Tag) • Langfristig müssen von der Selbstständigkeit Einkünfte in solcher Höhe zu erwarten sein, dass der Anspruch auf Alg II erlischt.
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Überbrückungsgeld für 6 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I • Zzgl. darauf entfallende pauschalierte Sozialversicherungsbeiträge • Soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss für bis zu drei Jahre; Bewilligung für jeweils ein Jahr • 600 EUR pro Monat im ersten, 360 EUR pro Monat im zweiten und 240 EUR pro Monat im dritten Förderjahr • Obligatorische Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung • Nach Ablauf der Förderung soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> • Gründungszuschuss für 9 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Alg I, zzgl. Pauschale von 300 EUR pro Monat zur sozialen Absicherung (Pflichtleistung) • 300 EUR pro Monat für weitere 6 Monate, wenn die geförderte Person intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten nachweisen kann (Ermessensleistung) • Soziale Absicherung in eigener Verantwortung 	<ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss zum Alg II, dessen Höhe sich nach der bisherigen Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft richtet • Monatlicher Förderbetrag für Alleinstehende: 50 % der Alg II-Regelleistung, d. h. aktuell ca. 180 EUR; bei gravierenden Vermittlungshemmnissen oder 100 % der Alg II-Regelleistung • Dauer der Förderung: 12 Monate, verlängerbar auf maximal 24 Monate
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanspruch auf Förderung • Restansprüche auf Arbeitslosengeld können 4 Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanspruch auf Förderung • Restansprüche auf Arbeitslosengeld können 4 Jahre ab ihrer Entstehung geltend gemacht werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanspruch auf Förderung • Förderung wird auf Restansprüche auf Alg I angerechnet • Freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung möglich 	<ul style="list-style-type: none"> • Bewilligung liegt im Ermessen des Fallmanagers, kein Rechtsanspruch auf Förderung

Quelle: Callendo et al. 2009, eigene Ergänzungen.

Tabelle 3.5: Bestimmungsfaktoren der persönlichen Gründungsneigung (Probit)

	Modell 1		Modell 2	
	dF/dx	t-Wert	dF/dx	t-Wert
Abhängige Variable: Gründungsentscheidung (Person ist ein Gründer: y=1, Person ist kein Gründer: y=0)				
Arbeitsmarktstatus				
selbstständig	0,0586 ***	4,83	0,0599 ***	5,04
abhängig beschäftigt	Referenz		Referenz	
arbeitslos	0,2661 ***	21,66	0,3633 ***	12,26
Nichterwerbsperson	0,0624 ***	7,47	0,0536 ***	6,54
Geschlecht				
weiblich	-0,0477 ***	-9,46	-0,0415 ***	-7,82
männlich	Referenz		Referenz	
Alter				
18 bis 24 Jahre	-0,0222 **	-2,01	-0,0140	-1,22
25 bis 34 Jahre	0,0376 ***	4,59	0,0446 ***	5,19
35 bis 44 Jahre	Referenz		Referenz	
45 bis 54 Jahre	-0,0479 ***	-6,91	-0,0423 ***	-5,77
55 bis 64 Jahre	-0,1012 ***	-14,81	-0,0944 ***	-12,99
Nationale Herkunft				
Ausland	-0,0063	-0,65	0,0018	0,18
deutsch	Referenz		Referenz	
Bildungsabschluss				
Universität	0,1257 ***	13,85	0,1099 ***	11,89
Fachhochschule, Berufsakademie u. ä.	0,0817 ***	8,20	0,0715 ***	7,04
Fachschule, Meisterschule	0,0848 ***	6,37	0,0732 ***	5,32
Lehre	Referenz		Referenz	
Kein Berufsabschluss	-0,0115	-1,21	-0,0013	-0,13
Region				
Westdeutschland	Referenz		Referenz	
Ostdeutschland	-0,0286 ***	-4,13	-0,0266 ***	-3,59
Ortsgröße				
bis 5.000 Einwohner	-0,0144	-1,52	-0,0141	-1,52
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	-0,0133	-1,57	-0,0126	-1,52
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	-0,0272 ***	-3,34	-0,0261 ***	-3,27
100.000 bis unter 500.000 Einwohner	-0,0258 ***	-2,89	-0,0259 ***	-2,97
ab 500.000 Einwohner	Referenz		Referenz	
Interaktion mit Arbeitslosigkeit				
Geschlecht				
weiblich			-0,0530 ***	-3,43
männlich			Referenz	
Alter				
18 bis 24 Jahre			-0,0794 ***	-2,72
25 bis 34 Jahre			-0,0532 **	-2,41
35 bis 44 Jahre			Referenz	
45 bis 54 Jahre			-0,0438 **	-2,09
55 bis 64 Jahre			-0,0489 **	-1,98
Nationale Herkunft				
Ausland			-0,0448 *	-1,72
deutsch			Referenz	
Bildung				
Universität			0,1603 ***	4,69
Fachhochschule, Berufsakademie u. ä.			0,1011 ***	2,72
Fachschule, Meisterschule			0,1003 **	2,23
Lehre			Referenz	
kein Berufsabschluss			-0,0514 **	-2,16
Region				
Westdeutschland			Referenz	
Ostdeutschland			-0,0105	-0,54
Anzahl der Beobachtungen	19.850		19.850	
Beobachtete Wahrscheinlichkeit	0,150		0,150	
Geschätzte Wahrscheinlichkeit (Referenzperson)	0,162		0,156	
Pseudo-R ²	0,066		0,070	

Partielle Effekte für Referenzperson, heteroskedastiekonsistente t-Werte. */**/** Signifikanz auf dem 10 %/5 %/1 % Niveau. Schätzsample: Gründung liegt nicht mehr als 36 Monate vor Befragungszeitpunkt zurück.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007 und 2008 gepoolt.

Tabelle 3.6: Bestimmungsfaktoren des Fortbestands der Gründungsprojekte (Probit)

Abhängige Variable: Fortbestand des Gründungsprojekts (Projekt besteht fort: y=1, Projekt beendet: y=0)				
Gründermerkmale			Strukturmerkmale Gründungsprojekt	
	dF/dx	t-Wert		
AM-Status vor Gründung			Umfang	
selbstständig	0,0296	1,00	Vollerwerb	Referenz
abhängig beschäftigt	Referenz		Nebenerwerb	0,0105 0,61
arbeitslos	-0,0285	-1,15	Form	
Nichterwerbsperson	0,0034	0,15	Neugründung	Referenz
Geschlecht			Übernahme	0,0056 0,15
männlich	Referenz		Beteiligung	-0,0901 *** -3,56
weiblich	-0,0360 *	-1,84	Branche	
Alter			Verarbeitendes Gewerbe	0,0100 0,22
18 bis 24 Jahre	-0,0576	-1,33	Baugewerbe	0,0287 0,66
25 bis 34 Jahre	-0,0485 **	-2,10	Handel	-0,0480 * -1,87
35 bis 44 Jahre	Referenz		Wirtsch. Dienstleistungen	Referenz
45 bis 54 Jahre	0,0104	0,46	Persönliche Dienstleistungen	-0,0308 -1,25
55 bis 64 Jahre	-0,0187	-0,66	Sonstige Branchen	0,0216 0,45
Nationale Herkunft			Berufsgruppe	
Ausland	-0,0436	-1,43	Freie Berufe	0,0601 *** 3,21
deutsch	Referenz		Handwerk	0,0332 1,24
Bildungsabschluss			Sonstige Berufe	Referenz
Universität	0,0006	0,03	Marktneuheit	
Fachhochschule, Berufsak. u. ä.	-0,0061	-0,23	keine Neuheit	Referenz
Fachschule, Meisterschule	0,0222	0,66	regionale Neuheit	-0,1202 *** -3,56
Lehre	Referenz		deutschlandweite Neuheit	-0,0135 -0,30
kein Berufsabschluss	0,0055	0,20	weltweite Neuheit	0,0234 0,48
Gründungsmotiv			Größe	
Chance	Referenz		Sologründer ohne Mitarbeiter	Referenz
Not	-0,0726 ***	-3,48	Sologründer mit Mitarbeitern	0,0326 1,44
Region			Teamgründer ohne Mitarbeiter	-0,0995 *** -2,86
Westdeutschland	Referenz		Teamgründer mit Mitarbeitern	0,0202 0,70
Ostdeutschland	-0,0014	-0,06	Finanzmittelbedarf	
Ort			kein	Referenz
bis 5.000 Einwohner	0,0638 ***	2,86	nur eigene Mittel	0,0489 *** 3,22
5.000 bis unter 20.000 Einw.	0,0100	0,43	auch extern, ohne BA-Mittel	0,0544 *** 2,67
20.000 bis unter 100.000 Einw.	-0,0068	-0,29	auch BA-Mittel	0,0679 *** 2,70
100.000 bis unter 500.000 Einw.	-0,0084	-0,32		
ab 500.000 Einw.	Referenz			
Gründung vor ...				
6–9 Monaten	Referenz		22–24 Monaten	-0,0488 -1,13
10–12 Monaten	-0,0216	-0,66	25–27 Monaten	-0,0944 ** -2,11
13–15 Monaten	-0,0482	-1,19	28–30 Monaten	-0,1327 *** -3,00
16–18 Monaten	-0,0248	-0,66	31–33 Monaten	-0,1797 *** -3,92
19–21 Monaten	-0,0910 **	-2,08	34–36 Monaten	-0,1034 *** -2,41
Anzahl Beobachtungen		1.394		
Beobachtete Wahrscheinlichkeit		0,788		
Geschätzte Wahrscheinlichkeit (Referenzgründung)		0,883		
Pseudo-R ²		0,121		

Partielle Effekte für Referenzgründung, heteroskedastiekonsistente t-Werte. */**/** Signifikanz auf dem 10 %/5 %/1 % Niveau. Schätzsample: Gründung sieben bis 36 Monate vor Befragungszeitpunkt.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Befragungen 2007 und 2008 gepoolt.

4 Deckung des Fach- und Führungskräftebedarfs in kleinen und mittleren Unternehmen

Hardy Gude	Rosemarie Kay	Olga Suprinovič	Arndt Werner
Creditreform	IfM Bonn	IfM Bonn	IfM Bonn

4.1 Einleitung

Die Deckung des Fachkräftebedarfs ist für die Wettbewerbsfähigkeit eines jeden Unternehmens von zentraler Bedeutung. Unternehmen, denen es über einen längeren Zeitraum hinweg nicht gelingt, eine oder mehrere wesentliche Positionen in der Forschung und Entwicklung, der Produktion, dem Vertrieb oder der Unternehmenssteuerung zu besetzen, laufen Gefahr, den Anschluss an ihre Wettbewerber zu verlieren. Besonders schwerwiegend sind lange Vakanzen für Kleinst- und Kleinunternehmen, weil ihnen nicht nur weniger Ausgleichsmöglichkeiten, z. B. in Form der Umverteilung der Arbeit auf andere Beschäftigte, zur Verfügung stehen, sondern auch weil bei ihnen die Leistung eines Einzelnen bedeutsamer für den Gesamterfolg ist.¹

Die Bereitstellung einer ausreichenden Zahl passend qualifizierter Mitarbeiter ist naturgemäß keine einmalige, sondern eine ständige Aufgabe der Personalverantwortlichen. Wie erfolgreich sie im Zeitablauf bewältigt wird, hängt von vielen Faktoren ab. Ein wesentlicher Faktor ist dabei das jeweilige Arbeitskräfteangebot, ein anderer die Fähigkeit eines Unternehmens, Fachkräfte für sich zu gewinnen und an sich zu binden.² Unternehmen stehen dabei verschiedene, vor allem personalpolitische Instrumente zur Verfügung, sowohl das Arbeitskräfteangebot als auch die Fähigkeit zur Personalgewinnung und -bindung zu beeinflussen.³

Aus Unternehmenssicht liegt dann ein Stellenbesetzungsproblem vor, wenn die Rekrutierungsbemühungen eines Unternehmens über längere Zeit ohne Erfolg bleiben.⁴ Solche Stellenbesetzungsprobleme treten auch in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit auf,⁵ verschärfen sich aber in Zeiten des konjunkturellen Aufschwungs, wenn die allgemeine Arbeitskräftenachfrage

¹ Vgl. auch Heckmann et al. (2009) und Noll et al. (2009).

² Vgl. auch Rynes und Barber (1990).

³ Auf das Arbeitskräfteangebot können die Unternehmen vor allem durch Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen Einfluss nehmen, aber auch durch spezielle Angebote an Personengruppen, die bisher dem Arbeitsmarkt nicht in vollem Umfang zur Verfügung stehen, z. B. Frauen mit betreuungspflichtigen Kindern. Ihre Fähigkeit zur Personalgewinnung und -bindung wird durch ihre Personalrekrutierungspolitik einerseits und ihr Angebot an materiellen und immateriellen Anreizen andererseits bestimmt.

⁴ Zur Klarstellung: Der vorliegende Beitrag widmet sich dem Thema Deckung des Fachkräftebedarfs vornehmlich aus betriebs- und weniger aus volkswirtschaftlicher Perspektive. Deswegen ist vor allem von Stellenbesetzungsproblemen und weniger von Fachkräftemangel die Rede. Fachkräftemangel liegt vor, wenn die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nach bestimmten Fähigkeiten das Gesamtangebot übersteigt (vgl. z. B. Blank / Stigler 1957). Sogenannte Stellenbesetzungsprobleme sind hingegen zunächst einmal auf der Ebene des einzelnen Unternehmens angesiedelt. Dass ein Unternehmen eine Stelle nicht besetzen kann, kann zwar darauf zurückzuführen sein, dass das gesamtwirtschaftliche Angebot der gesuchten Qualifikation nicht ausreicht (also Fachkräftemangel vorherrscht). Es kann aber durchaus auch dann auftreten, wenn das Angebot die Nachfrage übersteigt, z. B., wenn sich Unternehmen und Bewerber nicht über die Vertragsbedingungen (z. B. Entgelthöhe) verständigen können (vgl. z. B. Backes-Gellner et al. 2000). Die Personalbeschaffungsaufgabe eines Unternehmens verändert sich durch das Vorliegen eines Fachkräftemangels also lediglich graduell, als sich c. p. die Rekrutierungschancen verschlechtern oder die Lohnkosten erhöhen.

⁵ Vgl. z. B. Dercks und Heikaus (2005) und Kay (2007).

ge steigt.⁶ Seit Ende der 1960er-Jahre hatte sich das Arbeitskräfteangebot, u. a. wegen des Eintritts der geburtenstarken Jahrgänge in den Arbeitsmarkt, der steigenden Erwerbsbeteiligung von Frauen und eines stetigen Wanderungsüberschusses aus dem Ausland, immer weiter ausgedehnt.⁷ Seit 2006 aber nimmt die Zahl der Erwerbsfähigen ab.⁸ Diese Entwicklung wird sich ab 2015 beschleunigen, wenn die 1950er-Jahrgänge das Rentenalter erreichen und aus dem Erwerbsleben ausscheiden.⁹ Die absehbare Verknappung des Arbeitskräfteangebots wird die bereits beobachtbaren Stellenbesetzungsprobleme in den Unternehmen voraussichtlich verstärken, und das möglicherweise über lange Zeit.

Angesichts der bevorstehenden demografischen Entwicklungen ist mit einer Verschärfung der Rekrutierungsprobleme auch von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu rechnen, mit entsprechenden Folgen für ihre Wettbewerbsfähigkeit. Im Zentrum dieses Kapitels steht daher die Frage nach der Fähigkeit von KMU, Personal zu gewinnen und an sich zu binden. Neben Rekrutierungswegen ist hier vor allem die Arbeitgeberattraktivität von KMU angesprochen. Im Einzelnen gilt es zu klären, was Arbeitgeberattraktivität ausmacht, welche Unterschiede in dieser Hinsicht zwischen KMU und Großunternehmen bestehen und wie sich diese Unterschiede auf den Rekrutierungserfolg der Unternehmen auswirken. Aufbauend auf theoretischen Überlegungen, die sich aus der Anreiz-Beitrags-Theorie ergeben, werden die Forschungsfragen empirisch beantwortet. Einschätzungen zur Arbeitgeberattraktivität aus der Sicht der Beschäftigten werden aus dem Sozio-oekonomischen Panel gewonnen, während eine Unternehmensbefragung aus dem Herbst 2009 Informationen über die Anreizstrukturen und den Rekrutierungserfolg der Unternehmen bereitstellt.

Das Kapitel gliedert sich wie folgt: Zunächst werden die demografischen Entwicklungen und ihre Folgen für das mittel- und langfristige Arbeitskräfteangebot sowie die erwarteten zukünftigen Engpässe anhand aktueller Projektionen aufgezeigt, um den Handlungsbedarf zu verdeutlichen (Kapitel 4.2). Daran schließt sich die unternehmensgrößenspezifische Analyse der Arbeitgeberattraktivität, des Rekrutierungserfolges sowie des Einflusses der Arbeitgeberattraktivität auf den Rekrutierungserfolg an (Kapitel 4.3). Der Beitrag schließt mit einem Fazit (Kapitel 4.4).

4.2 Demografischer Wandel: Erwartete Entwicklungen hinsichtlich Arbeitskräfteangebot und -nachfrage

Die Entwicklung des Arbeitskräfteangebots hängt unmittelbar mit der Bevölkerungsentwicklung zusammen. Letztere sei deswegen zunächst kurz skizziert: Seit Anfang der 1970er-Jahre übersteigen die Sterbefälle die Geburten. Trotzdem stieg die Bevölkerungszahl aufgrund der Zuwanderung noch drei Jahrzehnte lang an. Seit 2003 vermag die Zuwanderung das Geburtendefizit nicht mehr zu kompensieren, sodass die Bevölkerung schrumpft.¹⁰

⁶ Vgl. Kettner und Spitznagel (2008).

⁷ Vgl. Wingerter (2008) und Ickler (2007).

⁸ Vgl. Bach et al. (2008).

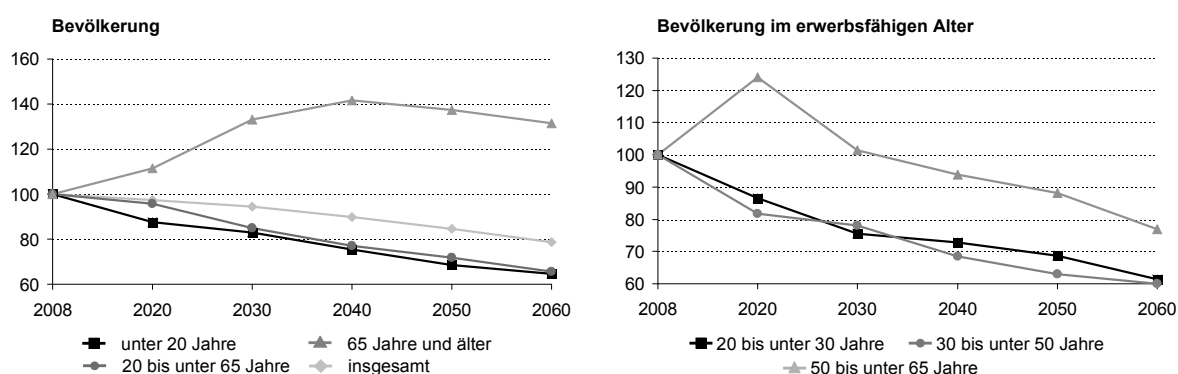
⁹ Siehe dazu ausführlich Kapitel 4.2.

¹⁰ Vgl. StBA (2009a), S. 13.

Das Statistische Bundesamt geht nun in seiner mittleren Prognosevariante¹¹ davon aus, dass die Einwohnerzahl bis 2060 von rund 82 Mio. im Jahr 2008 auf 70 Mio. (Wanderungssaldo jährlich: 200.000 Personen) bis 65 Mio. (Wanderungssaldo jährlich: 100.000 Personen),¹² d. h. um 15 bis 21 % sinken wird.¹³

Bis 2020 wird die Bevölkerungszahl voraussichtlich lediglich um 2 bis 3 % zurückgehen.¹⁴ Allerdings kommt es in diesem Zeitraum, wie aus dem linken Teil von Grafik 4.1 hervorgeht, schon zu deutlichen Verschiebungen in der Altersstruktur, weil insbesondere die Zahl der Jüngeren sinkt und die der Älteren steigt. Der Prozess der Alterung und Schrumpfung der Bevölkerung setzt sich nach 2020 verstärkt fort. Weder eine Steigerung der Geburtenrate noch eine höhere Zuwanderung können den demografischen Wandel umkehren.

Grafik 4.1: Entwicklung der Bevölkerung und der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter in Deutschland bis 2060 nach Altersgruppen (Index: 2008=100)



Quelle: StBA (2009a), S. 39 u. 44, Prognose: mittlere Variante, Wanderungssaldo: 100.000, eigene Darstellung.

Der demografische Wandel berührt auch den erwerbsfähigen Teil der Bevölkerung. 2008 umfasste dieser 49,7 Mio. Personen.¹⁵ Bis 2020 wird er um etwa 4 % zurückgehen. Nach 2020 beschleunigt sich der Rückgang deutlich. Bis 2060 wird das Erwerbspersonenpotenzial voraussichtlich um 27 % (Wanderungssaldo jährlich: 200.000 Personen) bis 34 % (Wanderungssaldo jährlich: 100.000 Personen) gegenüber dem Jahr 2008 und somit wesentlich stärker als die Gesamtbevölkerung schrumpfen.¹⁶

¹¹ Bei dieser sog. Variante "mittlere Bevölkerung" handelt es sich im Grunde um eine Fortschreibung der aktuellen demografischen Entwicklung. Es wird angenommen: (a) eine annähernd konstante Geburtenhäufigkeit von 1,4 Kinder je Frau, (b) ein Anstieg der Lebenserwartung um 7,8 Jahren bei Jungen und 6,8 Jahren bei Mädchen bis 2060 (vgl. StBA 2009a, S. 11).

¹² Vgl. StBA (2009a), S. 12.

¹³ Für Deutschland liegen mehrere Bevölkerungsprojektionen vor, z. B. vom IAB (vgl. Fuchs und Söhnlein 2005), dem DIW (vgl. Schulz 2007) oder dem Statistischen Bundesamt (vgl. StBA 2009a). Die Ergebnisse der einzelnen Projektionen weichen zwar aufgrund teils unterschiedlicher Modellspezifikationen im Detail von einander ab, die vorhergesagten Entwicklungstrends ähneln sich jedoch weitgehend. Diese und die folgenden Ausführungen stützen sich auf die Daten der 12. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes.

¹⁴ Vgl. StBA (2009a), S. 17.

¹⁵ Als erwerbsfähige Bevölkerung werden hier alle in Deutschland lebenden Personen im Alter von 20 bis unter 65 Jahren gefasst. Die Regelaltersgrenze wird ab 2012 schrittweise von 65 auf 67 Jahre angehoben. Das Erwerbspersonenpotenzial ist nach 2012 demnach größer als ausgewiesen. Allerdings ist auch zu berücksichtigen, dass nicht alle Erwerbsfähigen dem Arbeitsmarkt tatsächlich zur Verfügung stehen. So betrug die durchschnittliche Erwerbsquote der 20- bis 64-Jährigen im Jahr 2008 79,8 % (vgl. StBA 2009b, S. 9).

¹⁶ Vgl. StBA (2009a), S. 39 f.

Auch bei der erwerbsfähigen Bevölkerung steht bis 2020 die Alterung im Vordergrund, wie der rechte Teil von Grafik 4.1 aufzeigt. Die Zahl der älteren Erwerbspersonen wird in der zweiten Dekade deutlich zunehmen, weil die geburtenstarken Jahrgänge der 1950er- und 1960er-Jahre bis 2020 ihr 50. Lebensjahr überschritten haben werden. Ab 2015 beginnen sie, in die Altersrente zu wechseln. Die Zahl der erwerbsfähigen Personen unter 50 Jahren wird bis 2020 hingegen abnehmen. Dabei setzt der rückläufige Trend in der Gruppe der Jüngeren, d. h. der 20- bis 29-Jährigen, erst nach 2010 ein, in der mittleren Altersgruppe ist er bereits im Gange.

Während das Arbeitskräfteangebot schrumpfen dürfte, gehen die aktuellen Projektionen davon aus, dass die gesamtwirtschaftliche Arbeitskräftenachfrage – zumindest auf mittlere Sicht – voraussichtlich steigen wird.¹⁷ So weisen die Projektionen des IAB¹⁸ sowie des IZA und des Fraunhofer FIT¹⁹ eine Erhöhung der Arbeitskräftenachfrage bis 2020 um etwa 2 Mio. Personen gegenüber 2005 (IAB) bzw. 2003 (IZA / Fraunhofer FIT) aus. Für den Zeitraum nach 2020 sehen die beiden Projektionen unterschiedliche Entwicklungen voraus: Nach IZA und Fraunhofer FIT kommt es zwischen 2020 und 2025 zu einem Anstieg der Arbeitskräftenachfrage um etwa 0,5 Mio. Personen, wohingegen es nach IAB um 0,5 Mio. Personen sinken wird. Aber auch im IAB-Modell wird der Arbeitskräftebedarf im Jahr 2025 noch über dem Niveau von 2005 liegen. Die gesamtwirtschaftliche Arbeitskräftenachfrage und das gesamtwirtschaftliche Arbeitskräfteangebot werden sich auf lange Sicht stark annähern, wobei die Zahl der Erwerbspersonen nach Berechnungen des IAB auch in Zukunft über der Zahl der Erwerbstätigen liegen wird. Selbst für 2025 wird noch eine Unterbeschäftigung in Höhe von 5,5 % ausgewiesen.

Dies bedeutet aber nicht, dass es bis dahin keinen Nachfrageüberhang bei bestimmten Qualifikationen geben wird. Das macht eine differenziertere Betrachtung deutlich: In Grafik 4.2 sind die 1940er bis 2010er Kohorten nach Umfang und Qualifikation abgebildet. Danach vermögen es die nachrückenden Jahrgänge allein zahlenmäßig kaum, die Lücke, die die ausscheidenden Jahrgänge auf dem Arbeitsmarkt hinterlassen werden, zu schließen. Dies kann anhand einer groben Schätzung verdeutlicht werden:²⁰ So standen im Jahr 2004 den 9,7 Mio. Menschen im Alter zwischen 55 und 64 Jahren, die bis 2014 das Rentenalter erreichen, noch 9,6 Mio. Menschen im Alter zwischen 15 und 24 Jahren gegenüber. Demnach kann der Ersatz für ausscheidende Arbeitskräfte in diesem Zeitraum zu 99 % aus der Grup-

¹⁷ Die Vorhersage der Arbeitskräftenachfrage ist mit deutlich größeren Unsicherheiten verbunden als die Vorhersage des -angebots und nur unter einer Vielzahl von Annahmen möglich. So geht das IAB z. B. von einem jährlichen durchschnittlichen Wachstum des globalen nominalen Bruttoinlandsproduktes (BIP) von 5 % und des Welt-handels von 6 % aus. Der Anteil des Exports am BIP in Deutschland wird von 40,7 % in 2005 auf 67,5 % in 2025 steigen. Der Export wird demnach weiterhin der dominante Faktor für das Wachstum des BIP in Deutschland sein. Der Staatsverbrauch wird unterdurchschnittlich wachsen, wohingegen die Investitionen und der private Verbrauch verstärkt zum Wirtschaftswachstum beitragen werden. Das IAB unterstellt auf Basis dieser Annahmen ein jährliches durchschnittliches Wachstum von 1,6 % im betrachteten Zeitraum (vgl. Schnur und Zika 2007, S. 3). Weitere wesentliche Faktoren sind die Arbeitsproduktivität und die qualifikationspezifische Bedarfsentwicklung. Für Letztere lässt sich bereits für die Vergangenheit ein Strukturwandel Richtung Höherqualifizierung konstatieren (vgl. Reinberg und Hummel 2002, S. 581 ff.). Unterschiedliche Bedarfsprojektionen (Weidig et al. 1999, Schüssler et al. 1999 sowie BLK 2002 oder Bonin et al. 2007) zeigen, dass sich diese Entwicklung auch in Zukunft fortsetzen wird.

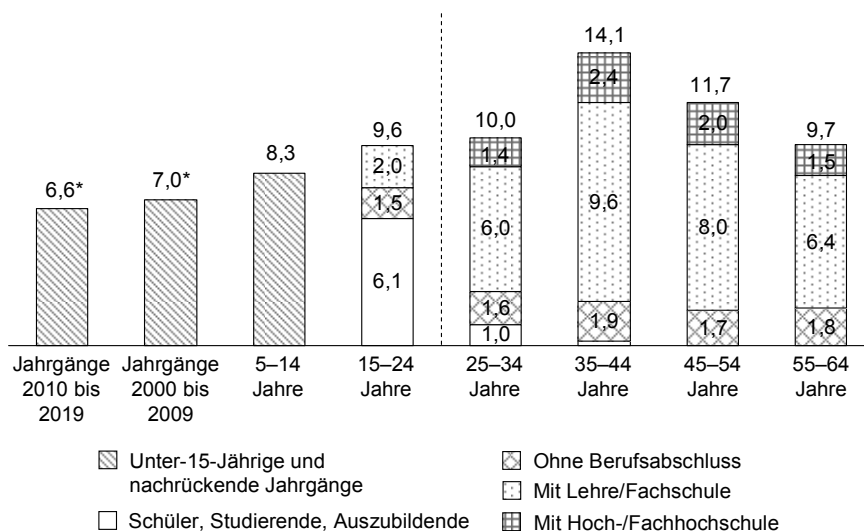
¹⁸ Vgl. Schnur und Zika (2007).

¹⁹ Vgl. Bonin et al. (2007).

²⁰ Vgl. Kay et al. (2008), S. 20 f.

pe Jüngerer gedeckt werden. Das Verhältnis zwischen den ausscheidenden und nachrückenden Jahrgängen verschlechtert sich jedoch mit der Zeit deutlich: Für die nächstältere Personengruppe der 45- bis 54-Jährigen, die zwischen 2015 und 2025 das Rentenalter erreichen wird, beträgt das Ersatzpotenzial rund 77 % und für die am stärksten besetzte Gruppe der 35- bis 44-Jährigen (die 1960er Kohorte), die zwischen 2026 und 2036 ausscheiden wird, nur noch 55 %.²¹ Danach steigt das Verhältnis wieder leicht auf 66 %.

Grafik 4.2: Bevölkerung nach Qualifikation und Alter in Deutschland im Jahr 2004 und zukünftige "Ersatzjahrgänge" (in Mio. Personen)



* Approximiert jeweils durch die Zahl der 10- bis 19-Jährigen im Jahr 2020 bzw. 2030 nach Vorausberechnungen des Statistischen Bundesamtes. Annahme: annähernd gleiche Stärke der Geburtsjahrgänge 2000 und 2010 bzw. 2010 und 2020.

Quelle: Kay et al. (2008), S. 21; Datenbasis: IAB (Bildungsgesamtrechnung) und eigene Berechnungen auf Basis der Daten der 11. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes (mittlere Variante, Wanderungssaldo: 100.000).

Würde das Qualifikationsniveau der nachrückenden Jahrgänge signifikant steigen, ließe sich der Rückgang des Arbeitskräfteangebots in einem gewissen Umfang auffangen. Eine vollständige Deckung des Ersatzkräftebedarfs würde dadurch dennoch nicht zu erreichen sein. Dies kann am Beispiel der 1950er-Kohorte veranschaulicht werden: Im Jahr 2004 betrug die Zahl der Personen mit einem Berufsabschluss unter den 45- bis 54-Jährigen rund 10 Mio. Die Gruppe der 5- bis 14-Jährigen, die zwischen 2015 und 2025 an die Stelle der 1950er-Kohorte ins Berufsleben tritt, zählt insgesamt gut 8 Mio. Personen. Somit wäre der Bedarf an Personen mit einem Berufsabschluss selbst dann nicht zu decken, wenn alle Ersatzpersonen entsprechend qualifiziert wären. Aufgrund der aufgezeigten Entwicklungen ist voraussichtlich bereits in der jetzigen Dekade mit einem zunehmenden Fachkräftemangel zu rechnen, der sich nach 2020 dramatisch verschärfen wird.

²¹ Bei der Quotenberechnung wurden für die beiden Nachrücker-Gruppen abweichend von der Altersgruppeneinteilung in der Grafik die Effekte der schrittweisen Anhebung der Regelaltersgrenze von 65 auf 67 Jahre berücksichtigt. Die Ersatzgruppe für die 45- bis 54-Jährigen stellen demnach die heute 5- bis 14-Jährigen (Jahrgänge 1990 bis 2000) dar, für die Gruppe der 35- bis 44-Jährigen entsprechend die Jahrgänge 2001 bis 2011 und für die 25- bis 34-Jährigen die Jahrgänge 2012 bis 2021.

Trotz der großen Unsicherheiten, die mit der qualifikationsspezifischen Vorausberechnung des zukünftigen Arbeitskräfteangebots und vor allem der zukünftigen Arbeitskräftenachfrage²² verbunden sind, sollen die entsprechenden Ergebnisse von IZA und Fraunhofer FIT abschließend gegenübergestellt werden, um etwaige qualifikationsbezogene Nachfrageüberhänge im Jahre 2020 zu ermitteln.²³ Aus Tabelle 4.1 ist zu entnehmen, dass im Jahr 2020 in beiden Landesteilen weiterhin mehr Erwerbspersonen ohne abgeschlossene Berufsausbildung zur Verfügung stehen werden als benötigt. Gleiches gilt für Erwerbspersonen mit abgeschlossener Berufsausbildung. Im Hinblick auf die Erwerbspersonen mit Meister- / Techniker- / Fachschulabschluss und mit Hochschulabschluss wird sich die Situation in den alten und den neuen Bundesländern unterscheiden. Während es in den alten Bundesländern bereits einen Mangel geben wird, übersteigt in den neuen Ländern das Angebot weiterhin die Nachfrage. Das Überangebot an Erwerbspersonen mit Meister- / Techniker- / Fachschulabschluss in Ostdeutschland wird anders als bei den Erwerbspersonen mit Hochschulabschluss nicht ausreichen, den Mangel in Westdeutschland auszugleichen.²⁴

²² Bonin et al. (2007) gehen davon aus, dass sich der Trend zur Höherqualifizierung fortsetzen wird. Nach ihren Berechnungen wird die Nachfrage nach Erwerbspersonen ohne Berufsabschluss von 2003 bis 2020 um 798.000 und die nach Erwerbspersonen mit Berufsabschluss um 57.000 sinken. Die Nachfrage nach Erwerbspersonen mit Meister- / Techniker- / Fachschulabschluss wird hingegen um 542.000 steigen, die nach Erwerbspersonen mit Fachhochschulabschluss um 1.176.000 und die nach Erwerbspersonen mit Universitätsabschluss um 885.000 (vgl. Bonin et al. 2007, S. 81). Hinter diesen Entwicklungen stehen Veränderungen der Wirtschaftsstruktur. Die sogenannte Tertiärisierung, die Ausweitung des Dienstleistungsbereichs bei gleichzeitiger Schrumpfung des Produzierenden Gewerbes (gemessen am Anteil der Beschäftigten) setzt sich weiter fort. Da im Dienstleistungsbereich ein größerer Bedarf an hoch qualifizierten Beschäftigten besteht als im Produzierenden Gewerbe, wächst mit Ausweitung des Dienstleistungssektors der Bedarf an Hochqualifizierten.

²³ Bonin et. al. (2007) haben diese Berechnungen gesondert und nicht mit der Absicht, Nachfrageüberhänge zu ermitteln, durchgeführt.

²⁴ Die Gesellschaft für Wirtschaftliche Strukturforschung (GWS) kommt in ihren ersten Projektionen des Arbeitskräfteangebots und der -nachfrage hiervon abweichend zu dem Ergebnis, dass in Deutschland im Jahr 2020 im gesamten Bereich hoher Qualifikationen – hierzu zählen Meister- / Techniker- / Fachschulabschluss u. ä. sowie Hochschulabschluss – ein erhebliches Angebotsdefizit herrschen wird (vgl. Meyer und Wolter 2007). Aufgrund unterschiedlicher Modellierungsansätze sind die Ergebnisse von IZA / Fraunhofer FIT und GWS nur eingeschränkt vergleichbar. Dass die GWS-Projektion einen größeren Mangel bei den Hochqualifizierten ausweist, dürfte u. a. darauf zurückzuführen sein, dass dabei von einem konstanten Bildungs- und Erwerbsverhalten im Projektionszeitraum ausgegangen wird. IZA und Fraunhofer FIT schreiben dagegen die Trends im Bildungs- und Erwerbsverhalten fort, was zu positiven Effekten beim Arbeitskräfteangebot bei Hochqualifizierten führt.

Tabelle 4.1: Bedarf und Angebot an Erwerbspersonen 2020 nach Qualifikationsstufen, in 1.000

	Ohne abgeschl. Berufsausbildung	Abgeschl. Berufsausbildung	Meister-, Techniker-, Fachschulabschluss	Fachhochschul- / Universitätsabschluss	Insgesamt
Alte Bundesländer					
Bedarf an Erwerbstätigen ^{a)}	2.651	15.595	3.328	6.627	28.201
Angebot an Erwerbspersonen ^{b)}	4.575	17.787	3.018	6.597	31.977
Saldo	1.924	2.192	- 310	- 30	3.776
Neue Bundesländer					
Bedarf an Erwerbstätigen ^{a)}	345	3.124	632	1.289	5.390
Angebot an Erwerbspersonen ^{b)}	794	4.246	798	1.480	7.318
Saldo	449	1.122	166	191	1.928
Deutschland					
Bedarf an Erwerbstätigen ^{a)}	2.996	18.719	3.960	7.916	33.591
Angebot an Erwerbspersonen ^{b)}	5.369	22.033	3.817	8.078	39.295
Saldo	2.373	3.314	- 144	161	5.704

^{a)} ohne geringfügig Beschäftigte und Erwerbspersonen in Ausbildung.

^{b)} ohne Erwerbspersonen in Ausbildung.

Quelle: Bonin et al. (2007), Grundvariante; eigene Berechnungen.

Insgesamt deuten die skizzierten Entwicklungen und Projektionen auf einen sich bis 2020 allmählich verstärkenden Fachkräftemangel hin, der sich danach demografiebedingt deutlich verschärfen dürfte. Dieser Fachkräftemangel wird zukünftig auch den kleinen und mittleren Unternehmen die Rekrutierung von Fach- und Führungskräften voraussichtlich deutlich schwerer machen als bisher.

4.3 Fach- und Führungskräfteerekrutierung

4.3.1 Theoretische Überlegungen

Wichtige Hinweise darauf, wodurch die Fähigkeit eines Unternehmens bestimmt wird, Personal zu gewinnen und an sich zu binden, gibt die Anreiz-Beitrags-Theorie.²⁵ Danach hängt die Entscheidung einer Person, in ein Unternehmen einzutreten, dort zu verbleiben oder wieder auszutreten, davon ab, ob die erhaltenen Anreize die erbrachten Leistungen (Beiträge) übersteigen. Konkret spielen neben der Zufriedenheit mit dem gegebenen Arbeitsverhältnis und der sich daraus ergebenden Bindung an das Unternehmen der Nutzen von alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten und deren Verfügbarkeit eine zentrale Rolle bei der Eintritts- oder Bleibeentscheidung.²⁶ Abgesehen von der individuellen Fähigkeit, einen anderen Arbeitsplatz zu finden, und der Existenz alternativer Beschäftigungsmöglichkeiten, läuft es aus der Sicht eines (potenziellen) Arbeitnehmers demnach auf einen Vergleich der Anreize im gegebenen Arbeitsverhältnis und der Anreize alternativer Beschäftigungsmöglichkeiten hinaus.

Aus der Sicht der Unternehmen stellt sich nun die Frage nach den adäquaten Anreizen. Diese können sowohl monetärer als auch nicht-monetärer Art sein. Mögliche monetäre Anreize

²⁵ Vgl. March und Simon (1958).

²⁶ Vgl. March und Simon (1958), S. 110 ff.

sind Leistungsprämien oder eine fixe Basisvergütung, während Anerkennung oder positives Arbeitsklima mögliche nicht-monetäre Anreize darstellen.²⁷

Auf diesen theoretischen Überlegungen aufbauend lässt sich schließen, dass einem Unternehmen dann Schwierigkeiten entstehen, eine vakante Stelle zu besetzen, wenn die dafür gebotenen Anreize nicht mit den Arbeitsplatz-Präferenzen der (potenziellen) Arbeitnehmer übereinstimmen.

4.3.2 Die Attraktivität von Arbeitgebern aus Sicht der Beschäftigten

Im folgenden Abschnitt wird die Attraktivität von Arbeitsplätzen in KMU aus der Sicht der Beschäftigten bestimmt. Vorliegende Ranglisten der beliebtesten Arbeitgeber taugen, weil sie die weit überwiegende Zahl der kleinen und mittleren Unternehmen nicht in die Bewertung einbeziehen, nicht als Datenquelle. Umfassendere Auskunft vermag das Sozio-ökonomische Panel (SOEP) des DIW zu geben, eine repräsentative Wiederholungsbefragung privater Haushalte in Deutschland. Im Rahmen der Befragung des Jahres 2001 wurde eine Sondererhebung zu den Arbeitsbedingungen in den Unternehmen durchgeführt. Darüber hinaus enthält es Informationen zur Größe der Unternehmen, in denen die Befragten arbeiten, aber auch zu weiteren Faktoren, die sich auf die (subjektiv wahrgenommene) Qualität der Arbeitsbedingungen auswirken.²⁸

In die nachfolgende Analyse werden nur Arbeiter und Angestellte einbezogen, die einer Vollzeitbeschäftigung nachgehen und die nicht im öffentlichen Dienst tätig sind. Damit liegen Angaben von insgesamt 5.752 Personen vor, von denen 51,8 % der Gruppe der Angestellten zuzurechnen sind.

Ein geeigneter Indikator für die Qualität von Arbeitsbedingungen ist die Arbeitszufriedenheit.²⁹ Diese ist definiert als "angenehmer oder positiver Zustand [...], der sich aus der Bewertung der eigenen Arbeit oder der Arbeitserfahrungen ergibt".³⁰ Ein Vergleich der Arbeitszufriedenheit von Arbeitnehmern unterschiedlich großer Unternehmen ergibt, wie Tabelle 4.2 zu entnehmen ist, dass keine statistisch signifikanten Unterschiede in der Arbeitszufriedenheit zwischen Arbeitnehmern kleiner, mittlerer oder großer Unternehmen bestehen.

Tabelle 4.2: Arbeitszufriedenheit nach Unternehmensgrößenklassen

Unternehmensgröße	Arbeitszufriedenheit
unter 20 Beschäftigte	7,13
20 bis unter 200 Beschäftigte	7,06
200 bis unter 2.000 Beschäftigte	7,18
2.000 und mehr Beschäftigte	7,25

Arbeitszufriedenheit: 0 = ("ganz und gar unzufrieden") bis 10 ("ganz und gar zufrieden").

Quelle: Werner (2004), S. 8. Datenbasis: SOEP 2001.

Im Folgenden wird nun mithilfe multivariater Analysemethoden überprüft, wie Arbeitnehmer einzelne Arbeitsbedingungen in KMU und Großunternehmen bewerten. Im Blickfeld stehen

²⁷ Vgl. Stock-Homburg 2008, S. 52.

²⁸ Einen Überblick über die einbezogenen Variablen samt ihrer Ausprägungen gibt Anhang 1.

²⁹ Vgl. Grund und Sliwka (2007).

³⁰ Locke (1976), S. 1300.

19 Arbeitsbedingungen, die jeweils die zu erklärende Variable bilden. Die Unternehmensgröße stellt die interessierende Variable dar. Als Kontrollvariablen werden u. a. soziodemografische Merkmale, die ausgeübte Tätigkeit, die Dauer der Betriebszugehörigkeit oder die Branchenzugehörigkeit des Arbeitgebers einbezogen.

Tabelle 4.3 gibt die Schätzergebnisse der untersuchten Arbeitsbedingungen wieder, wobei der Übersichtlichkeit halber nur die Vorzeichen und Signifikanzen der interessierenden Variablen – die Unternehmensgröße – angegeben werden.³¹ Bei drei Arbeitsbedingungen zeigt sich überhaupt kein Unternehmensgrößeneinfluss: nervliche Anspannung, Betriebsklima (im Hinblick auf Vorgesetzte) und Betriebsklima (im Hinblick auf Kollegen), was bedeutet, dass diese Arbeitsplatzcharakteristika in kleinen, mittleren und großen Unternehmen gleichermaßen vorherrschen.

Richtet sich der Blick zunächst auf die kleinen Unternehmen (mit weniger als 20 Beschäftigten), dann zeigt sich im Vergleich zu großen Unternehmen (mit 200 und mehr Beschäftigten), dass es bei weiteren zwei Arbeitsbedingungen keine Unterschiede gibt: Sorgen um den Arbeitsplatz sowie Weiterbildungs- und -entwicklungsmöglichkeiten. „Vorteile“ haben kleine Unternehmen bei folgenden Arbeitsbedingungen: Sie bieten mit größerer Wahrscheinlichkeit abwechslungsreichere Tätigkeiten, die selbstständige Gestaltung des Arbeitsablaufes, die Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen und einen Arbeitsplatz am Wohnort. Mit geringerer Wahrscheinlichkeit sind bei ihnen strenge Leistungskontrollen, das Arbeiten in Wechselschicht und befristete Arbeitsverträge vorzufinden. Nachteile haben kleine Unternehmen (mit weniger als 20 Beschäftigten) durch belastende Umwelteinflüsse, ein erhöhtes Risiko von Arbeitsunfällen und Abweichungen der tatsächlichen von der gewünschten Arbeitszeit. Die Wahrscheinlichkeit, in den nächsten zwei Jahren im Unternehmen auf- oder absteigen zu können, ist in den kleinen Unternehmen geringer als in den großen Unternehmen. Dies überrascht angesichts flacherer Hierarchien in kleinen Unternehmen nicht. In Bezug auf die materiellen Anreize schneiden dagegen die Großunternehmen besser ab. Unter sonst gleichen Bedingungen bieten sie höhere Bruttolöhne und häufiger Sondervergütungen (z. B. zusätzliches Weihnachtsgeld, Gewinnbeteiligungen, Gratifikationen) an als kleinere Unternehmen.

Die kleinen bis mittleren Unternehmen (mit 20 bis 199 Beschäftigten) weisen weniger Vorteile, dafür mehr Nachteile gegenüber den großen Unternehmen auf. Wie bei den kleinen Unternehmen herrschen bei ihnen seltener strenge Leistungskontrollen vor, wird seltener in Wechselschicht gearbeitet und liegt der Arbeitsplatz häufiger am Wohnort. Zu den nachteiligen Arbeitsbedingungen, die schon für die kleinen Unternehmen identifiziert wurden, treten zwei weitere. So sorgen sich die Arbeitnehmer kleiner bis mittlerer Unternehmen mit größerer Wahrscheinlichkeit um ihren Arbeitsplatz. Zudem werden ihnen seltener Weiterbildungs- und -entwicklungsmöglichkeiten geboten. Wie in kleinen Unternehmen wird auch in kleinen bis mittleren Unternehmen die Wahrscheinlichkeit des Auf- oder Abstiegs in den nächsten zwei Jahren als geringer eingeschätzt.

³¹ Die vollständigen Modelle finden sich in Anhang 2.

Tabelle 4.3: Einschätzungen von Arbeitsbedingungen durch vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmer in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße (Auszug aus den Regressions-schätzungen)

Unternehmensgröße ... Beschäftigte	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
	"Abwechslungsreiche Tätigkeit"	"Selbstständige Gestaltung des Arbeitsablaufs"	"Strenge Leistungskontrolle"	"Wechselschicht"
unter 20	++	++
20 bis unter 200	NS	NS
200 bis unter 2.000	NS	NS	NS	NS
	Modell 5	Modell 6	Modell 7	Modell 8
	"Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen"	"Befristeter Arbeitsvertrag"	"Arbeitsplatz am Wohnort"	"Belastende Umwelteinflüsse"
unter 20	++	..	++	++
20 bis unter 200	NS	NS	++	+
200 bis unter 2.000	NS	NS	+	+
	Modell 9	Modell 10	Modell 11	Modell 12
	"Nervliche Anspannung"	"Erhöhtes Risiko von Arbeitsunfällen"	"Sorgen um den Arbeitsplatz"	"Abweichung tatsächlicher von gewünschter Arbeitszeit"
unter 20	NS	++	NS	++
20 bis unter 200	NS	++	+	++
200 bis unter 2.000	NS	+	NS	+
	Modell 13	Modell 14	Modell 15	Modell 16
	"Weiterbildungs- und -entwicklungsmöglichkeiten"	"Betriebsklima (Kollegen)"	"Betriebsklima (Vorgesetzte)"	"Beruflicher Aufstieg (in den nächsten zwei Jahren)"
unter 20	NS	NS	NS	..
20 bis unter 200	..	NS	NS	..
200 bis unter 2.000	..	NS	NS	..
	Modell 17	Modell 18	Modell 19	
	"Beruflicher Aufstieg (in den nächsten zwei Jahren)"	"Bruttolohn"	"Sondervergütung"	
unter 20	
20 bis unter 200	
200 bis unter 2.000	NS	

Signifikanzniveau: * 0,05; ** 0,01

Statistische Verfahren: Modell 1 bis 5, 8 bis 11 und 13 bis 17: Ordered Probit; Modell 6, 7 und 19 (Robust) Logit; Modell 12: Tobit; Modell 18: (Robust) OLS

Referenzkategorie: Unternehmen mit 2.000 und mehr Beschäftigten.

Quelle: Werner (2004), S. 9, sowie eigene Berechnungen. Datenbasis: SOEP 2001.

In kleinen, mittleren und großen Unternehmen herrschen unterschiedliche Arbeitsbedingungen vor, und die Arbeitsplatzqualität in kleinen und mittleren Unternehmen, so viel lässt sich bereits festhalten, wird oftmals besser bewertet als in großen Unternehmen. An diesen Befund schließen sich mehrere Fragen an. Unterstellend, dass Arbeitsbedingungen nur dann

bedeutsam für die Arbeitgeberattraktivität sind, wenn sie einen Einfluss auf die Arbeitszufriedenheit haben, gilt es zum einen zu klären, ob und wenn ja, wie stark die Arbeitsbedingungen die Arbeitszufriedenheit der Arbeitnehmer beeinflussen, und zum anderen, ob es in dieser Hinsicht Bewertungsunterschiede zwischen qualifizierten und weniger qualifizierten Arbeitnehmern gibt.³² Diese Fragen werden in drei Analyseschritten beantwortet. Zunächst wird eine Regressionsschätzung durchgeführt mit der Arbeitszufriedenheit als der zu erklärenden Variable und den oben betrachteten Arbeitsbedingungen als unabhängige Variablen.³³ Von den untersuchten 19 Arbeitsbedingungen beeinflussen die 13 in Tabelle 4.4 wiedergegebenen die Arbeitszufriedenheit signifikant.³⁴ Wie Spalte 2 zu entnehmen ist, weisen die Koeffizienten die erwarteten Vorzeichen auf. Ihr Einfluss auf die Arbeitszufriedenheit ist umso größer, je größer der Koeffizient ist.

Tabelle 4.4: Einfluss der Arbeitsbedingungen auf die Arbeitszufriedenheit von vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmern sowie Unterschiede in der Bewertung der einzelnen Arbeitsbedingungen und Ausstattungseffekte zwischen Qualifizierten und weniger Qualifizierten

(1)	(2) Alle Arbeitnehmer (Beta)	(3) Unterschiede in den Koeffizienten (Qualifiziert vs. nicht Qualifiziert)	(4) Unterschiede in der Ausstattung (Qualifiziert vs. nicht Qualifiziert)
Bruttolohn	0,031*	Nicht Signifikant	Nicht Signifikant
Abwechslungsreiche Tätigkeit	0,111***	Nicht Signifikant	0,12**
Selbstständiges Gestalten des Arbeitsablaufes	0,074***	Nicht Signifikant	0,08***
Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen	0,028**	Nicht Signifikant	Nicht Signifikant
Belastende Umwelteinflüsse	-0,060***	Nicht Signifikant	0,03***
Nervliche Anspannung	-0,097***	Nicht Signifikant	-0,09***
Sorgen um den Arbeitsplatz	-0,129***	Nicht Signifikant	0,04***
Abweichung tatsächlicher von gewünschter Arbeitszeit	-0,096***	Nicht Signifikant	-0,07**
Weiterbildungs- und -entwicklungsmöglichkeiten	0,093***	Nicht Signifikant	0,07***
Betriebsklima (Kollegen)	0,111***	Nicht Signifikant	Nicht Signifikant
Betriebsklima (Vorgesetzte)	0,125***	Nicht Signifikant	Nicht Signifikant
Beruflicher Aufstieg (in den nächsten zwei Jahren)	0,042***	Nicht Signifikant	0,04***
Beruflicher Abstieg (in den nächsten zwei Jahren)	-0,140***	Nicht Signifikant	Nicht Signifikant
	R ² = 0,18	Mean high = 7,32; Mean low = 7,08	
	Signifikanzniveau: * 0,10; ** 0,05; *** 0,01		

Quelle: eigene Berechnungen. Datenbasis: SOEP 2001.

³² Unter qualifizierten Arbeitnehmern werden Vorarbeiter, Meister, Angestellte mit (hoch)qualifizierten Tätigkeiten und mit Führungsaufgaben subsumiert.

³³ In diese Schätzungen wurden weitere Kontrollvariablen, u. a. die Unternehmensgröße, einbezogen. Größenmoderierte Effekte zeigten sich über die in Tabelle 4.4, Spalte 2, wiedergegebenen hinaus nicht. Auch Berechnungen mit der Teilstichprobe KMU ergaben keine wesentlichen Unterschiede in den Ergebnissen.

³⁴ Keinen Einfluss auf die Arbeitszufriedenheit haben die folgenden Arbeitsbedingungen: strenge Leistungskontrolle, Wechselschicht, befristeter Arbeitsvertrag, Arbeitsplatz am Wohnort und Sondervergütung.

In einem zweiten Schritt wird der Effekt der beiden unterschiedlichen Qualifikationsniveaus in einen sogenannten Koeffizienten- und einen Ausstattungseffekt zerlegt. Der Koeffizienteneffekt gibt an, ob sich eine vorherrschende Arbeitsbedingung unterschiedlich stark auf die Arbeitszufriedenheit von qualifizierten und weniger qualifizierten Mitarbeitern auswirkt. Wie der dritten Spalte von Tabelle 4.4 entnommen werden kann, ist dies nicht der Fall. Der Effekt der jeweiligen Arbeitsbedingungen auf die Arbeitszufriedenheit ist für beide Arbeitnehmergruppen identisch.³⁵

Im Rahmen dieses Analyseschrittes bleibt unberücksichtigt, dass qualifizierte Arbeitnehmer vermutlich häufiger einer abwechslungsreicheren Tätigkeit nachgehen, häufiger ihren Arbeitsablauf selbstständig gestalten können oder häufiger in wichtige Unternehmensentscheidungen eingebunden sind. Um den Einfluss solcher „Ausstattungseffekte“ auf die Arbeitszufriedenheit zu berücksichtigen,³⁶ wird in einem dritten Schritt eine Blinder-Oaxaca-Decomposition durchgeführt.³⁷ Die Ergebnisse der Blinder-Oaxaca-Decomposition, die der vierten Spalte von Tabelle 4.4 zu entnehmen sind, zeigen auf, dass die mittlere Differenz in der Arbeitszufriedenheit zwischen qualifizierten Arbeitnehmern (mean high = 7,30) und weniger qualifizierten Arbeitnehmern (mean low = 7,08) auf die Ausstattungsunterschiede beider Gruppen in den Merkmalen "Abwechslungsreiche Tätigkeit", "Selbstständiges Gestalten des Arbeitsablaufes", "Nervliche Anspannung", "Belastende Umwelteinflüsse", "Sorgen um den Arbeitsplatz", "Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten", "Abweichung tatsächlicher von gewünschter Arbeitszeit" und "Beruflicher Aufstieg" zurückzuführen sind. Anders ausgedrückt: Würden weniger qualifizierte Mitarbeiter genauso häufig diese Arbeitsbedingungen vorfinden wie qualifizierte Arbeitnehmer, ergäben sich keine Unterschiede in der durchschnittlichen Arbeitszufriedenheit beider Gruppen.

Damit kann zunächst festgehalten werden: Die Arbeitsplatzqualität in kleinen und mittleren Unternehmen wird nicht durchgängig als schlechter wahrgenommen als in großen Unternehmen. Im Gegenteil: Kleine Unternehmen schneiden insbesondere in vielen der immateriellen Arbeitsplatzcharakteristika besser ab als Großunternehmen. Großunternehmen schneiden dagegen bei den materiellen Anreizen (z. B. Löhne, Sondervergütungen) besser ab als kleine Unternehmen. Die Mehrheit der hier untersuchten Arbeitsbedingungen weist zudem einen signifikanten Einfluss auf die Arbeitszufriedenheit und damit annahmegemäß auf die Arbeitgeberattraktivität auf. Die Analysen haben überdies gezeigt, dass der Effekt, den die Arbeitsbedingungen auf die Arbeitszufriedenheit der Arbeitnehmer haben, unabhängig von ihrem jeweiligen Ausbildungsniveau ist. Unterschiede in der Arbeitszufriedenheit ergeben sich indes dadurch, dass qualifizierte Arbeitgeber häufiger den relevanten Arbeitsbedingungen ausgesetzt sind.

³⁵ Auch in diese Schätzungen wurden weitere Kontrollvariablen wie die Unternehmensgröße einbezogen. Größenmoderierte Effekte zeigten sich über die in Tabelle 4.4, Spalten 3 und 4, wiedergegebenen hinaus nicht. Auch Berechnungen mit der Teilstichprobe KMU ergaben keine wesentlichen Unterschiede in den Ergebnissen.

³⁶ Ausstattung meint im vorliegenden Zusammenhang, den jeweiligen Anreizen über die verschiedenen Arbeitsbedingungen ausgesetzt zu sein.

³⁷ Vgl. Oaxaca (1973).

4.3.3 Stellenbesetzungsprobleme und ihre Ursachen aus Sicht der Unternehmen

Im folgenden Abschnitt wird nun die Frage untersucht, ob und wie es den kleinen und mittleren Unternehmen im Vergleich zu den großen Unternehmen hilft, über das Angebot arbeitszufriedenheitsrelevanter Anreize ihre Stellenbesetzungsprobleme zu reduzieren. Dafür soll zunächst die Rekrutierungssituation in den Unternehmen beleuchtet werden. Grundlage hierfür ist die Befragung des Verbandes der Vereine Creditreform e. V. zur Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand aus dem Herbst 2009. An dieser Befragung haben sich rund 4.030 mittelständische Unternehmen³⁸ mit mindestens einem Beschäftigten, unterschiedlicher Größe und Branche beteiligt.³⁹ Aufgrund des Befragungsdesigns weicht die Größen- und Branchenstruktur der Stichprobe von der Größen- und Branchenstruktur der Gesamtheit aller deutschen Unternehmen mit mindestens einem Beschäftigten ab. Aus diesem Grund werden die Unternehmen des Samples bei der Auswertung so gewichtet, dass die Ergebnisse die Struktur der Grundgesamtheit nach dem Unternehmensregister Stand 31.12.2008 (Berichtsjahr 2006) widerspiegeln. Die im Fragebogen enthaltenen Fragen zur Personalsuche und zu Stellenbesetzungsschwierigkeiten beziehen sich auf den Zeitraum Herbst 2008 bis Herbst 2009.

Personalsuche

Selbst in diesen krisenbehafteten Zeiten suchte jedes zweite Unternehmen nach Mitarbeitern. Wie aus Grafik 4.3 ersichtlich, richtet sich der Fokus dabei besonders häufig auf Auszubildende und qualifizierte Kräfte. Jedes fünfte Unternehmen wies offene Stellen für Auszubildende und Angestellte für qualifizierte Tätigkeiten auf und knapp jedes siebte für Facharbeiter. Führungskräfte, un- / angelernte Arbeiter oder gering qualifizierte Angestellte wurden von deutlich weniger Unternehmen gesucht. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen von offenen Stellen berichtet, wird wie erwartet positiv von der Unternehmensgröße beeinflusst.⁴⁰ So steigt der Anteil der Personal suchenden Unternehmen von insgesamt 48 % bei Unternehmen mit bis zu 10 Beschäftigten auf 90 % bei Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten. Ein derartiger Größeneffekt gilt tendenziell für Stellen jeder Qualifikationsebene. Dieses Ergebnis überrascht insofern wenig, als kleine und mittelgroße Betriebe eine geringere natürliche Fluktuation innerhalb ihrer Belegschaft haben und deswegen nur in größeren zeitlichen Abständen Stellen auf dem Arbeitsmarkt anbieten.⁴¹

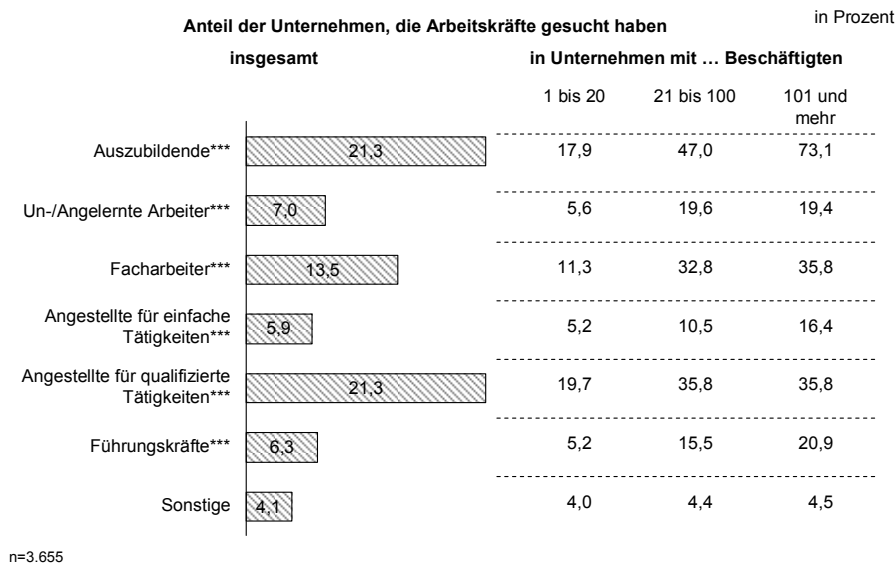
³⁸ Bei der Abgrenzung der Grundgesamtheit wurde auf die Kriterien Mitarbeiterzahl (bis zu 500 Beschäftigte), Umsatz (bis zu 50 Mio. EUR) sowie Personaleinheit von Geschäftsführer und Inhaber geachtet (vgl. Creditreform 2009, S. 32). Da sich an der Befragung relativ viele Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten beteiligten, wurden auch diese in die Auswertung mit einbezogen.

³⁹ Zur Sample-Struktur vgl. Creditreform (2009), S. 32 ff.

⁴⁰ Vgl. auch u. a. Backes-Gellner et al. (2000), Beckmann und Bellmann (2000) und Heckmann et al. (2009).

⁴¹ Vgl. Fischer et al. (2008), S. 44.

Grafik 4.3: Personalsuche im Mittelstand zwischen Herbst 2008 und Herbst 2009 nach Mitarbeitergruppen



*** Signifikanzniveau von 0,1 %

Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

Neben den größenspezifischen zeigen sich auch branchenspezifische Unterschiede in den Suchaktivitäten der Unternehmen. So weist das Baugewerbe mit 62 % einen insgesamt überdurchschnittlich hohen Anteil suchender Unternehmen auf. Im Verarbeitenden Gewerbe liegt der entsprechende Anteil bei 50 %, im Handel bei 48 % und im Bereich Dienstleistungen bei 51 %. Aus Tabelle 4.5 geht hervor, dass auch bei der Suche der verschiedenen Mitarbeitergruppen branchenspezifische Besonderheiten vorherrschen, welche auf einen branchenspezifischen Personalbedarf zurückzuführen sind: Die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Baugewerbes suchten überdurchschnittlich häufig nach un- / angelernten Arbeitern und Facharbeitern. Dagegen wiesen die Unternehmen im Handel und Dienstleistungssektor deutlich häufiger offene Stellen für Angestellte für einfache und für qualifizierte Tätigkeiten als Unternehmen anderer Branchen auf.

Tabelle 4.5: Personalsuche nach Branchen, in Prozent der Unternehmen

	Verarb. Gewerbe	Baugewerbe	Handel	Dienstleistungen	Insgesamt
Auszubildende*	24,1	25,7	19,8	19,9	21,3
Un- / Angelernte Arbeiter***	8,6	11,1	6,0	6,0	7,0
Facharbeiter***	20,0	37,3	8,4	7,9	13,5
Angestellte für einfache Tätigkeiten***	3,6	5,9	8,9	5,3	5,9
Angestellte für qualifizierte Tätigkeiten***	16,1	16,1	22,9	23,4	21,3
Führungskräfte	4,8	5,7	5,3	7,3	6,3
Sonstige***	3,2	1,8	2,7	5,5	4,1

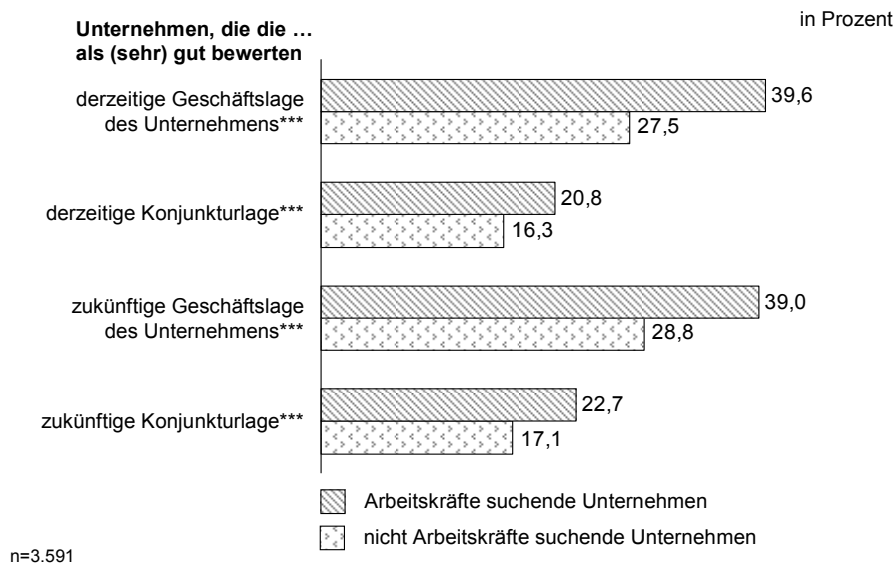
n=3.655; *, *** Signifikanzniveau von 5; 0,1 %

Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

Einfluss auf den Einstellungsbedarf üben offenbar auch die aktuelle Geschäftslage der Unternehmen, die Konjunkturlage in der Branche sowie die erwartete zukünftige Entwicklung

dieser beiden Größen aus. Wie Grafik 4.4 zu entnehmen ist, beurteilt ein größerer Anteil der Unternehmen, die in den vergangenen zwölf Monaten nach Arbeitskräften gesucht haben, sowohl ihre aktuelle Geschäftslage als auch die Situation in der Branche als gut oder sehr gut als der übrigen Unternehmen.⁴² Und ein größerer Anteil der Personal suchenden Unternehmen sieht der wirtschaftlichen Entwicklung in den kommenden sechs Monaten optimistisch entgegen.

Grafik 4.4: Bewertung der aktuellen und zukünftigen Geschäfts- und Konjunkturlage von Personal suchenden und nicht suchenden Unternehmen, in Prozent der Unternehmen



Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; Berechnungen des IfM Bonn.

Der aufgezeigte Zusammenhang zwischen der gegenwärtigen und zukünftigen wirtschaftlichen Situation und dem Einstellungsbedarf gilt, wie Tabelle 4.6 wiedergibt, überwiegend auch für die einzelnen gesuchten Mitarbeitergruppen. Allein die Suche nach un- / angelernten Arbeitern wird offenbar nicht von der wirtschaftlichen Lage der Unternehmen beeinflusst. Nach gering qualifizierten Arbeitern wird demnach typischerweise kurzfristig gesucht, während die Nachfrage nach anderen Qualifikationen auch durch langfristige Überlegungen bestimmt wird.⁴³

⁴² Zur Einschätzung der wirtschaftlichen Lage konnten die Unternehmen jeweils Angaben auf einer 6-Stufen-Skala (1=sehr gut, 2=gut, 3=befriedigend, 4=ausreichend, 5=mangelhaft, 6=ungenügend) vornehmen.

⁴³ Eine Analyse der sogenannten Vakanzraten (das ist der Anteil der sofort zu besetzenden Stellen an allen abhängig Beschäftigten), die das IAB jährlich ausweist (vgl. Kettner und Spitznagel 2008 und Heckmann et al. 2009), legt den Schluss nahe, dass v. a. geringere Qualifikationsniveaus einem starken konjunkturellen Einfluss unterliegen. So hat sich die Vakanzrate bei Facharbeitern zwischen 2004 und 2006 mindestens verdoppelt, wohingegen sie sich bei den un- und angelernten Arbeitern fast vervierfacht hat. Dieser Befund steht in Einklang mit den in Tabelle 4.5 ausgewiesenen Ergebnissen.

Tabelle 4.6: Bewertung der aktuellen und zukünftigen Geschäfts- und Konjunkturlage Personal suchender vs. nicht Personal suchender Unternehmen, in Prozent der Unternehmen

		Unternehmen, die die ... als (sehr) gut bewerten			
		derzeitige Geschäfts- lage	derzeitige Konjunktur- lage	zukünftige Geschäfts- lage	zukünftige Konjunktur- lage
Auszubildende	gesucht	39,4	22,3	41,6	21,8
	nicht gesucht	32,3 ***	17,7 **	32,1 ***	19,5
Un- / Angelernte Arbeiter	gesucht	37,6	22,7	36,1	22,0
	nicht gesucht	33,5	18,3	33,9	19,8
Facharbeiter	gesucht	43,1	24,0	38,0	25,9
	nicht gesucht	32,3 ***	17,8 **	33,5	19,0 ***
Angestellte für einfache Tätigkeiten	gesucht	50,2	14,5	50,7	26,8
	nicht gesucht	32,8 ***	18,9	33,0 ***	19,6 *
Angestellte für qualifizierte Tätigkeiten	gesucht	42,4	22,3	43,0	27,1
	nicht gesucht	31,5 ***	17,7 **	31,7 ***	18,0 ***
Führungskräfte	gesucht	31,6	25,1	44,9	23,7
	nicht gesucht	34,0	18,2 *	33,3 ***	19,7
Sonstige	gesucht	44,2	20,3	48,2	26,6
	nicht gesucht	33,4 **	18,6	33,5 ***	19,7 *

n=3.591; *, **, *** Signifikanzniveau von 5; 1; 0,1 %

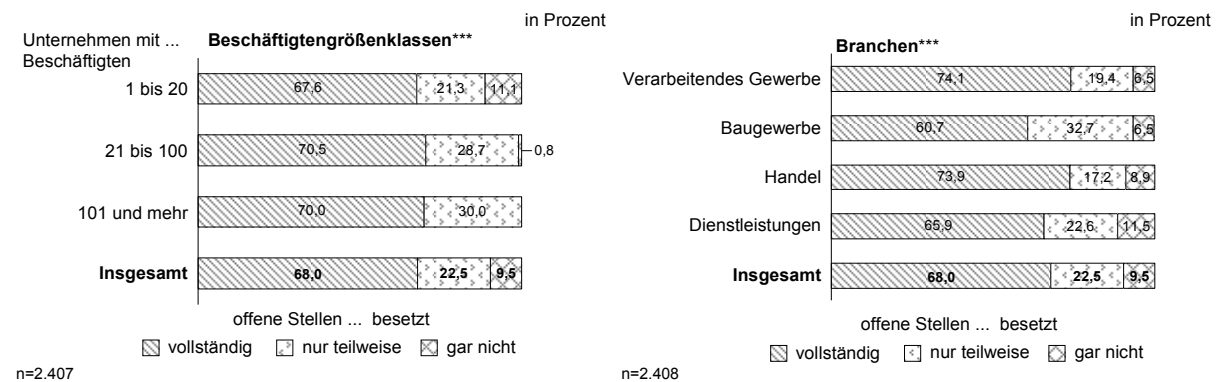
Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

Erfolg der Personalsuche

Die Personalsuche der Unternehmen verlief im betrachteten Zeitraum unterschiedlich erfolgreich, wie Grafik 4.5 zu entnehmen ist. Rund zwei Drittel aller Personal suchenden Unternehmen konnten ihren Bedarf vollständig decken. In gut jedem fünften Unternehmen hingegen blieb ein Teil der offenen Stellen unbesetzt, und jedes zehnte Unternehmen konnte keine der offenen Stellen besetzen. Der Anteil der Unternehmen, die alle offenen Stellen besetzen konnten, steigt zunächst leicht mit der Unternehmensgröße und sinkt dann wieder. Besonders augenfällig ist jedoch, dass die Unternehmen, die gar keine offenen Stellen besetzen konnten, vor allem unter den kleinen Unternehmen mit bis zu 20 Beschäftigten zu finden sind. Dies allein muss nicht als eine besondere Betroffenheit vom Fachkräftemangel interpretiert werden, denn der absolute Einstellungsbedarf bei den kleinen Unternehmen ist niedriger als bei den mittleren und großen. So haben erstere in dem betrachteten Zeitraum häufig nur ein oder zwei Stellen zu besetzen versucht. Die Wahrscheinlichkeit, daran zu scheitern, ist größer, als beispielsweise 20 offene Stellen nicht vollständig zu besetzen.⁴⁴

⁴⁴ Vgl. z. B. Backes-Gellner et al. (2000).

Grafik 4.5: Stellenbesetzung insgesamt nach Beschäftigtengrößenklassen und Branchen

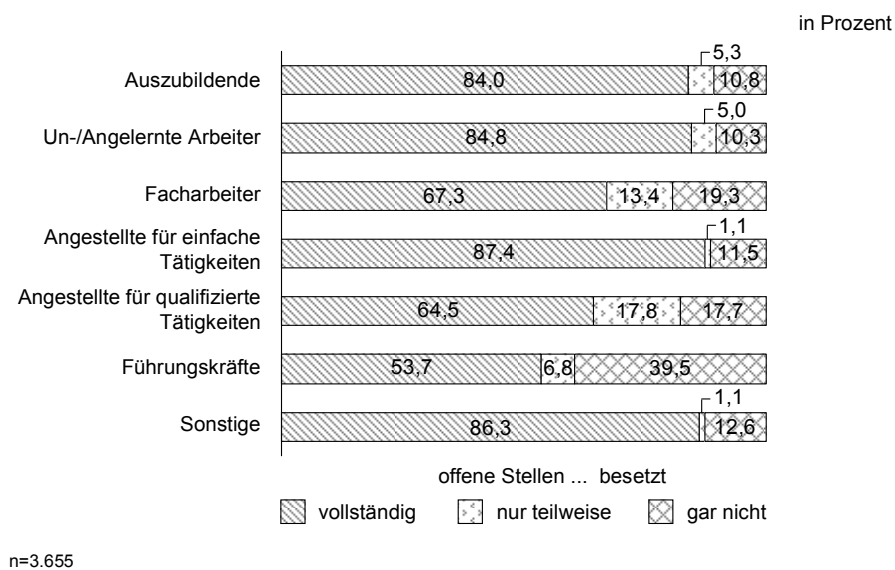


*** Unterschiede signifikant auf dem 0,1 %-Niveau

Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

Der Erfolg der Personalsuche gestaltet sich von Branche zu Branche unterschiedlich: Während im Verarbeitenden Gewerbe und im Handel knapp drei Viertel der Unternehmen alle offenen Stellen besetzen konnten, trifft dies im Baugewerbe auf lediglich 60 % und im Bereich der Dienstleistungen auf 66 % aller Personal suchenden Unternehmen zu. Ein noch stärkerer Einfluss auf den Erfolg der Rekrutierungsbemühungen scheint, wie Grafik 4.6 zu entnehmen ist, von den gesuchten Qualifikationen auszugehen. Am ehesten zu finden waren demnach Angestellte für einfache Tätigkeiten, un- / angelernte Arbeiter und Auszubildende. In diesen Qualifikationsbereichen konnten zwischen 84 und 87 % der Unternehmen alle offenen Stellen besetzen. Den Bedarf nach Facharbeitern und Angestellten für qualifizierte Tätigkeiten konnten hingegen lediglich jeweils rund zwei Drittel der Unternehmen vollständig decken. Offene Stellen für Führungskräfte blieben sogar in fast jedem zweiten Unternehmen unbesetzt.

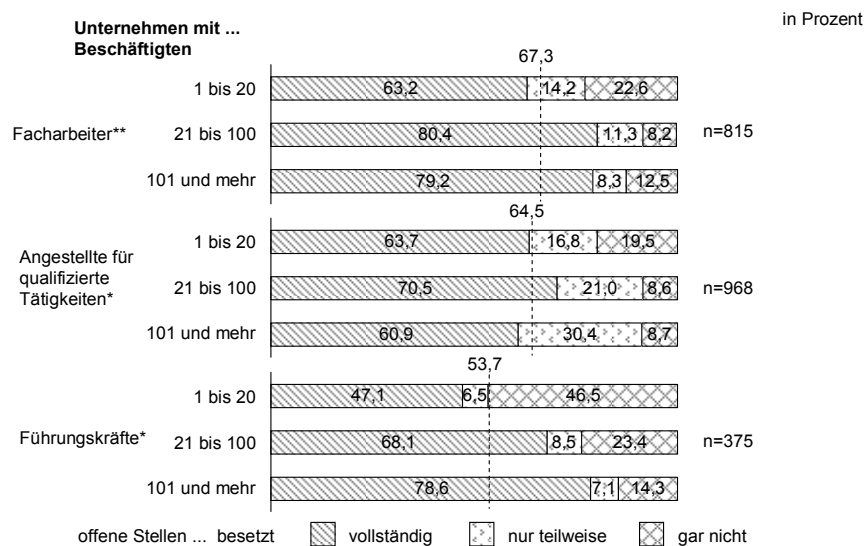
Grafik 4.6: Stellenbesetzung nach Mitarbeitergruppen



Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

Eine weitergehende Analyse des Zusammenhanges zwischen der Qualifikation und dem Rekrutierungserfolg nach Unternehmensgröße zeigt im Hinblick auf Stellen für un- / ange- lernte Arbeiter, Facharbeiter sowie qualifizierte Angestellte ein ähnliches Bild wie in der Ge- samt Betrachtung: Der Anteil der Unternehmen, die alle offenen Stellen besetzen konnten, steigt zunächst mit der Unternehmensgröße und sinkt dann je nach Mitarbeitergruppe un- terschiedlich stark wieder ab.⁴⁵ Wie aus Grafik 4.7 hervorgeht, sind große Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten bei der Rekrutierung von Angestellten für qualifizierte Tätigkeiten sogar weniger erfolgreich als kleine Unternehmen. Möglicherweise haben große Unterneh- men hinsichtlich dieser Mitarbeitergruppe einen besonders hohen Einstellungsbedarf, der wiederum die Wahrscheinlichkeit, dass ein Teil der offenen Stellen unbesetzt bleibt, erhöht. Bei der Besetzung von Stellen für Führungskräfte, Auszubildende und Angestellte für einfa- che Tätigkeiten sind die Unternehmen in der Tendenz umso erfolgreicher, je größer sie sind.

Grafik 4.7: Stellenbesetzung nach Qualifikationen und Beschäftigtengrößen- klassen



*,** Signifikanzniveau von 5; 1 %; Die gestrichelte Linie gibt jeweils den Anteil der Unternehmen insgesamt wieder, die alle Stellen besetzen konnten.

Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

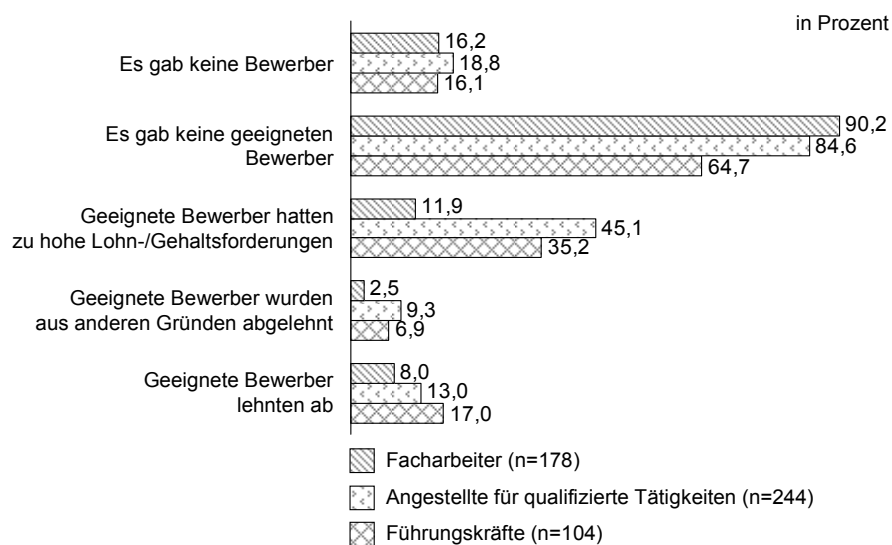
Gründe der Nichtbesetzung von Stellen

Die Unternehmen haben für die nicht besetzten Stellen für Facharbeiter, Angestellte für qua- lifizierte Tätigkeiten und Führungskräfte angegeben, warum sie diese nicht besetzen konn- ten. Wie aus Grafik 4.8 ersichtlich, konnten je nach gesuchter Mitarbeitergruppe 16 bis 18 % der Unternehmen die offenen Stellen aufgrund fehlender Bewerber nicht besetzen. Am häu- figsten aber waren die Unternehmen mit der Situation konfrontiert, dass es durchaus Bewer- ber für die Stellen gab, deren Qualifikation jedoch nicht dem Stellenprofil entsprach. Damit begründen jeweils rund 90 % der Unternehmen die Nichtbesetzung von Stellen bei Fachar- beitern und Angestellten für qualifizierte Tätigkeiten. Auch bei Führungskräften nimmt der

⁴⁵ Vgl. Anhang 3.

Mangel an geeigneten Bewerbern mit 65 % der Nennungen Rang eins ein, ihm scheint jedoch ein geringeres Gewicht als bei anderen Qualifikationen beizukommen. Vornehmlich bei Stellen für qualifizierte Angestellte (45 %) und Führungskräfte (35 %) stellen aus Sicht der Unternehmen zu hohe Lohn- / Gehaltsforderungen von ansonsten durchaus geeigneten Bewerbern Gründe für die Nichtbesetzung dar. Die Ablehnung von Bewerbern aus anderen Gründen oder die Ablehnung durch Bewerber selbst trugen deutlich seltener zur Nichtbesetzung von Stellen bei. Eine Auswertung nach Beschäftigtengrößenklassen lässt keinen klaren Zusammenhang zwischen den Gründen der Nichtbesetzung von Stellen und der Unternehmensgröße erkennen.⁴⁶

Grafik 4.8: Gründe der Nichtbesetzung von Stellen für Fach- und Führungskräfte, Mehrfachnennungen



Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

4.3.4 Einfluss materieller und immaterieller Anreize auf das Auftreten von Stellenbesetzungsproblemen

Gemäß der Anreiz-Beitrags-Theorie sollte es Unternehmen mittels eines entsprechenden Angebots arbeitszufriedenheitsrelevanter Arbeitsbedingungen gelingen, ihre Stellenbesetzungsprobleme (weitgehend) zu lösen. Ob und inwieweit dies tatsächlich der Fall ist, gilt es im Folgenden zu untersuchen.

⁴⁶ Den Gründen für die Nichtbesetzung von Stellen für Fach- und Führungskräfte sind z. B. auch Backes-Gellner et al. (2000) und Wallau et al. (2006) nachgegangen. Unternehmensgrößenspezifische Analysen auf Basis dieser Daten zeigen ebenfalls keinen Größeneinfluss auf. Dabei wäre ein Unternehmensgrößeneinfluss zumindest bei einigen Gründen zunächst zu erwarten gewesen. So erscheint es auf den ersten Blick plausibel, dass kleinere Unternehmen häufiger den Gehaltswünschen der Bewerber nicht nachzukommen vermögen. Tatsächlich aber scheinen die Verhältnisse komplexer zu sein. Denkbar ist z. B., dass sich bei kleinen und mittleren Unternehmen vor allem Personen mit Gehaltsvorstellungen bewerben, die mit den Möglichkeiten der Unternehmen in Übereinstimmung zu bringen sind (Selbstselektion). Oder die kleinen Unternehmen machen Abstriche bei den Qualifikationen der Bewerber und können so das seitens der Bewerber erwartete Gehaltsniveau absenken.

Die gebotenen Anreize

Tabelle 4.7 gibt einen Überblick über die der Mehrheit der jeweiligen Mitarbeitergruppe gebotenen Anreize, differenziert nach der Unternehmensgröße.⁴⁷ Für die nachfolgende Analyse werden diese in materielle und immaterielle Anreize unterteilt. Als Indikator für materielle Anreize werden die finanziellen Zusatzleistungen, die Unternehmen in Form der Beteiligung am Kapital / Erfolg und von übertariflichen Sozialleistungen anbieten, verwendet. Immaterielle Anreize schließen die drei Kategorien gutes Betriebsklima im Unternehmen (charakterisiert durch seltene Konflikte mit Vorgesetzten und unter Mitarbeitern), gute Entfaltungsmöglichkeiten (widergespiegelt in den Arbeitsbedingungen abwechslungsreiche Tätigkeit, selbstständige Gestaltung des Arbeitsablaufes und Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen) und hohe Arbeitsplatzsicherheit ein.⁴⁸

Unterschiede sind in den, den jeweiligen Mitarbeitergruppen, gebotenen Anreizen festzustellen. Eine Beteiligung am Kapital oder Erfolg des Unternehmens beispielsweise wird Führungskräften häufiger eingeräumt als qualifizierten Angestellten und letzteren häufiger als Facharbeitern. Das gleiche Muster findet sich bei der Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen.

Von Interesse sind im vorliegenden Zusammenhang unternehmensgrößenspezifische Unterschiede hinsichtlich der vorfindbaren Arbeitsbedingungen, die sich bei allen drei Mitarbeitergruppen zeigen. Materielle Anreize sind demnach in einem Unternehmen in der Tendenz umso eher vorzufinden, je größer es ist. Die Unterschiede sind allerdings vergleichsweise gering und nur hinsichtlich der übertariflichen Sozialleistungen statistisch signifikant.⁴⁹ Gute Entfaltungsmöglichkeiten finden sowohl Facharbeiter als auch qualifizierte Angestellte umso häufiger vor, je kleiner das Unternehmen ist. Für die Führungskräfte gilt dies nicht. Was die Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen betrifft, ist sogar ein umgekehrter Unternehmensgrößenzusammenhang zu erkennen. Die Einbindung von Führungskräften erfolgt in großen Unternehmen häufiger als in kleinen. Die Arbeitsplatzsicherheit aller drei Mitarbeitergruppen wird wie erwartet von den großen Unternehmen als höher eingeschätzt als von den kleinen. Beim Betriebsklima gibt es keine Unterschiede.

⁴⁷ Die Frage wurde jeweils nur von den Unternehmen beantwortet, die die jeweilige Mitarbeitergruppe auch beschäftigen. Insbesondere Facharbeiter, aber auch Führungskräfte sind nicht in jedem Unternehmen vorzufinden. Dies ist u. a. auf Branchen- und Unternehmensgrößenbesonderheiten zurückzuführen. In der Tendenz ist davon auszugehen, dass die Wahrscheinlichkeit, dass alle drei Mitarbeitergruppen umso eher in einem Unternehmen anzutreffen sind, je größer das Unternehmen ist.

⁴⁸ In die Analyse wurden neben materiellen Anreizen die Arbeitsbedingungen aufgenommen, die sich als bedeutsam für die Arbeitszufriedenheit erwiesen hatten. Zu beachten ist dabei allerdings, dass aus Platzgründen nicht alle im SOEP erfassten Arbeitsbedingungen in den von Creditreform eingesetzten Fragebogen aufgenommen werden konnten.

⁴⁹ Ein Vergleich der hier ausgewiesenen Anteilswerte für die Erfolgs- und Kapitalbeteiligung mit denen, die sich beispielsweise auf Basis des IAB-Betriebspanels ergeben, ist nur begrenzt möglich. Abgesehen davon, dass hier Unternehmen und im IAB-Betriebspanel Betriebe befragt werden (vgl. Bellmann und Leber 2007), weichen die Befragungskonzepte voneinander ab. Beides trägt zu höheren Anteilswerten auf Basis der Creditreform-Erhebung bei. Aber auch wenn zudem berücksichtigt wird, dass im Zeitablauf eine leicht steigende Tendenz in der Verbreitung der materiellen Mitarbeiterbeteiligung zu verzeichnen ist (vgl. Möller 2008), sind mit diesen Faktoren die Niveauunterschiede insgesamt und die vergleichsweise geringen Unterschiede zwischen den Unternehmensgrößenklassen nicht vollständig erklärt.

Tabelle 4.7: Der Mehrheit der jeweiligen Mitarbeitergruppe angebotene materielle und immaterielle Anreize nach Beschäftigengrößenklassen, in Prozent der Unternehmen

Anreize	Unternehmen mit ... Beschäftigten		
	1 bis 20	21 bis 100	mehr als 100
Facharbeiter			
<i>Materielle Anreize</i>			
Beteiligung am Kapital / Erfolg des Unternehmens	9,6	13,4	12,9
Übertarifliche Sozialleistungen	18,7	22,3	24,2
<i>Immaterielle Anreize</i>			
Gutes Betriebsklima			
- Selten Konflikte mit Vorgesetzten	97,1	95,9	96,8
- Selten Konflikte unter den Mitarbeitern	95,7	94,1	93,5
Gute Entfaltungsmöglichkeiten			
- Tätigkeit ist abwechslungsreich***	70,9	52,2	29,0
- Selbstständige Gestaltung der Arbeitsabläufe***	43,5	16,8	12,9
- Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen***	17,1	7,1	3,2
Hohe Arbeitsplatzsicherheit***	37,8	44,8	61,9
Qualifizierte Angestellte			
<i>Materielle Anreize</i>			
Beteiligung am Kapital / Erfolg des Unternehmens	16,7	21,0	24,6
Übertarifliche Sozialleistungen**	20,2	26,1	30,4
<i>Immaterielle Anreize</i>			
Gutes Betriebsklima			
- Selten Konflikte mit Vorgesetzten	97,6	97,6	95,7
- Selten Konflikte unter den Mitarbeitern	96,4	96,6	95,7
Gute Entfaltungsmöglichkeiten			
- Tätigkeit ist abwechslungsreich**	73,9	66,2	60,0
- Selbstständige Gestaltung der Arbeitsabläufe***	62,7	51,5	50,7
- Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen	37,9	33,8	30,0
Hohe Arbeitsplatzsicherheit***	42,1	49,1	66,7
Führungskräfte			
<i>Materielle Anreize</i>			
Beteiligung am Kapital / Erfolg des Unternehmens	37,0	40,3	40,6
Übertarifliche Sozialleistungen**	17,5	25,4	27,1
<i>Immaterielle Anreize</i>			
Gutes Betriebsklima			
- Selten Konflikte mit Vorgesetzten	99,1	98,2	97,1
- Selten Konflikte unter den Mitarbeitern	98,8	98,2	98,6
Gute Entfaltungsmöglichkeiten			
- Tätigkeit ist abwechslungsreich	66,5	63,3	65,2
- Selbstständige Gestaltung der Arbeitsabläufe	65,0	60,8	71,4
- Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen*	64,7	71,0	76,8
Hohe Arbeitsplatzsicherheit***	38,0	49,1	61,4

*, **, *** Unterschiede signifikant auf dem 5 %-; 1 %-; 0,1 %-Niveau

Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

Ein unmittelbarer Vergleich der Unternehmensangaben zu den Arbeitsbedingungen mit den in Abschnitt 4.3.2 wiedergegebenen Einschätzungen der Arbeitnehmer ist nicht möglich. Mit Ausnahme der Einbindung von Führungskräften in wichtige Unternehmensentscheidungen stimmen die jeweiligen Angaben in der Tendenz gleichwohl überein.

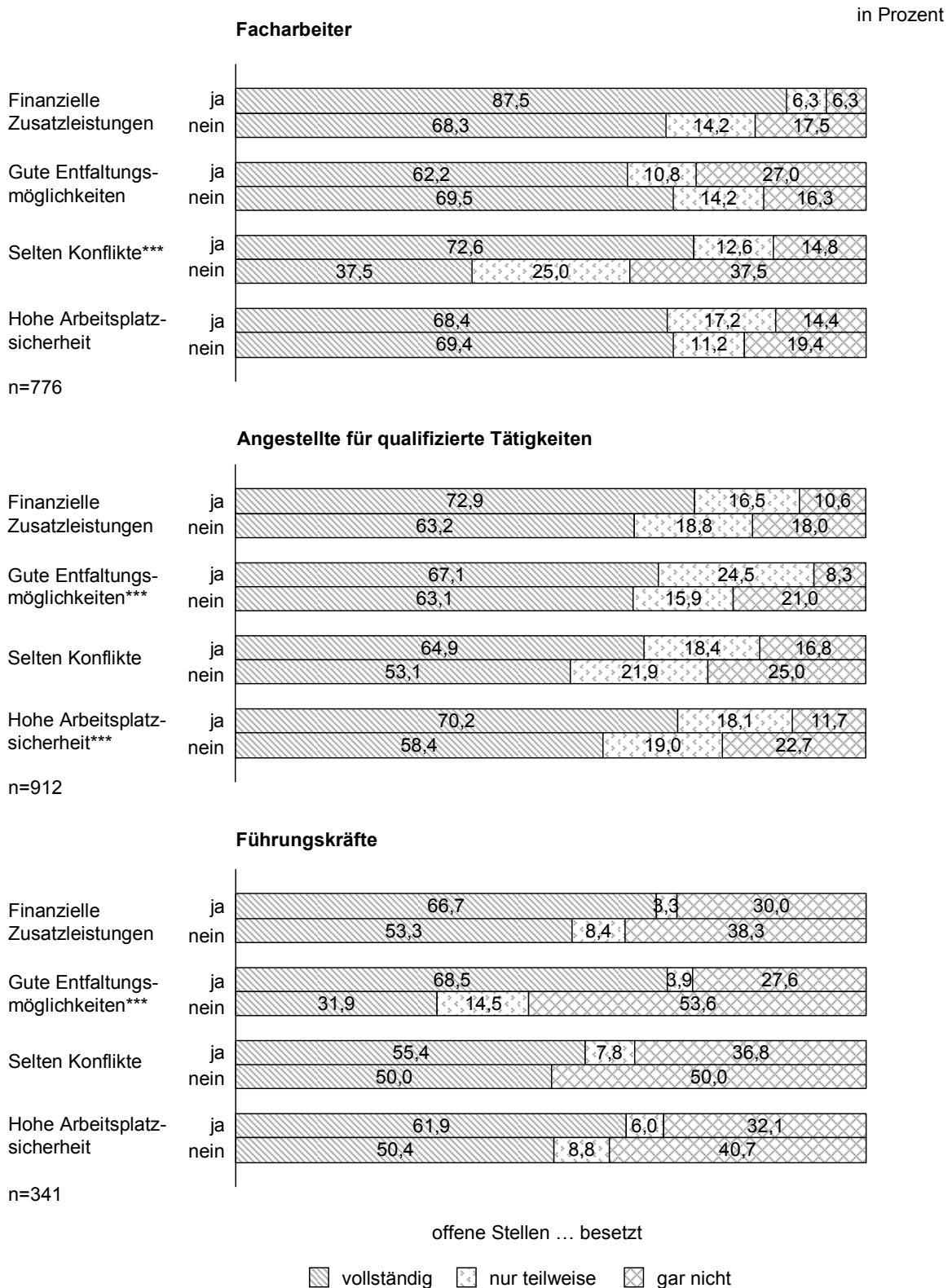
Anreize und Stellenbesetzungsprobleme

Welche Bedeutung die materiellen und immateriellen Anreize für das Auftreten von Stellenbesetzungsproblemen haben können, gibt Grafik 4.9 wieder.⁵⁰ Die Mehrheit der Anreize zeigt den vermuteten Zusammenhang mit der Stellenbesetzungsproblematik: So haben Personal suchende Unternehmen, die finanzielle Zusatzleistungen anbieten, bei Führungskräften (66,7 vs. 53,3 %), qualifizierten Angestellten (72,9 vs. 63,2 %) und Facharbeitern (87,5 vs. 68,3 %) seltener Probleme bei der Stellenbesetzung. Mit Ausnahme der Gruppe der Facharbeiter gilt dies auch für die betriebsinternen Entfaltungsmöglichkeiten, wobei der Effekt bei den Führungskräften stärker ausgeprägt ist als bei den qualifizierten Angestellten. Im Hinblick auf das Betriebsklima im Unternehmen kann wiederum festgestellt werden, dass ein konfliktfreies betriebliches Umfeld mit der Reduzierung von Stellenbesetzungsproblemen einhergeht. Unter diesen Umständen konnten 72,6 % der Unternehmen ihre offenen Stellen bei den Fachkräften vollständig besetzen (im Vergleich zu 37,5 % der Unternehmen mit konfliktbeladenem Arbeitsumfeld), bei qualifizierten Angestellten liegt der Wert bei 64,9 % (vs. 53,1 %) und bei den Führungskräften bei 55,5 % (vs. 50,0 %). Schließlich zeigt sich auch bei der Arbeitsplatzsicherheit ein entschärfender Effekt auf die Stellenbesetzungsproblematik für die Gruppen der qualifizierten Angestellten und Führungskräfte. So konnten bei den Angestellten 70,2 % und bei den Führungskräften 61,9 % der Unternehmen, die eine hohe Arbeitsplatzsicherheit gewährleisten, alle offenen Stellen in ihrem Unternehmen erfolgreich besetzen. Die entsprechenden Werte für Unternehmen mit geringer Arbeitsplatzsicherheit lagen dagegen bei 58,4 % (Angestellte) und 50,4 % (Führungskräfte).

Damit kann festgehalten werden, dass die betrachteten Arbeitsbedingungen eine wichtige Rolle bei der Besetzung freier Stellen spielen können. Dabei kommt insbesondere den guten Entfaltungsmöglichkeiten bei der Stellenbesetzung von Führungskräften eine zentrale Bedeutung zu. Wie in Kapitel 4.3.2 dargestellt, handelt es sich bei den Entfaltungsmöglichkeiten genau um die drei Arbeitsbedingungen, die einerseits einen positiven Einfluss auf die Arbeitszufriedenheit ausüben (und somit von den Arbeitnehmern hoch geschätzt werden) und die andererseits insbesondere bei den kleinen Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten vorherrschen.

⁵⁰ Um die Ergebnisse übersichtlich zu halten, werden in Grafik 4.9 "Finanzielle Zusatzleistungen" als vorhanden angenommen, wenn sowohl "Beteiligung am Kapital / Erfolg" als auch "Übertarifliche Sozialleistungen" angeboten werden. "Gute Entfaltungsmöglichkeiten" werden als gegeben angenommen, wenn das Unternehmen bejahend auf "Tätigkeit ist abwechslungsreich", "Selbstständige Gestaltung der Arbeitsabläufe" und "Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen" antwortet. "Seltener Konflikte" werden angenommen, wenn die Unternehmen dies in Bezug auf das Verhältnis mit den Vorgesetzten oder mit den Kollegen angeben.

Grafik 4.9: Stellenbesetzung in Abhängigkeit von materiellen und immateriellen Anreizen nach Mitarbeitergruppen

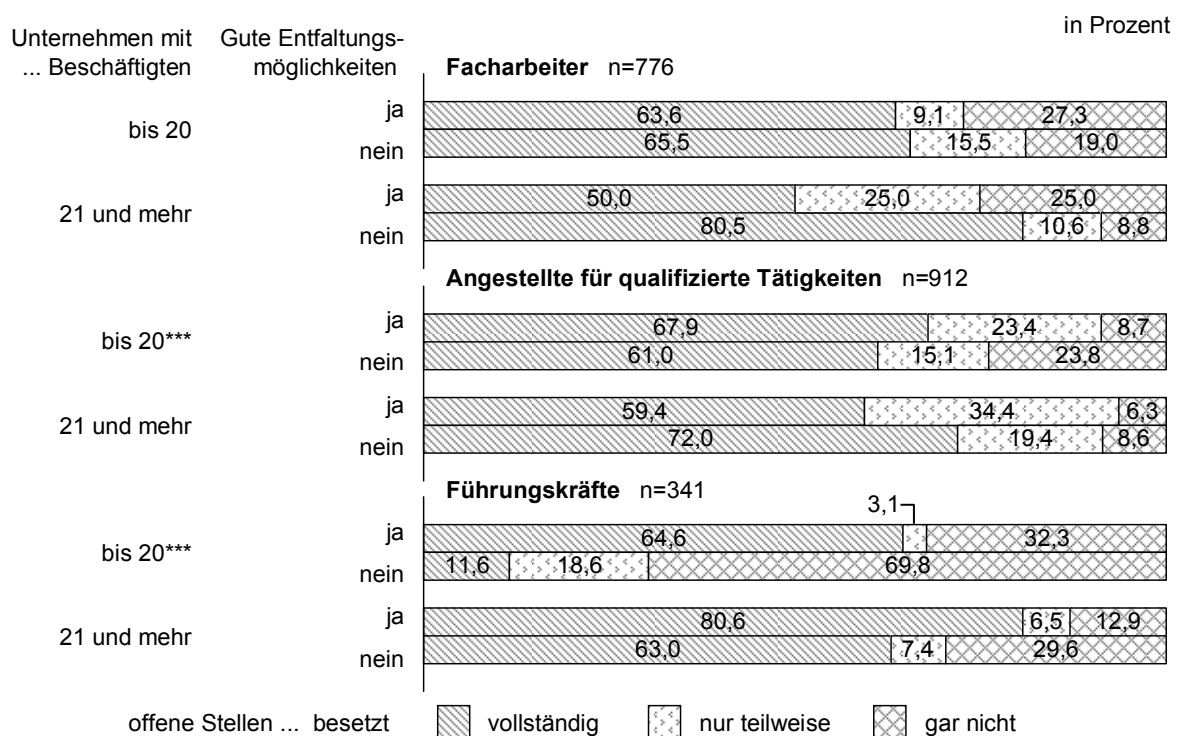


*** Unterschiede signifikant auf dem 0,1 %-Niveau

Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

In Grafik 4.10 werden die Unternehmen, die ihren Facharbeitern, qualifizierten Angestellten oder Führungskräften gute Entfaltungsmöglichkeiten bieten oder auch nicht, zusätzlich zum Rekrutierungserfolg auch nach der Unternehmensgröße differenziert. Es zeigt sich deutlich, dass kleine Unternehmen mit bis zu 20 Beschäftigten, die dieses spezifische Bündel an Arbeitsbedingungen anbieten, insgesamt weniger Probleme hatten, ihre freien Stellen zu besetzen: So haben 67,9 % der kleinen Unternehmen Stellen mit qualifizierten Angestellten erfolgreich besetzt, wenn die entsprechenden immateriellen Anreize angeboten wurden. War dies nicht der Fall, haben lediglich 61,0 % die offenen Stellen erfolgreich besetzt. Noch stärker zeigt sich dieser Zusammenhang im Bereich der Führungskräfte rekrutierung. Hier haben 80,6 % der kleinen Unternehmen mit solchen Entfaltungsmöglichkeiten alle Stellen erfolgreich besetzt im Gegensatz zu 11,6 % der kleinen Unternehmen, die solche Entfaltungsmöglichkeiten nicht anbieten konnten. Lediglich in Bezug auf die Rekrutierung von Facharbeitern lässt sich ein Zusammenhang zwischen dem Angebot von guten Entfaltungsmöglichkeiten und Rekrutierungserfolg nicht feststellen.⁵¹

Grafik 4.10: Stellenbesetzung nach Unternehmensgröße und in Abhängigkeit vom Angebot guter betrieblicher Entfaltungsmöglichkeiten



*** Unterschiede signifikant auf dem 0,1 %-Niveau

Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

Die in Grafik 4.10 wiedergegebenen Analyseergebnisse deuten zudem darauf hin, dass immaterielle Anreize (hier gute Entfaltungsmöglichkeiten) im Zusammenhang mit den Rekrutierungsbemühungen von mittleren und großen Unternehmen eine eher untergeordnete Rolle

⁵¹ Dass kleine Unternehmen, die diese Arbeitsbedingungen aufweisen, mit einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit ihre Rekrutierungsprobleme reduzieren, kann auch multivariat (binomiales Probit mit Selection) bestätigt werden.

spielen. Für alle drei Mitarbeitergruppen sind die Unterschiede hier nicht signifikant und von der Tendenz her teils umgedreht. So weisen mittlere und große Unternehmen mit solchen Gestaltungsmöglichkeiten am Arbeitsplatz im Bereich der Facharbeiter und qualifizierten Angestellten eine geringere Erfolgsquote auf. Dies legt die Vermutung nahe, dass große Unternehmen eher andere, überwiegend materielle Anreize nutzen, um ihre Rekrutierungsprobleme zu überwinden. Kleine Unternehmen, die in der Regel weniger finanzielle Mittel zur Verfügung haben bzw. häufiger unter Ressourcenengpässen leiden als größere Unternehmen, scheinen dagegen eher auf immaterielle Anreize auszuweichen, um ihre Stellenbesetzungsprobleme zu entschärfen.

4.4 Fazit

Ein allgemeiner Fachkräftemangel im Sinne eines flächendeckenden, eine Vielzahl von Qualifikationen betreffenden Arbeitskräftemangels hat in den letzten Jahren in Deutschland nicht vorgeherrscht. Gleichwohl waren in einzelnen Regionen und Berufen durchaus erhebliche Engpässe zu beobachten.⁵² Die im Herbst 2008 einsetzende Wirtschaftskrise dürfte hier zu einer gewissen Entspannung geführt haben. Die von Creditreform im Herbst 2009 durchgeführte Unternehmensbefragung zeigt jedoch, dass Unternehmen selbstverständlich auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Personal suchen⁵³ (rund die Hälfte) und dass etwa ein Drittel der Personal suchenden Unternehmen Schwierigkeiten bei der Stellenbesetzung, vor allem bei der Besetzung von Stellen für Fach- und Führungskräfte hatte.

Angesichts der demografischen Entwicklungen ist damit zu rechnen, dass sich diese Rekrutierungsprobleme ab 2015, spätestens ab 2020, wenn die geburtenstarken Jahrgänge das Rentenalter erreichen, auch losgelöst von konjunkturellen Einflüssen verschärfen werden. Gravierende Engpässe sind dabei gemäß den vorliegenden Projektionen vor allem im Bereich der Hochqualifizierten zu erwarten.

Die Analyse der Gründe, die aus Sicht der Unternehmen verantwortlich waren dafür, dass zwischen Herbst 2008 und Herbst 2009 Stellen für Fach- und Führungskräfte nicht besetzt werden konnten, deutet nicht nur darauf hin, dass ein Mangel an (geeigneten) Bewerbern ursächlich war, sondern gibt auch Hinweise darauf, dass auch die von den Unternehmen gebotenen Anreize nicht immer ausreichten, um insbesondere Bewerber für qualifizierte Angestellten- und Führungspositionen dazu zu bewegen, in die suchenden Unternehmen einzutreten.⁵⁴

⁵² So das Ergebnis eines aktuellen Literaturüberblicks von Mesaros et al. (2009), S. 41.

⁵³ Zum einen sind nicht alle Unternehmen von der Krise erfasst, sodass in einigen durchaus Arbeitsplätze geschaffen werden, die neu besetzt werden müssen. Zum anderen verlassen Arbeitnehmer freiwillig (z. B. weil sie einen anderen (attraktiveren) Arbeitsplatz gefunden haben oder wegen des Eintritts in den Ruhestand) oder unfreiwillig (z. B. wegen personenbedingter Kündigung) ein Unternehmen. Für diese Arbeitnehmer ist Ersatz zu beschaffen. Dass der deutsche Arbeitsmarkt also durchaus durch Fluktuation gekennzeichnet ist, zeigt sich darin, dass im Durchschnitt der Jahre 1997 bis 2007 jährlich knapp sieben Millionen Personen in ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis eingetreten und fast ebenso viele Arbeitsverhältnisse beendet worden sind (vgl. Rothe 2009, S. 30 ff.). Bezogen auf den Bestand an sozialversicherungspflichtig Beschäftigten liegt der Anteil beendeter und begonnener Arbeitsverhältnisse bei jeweils 27 %.

⁵⁴ Vgl. z. B. auch Backes-Gellner et al. (2002) und Heckmann et al. (2010).

Eine differenzierte empirische Analyse mit den Daten des Sozio-oekonomischen Panels zeigt, dass kleine und mittlere Unternehmen nicht grundsätzlich schlechtere Arbeitsbedingungen anbieten als Großunternehmen. Gerade kleine Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten schneiden im Rahmen einer Bewertung durch die Arbeitnehmer in vielen Arbeitsbedingungen genauso gut und in einigen sogar besser ab als die großen. Wenn die kleinen und mittleren Unternehmen Vorteile gegenüber den Großunternehmen haben, liegen diese grundsätzlich im Bereich der immateriellen Anreize. Im Bereich der materiellen Anreize liegen die Vorteile durchgängig bei den Großunternehmen. Diese Ergebnisse gelten unabhängig vom Qualifikationsniveau der bewertenden Arbeitnehmer.

Anhand der Creditreform-Unternehmensbefragung konnten Hinweise dafür gefunden werden, dass Personal suchende Unternehmen mit spezifischen materiellen und immateriellen Anreizbündeln das Auftreten von Stellenbesetzungsproblemen abschwächen können. Insbesondere kleine Unternehmen mit bis zu 20 Beschäftigten, die genau die immateriellen Anreize anbieten, in denen sie bei der Arbeitnehmerbewertung insgesamt besser abgeschnitten haben als die Großunternehmen, können ihre Stellenbesetzungsprobleme bei Führungskräften stark reduzieren.

Aus all dem ergibt sich für die KMU, die angesichts der bevorstehenden demografischen Entwicklungen und der sich daraus ergebenden Engpässe bei Fach- und Führungskräften ihre Arbeitgeberattraktivität erhöhen wollen, die Empfehlung, insbesondere bei der Gestaltung der immateriellen Anreize anzusetzen⁵⁵ und mögliche Defizite im Bereich der Entfaltungsmöglichkeiten auszugleichen. Auch sollten KMU die Frage nach geeigneten Kommunikationswegen nicht vernachlässigen und verstärkt solche Wege wählen, die es ihnen ermöglichen, zufrieden stellende Arbeitsbedingungen nach außen glaubhaft zu kommunizieren. Hierzu zählen beispielsweise die frühzeitige Ansprache von geeigneten Führungskräften, die Vergabe von Industriepraktika mit interessanten, praxistauglichen Aufgaben oder gezielte Personalmarketing-Maßnahmen.

⁵⁵ Auch Behrends (2007) verweist darauf, dass KMU aufgrund ihrer größenbedingten Nachteile bei der Gewährung materieller Anreize in besonderem Maß auf die Ausgestaltung immaterieller Anreize angewiesen sind, wenn sie unternehmerische Herausforderungen mithilfe qualifizierter, motivierter und engagierter Mitarbeiter erfolgreich bewältigen wollen. Ob und inwieweit es zu kompensierenden Effekten zwischen materiellen und immateriellen Anreizen kommt, ist in weitergehenden Analysen zu klären. Infolgedessen bedeutet die Empfehlung, an der Ausgestaltung der immateriellen Anreize anzusetzen, nach gegenwärtigem Erkenntnisstand nicht, zugleich weniger materielle Anreize als bisher anbieten zu können.

Literatur zu Kapitel 4

- Bach, H.-U., H. Gartner, S. Klinger, T. Rothe und E. Spitznagel (2008): Arbeitsmarkt 2008: Der Aufschwung lässt nach, IAB-Kurzbericht Nr. 3.
- Backes-Gellner, U., W. Freund, R. Kay und P. Kranzusch (2000): Wettbewerbsfaktor Fachkräfte. Rekrutierungschancen und -probleme von kleinen und mittleren Unternehmen, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 85 NF, Wiesbaden.
- Beckmann, M. und L. Bellmann (2000): Betriebliche Suche nach qualifizierten Arbeitskräften in West- und Ostdeutschland, in: Backes-Gellner, U., M. Kräkel, B. Schauenberg und G. Steiner (Hg.): Flexibilisierungstendenzen in der betrieblichen Personalpolitik. Anreize, Arbeitszeiten und Qualifikation. Beiträge zum 3. Köln-Bonner Kolloquium zur Personalökonomie, München / Mering, S. 205–232.
- Behrends, Th. (2007): Anreizstrukturen im Mittelstand - ein empirischer Vergleich zwischen KMU und Großunternehmen, in: ZfB-Special Issue 6/2007, S. 21–52.
- Bellmann, L. und U. Leber (2007): Materielle Mitarbeiterbeteiligung. Geringe Verbreitung, aber hohe Intensität, IABKurzbericht Nr. 13.
- Blank, D. M. und G. J. Stigler (1957): The Demand and Supply of Scientific Personnel. New York: National Bureau of Economic Research.
- BLK - Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und Forschungsförderung (2002): Zukunft von Bildung und Arbeit. Perspektiven von Arbeitskräftebedarf und -angebot bis 2015, Materialien zur Bildungsplanung und zur Forschungsförderung, Heft 104, Bonn.
- Bonin, H., M. Schneider, H. Quinke und T. Arens (2007): Zukunft von Bildung und Arbeit. Perspektiven von Arbeitskräftebedarf und -angebot bis 2020, IZA Research Report No. 9, Bonn.
- Creditreform (Hg.) (2009): Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand, Herbst 2009, Neuss.
- Dercks, A. und O. Heikaus (2005): Ruhe vor dem Sturm. Arbeitskräftemangel in der Wirtschaft. Ergebnisse einer DIHK-Unternehmensbefragung Herbst 2005, Berlin.
- Fischer, G., V. Dahms, S. Bechmann, F. Bilger, M. Frei, J. Wahse und I. Möller (2008): Langfristig handeln, Mangel vermeiden: Betriebliche Strategien zur Deckung des Fachkräftebedarfs. Ergebnisse des IAB-Betriebspanels 2007, IAB Forschungsbericht 3.
- Fuchs, J. und K. Dörfler (2005): Projektion des Erwerbspersonenpotenzials bis 2050, Annahmen und Datengrundlage, IAB-Forschungsbericht Nr. 25.
- Fuchs, J. und D. Söhnlein (2005): Vorausschätzung der Erwerbsbevölkerung bis 2050, IAB-Forschungsbericht Nr. 16.
- Grund, C. und D. Sliwka (2007): Reference Dependent Preferences and the Impact of Wage Increases on Job Satisfaction: Theory and Evidence, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 163, S. 313–335.

- Heckmann, M., A. Kettner und M. Rebien (2009): Offene Stellen im IV. Quartal: Einbruch in der Industrie - Soziale Berufe legen zu, IAB-Kurzbericht Nr. 11.
- Heckmann, M., S. Noll und M. Rebien (2010): Stellenbesetzungen mit Hindernissen. Auf der Suche nach Bestimmungsfaktoren für den Suchverlauf, IAB-Discussion Paper Nr. 2.
- Hehl, G. (1990): Personalmarketing. Von der Einzelaktion zum übergreifenden Denk- und Handlungsmuster, in: Personalführung, Heft 2, S. 79–84.
- Ickler, G. (2007): Erwerbsbeteiligung im Wandel. Entwicklung des Arbeitskräfteangebots seit 1950, in: Statistische Monatshefte Rheinland-Pfalz, Heft 4, S. 242–247.
- Kay, R. (2007): Führungskräfteerkrutierung im Mittelstand: Beschaffungswege, Auswahlverfahren und Entscheidungsprozesse, in: Letmathe, P., J. Eigler, F. Welter, D. Kathan und T. Heupel (Hg.): Management kleiner und mittlerer Unternehmen. Stand und Perspektiven der KMU-Forschung, Wiesbaden, S. 241–258.
- Kay, R., P. Kranzusch und O. Suprinovic (2008): Absatz- und Personalpolitik mittelständischer Unternehmen im Zeichen des demografischen Wandels - Herausforderungen und Reaktionen, IfM-Materialien Nr. 183, Bonn.
- Kettner, A. und E. Spitznagel (2008): Betriebliche Personalsuche: Stellenangebot geht zurück, bleibt aber auf hohem Niveau, in: IAB-Kurzbericht Nr. 7.
- Locke, E. A. (1976): The Nature and Causes of Job Satisfaction, in: Dunnette, M. D. (Hg.): Handbook of Industrial and Organizational Psychology. 1. Aufl., Chicago, 1297–1349.
- March, J. und H. Simon (1958): Organizations, New York.
- Mesaros, L., A. Vanselow und C. Weinkopf (2009): Fachkräftemangel in KMU - Ausmaß, Ursachen und Gegenstrategien. Expertise im Auftrag der Friedrich-Ebert-Stiftung. WISO Diskurs, Bonn.
- Meyer, B. und M. Wolter (2007): Demographische Entwicklung und wirtschaftlicher Strukturwandel - Auswirkungen auf die Qualifikation am Arbeitsmarkt, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Neue Wege statistischer Berichterstattung - Mikro- und Makrodaten als Grundlage sozioökonomischer Modellierungen. Statistik und Wissenschaft, Band 10, Wiesbaden, S. 70–96.
- Möller, I. (2008): Gewinn- und Kapitalbeteiligung von Betrieben in Deutschland - ausgewählte Ergebnisse des IAB Betriebspanels -, Vortrag gehalten auf der Expertentagung "Materielle Mitarbeiterbeteiligung - ein Instrument der Innovationspolitik in den Unternehmen?", veranstaltet vom Projekt "Quasi-unternehmerische Entgeltkonzepte", der Hans-Böckler-Stiftung und ver.di am 11. Juni 2008 in Berlin.
- Noll, S.; M. Heckmann und M. Rebien (2009): Erscheinungsformen und Ausmaß ungedeckter Arbeitskräftenachfrage in der Verlaufsperspektive, IAB-Forschungsbericht Nr. 7.
- Oaxaca, R. (1973): Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets. In: International Economic Review, Vol. 14, 693–709.

- Reinberg, A. und M. Hummel (2002): Zur langfristigen Entwicklung des qualifikationsspezifischen Arbeitskräfteangebots und -bedarfs in Deutschland. Empirische Befunde und aktuelle Projektionsergebnisse, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 35. Jg., Heft 4, S. 580–600.
- Rothe, T. (2009): Bewegungen auf dem Arbeitsmarkt. Eine Analyse aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive, IAB-Bibliothek 317, Bielefeld.
- Rynes, S. und A. E. Barber (1990): Applicant attraction strategies: an organizational perspective, in: Academy of Management Review, Bd. 15, Heft 2, 286–310.
- Schnur, P. und G. Zika (2007): Arbeitskräftebedarf bis 2025: Die Grenzen der Expansion, IAB-Kurzbericht Nr. 26.
- Schüssler, R., K. Spiess, D. Wendland und M. Kukuk (1999): Quantitative Projektion des Qualifikationsbedarfs bis 2010, in: Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Band 221, Nürnberg.
- Schulz, E. (2007): Bevölkerungsentwicklung in Deutschland bis 2050: Nur leichter Rückgang der Einwohnerzahl?, in: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 47, S. 705–714.
- Statistisches Bundesamt (2009a): Bevölkerung Deutschlands bis 2060, 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Begleitmaterial zur Pressekonferenz am 18. November 2009 in Berlin, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2009b): Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Mikrozensus. Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit. Band 2: Deutschland, Fachserie 1, Reihe 4.1.1, Wiesbaden.
- Stock-Homburg, R. (2008): Personalmanagement. Theorien - Konzepte - Instrumente, 1. Aufl., Wiesbaden.
- Wallau, F., C. Adenauer und G. Kayser (2006): BDI-Mittelstandspanel. Ergebnisse der Online-Mittelstandsbefragung Herbst 2006 - Langfassung. IfM-Materialien Nr. 169, Bonn.
- Weidig, I., P. Hofer und H. Wolff (1999): Arbeitslandschaft 2010 nach Tätigkeiten und Tätigkeitsniveaus, in: Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Band 227, Nürnberg.
- Werner, A. (2004): Arbeitsbedingungen in KMU - Besser oder schlechter als ihr Ruf? in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hg.): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2004, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 106 NF, Wiesbaden, S. 1–20.
- Wingerter, C. (2008): Erwerbstätigkeit: Steigende Erwerbstätigenzahl nicht nur auf Wirtschaftswachstum zurückführbar, in: STATmagazin, Heft 1, S. 1–4.

Anhang

Anhang 4.1: Überblick über die verwendeten Variablen

Variable	Erläuterung	Wertelabels
Untersuchte Arbeitsbedingungen (Abhängige Variablen)		
Abwechslungsreiche Tätigkeit	Ist Ihre Tätigkeit abwechslungsreich?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Selbstständige Gestaltung des Arbeitsablaufes	Können Sie den Ablauf und die Durchführung Ihrer Arbeit selbstständig gestalten?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Strenge Leistungskontrolle	Wird Ihre Arbeitsleistung streng kontrolliert?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Wechselschicht	Arbeiten Sie in Wechselschicht?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Einbindung in wichtige Unternehmensentscheidungen	Können Sie über die Bezahlung und Beförderung anderer Mitarbeiter entscheiden?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Befristeter Arbeitsvertrag	Ist ihr Arbeitsvertrag befristet?	0=Nein; 1=Ja
Arbeitsplatz am Wohnort	Befindet sich Ihr Arbeitsplatz am Wohnort?	0=Nein; 1=Ja
Belastende Umwelteinflüsse	Sind Sie bei Ihrer Arbeit belastenden Umwelteinflüssen ausgesetzt?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Nervliche Anspannung	Ist Ihre Arbeit mit hoher nervlicher Anspannung verbunden?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Erhöhtes Risiko von Arbeitsunfällen	Sind Sie bei Ihrer Arbeit einem erhöhten Risiko von Arbeitsunfällen ausgesetzt?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Sorgen Arbeitsplatz	Machen Sie sich Sorgen um die Sicherheit Ihres Arbeitsplatzes?	1=Keine Sorgen 2=Einige Sorgen 3=Große Sorgen
Abweichung tatsächlicher von gewünschter Arbeitszeit (Absolutbetrag)	Wie stark weicht Ihre tatsächliche Arbeitszeit von Ihrer gewünschten Arbeitszeit ab?	Metrisch (Stunden / Woche)
Weiterbildungs- und -entwicklungsmöglichkeiten	Können Sie bei Ihrer Arbeit immer wieder etwas hinzulernen, was für Ihr berufliches Fortkommen nützlich ist?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Betriebsklima (Vorgesetzte)	Kommen Sie gut mit Ihren Vorgesetzten aus?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Betriebsklima (Kollegen)	Kommen Sie gut mit Ihren Arbeitskollegen aus?	1=Trifft überhaupt nicht zu 2=Trifft teilweise zu 3=Trifft voll zu
Bruttolohn	Wie hoch war Ihr Bruttolohn im letzten Monat?	Metrisch (EUR / Monat)
Sondervergütung	Haben Sie in letztes Jahr von Ihrem Arbeitgeber eine oder mehrere Sondervergütungen erhalten (z. B. Gewinnbeteiligung, Gratifikation, zusätzliches Urlaubsgeld)?	1=Ja 0=Nein

Fortsetzung Anhang 4.1

Variable	Erläuterung	Wertelabels
Unternehmensgrößenklassen (Interessierendes Merkmal)		
KU (<20 AN)	Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten	0=Nein; 1=Ja
KbMU (20 bis <200 AN)	Unternehmen mit mindestens 20 und weniger als 200 Beschäftigten	0=Nein; 1=Ja
MbGU (200 bis <2.000 AN)	Unternehmen mit mindestens 200 und weniger als 2.000 Beschäftigten	0=Nein; 1=Ja
GU (≥2.000 AN)	Unternehmen mit 2.000 und mehr Beschäftigten	0=Nein; 1=Ja
Kontrollvariablen		
Geschlecht	Ihr Geschlecht?	0=männlich; 1=weiblich
Nationalität	Ihre Nationalität?	0=Ausländer; 1=Deutsch
Arbeiter	Berufliche Stellung?	0=Angestellter; 1=Arbeiter
Arbeitsplatzwechsel in t-1	Haben Sie ihren Arbeitgeber im letzten Jahr gewechselt?	0=Nein; 1=Ja
Ausbildung	Schulische und berufliche Ausbildung in Jahren	Metrisch (Jahre)
Betriebszugehörigkeit	Wie viel Jahre sind Sie beim jetzigen Arbeitgeber beschäftigt?	Metrisch (Jahre)
Qualifiziert	Ausübung einer qualifizierten Tätigkeit (Leitungsfunktion, Führungsaufgaben etc.)	0=Nein; 1=Ja
Ost / West	Standort des Unternehmens im Osten?	0=Westen; 1=Osten
Bundesländer (16)	Insgesamt 16 Variablen für die einzelnen Bundesländer	0=Nein; 1=Ja
Wirtschaftszweige (10)	Insgesamt zehn Variablen (Wirtschaftszweigeinsteller)	0=Nein; 1=Ja

Quelle: Werner (2004), S. 16 f.; SOEP 2001.

Anhang 4.2: Regressionsergebnisse (Vollständige Modelle)

	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
	"Abwechslungsreiche Tätigkeit"		"Selbstständige Gestaltung des Arbeitsablaufes"		"Strenge Leistungskontrolle"		"Wechselschicht"	
Unternehmensgröße (Referenzkategorie: Große Unternehmen (≥ 2.000 Arbeitnehmer))								
KU (<20 AN):	0,225	(4,01)**	0,164	(3,17)**	-0,260	(5,06)**	-0,841	(12,9)**
KbMU (20 bis <200 AN)	0,097	(1,92)	0,038	(0,81)	-0,095	(2,05)*	-0,523	(9,01)**
MbGU (200 bis <2.000 AN)	-0,039	(0,75)	0,003	(0,06)	-0,004	(0,08)	-0,091	(1,56)
Kontrollvariablen								
Geschlecht	-0,218	(5,27)**	-0,139	(3,60)**	-0,010	(0,26)	0,008	(0,16)
Alter	0,002	(1,13)	-0,001	(0,01)	-0,007	(4,02)**	-0,007	(3,38)**
Nationalität	0,419	(7,80)**	0,297	(5,69)**	-0,155	(3,00)**	-0,058	(0,39)
Arbeiter	-0,402	(9,04)**	-0,540	(13,1)**	0,457	(11,1)**	0,674	(13,2)**
Arbeitsplatzwechsel in t-1	0,082	(1,41)	-0,032	(0,60)	0,069	(1,31)	-0,012	(0,17)
Bildungsjahre	0,042	(4,29)**	0,041	(4,69)**	-0,027	(3,22)**	-0,086	(7,24)**
Betriebszugehörigkeitsdauer	0,003	(1,47)	0,008	(3,59)**	-0,002	(0,77)	-0,001	(0,45)
Qualifikation	0,449	(9,03)**	0,471	(10,7)**	-0,215	(4,97)**	-0,229	(3,93)**
Standort	-0,098	(0,92)	-0,048	(0,50)	0,196	(2,06)*	0,355	(2,94)**
Bundesländer (16)	Ja		Ja		Ja		Ja	
Wirtschaftszweige (9)	Ja		Ja		Ja		Ja	
Anzahl der Fälle	5.516		5.509		5.502		5.498	
LR-Chi ²	735,86**		735,68**		657,09**		1.222,14**	
Pseudo-R ²	0,081		0,084		0,058		0,155	
	Modell 5		Modell 6		Modell 7		Modell 8	
	"Einbindung in wichtige Entscheidungsprozesse"		"Befristeter Arbeitsvertrag"		"Arbeitsplatz am Wohnort"		"Belastende Umwelteinflüsse"	
Unternehmensgröße (Referenzkategorie: Große Unternehmen (≥ 2.000 Arbeitnehmer))								
KU (<20 AN):	0,201	(3,03)**	-0,389	(4,06)**	1,859	(6,44)**	0,298	(5,33)**
KbMU (20 bis <200 AN)	0,036	(0,60)	-0,846	(0,83)	1,459	(4,33)**	0,128	(2,50)*
MbGU (200 bis <2.000 AN)	0,037	(0,59)	-0,925	(0,36)	1,239	(2,36)*	0,006	(0,13)
Kontrollvariablen								
Geschlecht	-0,136	(2,62)**	1,163	(0,97)	1,352	(4,27)**	-0,359	(8,44)**
Alter	0,003	(1,15)	-0,984	(2,16)*	1,001	(0,60)	-0,008	(4,38)**
Nationalität	0,122	(1,59)	-0,845	(0,83)	-0,726	(3,39)**	0,129	(0,24)
Arbeiter	-0,501	(9,15)**	1,627	(2,27)**	1,137	(1,70)	0,920	(21,1)**
Arbeitsplatzwechsel in t-1	-0,152	(2,01)*	2,021	(3,64)**	-0,821	(1,94)	-0,106	(1,81)
Bildungsjahre	0,006	(0,57)	-0,939	(1,67)	1,011	(0,65)	-0,079	(8,09)**
Betriebszugehörigkeitsdauer	0,008	(2,67)**	-0,783	(5,20)**	1,012	(3,10)**	0,007	(3,05)**
Qualifikation	1,161	(23,3)**	-0,732	(1,52)	-0,835	(2,24)*	0,019	(0,40)
Standort	0,229	(1,53)	-0,984	(0,05)	4,894	(6,97)**	0,081	(0,79)
Bundesländer (16)	Ja		Ja		Ja		Ja	
Wirtschaftszweige (9)	Ja		Ja		Ja		Ja	
Anzahl der Fälle	5.505		5.532		5.526		5.509	
LR-Chi ²	1.320,27**		236,85**		415,17**		2.028,13**	
Pseudo-R ²	0,183		0,237		0,072		0,179	

Signifikanzniveau *(0,05); **(0,01)

Statistische Verfahren: Modell 1 bis 5, 8 bis 11 und 13 bis 17: Ordered Probit; Modell 6, 19 und 7: (Robust) Logit; Modell 12: Tobit, Modell 18: (Robust) OLS

Quelle: Werner (2004), S. 18 f. sowie eigene Berechnungen; SOEP 2001.

Fortsetzung Anhang 4.2: Regressionsergebnisse (vollständige Modelle)

	Modell 9 "Nervliche Anspannung"		Modell 10 "Erhöhtes Risiko von Arbeitsunfällen"		Modell 11 "Sorgen Arbeitsplatz"		Modell 12 "Abweichung tatsächlicher von gewünschter Arbeitszeit"	
Unternehmensgröße (Referenzkategorie: Große Unternehmen (≥ 2.000 Arbeitnehmer))								
KU (<20 AN):	0,006	(0,13)	0,204	(3,63)**	0,050	(0,97)	17,43	(4,06)**
KbMU (20 bis <200 AN)	0,006	(0,13)	0,143	(2,78)**	0,119	(2,55)**	16,78	(4,30)**
MbGU (200 bis <2.000 AN)	0,006	(0,13)	0,111	(2,06)*	0,088	(1,80)	8,503	(2,10)*
Kontrollvariablen								
Geschlecht	-0,087	(2,27)*	-0,453	(10,3)**	0,267	(0,68)	-1,881	(0,58)
Alter	0,002	(0,90)	-0,010	(5,35)**	0,004	(1,96)*	0,423	(2,85)**
Nationalität	0,037	(0,72)	0,081	(1,48)	-0,072	(1,37)	23,08	(5,11)**
Arbeiter	-0,272	(6,67)**	0,851	(19,1)**	0,171	(4,11)**	-12,76	(3,71)**
Arbeitsplatzwechsel in t-1	-0,126	(2,38)*	-0,025	(0,42)	0,034	(0,63)	4,897	(1,10)
Bildungsjahre	0,022	(2,58)**	-0,069	(6,97)**	-0,014	(1,60)	1,587	(2,25)*
Betriebszugehörigkeitsdauer	0,006	(2,71)**	0,005	(2,25)*	-0,004	(1,69)	-0,208	(1,15)
Qualifikation	0,422	(9,80)**	0,043	(0,90)	-0,174	(3,95)**	21,37	(6,00)**
Standort	-0,083	(0,86)	-0,059	(0,59)	0,001	(0,01)	-3,939	(0,49)
Bundesländer (16)	Ja		Ja		Ja		Ja	
Wirtschaftszweige (9)	Ja		Ja		Ja		Ja	
Anzahl der Fälle	5.510		5.507		5.457		5.400	
LR-Chi ²	514,47**		1.816,36**		517,96**		344,06**	
Pseudo-R ²	0,047		0,172		0,048		0,007	
	Modell 13 "Weiterbildungs- und -entwicklungsmöglichkeiten"		Modell 14 "Betriebsklima (Vorgesetzte)"		Modell 15 "Betriebsklima (Kollegen)"		Modell 16 "Beruflicher Aufstieg (in den nächsten zwei Jahren)"	
Unternehmensgröße (Referenzkategorie: Große Unternehmen (≥ 2.000 Arbeitnehmer))								
KU (<20 AN):	-0,060	(1,17)	0,026	(0,43)	0,041	(0,65)	-0,447	(8,81)**
KbMU (20 bis <200 AN)	-0,138	(2,95)**	-0,073	(1,37)	-0,047	(0,84)	-0,210	(4,69)**
MbGU (200 bis <2.000 AN)	-0,094	(1,94)	-0,063	(1,13)	0,045	(0,77)	-0,098	(2,11)*
Kontrollvariablen								
Geschlecht	-0,233	(6,02)**	0,066	(1,47)	0,004	(0,09)	-0,275	(7,12)**
Alter	-0,015	(8,25)**	0,009	(4,63)**	0,003	(1,45)	-0,034	(18,6)**
Nationalität	0,268	(5,11)**	-0,153	(2,43)*	0,063	(1,02)	0,233	(4,38)**
Arbeiter	-0,479	(11,6)**	-0,018	(0,40)	-0,089	(1,81)	-0,161	(3,96)**
Arbeitsplatzwechsel in t-1	0,249	(4,60)**	0,241	(3,63)**	0,119	(1,81)	0,261	(5,16)**
Bildungsjahre	0,301	(3,50)**	0,012	(1,21)	0,010	(1,00)	0,057	(6,94)**
Betriebszugehörigkeitsdauer	0,001	(0,52)	-0,008	(3,27)**	0,001	(0,35)	-0,008	(3,68)**
Qualifikation	0,431	(9,85)**	-0,110	(2,25)*	0,004	(0,07)	0,149	(3,58)**
Standort	-0,049	(0,59)	-0,079	(0,73)	-0,054	(0,45)	-0,095	(1,02)
Bundesländer (16)	Ja		Ja		Ja		Ja	
Wirtschaftszweige (9)	Ja		Ja		Ja		Ja	
Anzahl der Fälle	5.509		5.497		5.499		5.499	
LR-Chi ²	1.320,27**		149,19**		65,09**		415,17**	
Pseudo-R ²	0,081		0,021		0,010		0,072	

Signifikanzniveau *(0,05); **(0,01)

Statistische Verfahren: Modell 1 bis 5, 8 bis 11 und 13 bis 17: Ordered Probit; Modell 6, 19 und 7: (Robust) Logit; Modell 12: Tobit, Modell 18: (Robust) OLS

Quelle: Werner (2004), S. 18 f. sowie eigene Berechnungen; SOEP 2001.

Fortsetzung Anhang 4.2: Regressionsergebnisse (vollständige Modelle)

	Modell 17 "Beruflicher Abstieg (in den nächsten zwei Jahren)"		Modell 18 "Bruttolohn"		Modell 19 "Sondervergütung"	
Unternehmensgröße (Referenzkategorie: Große Unternehmen (≥ 2.000 Arbeitnehmer))						
KU (<20 AN):	-0,207	(3,59)**	-1077,3	(13,25)**	-1,463	(9,59)**
KbMU (20 bis <200 AN)	-0,120	(2,32)*	-704,4	(9,47)**	-0,879	(5,85)**
MbGU (200 bis <2.000 AN)	-0,041	(0,76)	-430,8	(5,17)**	-0,351	(2,12)*
Kontrollvariablen						
Geschlecht	-0,063	(1,45)	-1109,1	(21,58)**	-0,011	(0,11)
Alter	-0,004	(2,11)*	22,5	(8,71)**	-0,002	(0,59)
Nationalität	0,085	(1,40)	12,1	(0,14)	0,272	(1,99)*
Arbeiter	0,024	(0,52)	-872,1	(14,98)**	-0,117	(1,14)
Arbeitsplatzwechsel in t-1	-0,005	(0,09)	-77,1	(1,09)	-0,987	(8,44)**
Bildungsjahre	0,038	(4,05)**	222,9	(15,34)**	0,046	(2,00)*
Betriebszugehörigkeits- dauer	0,002	(0,65)	14,7	(4,27)**	0,049	(6,46)**
Qualifikation	0,033	(0,69)	1584,3	(20,8)**	0,010	(0,09)
Standort	0,018	(0,18)	-539,1	(3,71)**	-0,554	(2,59)**
Bundesländer (16)	Ja		Ja		Ja	
Wirtschaftszweige (9)	Ja		Ja		Ja	
Anzahl der Fälle	5.492		5.071		5.474	
LR-Chi ²	215,56**		113,16**		719,67**	
Pseudo-R ²	0,018		0,544		0,184	

Signifikanzniveau *(0,05); **(0,01)

Statistische Verfahren: Modell 1 bis 5, 8 bis 11 und 13 bis 17: Ordered Probit; Modell 6, 19 und 7: (Robust) Logit; Modell 12: Tobit, Modell 18: (Robust) OLS

Quelle: Werner (2004), S. 18 f. sowie eigene Berechnungen; SOEP 2001.

Anhang 4.3: Stellenbesetzung nach Qualifikationen, in Prozent der Unternehmen

	Besetzung von offenen Stellen			Insgesamt
	Alle besetzt	Teilweise nicht besetzt	Keine besetzt	
Auszubildende** (n=1.302)				
1 bis 20 Beschäftigte	82,1	4,9	12,9	100,0
21 bis 100 Beschäftigte	88,5	6,5	5,0	100,0
101 und mehr Beschäftigte	93,9	6,1	0,0	100,0
Insgesamt	84,0	5,3	10,7	100,0
Un- / Angelernte Arbeiter* (n=446)				
1 bis 20 Beschäftigte	82,7	4,3	13,0	100,0
21 bis 100 Beschäftigte	91,4	3,4	5,2	100,0
101 und mehr Beschäftigte	76,9	23,1	0,0	100,0
Insgesamt	84,4	5,1	10,5	100,0
Facharbeiter** (n=815)				
1 bis 20 Beschäftigte	63,2	14,2	22,6	100,0
21 bis 100 Beschäftigte	80,4	11,3	8,2	100,0
101 und mehr Beschäftigte	79,2	8,3	12,5	100,0
Insgesamt	67,3	13,4	19,3	100,0
Angestellte für einfache Tätigkeiten (n=280)				
1 bis 20 Beschäftigte	86,0	0,0	14,0	100,0
21 bis 100 Beschäftigte	93,5	6,5	0,0	100,0
101 und mehr Beschäftigte	100,0	0,0	0,0	100,0
Insgesamt	87,8	0,9	11,3	100,0
Angestellte für qualifizierte Tätigkeiten* (n=968)				
1 bis 20 Beschäftigte	63,7	16,8	19,5	100,0
21 bis 100 Beschäftigte	70,5	21,0	8,6	100,0
101 und mehr Beschäftigte	60,9	30,4	8,7	100,0
Insgesamt	64,5	17,8	17,7	100,0
Führungskräfte* (n=375)				
1 bis 20 Beschäftigte	47,1	6,5	46,5	100,0
21 bis 100 Beschäftigte	68,1	8,5	23,4	100,0
101 und mehr Beschäftigte	78,6	7,1	14,3	100,0
Insgesamt	53,2	6,9	39,8	100,0

*, ** Signifikanzniveau von 5; 1 %

Quelle: Creditreform-Erhebung Herbst 2009; eigene Berechnungen.

5 Die Finanzierung von Innovationen in kleinen und mittleren Unternehmen

Volker Zimmermann

KfW Bankengruppe

5.1 Einleitung

Innovationen sind für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung von großer Bedeutung. So erhöhen Innovationen durch neue Produkte und Produktivitätssteigerungen die Wettbewerbsfähigkeit auf den globalen Märkten und beschleunigen den strukturellen Wandel innerhalb einer Volkswirtschaft. Daher ist es unbestritten, dass Innovationen und technischer Fortschritt zu den Hauptantriebsfedern langfristigen Wirtschaftswachstums zählen und einen wichtigen Beitrag zu Wohlstand und insbesondere zur Schaffung von Arbeitsplätzen leisten.¹ Das Innovationssystem sieht sich gleichwohl weiteren mittel- und langfristigen Herausforderungen gegenüber. Die Frage, wie die Sicherung des Wohlstands nachhaltig unter Berücksichtigung von beispielsweise Generationengerechtigkeit, Klimawandel und sozialer Ausgewogenheit erfolgen kann, rückt zunehmend in den Fokus der Betrachtung. So bedarf es unter anderem neuer Technologien, um den Ressourcenverbrauch zu verringern und die negativen Folgen des Klimawandels zu begrenzen. Auch sind deutliche Produktivitätsfortschritte erforderlich, um die Belastung der Sozialkassen durch die demografische Entwicklung zu senken.

Der Aufrechterhaltung und Verbesserung der Innovationsfähigkeit kommt daher eine zentrale Bedeutung für die wirtschaftliche, ökologische und gesellschaftliche Entwicklung zu. Gerade im deutschen Innovationssystem spielen auch mittelständische Unternehmen eine wichtige Rolle. So bringen kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland häufiger Innovationen hervor als ihre europäischen Pendanten.² Knapp ein Drittel der Innovationsaufwendungen in Deutschland wird von Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten erbracht.³

Dem Hervorbringen erfolgreicher Innovationen stehen jedoch verschiedene Hemmnisse entgegen. Als wichtigste Innovationshemmnisse werden in Unternehmensbefragungen hohe Innovationskosten und Finanzierungsschwierigkeiten genannt.⁴ Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass Unternehmen häufig über verschiedene Innovationsideen verfügen und knappe Ressourcen in jene Projekte gelenkt werden müssen, welche die höchsten Erträge versprechen. Allerdings gibt eine Vielzahl von Studien auch Hinweise darauf, dass die genannten Finanzierungsschwierigkeiten Ausdruck von Marktversagen bezüglich der Finan-

¹ Eine positive Wirkung von Innovationen auf die Beschäftigung wurde in der jüngeren Vergangenheit vielfach ermittelt. Vgl. etwa Zimmermann (2009), Lachenmaier und Rottmann (2007) oder Zimmermann und Hofmann (2007).

² Vgl. Rammer und Weißenfeld (2008).

³ Vgl. Aschhoff et al. (2009).

⁴ Vgl. Arend und Zimmermann (2009) oder Rammer und Weißenfeld (2008).

zierung von Innovationen sind.⁵ Darüber hinaus können auch Unterschiede bei der Finanzierung von Investitionen und Innovationen festgestellt werden. So dominieren bei der Innovationsfinanzierung mit 71 % des geleisteten Volumens interne Mittel, während dieser Anteil bei den Investitionen lediglich 48 % beträgt.⁶

Vor diesem Hintergrund untersucht der vorliegende Beitrag die Finanzierung von Innovationen in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) auf der Basis des KfW-Mittelstandspanels. Im Mittelpunkt steht dabei, welche Finanzierungsquellen die innovierenden Unternehmen einsetzen und wie sich diese Quellen je nach den Charakteristika der Unternehmen unterscheiden. Abweichend von anderen Erhebungen wird in der aktuellen Befragung zum KfW-Mittelstandspanel dazu nicht nur erfragt, ob ein Instrument zur Finanzierung von Innovationen herangezogen wurde, sondern auch welche Finanzierungsanteile auf die einzelnen Finanzierungsquellen entfallen. Das Kapitel ist folgendermaßen aufgebaut: Zunächst werden in Abschnitt 5.2 die Erklärungsansätze für das Finanzierungsverhalten von Innovationen dargestellt, während der sich anschließende Abschnitt 5.3 die Ergebnisse der empirischen Untersuchung wiedergibt. Abschnitt 5.4 fasst die wesentlichen Aspekte der Untersuchung zusammen.

5.2 Erklärungsansätze für die Nutzung verschiedener Finanzierungsquellen für Innovationsvorhaben

5.2.1 Besondere Charakteristika von Innovationsprojekten und deren Implikationen für die Finanzierungsmöglichkeiten

Die Frage der Finanzierung von Innovationen ist von großer Bedeutung, da Innovationsprojekte verschiedene Charakteristika aufweisen, die die Möglichkeiten, Innovationen zu finanzieren, erschweren können.⁷

Zum einen können externe Effekte in der Form von Spillovers von Wissen dazu beitragen, dass die Erträge von Innovationen nicht ausschließlich dem innovierenden Unternehmen zugutekommen, sondern auch von Wettbewerbern genutzt werden können.⁸ So ist es anderen Unternehmen oftmals möglich, das in einem Unternehmen gewonnene Wissen mit geringen Kosten für die Entwicklung eigener Ideen oder die Nachahmung der Innovation zu nutzen.⁹ Formale Schutzrechte für Intellektuelles Eigentum schränken diese Nutzungsmöglichkeiten ein, bieten jedoch keinen umfassenden Schutz. So sind etwa nicht alle Innovatio-

⁵ Vgl. Hottenrott und Peters (2009) oder Czarnitzki und Binz (2008).

⁶ Um diese Gegenüberstellung auf eine möglichst gleiche Datengrundlage zu stellen, gehen bei den investierenden Unternehmen lediglich jene in die Untersuchung mit ein, die zugleich auch Innovationsaufwendungen geleistet haben. Vgl. Reize und Zimmermann (2009).

⁷ Vgl. Rammer (2009) für einen aktuellen Überblick.

⁸ Vgl. Nelson (1959) und Arrow (1962).

⁹ Die durch Spillovers gesamtwirtschaftlich zusätzlich außerhalb eines FuE-treibenden Unternehmens entstehenden Erträge werden für Deutschland auf 130 bis 150 % der dem Unternehmen zugutekommenden Erträge geschätzt. Vgl. Peters et al. (2009)

nen patentierbar. Auch bilden Personalwanderungen einen wichtigen Kanal für die Spillovers. Da eine Innovationstätigkeit beispielsweise auf einem bestehenden Produkt einer anderen Firma aufsetzen kann, trägt die Veröffentlichung von Patenten sogar zur Offenlegung und Verbreitung des bestehenden technischen Wissens bei. Die Folge davon ist, dass sich die Erträge auf den Erstinновator sowie die Nachahmer verteilen, während der Erstinновator den größten Teil der Kosten zu tragen hat. Somit erzeugen die Spillovers eine für das Unternehmen ungünstige Kosten-Nutzen-Relation, sodass die Innovationskosten aus einzelwirtschaftlicher Perspektive zu hoch erscheinen können und Innovationen dann unterbleiben. Geschieht dies, so stellt sich eine aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive zu geringe Innovationstätigkeit ein.

Auch kann sich die Finanzierung von Innovationsvorhaben in der Regel als schwierig gestalten, weil sie mit einer hohen Unsicherheit bezüglich ihres Erfolges behaftet sind. Hohen potenziellen Gewinnen stehen oftmals auch hohe Risiken gegenüber, die nur schwer bewertet werden können. Insbesondere ist es möglich, dass innovierende Unternehmen und potenzielle externe Financiers ungleiche Möglichkeiten haben, die Risiken und Chancen des Vorhabens zu beurteilen. Dies gilt vor allem für technologisch anspruchsvolle Projekte sowie für die Entwicklung von Marktneuheiten, bei denen sowohl die technische Machbarkeit als auch der Markterfolg besonders schwierig abzuschätzen sind und die häufig zugleich auch hohe Finanzierungsbedarfe aufweisen. Eine ungleiche Informationsverteilung ("Informationasymmetrie") trägt dazu bei, dass externe Financiers weniger bereit sind, solche Projekte zu finanzieren.¹⁰

Ein weiteres Charakteristikum von Innovationsvorhaben ist, dass sie häufig nicht beliebig teilbar sind. So weist ein gegebenes Innovationsprojekt oftmals eine Mindestgröße auf, sodass seine Durchführung den Charakter von Fixkosten hat, der unabhängig von den Merkmalen des innovierenden Unternehmens ist.¹¹ Somit werden insbesondere Unternehmen mit kleinen Umsätzen durch die Durchführung von Innovationsprojekten überproportional belastet, wenn sie sich nicht auf die Durchführung von Innovationsprojekten konzentrieren, die einen vergleichsweise niedrigen Mitteleinsatz erfordern. Auch sind mit Innovationsvorhaben häufig vergleichsweise starre Projektlaufzeiten verbunden. Kurzfristige Anpassungen des Projektumfangs oder der -laufzeit, etwa an sich ändernde Finanzierungsmöglichkeiten, sind daher nur begrenzt möglich.¹²

5.2.2 Mögliche Finanzierungsquellen für Innovationsprojekte in kleinen und mittleren Unternehmen

Vor dem Hintergrund dieser Charakteristika stellt sich die Frage, wie Innovationsprojekte finanziert werden können. Grundsätzlich stehen den Unternehmen dieselben Finanzierungsinstrumente wie für die Finanzierung von Investitionen offen. Zu den wichtigsten Finanzierungsquellen von kleinen und mittleren Unternehmen zählen die Finanzierung aus eigenen

¹⁰ Vgl. Stiglitz und Weiss (1981). Ausführlich zur Problematik externer Finanzierung von Innovationen vgl. Hall (2002).

¹¹ Vgl. Cohen und Klepper (1996).

¹² Vgl. Himmelberg und Petersen (1994).

internen Mitteln, wie dem Cashflow oder Rücklagen, Finanzierungen mit externem Fremdkapital, Beteiligungskapital sowie nicht zuletzt öffentliche Fördermittel.¹³

Die im vorangegangenen Abschnitt dargelegten Eigenschaften legen nahe, dass insbesondere die Kreditfinanzierung von Innovationsprojekten schwierig ist: So trägt ein Kreditgeber zwar die hohe Unsicherheit über den Erfolg von Innovationsvorhaben mit,¹⁴ kann jedoch aufgrund des erfolgsunabhängigen, festen Zinssatzes nicht an den hohen Gewinnen im Erfolgsfall partizipieren. Dies kann dazu führen, dass sich die betreffenden Unternehmen hohen Zinsen gegenübersehen oder Kredite für Vorhaben mit einer hohen Unsicherheit über den Projekterfolg von Kreditinstituten nicht gewährt werden.¹⁵

Verstärkend kommt hinzu, dass Innovationsprojekte mit Investitionen in Knowhow und weniger in Sachanlagen verbunden sind. So beträgt nach Berechnungen auf der Basis des Mannheimer Innovationspanels der Anteil der Investitionen an den gesamten Innovationsaufwendungen bei kleinen und mittleren Unternehmen 41 %.¹⁶ Bei einem Innovationsvorhaben entstehen somit nur verhältnismäßig wenige dingliche Sicherheiten, sodass bei einem Fehlschlagen des Innovationsprojekts nur ein verhältnismäßig geringer Wert an Sachanlagen zur Befriedigung der Ansprüche der Geldgeber aus dem Projekt zur Verfügung steht.¹⁷ Die Anforderungen an die Kreditsicherheiten können insbesondere ein Problem für kleine und junge Unternehmen sein, da sie häufig weniger Möglichkeiten zur Besicherung von Krediten aufweisen, um die höhere Unsicherheit für die Kreditgeber auszugleichen.¹⁸

Aufgrund der dargelegten Problematik bei der Finanzierung von Innovationsvorhaben mithilfe von Bankkrediten wird Beteiligungskapital als wichtige Alternative für die Innovationsfinanzierung angesehen. Insbesondere Venture Capital sollte als informiertes Kapital („smart capital“) eher in der Lage sein, die bestehenden Informationsasymmetrien zu überwinden und somit die Erfolg versprechendsten Vorhaben auszuwählen. Auch ist zu erwarten, dass die Fähigkeit von VC-Gesellschaften, ihre Investments aktiv bei der Geschäftsführung zu unterstützen, die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Unternehmens und somit auch ihre Bereitschaft erhöht, in ein solches Unternehmen zu investieren.¹⁹ Nicht zuletzt ermöglicht die Teilhabe am Gewinn eines erfolgreichen Engagements ein höheres durchschnittliches Risiko im Portfolio einzugehen, da potenzielle Verluste leichter ausgeglichen werden können. Empirische Studien zeigen, dass innovative Unternehmen häufiger mit Beteiligungskapital anstatt mit Krediten finanziert werden, wenn sie durch ausgeprägte FuE-Aktivitäten sowie einen hohen Finanzierungsbedarf charakterisiert sind.²⁰

¹³ Vgl. Reize und Zimmermann (2009).

¹⁴ Vorausgesetzt eine vollständige Besicherung besteht nicht.

¹⁵ Vgl. Stiglitz (1985).

¹⁶ Vgl. Aschhoff et al. (2009).

¹⁷ Vgl. Himmelberg und Petersen (1994).

¹⁸ Vgl. Berger und Udell (1998).

¹⁹ Vgl. Ueda (2004) und Landier (2002).

²⁰ Vgl. Schäfer, Werwatz und Zimmermann (2004) oder Schäfer, Talavera und Zimmermann (2007).

Der Beteiligungskapitalmarkt ist im traditionell bankenorientierten deutschen Finanzsystem jedoch nicht sehr entwickelt und hat sich nach dem Einbruch des New Economy Booms nach der Jahrtausendwende noch nicht erholt. So sind Beteiligungskapitalfinanzierungen in Deutschland auch im internationalen Vergleich eher selten. Beteiligungskapital steht somit nicht im ausreichenden Maß zur Finanzierung innovativer Unternehmen zur Verfügung.

Diese Ausführungen verdeutlichen, dass einer Finanzierung von Innovationen mithilfe externer Mittel große Schwierigkeiten gegenüberstehen. Als Alternative zu externen Quellen bietet sich innovierenden Unternehmen die Möglichkeit auf interne Mittel zurückzugreifen. In kleinen und mittleren Unternehmen besteht diese Möglichkeit vor allem darin, erwirtschaftete Gewinne nicht auszuschütten, sondern für innovative Zwecke einzusetzen.

Im Gegensatz zum bereits behandelten Fremdkapital stellt eine Finanzierung aus eigenen Mitteln eine vergleichsweise günstige Alternative dar. Da externe Kapitalgeber mit einer Finanzierung von Innovationsprojekten über einen längeren Zeitraum ein hohes, schwer zu kalkulierendes Risiko eingehen, steht einer externen Finanzierung eine entsprechend hohe Renditeforderung gegenüber. Unternehmen werden daher versuchen, Projekte zuerst über eigene Mittel zu finanzieren.²¹ Voraussetzung hierfür ist, dass interne Mittel in einer ausreichenden Höhe und über die benötigte Zeitspanne zur Verfügung stehen. Dies ist jedoch schwierig sicherzustellen, da beispielsweise Gewinne in der Regel vergleichsweise starken Schwankungen unterliegen und insbesondere auch von äußeren Faktoren wie z. B. der konjunkturellen Entwicklung abhängen.

Die im vorangegangenen Abschnitt dargelegten Überlegungen sprechen dafür, dass Eigenschaften von Innovationsvorhaben – wie Spillovers, Informationsasymmetrien, oder Unteilbarkeiten – dazu führen können, dass Innovationen unterlassen werden, obwohl sie aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive sinnvoll erscheinen. Um zu verhindern, dass sich eine aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu geringe Innovationstätigkeit einstellt, wird in einem marktwirtschaftlich orientierten Wirtschaftssystem die finanzielle Unterstützung von Forschung und Innovationen als zentrales Anliegen der Wirtschaftspolitik erachtet. Zuschussprogramme auf Antragsbasis sind in Deutschland die vorherrschende Form der staatlichen Innovationsförderung. Diese öffentlich bereitgestellten Mittel erweitern den Finanzierungsspielraum und stellen für Unternehmen ebenfalls eine günstige Finanzierungsquelle dar. Allerdings entstehen den Unternehmen auch bei der Verwendung von Fördermitteln Transaktionskosten. So müssen etwa Informationen über die Fördermöglichkeiten beschafft, Anträge gestellt und gegebenenfalls Berichtspflichten erfüllt werden. Die Höhe dieser Transaktionskosten hängt dabei wesentlich von der Ausgestaltung des jeweiligen Förderprogramms ab.

5.3 Empirische Untersuchung der Finanzierung von Innovationsprojekten durch kleine und mittlere Unternehmen

In diesem Abschnitt wird mithilfe des KfW-Mittelstandspanels überprüft, inwieweit die bisher dargelegten Überlegungen sich in der Finanzierung von Innovationsvorhaben bei KMU widerspiegeln. Das KfW-Mittelstandspanel (s. Kasten im Anhang) ist ein repräsentativer

²¹ Dies gilt sowohl für die Finanzierung von Innovations- wie von Investitionsprojekten. Vgl. Leland und Pyle (1977) oder Myers und Majluf (1984).

Längsschnittdatensatz für kleine und mittlere Unternehmen. Als kleine und mittlere Unternehmen werden dabei Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 500 Mio. EUR aufgefasst. In die Befragung werden auch Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten einbezogen, die rund 82 % der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland ausmachen.²² Die Finanzierung der geleisteten Innovationsaufwendungen wurde in der aktuellen Erhebung des KfW-Mittelstandspanels (7. Welle) erstmalig erfragt, wobei sich die Angaben der Unternehmen auf das Jahr 2008 beziehen. Dabei ermöglicht das KfW-Mittelstandspanel nicht nur zu untersuchen, ob ein Finanzierungsinstrument für die Finanzierung von Innovationen verwendet wurde, sondern darüber hinaus auch, welcher Anteil an den Innovationsaufwendungen auf die jeweilige Finanzierungsquelle entfällt. An der aktuellen Erhebung haben insgesamt knapp 14.000 Unternehmen teilgenommen, wovon 44 % im Jahr 2008 Innovationsaufwendungen geleistet haben. Folgende Finanzierungsquellen können dabei unterschieden werden:

- Eigene Mittel (z. B. Cashflow und Rücklagen)
- Bankkredite (einschließlich öffentliche Förderkredite)
- Kontokorrent- bzw. Dispokredite
- Öffentliche Zuschüsse oder Zulagen
- Beteiligungen Dritter (direkte und eigenkapitalähnliche Beteiligungen, z. B. Wagniskapital)
- Mezzanine-Kapital (z.B. Stille Beteiligungen, Genussrechte, Nachrangdarlehen)
- Sonstige Finanzierungsquellen,²³

wobei die Befragten angeben konnten, welchen Anteil ihrer Innovationsaufwendungen die jeweilige Finanzierungsquelle in ihrem Unternehmen ausmacht. Die Nutzung der Finanzierungsquellen durch kleine und mittlere Unternehmen wird im Folgenden untersucht. In die Auswertungen gehen nur jene Unternehmen ein, die im Jahr 2008 Innovationsaufwendungen geleistet haben.²⁴ Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Befragung einen Zeitraum behandelt, in dem die konjunkturelle Situation durch die vorherrschende Wirtschafts- und Finanzkrise gekennzeichnet ist. So zeigt sich auf der Finanzierungsseite eine restriktivere Kreditvergabe durch Banken.²⁵ Auch entwickelt sich der Anteil der Unternehmen, die Innovationen hervorbringen, seit dem Jahr 2006 rückläufig.²⁶ Von der konjunkturellen Situation können Auswirkungen sowohl auf die internen und externen Finanzierungsmöglichkeiten als auch auf die Konzeption der Innovationsvorhaben der Unternehmen ausgehen.²⁷

²² Vgl. Reize und Zimmermann (2009).

²³ „Sonstige Finanzierungsquellen“ wurde als Kategorie explizit abgefragt, wobei den Unternehmen die Möglichkeit gegeben wurde, die genutzte Quelle näher zu spezifizieren. Beispielsweise wurde in geringer Anzahl von den Unternehmen Leasing als weitere Finanzierungsquelle genannt.

²⁴ Aussagen über Unternehmen, die etwa aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten, auf eine eigene Innovationsfähigkeit gänzlich verzichten mussten, können daher nicht getroffen werden.

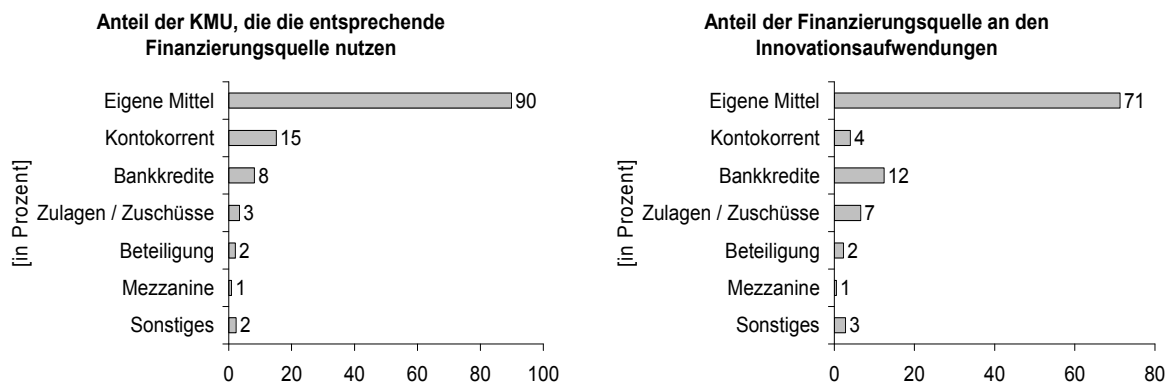
²⁵ Vgl. beispielsweise Plankensteiner und Zimmermann (2009) oder Reize (2009).

²⁶ Vgl. Reize und Zimmermann (2009) sowie Aschhoff et al. (2009).

²⁷ Vgl. Rammer et al. (2004).

Wie Grafik 5.1 zeigt, stellen eigene Mittel die mit Abstand wichtigste Finanzierungsquelle für Innovationen dar. 90 % der innovierenden KMU nutzen diese Finanzierungsquelle, 71 % des Finanzierungsvolumens werden durch interne Mittel realisiert. Somit zeigt sich eine starke Dominanz der internen Finanzierung bei Innovationsvorhaben. Dies deutet auf die Relevanz der im vorangegangenen Abschnitt dargelegten Schwierigkeiten einer Finanzierung von Innovationen über externe Quellen hin.

Grafik 5.1: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

Die Nutzung von Kontokorrentkrediten wird von 15 % der innovierenden kleinen und mittleren Unternehmen genannt. Damit stellt dieses flexible und kurzfristig einsetzbare, aber auch vergleichsweise teure Finanzierungsinstrument die am zweithäufigsten genutzte Quelle für Innovationsfinanzierungen dar. Allerdings werden mithilfe von Kontokorrentkrediten trotz der vergleichsweise verbreiteten Nutzung nur 4 % der gesamten Innovationsaufwendungen mittelständischer Unternehmen finanziert. Genau umgekehrt verhält es sich bei den Bankkrediten. Diese werden mit 8 % der innovierenden kleinen und mittleren Unternehmen zwar seltener als Kontokorrentkredite eingesetzt, machen jedoch mit 12 % einen deutlich höheren Anteil am Volumen der Innovationsaufwendungen aus. Öffentliche Förderung in Form von Zulagen und Zuschüssen nehmen 3 % der kleinen und mittleren Unternehmen zur Innovationsfinanzierung in Anspruch. Der Anteil der damit finanzierten Innovationsaufwendungen liegt mit 7 % gut doppelt so hoch. Beteiligungs- und Mezzanine-Finanzierungen spielen mit Werten um 2 % beziehungsweise 1 % eine untergeordnete Rolle.²⁸

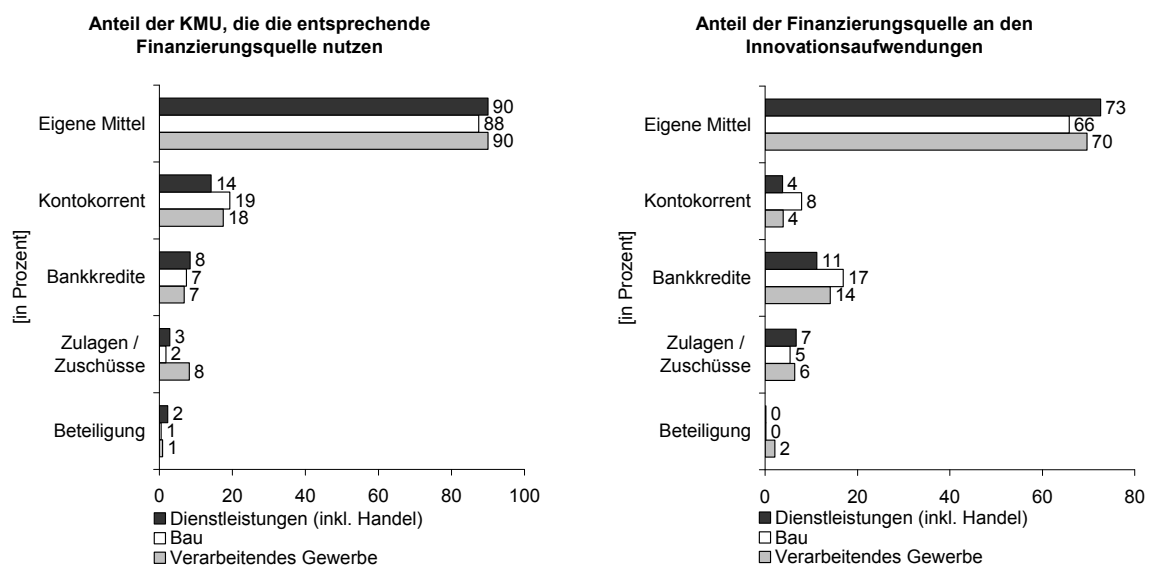
Die Finanzierung von Innovationen wird im Folgenden im Detail untersucht. Dabei wird zunächst auf allgemeine Unternehmensmerkmale, wie Größe und Branchenzugehörigkeit, eingegangen, bevor in Abschnitt 5.3.2 Kennziffern für die finanzielle Situation der Unternehmen und in Abschnitt 5.3.3 deren Innovationsaktivitäten betrachtet werden.

²⁸ Aufgrund der geringen Bedeutung werden Mezzanine-Finanzierungen im Weiteren nicht näher betrachtet. Bezüglich der Beteiligungsfinanzierung ist einschränkend zu berücksichtigen, dass aufgrund der vergleichsweise niedrigen Anzahl an Beobachtungen die Aussagen bezüglich der Nutzung von Beteiligungskapital für manche Teilauswertungen nur begrenzt belastbar sind.

5.3.1 Allgemeine Unternehmenscharakteristika

Zunächst gibt Grafik 5.2 die Nutzung von Finanzierungsquellen für Innovationen nach der Wirtschaftszweigzugehörigkeit des Unternehmens wieder. Insgesamt zeigt sich, dass zwischen den Wirtschaftszweigen nur vergleichsweise wenige Unterschiede in der Innovationsfinanzierung bestehen. Unternehmen des Baugewerbes bringen mit 66 % ihre Innovationsaufwendungen in einem geringeren Umfang durch interne Mittel auf als Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe (70 %) oder dem Dienstleistungssektor (73 %). Dafür nutzen Unternehmen des Baugewerbes Kontokorrent- und Bankkredite in einem größeren Umfang. Für Bankkredite gilt dies jedoch nur für den Anteil, den dieses Finanzierungsinstrument an den gesamten Innovationsaufwendungen ausmacht, während sich die Anteile der Unternehmen, die überhaupt Bankkredite zur Innovationsfinanzierung heranziehen, kaum zwischen den Wirtschaftszweigen unterscheiden. Zulagen und Zuschüsse nehmen dagegen häufiger Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe als aus den anderen Wirtschaftszweigen in Anspruch. Allerdings unterschieden sich die Anteile, die Zulagen und Zuschüsse an den gesamten Innovationsaufwendungen der Unternehmen ausmachen, zwischen den Wirtschaftszweigen nur geringfügig. Welche treibenden Kräfte sich hinter den Ergebnissen für diese vergleichsweise hoch aggregierten Wirtschaftszweige verbergen, werden anhand der sich anschließenden Auswertungen untersucht.

Grafik 5.2: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach der Wirtschaftszweigzugehörigkeit



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

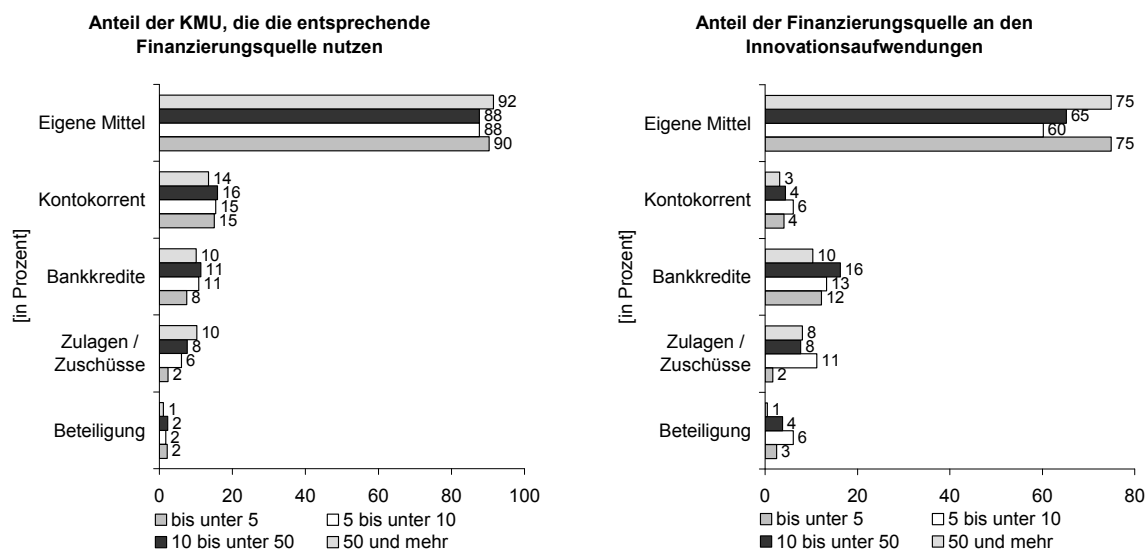
Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

Grafik 5.3 zeigt die Anteile der Finanzierungsquellen nach der Größe – gemessen an der Anzahl der Beschäftigten²⁹ – des innovierenden Unternehmens. Während sich die Anteile der Unternehmen, die eigene Mittel für die Finanzierung von Innovationen verwenden, zwischen Unternehmen mit unterschiedlicher Größe kaum unterscheiden, finanzieren mit Volu-

²⁹ Hierbei handelt es sich um die Anzahl der Vollzeitäquivalente. In die Berechnung gehen Teilzeitbeschäftigte als halbe Vollzeitbeschäftigte ein.

menanteilen von jeweils 75 % der Innovationsaufwendungen insbesondere kleine sowie große Mittelständler ihre Innovationen über Eigenmittel. Da aufgrund der im vorangegangenen Abschnitt erwähnten Unteilbarkeiten zu erwarten gewesen wäre, dass es gerade kleinen Unternehmen schwerfällt, ihre Innovationsvorhaben intern zu finanzieren, überrascht dieser Befund auf den ersten Blick. Jedoch zeigt sich, dass die Unternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten häufig auch nur kleinere Volumen für Innovationsvorhaben aufwenden. Diese Unternehmen scheinen sich somit auf die Durchführung von kleineren Innovationsprojekten zu konzentrieren. So weisen vier Fünftel der innovierenden Unternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten jährliche Innovationsaufwendungen von unter 25 Tsd. EUR auf. Dies deutet darauf hin, dass eine Beantragung von externen Mitteln, wie Krediten oder Fördermitteln, für diese vergleichsweise niedrigen Beträge aufgrund der damit verbundenen Transaktionskosten unterbleibt. Darüber hinaus ist auch zu berücksichtigen, dass kleine Unternehmen einen schlechteren Zugang zu Bankkrediten wie zu Fördermitteln haben.³⁰ Insbesondere in Bezug auf Kreditfinanzierungen ist problematisch, dass kleine Unternehmen weniger Möglichkeiten zur Risikodiversifizierung aufweisen, sodass beim Scheitern eines Projekts häufiger die Existenz des Unternehmens selbst bedroht ist, was das Risiko von externen Geldgebern erhöht.³¹

Grafik 5.3: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach Unternehmensgröße



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

Der mit 75 % hohe Anteil der Innovationsaufwendungen, den Mittelständler mit 50 und mehr Beschäftigten aus Eigenmitteln finanzieren, deutet auf die bereits angesprochene Fähigkeit vergleichsweise großer Unternehmen hin, eigene Ressourcen im genügenden Umfang für

³⁰ Vgl. zum Kreditzugang beispielsweise Reize und Zimmermann (2009) oder Plankensteiner und Zimmermann (2009). Zum Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und dem Erhalt von Fördermitteln Aschoff (2008) oder Hussinger (2008).

³¹ Vgl. Fritsch, Brixy und Falck (2006).

innovative Zwecke zur Verfügung zu stellen. Untermauert wird dieses Argument dadurch, dass die Innovationsintensität – d. h. der Anteil der Innovationsaufwendungen bezogen auf den Jahresumsatz – mit zunehmender Unternehmensgröße sinkt. So weist knapp die Hälfte der innovierenden Unternehmen mit 50 oder mehr Beschäftigten eine Innovationsintensität von unter 1 % auf. Ein solcher Wert gilt hingegen nur für ein Drittel der innovierenden Mittelständler mit 5 bis unter 10 Beschäftigten.

Während sich bezüglich der Kontokorrentkredite nur wenige Unterschiede bei der Nutzung nach der Unternehmensgröße feststellen lassen, nimmt sowohl der Anteil der Unternehmen, die Bankkredite nutzen, sowie auch der Anteil von Bankkrediten am Finanzierungsvolumen bei den Unternehmen bis unter 50 Beschäftigten zu. Hierin dürfte sich in erster Linie ein mit zunehmender Unternehmensgröße sich verbessernder Zugang zu Krediten widerspiegeln.

Mit zunehmender Unternehmensgröße steigt auch der Anteil der innovierenden kleinen und mittleren Unternehmen, die eine öffentliche Förderung in Form von Zulagen und Zuschüssen in Anspruch nehmen, von 2 % für Unternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten auf 10 % bei Unternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten. Unternehmen mit 5 und mehr Beschäftigten finanzieren mit Fördermitteln auch einen deutlich höheren Anteil ihrer Innovationsaufwendungen. Abgesehen von den in der Regel größeren zu finanzierenden Volumen dürfte hierbei auch eine Rolle spielen, dass größere Unternehmen in der Regel auch eher mit dem Förderangebot und der Beantragung von Fördermitteln vertraut sind als kleinere Unternehmen. Mit 11 % der Innovationsaufwendungen finanzieren insbesondere die Unternehmen mit 5 bis unter 10 Beschäftigten einen hohen Anteil über Fördermittel.³²

Beteiligungskapital spielt vor allem in Unternehmen mit 5 bis unter 10 Beschäftigten bei der Innovationsfinanzierung eine Rolle: In dieser Gruppe liegt der Anteil von Beteiligungskapital am Volumen der Innovationsaufwendungen bei 6 %. Bei Unternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten kommt Beteiligungskapital dagegen mit 1 % der Innovationsaufwendungen die geringste Bedeutung zu. Diese Beobachtung dürfte darauf zurückzuführen sein, dass vor allem kleinere – und hochinnovative – Unternehmen ein ausreichend hohes Wachstumspotenzial aufweisen, um den Renditeansprüchen von Beteiligungsgesellschaften zu genügen.³³ Die Gründe für die nur durchschnittliche Bedeutung von Beteiligungskapital bei den Unternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten dürften darin liegen, dass zum einen intensive Innovationsanstrengungen eine gewisse mindestoptimale Unternehmensgröße, zum anderen Beteiligungsgesellschaften in der Regel auch eine Mindestgröße für ihre Engagements voraussetzen.³⁴

Die Betrachtung nach dem Alter der Unternehmen zeigt, dass Unternehmen, die 30 Jahre und älter sind, mit einem Anteil von 80 % eigene Mittel seltener als andere Unternehmen für die Finanzierung von Innovationen einsetzen (s. Grafik 5.4). Im Gegenzug nutzen kleine und

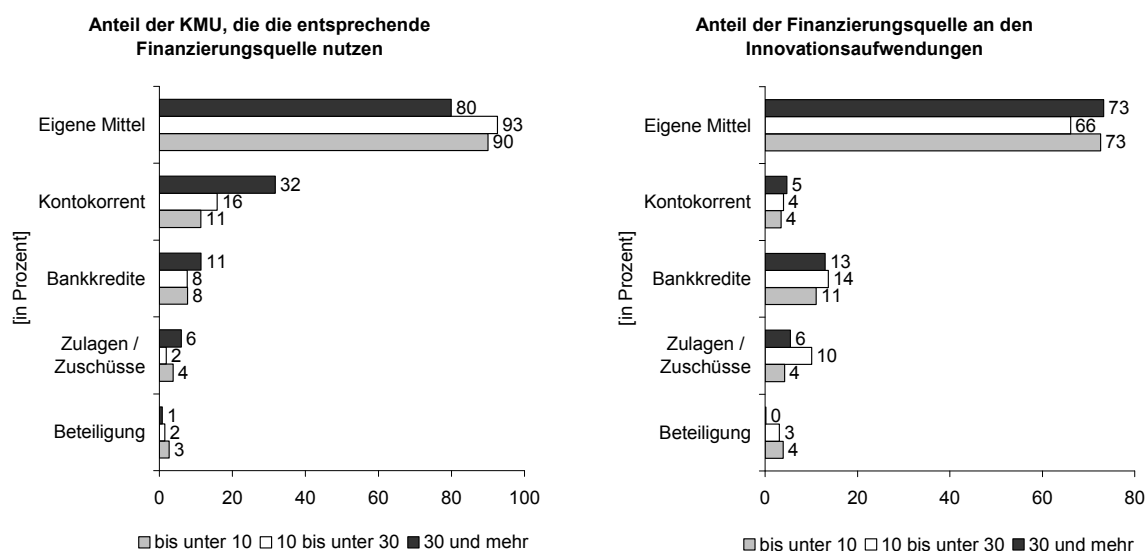
³² Ein höherer Anteil staatlich finanzierter FuE-Aufwendungen bei kleineren als bei größeren Unternehmen zeigt sich auch in der FuE-Statistik des Stifterverband Wissenschaftsstatistik. Vgl. Eickelpasch und Grenzmann (2009).

³³ So beträgt die erwartete Bruttorendite bei 65 % der unabhängigen Beteiligungsgesellschaften in Deutschland laut einer im Jahr 2005 durchgeführten Befragung über 24 %. Vgl. Achleitner, Ehrhart, Tchouvakhina und Zimmermann (2006).

³⁴ Vgl. Achleitner, Ehrhart, Tchouvakhina und Zimmermann (2006).

mittlere Unternehmen Bankkredite und insbesondere Kontokorrentkredite mit zunehmendem Alter deutlich häufiger als jüngere Unternehmen. Ein Erklärungsansatz hierfür könnte sein, dass ältere Unternehmen aufgrund ihrer langjährigen Kundenbeziehung einen leichteren Kreditzugang haben und in einem größeren Umfang auf Kreditlinien zurückgreifen können. Denn im Gegensatz zu neu gegründeten und jungen Unternehmen dürfte die Problematik der asymmetrischen Information zwischen einem externen Finanzier und dem Unternehmen weniger verschärft auftreten, da hier eine längere Unternehmenshistorie vorliegt und das Unternehmen zu seiner Hausbank eine langfristige Beziehung aufbauen konnte.³⁵ Allerdings unterscheiden sich die Finanzierungsanteile von Kontokorrent- und Bankkrediten zwischen den Unternehmen aus den verschiedenen in Grafik 5.4 ausgewiesenen Alterskategorien kaum. Mit 73 % am Volumen der Innovationsaufwendungen nehmen interne Mittel denselben Stellenwert wie bei den jungen Unternehmen (jünger als 10 Jahre) ein. Beteiligungskapital wird dagegen hauptsächlich von jungen Unternehmen für die Finanzierung von Innovationen eingesetzt.

Grafik 5.4: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach dem Alter der Unternehmen



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

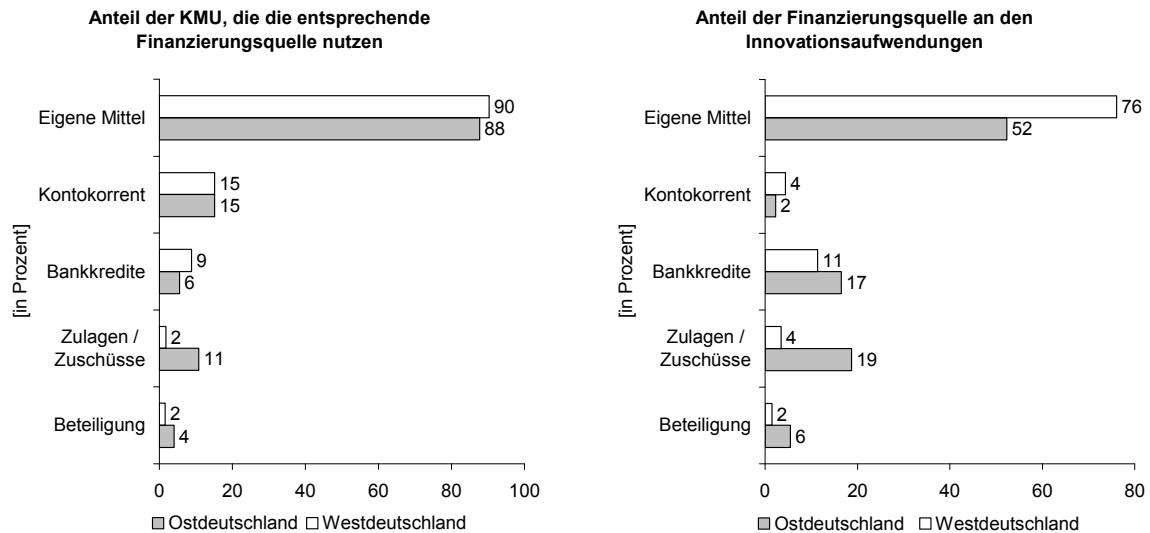
Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

Grafik 5.5 zeigt die Finanzierung von Innovationen nach der Region des Unternehmenssitzes. Während sich die Anteile der Unternehmen, die interne Mittel sowie Kontokorrentkredite für die Innovationsfinanzierung nutzen, zwischen Unternehmen aus den neuen und alten Bundesländern kaum unterscheiden, werden Bankkredite von westdeutschen kleinen und mittleren Unternehmen mit 9 % etwas häufiger zur Innovationsfinanzierung herangezogen als von ihren ostdeutschen Pendanten (6 %). Auf eine öffentliche Förderung in Form von Zulagen und Zuschüssen wird hingegen von den kleinen und mittleren Unternehmen aus den

³⁵ Vgl. Harhoff und Körting (1998), Petersen und Rajan (1994) sowie Berger und Udell (1995) für die Bedeutung langfristiger Kunden-Bankbeziehungen.

neuen Bundesländern mit 11 % um ein Vielfaches häufiger als von Unternehmen aus den alten Bundesländern (2 %) zurückgegriffen.

Grafik 5.5: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach der Region des Unternehmenssitzes



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

Deutlichere Differenzen in der Innovationsfinanzierung zeigen sich bei der Betrachtung der Volumenanteile, welche die verschiedenen Finanzierungsinstrumente an den Innovationsaufwendungen einnehmen. So beläuft sich der Anteil, den eigene Mittel an den Innovationsaufwendungen ausmachen, bei den kleinen und mittleren Unternehmen aus den neuen Bundesländern auf lediglich 52 %, während sich dieser Anteil bei den Unternehmen aus den alten Bundesländern auf 76 % beläuft. Dagegen nehmen bei den kleinen und mittleren Unternehmen aus den neuen Bundesländern Bankkredite einen etwas größeren Finanzierungsanteil als bei ihren Pendanten in den alten Bundesländern ein. Mit 19 % der Innovationsaufwendungen – gegenüber 4 % in den alten Bundesländern – sind jedoch vor allem Zulagen und Zuschüsse für die Innovationsfinanzierung in den neuen Bundesländern von großer Bedeutung. Dieser Befund bestätigt Untersuchungen, wonach die öffentliche Förderung gerade in den neuen Bundesländern eine wesentliche Finanzierungsquelle für die Innovationen von kleinen und mittleren Unternehmen darstellt.³⁶ Abschließend zeigt sich auch eine stärkere Nutzung von Beteiligungskapital in den neuen Bundesländern.

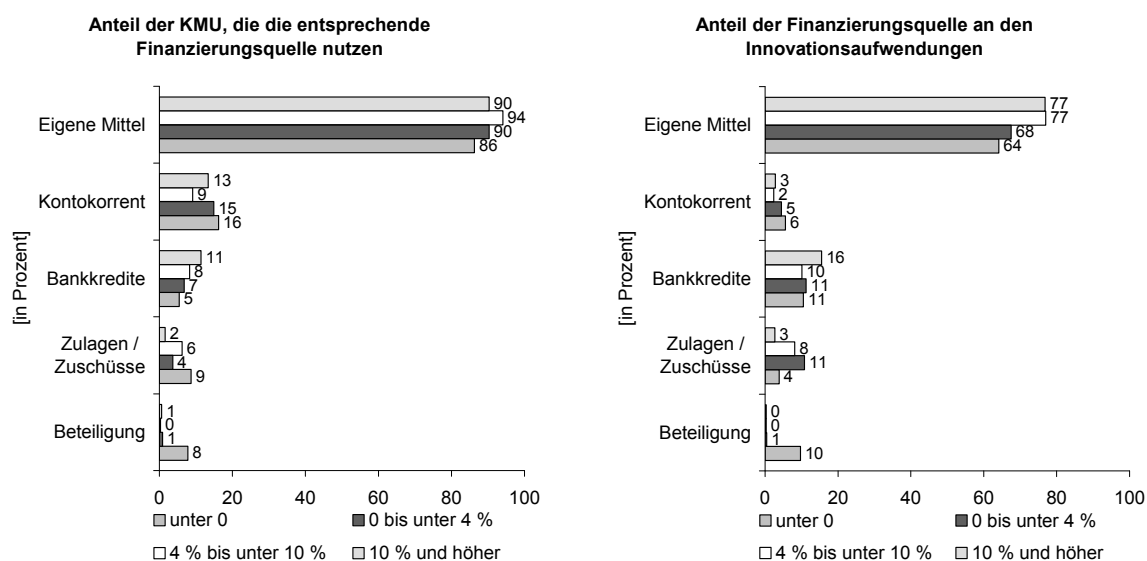
5.3.2 Kennziffern für die finanzielle Situation

Die wesentliche Determinante für die Möglichkeiten eines Unternehmens, Innovationen – sei es intern oder durch externe Quellen – zu finanzieren, stellt selbstverständlich die finanzielle Situation dar, in der sich das Unternehmen befindet. Grafik 5.6 zeigt den Zusammenhang zwischen der Höhe der Umsatzrendite eines Unternehmens im Jahr 2008 und der Nutzung der Finanzierungsquellen für Innovationen im selben Jahr. Die Umsatzrendite kann dabei in

³⁶ Vgl. Czarnitzki (2006).

erster Linie als ein Indikator für die Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens betrachtet werden. Dementsprechend kann bis zu der Gruppe der Unternehmen mit einer Umsatzrendite zwischen 4 und unter 10 % mit einer zunehmenden Umsatzrendite auch eine zunehmende Nutzung – sowohl was den Anteil der Unternehmen als auch den Volumenanteil an den Innovationsaufwendungen betrifft – von internen Mitteln beobachtet werden. Insbesondere beim Anteil der Innovationsaufwendungen zeigt sich mit einer Zunahme von 64 % für Unternehmen mit einer negativen Umsatzrendite auf 77 % bei Unternehmen mit einer Umsatzrendite von 4 % und höher ein Bedeutungszuwachs.

Grafik 5.6: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach der Höhe der Umsatzrendite



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

Bezüglich des Anteils der Unternehmen, die Kontokorrentkredite zur Innovationsfinanzierung heranziehen, kann festgestellt werden, dass dieses Finanzierungsinstrument vor allem in Unternehmen mit niedrigen sowie sehr hohen Umsatzrenditen eine Rolle spielt. Für die Unternehmen mit niedriger Umsatzrendite dürfte dies darauf zurückzuführen sein, dass andere Finanzierungsmöglichkeiten weniger verfügbar sind und sie deshalb auch auf diese zwar vergleichsweise teure, aber – bei bestehenden Kreditlinien – ohne Verhandlungen mit externen Finanziers flexibel einsetzbare Finanzierungsquelle zurückgreifen. Bei den Unternehmen mit einer hohen Umsatzrendite kann dagegen vermutet werden, dass diese Unternehmen über hohe Kreditlinien verfügen, sodass auch sie häufiger auf Kontokorrentkredite zur Deckung von Liquiditätsbedarfen zurückgreifen können. Wie die Betrachtung des Anteils von Kontokorrentkrediten an den gesamten Innovationsaufwendungen zeigt, geschieht dies im Vergleich zu den Unternehmen mit niedriger Umsatzrendite jedoch lediglich in einem geringen Umfang.

Bankkredite werden dagegen von kleinen und mittleren Unternehmen mit höherer Umsatzrendite häufiger für die Innovationsfinanzierung genutzt, was auf einen mit höherer Rentabilität zunehmend leichteren Kreditzugang zurückzuführen sein dürfte. Eine Auswirkung auf den Finanzierungsanteil von Bankkrediten an den Innovationsaufwendungen kann jedoch erst für

Unternehmen mit einer Umsatzrendite von 10 % und höher beobachtet werden. Mit 16 % liegt dieser Anteil um drei bis vier Prozentpunkte höher als bei Unternehmen mit einer geringeren Umsatzrendite.

Für die Nutzung von Zulagen und Zuschüssen zeigt sich kein eindeutiger Zusammenhang zu der Höhe der Umsatzrendite. Die höchsten Anteile an den Innovationsaufwendungen machen diese Finanzierungsinstrumente bei den Unternehmen mit mittleren Umsatzrenditen aus. Dagegen zeichnet sich bezüglich der Nutzung von Beteiligungskapital – sowohl was den Anteil der Unternehmen als auch den Anteil an den Innovationsaufwendungen betrifft – eine deutliche Konzentration auf eine Unternehmensgruppe ab: Beteiligungskapital kommt fast ausschließlich bei Unternehmen mit negativer Umsatzrendite als Finanzierungsquelle zum Einsatz. Wie bereits aus Grafik 5.4 ersichtlich, wird Beteiligungskapital stark von jungen Unternehmen genutzt. Diese Beobachtung sowie die hohen Innovationsanstrengungen dieser Unternehmen (s. folgenden Abschnitt), machen deutlich, dass Beteiligungskapital zur Innovationsfinanzierung in erster Linie in junge Hightech-Unternehmen – die häufig noch nicht den break even point erreicht haben – fließt.

Die Eigenkapitalquote ist als Indikator für die Bonität eines Unternehmens eine wesentliche Determinante des Kreditzugangs.³⁷ Die Eigenkapitalquote spiegelt darüber hinaus jedoch auch die Innenfinanzierungskraft von Unternehmen wider. So kann eine hohe Eigenkapitalquote auf eine Thesaurierung von Gewinnen und somit auf eine positive Geschäftsentwicklung in den zurückliegenden Jahren hindeuten. Auch dies trägt zur Erleichterung des Kreditzugangs bei, spricht jedoch auch dafür, dass das Unternehmen Rücklagen gebildet hat, aus denen neue Projekte finanziert werden können.

Ähnlich dem Zusammenhang zwischen der Umsatzrendite und der Nutzung von internen Mitteln kann auch ein mit höherer Eigenkapitalquote zunehmender Anteil der Innovationsaufwendungen, der über eigene Mittel finanziert wird, festgestellt werden (s. Grafik 5.7). Im Gegenzug nimmt die Nutzung von Bankkrediten für die Finanzierung von Innovationsvorhaben mit steigender Eigenkapitalquote ab. Bei der Innovationsfinanzierung spielt die Eigenkapitalquote als Bonitätskennziffer und die damit erwartete positive Wirkung auf den Kreditzugang somit eine untergeordnete Rolle.³⁸ Von größerer Bedeutung für die Innovationsfinanzierung zeigt sich dagegen die hinter einer hohen Eigenkapitalquote stehende höhere Innenfinanzierungskraft der Unternehmen. Dieser Befund steht auch im Einklang mit der eingangs dargelegten Präferenz der Unternehmen, Innovationen – wenn möglich – aus internen Mitteln zu bestreiten.

Auch für die Kontokorrentkredite kann eine mit zunehmender Eigenkapitalquote abnehmende Nutzung für die Innovationsfinanzierung ermittelt werden. Diese Beobachtung erhärtet die

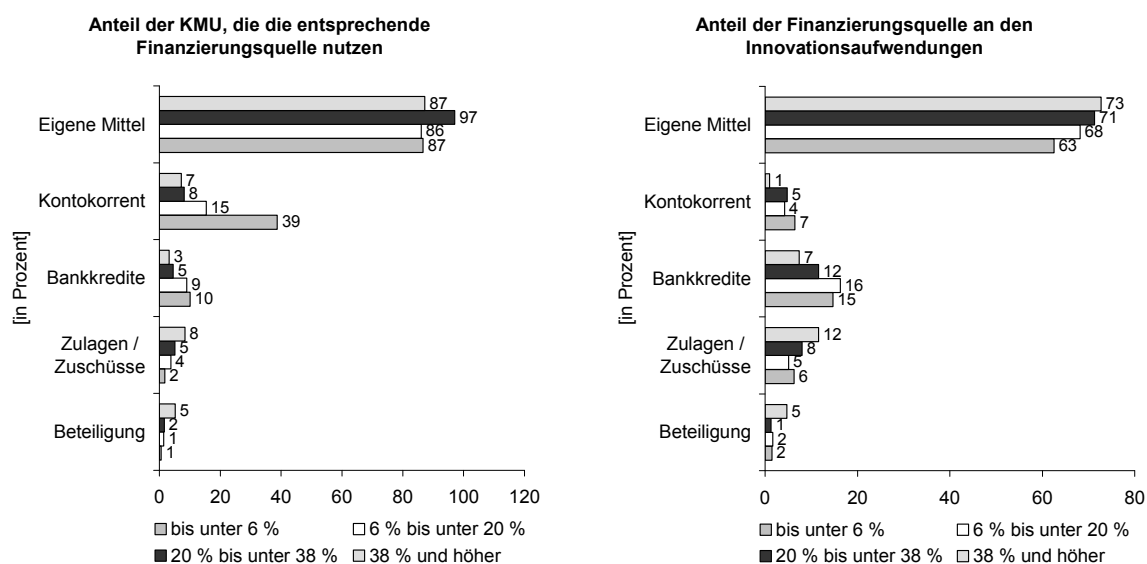
³⁷ Vgl. Zimmermann (2005) und Reize (2005).

³⁸ Ein positiver Einfluss sowohl der Eigenkapitalquote als auch der Umsatzrendite auf den Anteil der Innovationsaufwendungen, die durch interne Mittel finanziert werden, zeigt sich auch bei einer multivariaten Analyse, bei der für weitere Einflussfaktoren kontrolliert wird. Vgl. Reize und Zimmermann (2009). Um dabei möglicherweise auftretende Simultanitätsprobleme zu mindern, gehen die Eigenkapitalquote und die Umsatzrendite dort um ein Jahr verzögert in die Regression ein.

Vermutung, dass Kontokorrentkredite in der Innovationsfinanzierung vorrangig dann herangezogen werden, wenn andere Finanzierungsquellen nicht zur Verfügung stehen.

Des Weiteren geht aus Grafik 5.7 hervor, dass Zuschüsse und Zulagen umso stärker in der Innovationsfinanzierung zum Einsatz kommen, je höher die Eigenkapitalquote eines kleinen und mittleren Unternehmens ist. Die Erklärung für diese Beobachtung dürfte sein, dass Unternehmen, die hohe Innovationsanstrengungen leisten, in der Regel ihre Eigenkapitalbasis stark ausbauen.³⁹ Da die öffentliche Förderung hauptsächlich von Unternehmen mit hohen Innovationsanstrengungen in Anspruch genommen wird, zeigt sich in der Grafik der positive Zusammenhang zwischen Eigenkapitalquote und Förderung. Abschließend dürfte die starke Konzentration der Nutzung von Beteiligungskapital für Innovationszwecke in Unternehmen mit einer sehr hohen Eigenkapitalquote darauf zurückzuführen sein, dass die hohe Eigenkapitalquote Ausdruck einer zurückliegenden Beteiligungsfinanzierung des Unternehmens ist.

Grafik 5.7: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach der Höhe der Eigenkapitalquote



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

5.3.3 Innovationsaktivitäten

Für die Wahl der Finanzierungsquellen spielen jedoch nicht nur Unternehmenscharakteristika, sondern auch die konkreten Innovationsanstrengungen eines Unternehmens eine Rolle. Wesentlich für die Nutzung bestimmter Finanzierungsquellen ist daher auch das Volumen, welches finanziert werden muss. Grafik 5.8 zeigt die Nutzung der Finanzierungsquellen nach der absoluten Höhe der Innovationsaufwendungen. Die Innovationsaufwendungen umfassen alle Aufwendungen inklusive Personalkosten und dazugehörige Investitionen, die im Zusammenhang mit der Entwicklung und Einführung von Produkt- und Prozessinnovationen stehen. Zu den Innovationsaufwendungen zählen Aufwendungen für interne und externe

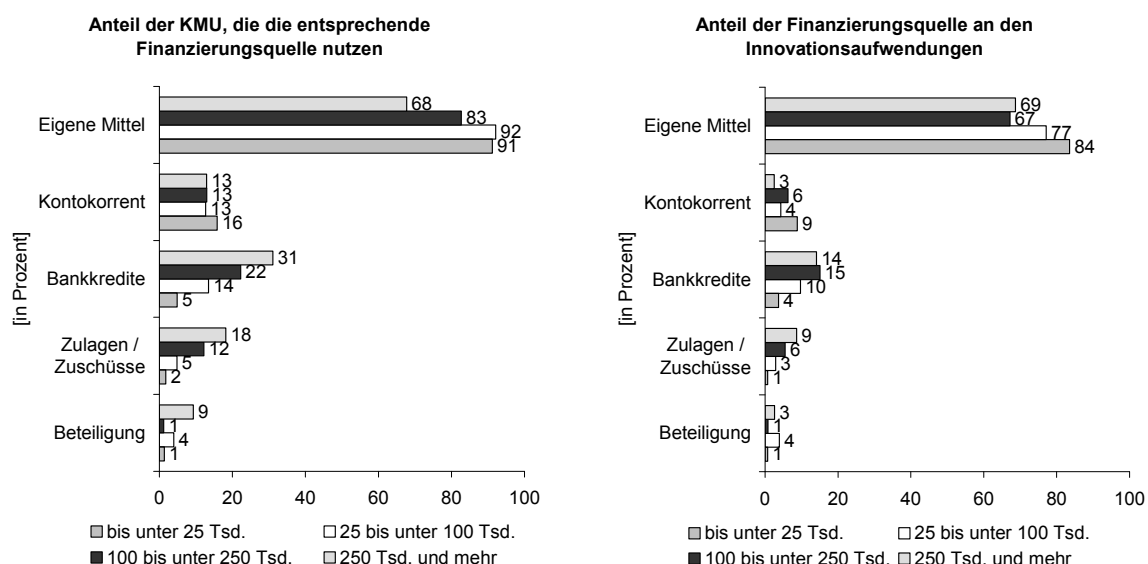
³⁹ Vgl. Müller und Zimmermann (2009).

Forschung und Entwicklung (FuE), innovationsbezogene Aufwendungen für Maschinen, Anlagen, Software sowie externes Wissen (z. B. Patente, Lizenzen). Des Weiteren gehören dazu Aufwendungen für Produktgestaltung, Konstruktion, Dienstleistungskonzeption, Vorbereitungen für die Herstellung und Vertrieb von Innovationen sowie Weiterbildung im Zusammenhang mit Innovationen und deren Markteinführung.

Wie aufgrund der begrenzten Verfügbarkeit von internen Mitteln zu erwarten war, nimmt sowohl der Anteil der Unternehmen, die eigene Mittel zur Innovationsfinanzierung nutzt als auch der Anteil der Innovationsaufwendungen, der aus Eigenmitteln des Unternehmens finanziert wird, mit zunehmendem Finanzierungsvolumen ab. Während kleinen und mittleren Unternehmen, die von weniger als 25 Tsd. EUR Innovationsaufwendungen im Jahr berichten, rund 84 % davon aus internen Quellen finanzieren, beträgt der entsprechende Anteil bei den Unternehmen mit Innovationsaufwendungen von mehr als 250 Tsd. EUR nur 69 %. Dieser Befund deutet auf die Richtigkeit der eingangs dargelegten Überlegungen hin, dass Unternehmen ihre Innovationen zunächst aus internen Quellen finanzieren und dann auf externe Quellen zurückgreifen, wenn die Innovationsaufwendungen die Innenfinanzierungsmöglichkeiten übersteigen.

Bezüglich der Nutzung von Kontokorrentkrediten zeigt sich, dass lediglich Unternehmen mit niedrigen Innovationsaufwendungen (unter 25 Tsd. EUR jährliche Innovationsaufwendungen) mit einem Anteil von 16 % häufiger Kontokorrentkredite nutzen als andere Unternehmen. Ähnlich der Beobachtung bezüglich der Nutzung interner Mittel nimmt auch der Anteil, den Kontokorrentkredite am Volumen der Innovationsaufwendungen ausmachen, mit zunehmenden Innovationsanstrengungen ab.

Grafik 5.8: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach Höhe der Innovationsaufwendungen



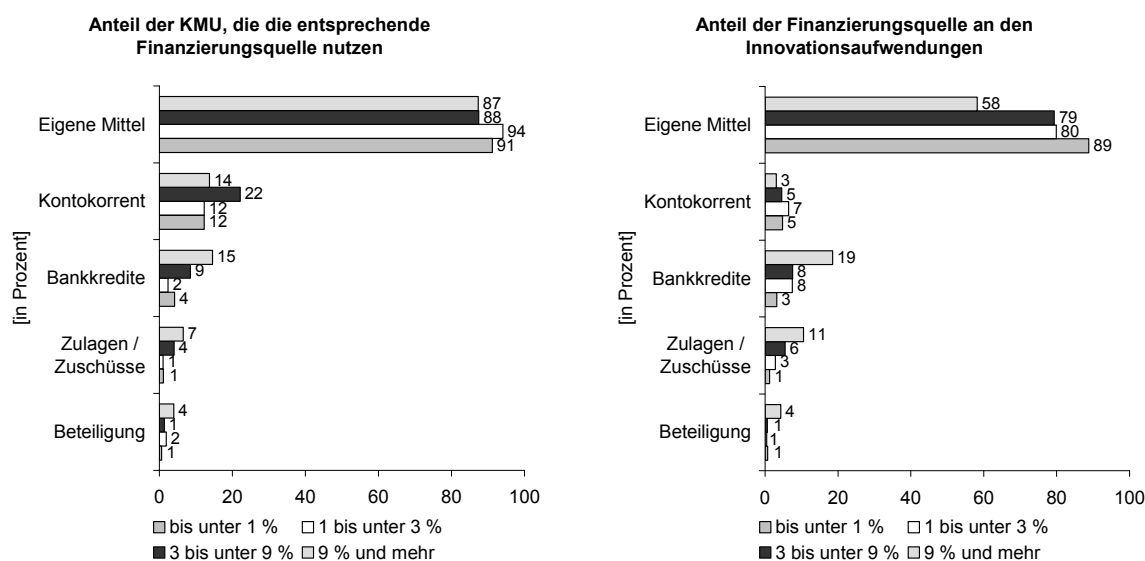
Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

Gegenläufig hierzu nimmt sowohl die Nutzung von Bankkrediten wie von Fördermitteln mit steigenden Innovationsaufwendungen zu. So steigt der Anteil der kleinen und mittleren Un-

ternehmen, der Bankkredite zur Innovationsfinanzierung in Anspruch nimmt, von der kleinsten hier ausgewiesenen Kategorie (unter 25 Tsd. EUR jährliche Innovationsaufwendungen) mit 5 % auf 31 % für Unternehmen mit mehr als 250 Tsd. EUR jährlichen Innovationsaufwendungen. Damit machen Bankkredite in dieser Gruppe von Unternehmen knapp ein Sechstel der Innovationsaufwendungen aus. Auch die Nutzung von Fördermitteln nimmt mit 2 % für Unternehmen mit weniger als 25 Tsd. EUR Innovationsaufwendungen auf 18 % (in Unternehmen mit mehr als 250 Tsd. EUR jährliche Innovationsaufwendungen) deutlich zu. Der Anteil der Förderung mithilfe von Zuschüssen und Zulagen an den gesamten Innovationsausgaben beläuft sich bei den Unternehmen mit Innovationsaufwendungen von mehr als 250 Tsd. EUR auf 9 %, während jener für die Unternehmen mit weniger als 25 Tsd. EUR Innovationsaufwendungen lediglich 1 % beträgt. Neben der begrenzten Verfügbarkeit von internen Mitteln dürften hierfür vor allem die mit der Beantragung von Krediten wie Fördermitteln verbundenen Transaktionskosten eine Rolle spielen. Abschließend bestätigt Grafik 5.8 Studien, die zum Schluss kommen, dass Beteiligungskapital vorrangig in Unternehmen dann zum Einsatz kommt, wenn große Finanzierungsbedarfe bestehen.⁴⁰

Grafik 5.9: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach Intensität der Innovationsaufwendungen



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

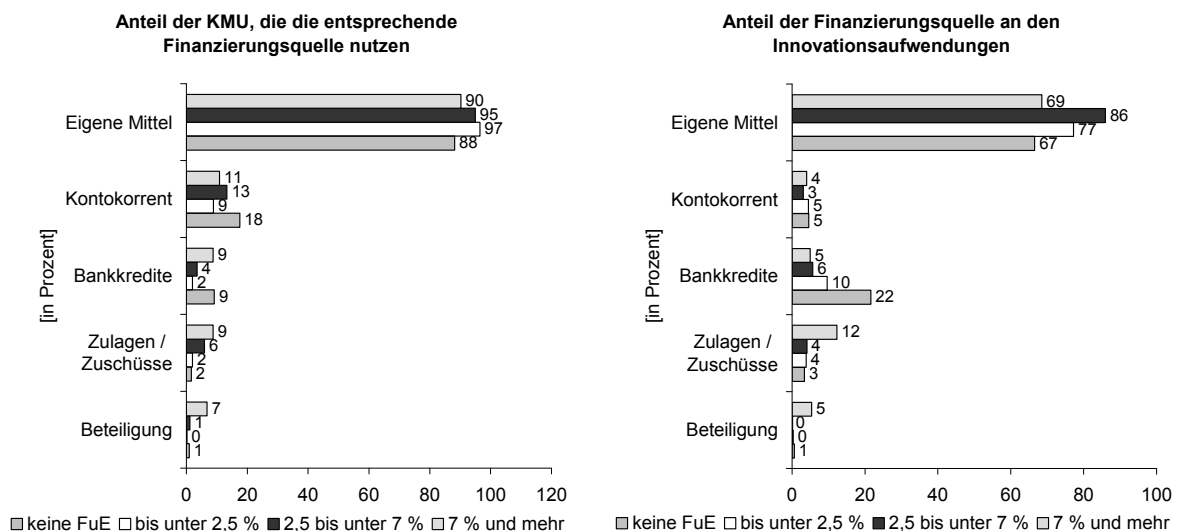
Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

Die Nutzung von externen Finanzierungsquellen – wie Bankkrediten, Beteiligungskapital oder öffentlicher Förderung – bei zunehmender finanzieller Belastung der Unternehmen durch die Durchführung von Innovationsvorhaben unterstreicht Grafik 5.9. Darin wird der Einsatz der Finanzierungsquellen nach der Innovationsintensität – d. h. des Anteils der jährlichen Innovationsaufwendungen bezogen auf den Umsatz – dargestellt. So steigt der Anteil von Zuschüssen und Zulagen an den Innovationsaufwendungen von rund 1 % (bei Unternehmen mit einer Innovationsintensität von unter 1 %) auf 11 %, wenn ein Unternehmen 9 %

⁴⁰ Vgl. beispielsweise Schäfer, Werwatz und Zimmermann (2004) oder Schäfer, Talavera und Zimmermann (2007).

und mehr seines Jahresumsatzes für innovative Zwecke einsetzt. Diese Fördermittel kommen somit vorrangig jenen Unternehmen zugute, die im Vergleich zu ihrer Unternehmensgröße hohe Innovationsanstrengungen leisten.⁴¹ Auch der Anteil der kreditfinanzierten Innovationsaufwendungen nimmt von der Gruppe der Unternehmen mit der in Grafik 5.9 ausgewiesenen niedrigsten bis zur höchsten Innovationsintensität um über das 6-fache zu. Im Gegenzug dazu sinkt der Anteil eigener Mittel an den Innovationsaufwendungen von der höchsten zur niedrigsten Innovationsintensität um rund ein Drittel.

Grafik 5.10: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach Intensität der FuE-Ausgaben



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

Dennoch können für den Einsatz von Bankkrediten und Fördermitteln deutliche Unterschiede in der Ausrichtung der Innovationstätigkeit ermittelt werden. Dazu gibt Grafik 5.10 die Nutzung von Finanzierungsquellen für die Finanzierung der Innovationsaufwendungen nach der FuE-Intensität – d. h. der FuE-Ausgaben bezogen auf den Jahresumsatz – wieder. Forschung und Entwicklung (FuE) im engeren Sinn stellt eine Teilmenge der Innovationsaktivitäten eines Unternehmens dar. FuE wird laut der gängigen Definition durch das Schaffen neuen Wissens charakterisiert. So versteht das Frascati Manual unter FuE die „systematische, schöpferische Arbeit zur Erweiterung des vorhandenen Wissens“.⁴² Die Durchführung von FuE ist somit unter den Innovationsaktivitäten von der größten Komplexität sowie Unsicherheit über den Erfolg gekennzeichnet. Von dauerhaft und mit einer hohen Intensität FuE treibenden Unternehmen kann daher erwartet werden, dass sie an der Spitze der technologischen Entwicklung stehen.

Die FuE-Intensität eines Unternehmens kann zum einen als ein Gradmesser für den Technologiegehalt der Innovationen, die das betreffende Unternehmen hervorbringt, herangezogen

⁴¹ Vgl. dazu auch Aschhoff (2008).

⁴² Vgl. OECD (2002).

werden. Die FuE-Intensität dürfte daher ein wesentlicher Indikator für das Auftreten von Informationsasymmetrien zwischen dem innovierenden Unternehmen und einem potenziellen externen Finanzier darstellen. Zum anderen zeigt eine hohe FuE-Intensität auch an, dass – ceteris paribus – die Innovationsaufwendungen zu einem vergleichsweise niedrigen Anteil aus Investitionen bestehen und damit auch nur wenige Anteile enthalten, die für eine Sicherheitenstellung durch die Innovation neu entstehen.

Für die Inanspruchnahme von Zulagen und Zuschüssen sowie insbesondere für die Finanzierungsanteile von Bankkrediten an den Innovationsaufwendungen und der Intensität der FuE-Anstrengungen zeigt sich ein deutlicher, linearer Zusammenhang. So steigt ähnlich der Auswertung bezüglich der Innovationsintensität auch mit zunehmender FuE-Intensität der Anteil der Innovationsaufwendungen, der über Zulagen und Zuschüsse finanziert wird. Damit kommen diese Fördermittel bei Mittelständlern umso stärker als Finanzierungsquelle zum Einsatz, je ausgeprägter die Technologieorientierung des Unternehmens ist. Mit einem Anteil von 12 % an allen Innovationsaufwendungen bei Unternehmen mit einer FuE-Intensität von 7 % und höher, werden Zulagen und Zuschüsse vor allem von jenen Unternehmen mit sehr hohen und stark technologieorientierten Innovationsanstrengungen in Anspruch genommen.

Abweichend von den Ergebnissen für die Innovationsintensität in Grafik 5.9 lassen sich jedoch bezüglich der FuE-Intensität deutlich kleinere Anteile der kreditfinanzierten Innovationsaufwendungen ermitteln, je höher diese ausfällt. So beträgt dieser Anteil bei Unternehmen, die zwar innovieren, dazu jedoch keine eigene FuE betreiben, 22 %, während der entsprechende Wert für die Unternehmen mit einer FuE-Intensität von 7 % und höher lediglich 5 % lautet. Dieser Befund kann als deutlicher Beleg für die begrenzte Risikotragfähigkeit von Bankkrediten für die Finanzierung von Innovationsvorhaben gedeutet werden.⁴³

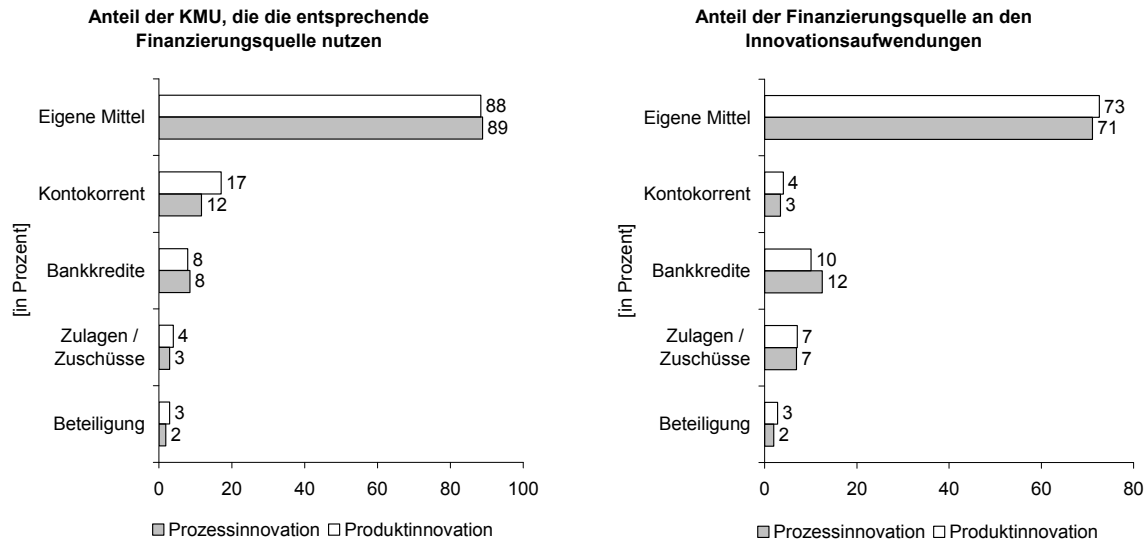
Der für hohe FuE-Intensitäten wieder rückläufige Anteil der internen Finanzierungsquellen an den Innovationsaufwendungen dürfte analog zum Befund bezüglich der Intensität der Innovationsaufwendungen insgesamt auf die Begrenztheit der internen Mittel zurückzuführen sein.

Auch die Konzentration von Beteiligungskapital auf hochinnovative Unternehmen geht aus Grafik 5.10 hervor. Unternehmen mit der höchsten FuE-Intensität werden häufiger mithilfe von Beteiligungskapital finanziert und weisen einen deutlich höheren Finanzierungsanteil von Beteiligungskapital als andere Mittelständler auf, während in Unternehmen mit niedrigen Innovationsanstrengungen kaum Beteiligungskapital zum Einsatz kommt. Mit 5 % der Innovationsaufwendungen von kleinen und mittleren Unternehmen, die eine FuE-Intensität von 7 % oder mehr aufweisen, ist die Bedeutung von Beteiligungskapital jedoch auch in dieser Gruppe vergleichsweise begrenzt. Der geringe Anteil an den gesamten Innovationsanstrengungen ist darauf zurückzuführen, dass Beteiligungsfinanzierungen bei mittelständischen Unternehmen – auch unter den hochinnovativen Unternehmen – nach wie vor sehr selten vorkommen. So finanzieren weniger als 2 % der innovierenden Mittelständler ihre Innovationen

⁴³ Auch dieser Befund wird bei der Durchführung einer multivariaten Analyse bestätigt. Vgl. Reize und Zimmermann (2009).

mit Beteiligungskapital. Unter den Unternehmen mit einer FuE-Intensität von über 7 % beträgt dieser Anteil ebenfalls nur 7 %.

Grafik 5.11: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach der Art der Innovation



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

Ein wichtiges Merkmal der Innovationsanstrengungen eines Unternehmens ist auch die Ausrichtung der Innovationstätigkeit. Grafik 5.11 zeigt zunächst die Unterscheidung in Produkt- und Prozessinnovationen.⁴⁴ Wie aus der Grafik hervorgeht, unterscheidet sich die Innovationsfinanzierung von Unternehmen, die neue Produkte beziehungsweise Produktionsverfahren im Unternehmen eingeführt haben, kaum.

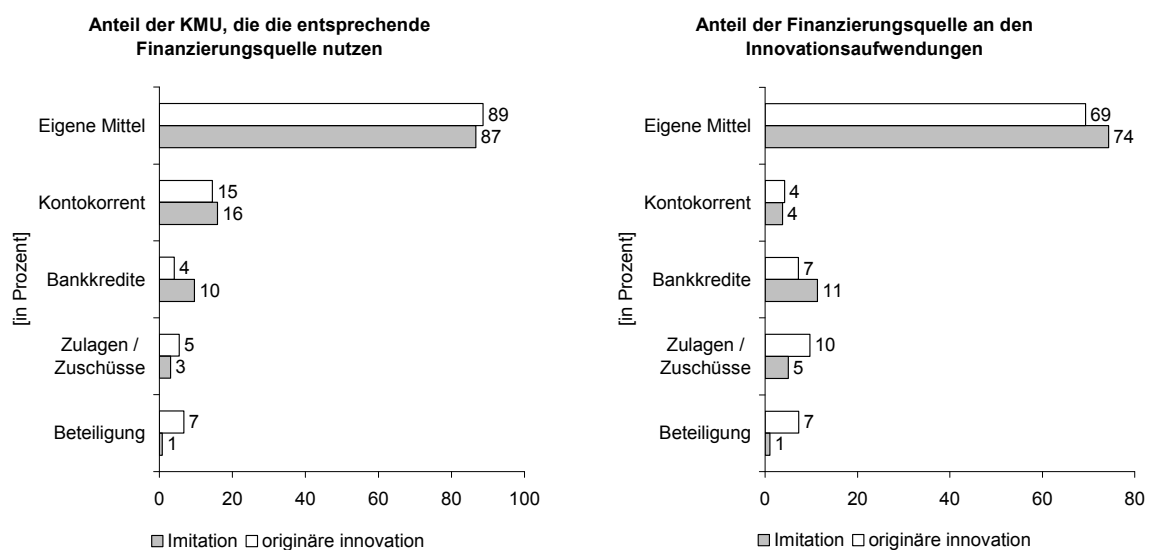
Deutliche Unterschiede zeigen sich dagegen bei einer Unterscheidung nach dem Neuigkeitsgrad der Innovationen (s. Grafik 5.12). Im Folgenden werden Produkt- und Prozessinnovationen als „originäre“ Innovationen bezeichnet, wenn das befragte Unternehmen angibt, dass das neue Produkt oder Produktionsverfahren noch von keinem Konkurrenten angeboten oder verwendet wird. Imitationen sind dementsprechend von einem Unternehmen eingeführte Produkte und Prozesse, die lediglich für das Unternehmen selbst neu sind.

Während sich der Anteil der kleinen und mittleren Unternehmen, der auf interne Mittel zur Finanzierung von Innovationen zurückgreift, zwischen Unternehmen, die originäre Innovationen beziehungsweise Imitationen hervorbringen, kaum unterscheidet, liegt der Anteil der Innovationsaufwendungen, der aus Eigenmitteln des Unternehmens finanziert wird, bei jenen kleinen und mittleren Unternehmen, die Marktneuheiten schaffen, niedriger als bei Unternehmen mit anderen Innovationen. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass die Entwicklung von Marktneuheiten mehr Ressourcen beansprucht als das Hervorbringen von Innovationen, die lediglich aus Sicht des Unternehmens neu sind. Ein mit zunehmender finanzieller Belastung sinkender Anteil interner Mittel an den Innovationsaufwendungen konnte

⁴⁴ Als Produkt- oder Prozessinnovator wird ein Unternehmen dann ein gestuft, wenn es im Zeitraum 2006 bis 2008 zumindest eine Produkt- bzw. Prozessinnovation im Unternehmen eingeführt hat.

bereits zu Beginn dieses Abschnitts ermittelt werden. Des Weiteren werden Marktneuheiten stärker mit Zulagen und Zuschüssen und weniger mit Bankkrediten finanziert. Auch hierin dürfte sich die begrenzte Risikotragfähigkeit von Bankkrediten widerspiegeln, denn sowohl was die technische Machbarkeit als auch den Markterfolg betrifft, dürften Marktneuheiten ein größeres Risiko darstellen. Dieser Befund steht im Einklang mit anderen Studien, wonach insbesondere Unternehmen, die Marktneuheiten hervorbringen, durch Finanzierungsrestriktionen betroffen sind.⁴⁵ Hinsichtlich der Förderung zeigt sich auch für den Neuigkeitsgrad, dass Zulagen und Zuschüsse vor allem von Unternehmen, die Projekte mit hohem Innovationsgehalt angehen, genutzt werden.

Grafik 5.12: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten für die Finanzierung von Innovationen nach dem Neuigkeitsgrad der Innovation



Anmerkung: Mehrfachnennungen möglich. Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2009

5.4 Fazit

Der vorliegende Beitrag befasst sich mit der Finanzierung von Innovationen in kleinen und mittleren Unternehmen. Dabei kann nicht nur untersucht werden, ob ein Finanzierungsinstrument für die Finanzierung von Innovationen verwendet wird, sondern darüber hinaus auch, in welchem Umfang dies erfolgt. Die Untersuchung behandelt mit dem Jahr 2008 einen Zeitraum, in dem die konjunkturelle Situation durch die vorherrschende Wirtschafts- und Finanzkrise gekennzeichnet ist.

Mit einem Anteil von 71 % an den gesamten Innovationsaufwendungen mittelständischer Unternehmen sind Eigenmittel (interne Quellen) die mit Abstand wichtigste Quelle für die Innovationsfinanzierung. Lediglich 12 % der Innovationsaufwendungen werden über Bankkredite finanziert. Weitere 7 % beziehungsweise 4 % machen Fördermittel sowie Kontokorrentkredite aus. Mit 2 % spielt Beteiligungskapital bei der Innovationsfinanzierung mittelständischer Unternehmen quantitativ nach wie vor eine untergeordnete Rolle. Die restlichen 4 %

⁴⁵ Vgl. Czarnitzki und Hottenrott (2009) oder Arend und Zimmermann (2009).

verteilen sich auf andere Finanzierungsquellen. Somit unterscheidet sich die Finanzierung von Innovationen deutlich von der Investitionsfinanzierung.

Aufgrund der Begrenztheit interner Mittel steigt der Anteil externer Finanzierungsquellen mit zunehmendem Finanzierungsvolumen. So steigt der Anteil, der über Bankkredite sowie über Zulagen und Zuschüsse bestritten wird, sowohl mit zunehmenden absoluten Innovationsaufwendungen wie auch mit zunehmender Innovationsintensität (Innovationsaufwendungen bezogen auf den Jahresumsatz). Auch werden Bankkredite mit zunehmender Unternehmensgröße – bis zu einer Unternehmensgröße von bis zu 50 Beschäftigten – stärker zur Innovationsfinanzierung herangezogen, worin sich ein leichter Kreditzugang der größeren Unternehmen widerspiegeln dürfte. Bankkredite werden von kleinen und mittleren Unternehmen umso weniger zur Innovationsfinanzierung genutzt, je höher die Eigenkapitalquote ist. Dagegen nimmt die Finanzierung aus internen Quellen mit steigender Eigenkapitalquote sowie Umsatzrendite deutlich zu. Da für Unternehmen mit guten Finanzkennziffern ein vergleichsweise leichter Kreditzugang angenommen werden kann, deutet dieser Befund auf eine Präferenz der Unternehmen hin, Innovationen aus internen Mitteln zu bestreiten. Auch sinkt der Anteil der Innovationsaufwendungen, der mithilfe von Bankkrediten finanziert wird, mit zunehmender Technologieorientierung. Dies kann als Hinweis auf die begrenzte Risikotragfähigkeit von Bankkrediten bei der Innovationsfinanzierung gedeutet werden. So werden Bankkredite von Unternehmen, die eine hohe FuE-Intensität aufweisen sowie originäre Innovationen hervorbringen, weniger stark genutzt.

Dagegen steigt die Bedeutung von Zulagen und Zuschüssen mit zunehmender Technologieorientierung des Unternehmens. Diese Fördermittel kommen somit vorrangig jenen Unternehmen zugute, die hohe Innovationsanstrengungen leisten. Auch kleine und mittlere Unternehmen aus den neuen Bundesländern nehmen Zuschüsse und Zulagen deutlich stärker in Anspruch als ihre Pendanten in den alten Bundesländern.

Beteiligungskapital spielt bei der Innovationsfinanzierung mittelständischer Unternehmen – auch bei den hochinnovativen – quantitativ eine untergeordnete Rolle. Finanzierungen mit Beteiligungskapital konzentrieren sich auf junge hochinnovative Unternehmen, die häufig die Gewinnschwelle noch nicht erreicht haben. Somit kann der Einsatz von Beteiligungskapital entsprechend den theoretischen Überlegungen hauptsächlich bei Unternehmen beobachtet werden, die gemeinhin als Hightech-Startups bezeichnet werden. Abschließend deutet die verstärkte Nutzung von Kontokorrentkrediten durch Unternehmen mit schwachen Finanzkennziffern darauf hin, dass sie vorrangig in Ermangelung anderer Finanzierungsquellen zum Einsatz kommen.

Die vergleichsweise geringe Bedeutung von externen Quellen – insbesondere von Bankkrediten – bei der Innovationsfinanzierung steht im Einklang mit den eingangs dargelegten Überlegungen, wonach verschiedene Merkmale von Innovationsprojekten dazu führen können, dass ein Marktversagen bezüglich der Finanzierung von Innovationen vorliegt. So deuten die Befunde dieser Untersuchung darauf hin, dass Informationsasymmetrien zwischen Unternehmen und externen Finanziers insbesondere einer externen Finanzierung entgegenstehen. Als Folge davon werden die Innovationsanstrengungen der Unternehmen durch die Verfügbarkeit von externen Quellen eingeschränkt. Wie diese Untersuchung zeigt, sind von den Schwierigkeiten, Innovationen extern zu finanzieren, insbesondere die hochinnovativen

Unternehmen betroffen, die für den Strukturwandel und die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands von besonderer Bedeutung sind. Hemmnisse bei diesen Unternehmen bedeuten das Brachliegen wichtiger Innovationspotenziale, sodass eine öffentliche Förderung gerechtfertigt erscheint. Denn eine Abhängigkeit der Innovationsanstrengungen von internen Quellen birgt viele Schwächen: Zum einen sind die internen Mittel beschränkt, sodass nicht alle aussichtsreichen Innovationsvorhaben umgesetzt werden können. Darüber hinaus bedeutet dies, dass das Innovationsverhalten stark der momentanen wirtschaftlichen Situation angepasst werden muss. Bei einem Zurückfahren der Innovationstätigkeit in konjunkturell schwierigen Phasen droht den Unternehmen, dass durch Personalabwanderungen wichtiges Knowhow verloren geht und dass sie nach Überwindung der Krise nicht mit innovativen Produkten vom Wiedererstarren der Konjunktur profitieren zu können. Bei einer stark auf internen Mitteln basierenden Finanzierung, besteht außerdem die Gefahr, dass langfristige Innovationsvorhaben zu klein dimensioniert werden, um auch bei einer sich verändernden Gewinnsituation weiterfinanziert werden zu können. Auch führt die Abhängigkeit von internen Quellen dazu, dass insgesamt weniger langfristige Innovationsvorhaben und dafür mehr kurzfristige Entwicklungsprojekte durchgeführt werden, mit der Folge, dass seltener grundlegende Neuheiten hervorgebracht werden.

Literatur zu Kapitel 5

- Achleitner, A.-K., N. Ehrhart, M. Tchouvakhina und V. Zimmermann (2006): Der deutsche Beteiligungskapitalmarkt: Entwicklung des Anbieterverhaltens, *Finanz Betrieb* 9/2006, S. 538–548.
- Arend, J. und V. Zimmermann (2009): Innovationshemmnisse bei kleinen und mittleren Unternehmen. *KfW-Research. Mittelstands- und Strukturpolitik* 43, S. 57–95.
- Arrow, K. (1962): Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. In: Nelson, R. (Hrsg.): *The Rate and Direction of Inventive Activity, Economic and Social Factors*. S. 609–625.
- Aschoff, B.; (2008): Who Gets the Money? The Dynamic of R&D Project Subsidies in Germany. *ZEW Discussion Paper No. 08-018*.
- Aschoff, B., T. Doherr, C. Köhler, B. Peters, C. Rammer, T. Schubert und F. Schwiebacher (2009): *Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2008*.
- Berger, A. N. und G. F. Udell (1998): The Economics of Small Business Finance, *Journal of Business Finance and Accounting* 28, S. 671–692.
- Berger, A. N. und G. F. Udell (1995): Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance, *Journal of Businesses* 68, S. 351–381.
- Cohen, W. M. und S. Klepper (1996): A Reprise of Size and R&D. *The Economic Journal* 106(437), S. 925–951.
- Czarnitzki, D. (2006): research and development in small and medium-sized enterprises: the role of financial constraints and public funding. *Scottish Journal of Political Economy*, 53/3, S. 335–357.
- Czarnitzki, D. und H. Binz (2008): R&D Investment and Financing Constraints of Small and Medium-Sized Firms. *ZEW Discussion Paper No. 08-047*.
- Czarnitzki, D. und H. Hottenrott (2009): Financial Constraints: Routine Versus Cutting Edge R&D Investment. *Small Business Economics*, im Erscheinen.
- Ehrhart, N. und V. Zimmermann (2007), Bestimmungsfaktoren des Geschäftsklimas im deutschen Beteiligungskapitalmarkt und deren Entwicklung 2003 bis 2006. Eine Untersuchung auf der Basis des German Private Equity Barometers (GPEB), *Finanz Betrieb* 12, S.713–723.
- Eikelpasch, A. und C. Grenzmann (2009): Wo viel geforscht wird, wird nicht immer viel gefördert. *DIW Wochenbericht Nr. 29/2009*, S. 468–469.
- Fritsch, M., Brixy, U. und O. Falck (2006), The Effect of Industry , Region and Time on New Business Survival – A Multidimensional Analysis, *Review of Industrial Organization* 28, S. 285–306.
- Hall, B. H. (2002): The Financing of Research and Development. *Oxford Review of Economic Policy* 18/1, S. 35–51.

- Harhoff, D. und T. Körting (1998), Lending Relationships in Germany – Empirical Evidence from Survey Data, *Journal of Banking and Finance* 22, S. 1317–1353.
- Himmelberg, C. P. und B. C. Petersen (1994): R&D and Internal Finance: A Panel Study of Small Firms in High-Tech Industries, *Review of Economics and Statistics* 76, S. 38–51.
- Hottenrott, H. und B. Peters (2009): Innovative Capability and Financing Constraints for Innovation. More Money, More Innovation? ZEW Discussion Paper No. 09-081.
- Hussinger, K. (2008): R&D and Subsidies at the Firm Level: An Application of Parametric and Semi-Parametric Two-Step Selection Models. *Journal of Applied Econometrics* 23, S. 729–747.
- Lachenmaier, S. und H. Rottmann (2007): Employment Effects of Innovation at the Firm Level, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 227/3, S. 254–272.
- Landier, A. (2002), Financial institutions and entrepreneurship: Banks vs. Venture Capitalists, mimeo, MIT.
- Leland, H. und D. Pyle (1977): Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial mediation, *Journal of Finance* 32, S. 371–387.
- Müller, E. und V. Zimmermann (2009): The importance of equity finance for R&D activity, *Small Business Economics* 33/3, S. 303–318.
- Myers, S. und N. Majluf (1984): Corporate Financing and Investment Decisions. When Firms Have Information that Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics* 13, S. 187–221.
- Nelson, R. (1959): The Simple Economics of Basic Scientific Research. *Journal of Political Economy* 49, S. 297-306.
- OECD (2002), Frascati Manual 2002 – The Measurement of Science and Technological Activities for Surveys on Research and Experimental Development. Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development.
- Petersen, M und R. G. Rajan (1994), The benefits of Firm-Creditor Relationships: Evidence from Small Business Data, *Journal of Finance* 49, S. 3–37.
- Peters, B., G. Licht, A. Kladoobra und D. Crass (2009): Soziale Erträge der FuE-Tätigkeit in Deutschland. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 15-2009.
- Plankensteiner, D. und V. Zimmermann (2009): Unternehmensbefragung 2009. Unternehmensfinanzierung – deutliche Spuren der Krise: Keine Kreditklemme, aber massive Finanzierungsschwierigkeiten. KfW-Sonderpublikation.
- Rammer, C., H. Penzkofer, A. Stephan und C. Grenzmann (2004), FuE- und Innovationsverhalten von KMU und Großunternehmen unter dem Einfluss der Konjunktur. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 22-2004.

- Rammer, C. (2009): Innovationsverhalten der Unternehmen in Deutschland 2007 – Aktuelle Entwicklungen und die Rolle der Finanzierung. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 04-2009.
- Rammer, C. und B. Weißenfeld (2008): Innovationsverhalten der Unternehmen in Deutschland 2006. Aktuelle Entwicklungen und internationaler Vergleich. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 04-2008.
- Reize, F. (2009): Die Entwicklung des Kreditzugangs in der herausziehenden Krise 2008. KfW-Research. Akzente Nr. 13, Dezember 2009.
- Reize, F. (2005): Investitionsfinanzierung im Mittelstand – Gibt es ausreichend Kredite für kleine und mittlere Unternehmen. Mittelstands- und Strukturpolitik 33, S. 17–42.
- Reize, F. und V. Lo (2008): KfW-Mittelstandspanel 2008. Mittelstand – auch kleine Unternehmen – erfolgreich im Ausland! KfW-Sonderpublikation.
- Reize, F. und V. Zimmermann (2009): KfW-Mittelstandspanel. 2008 – Wirtschaftskrise erfasst auch Mittelstand: Investitionen steigen noch, aber Innovationen lassen nach. KfW-Sonderpublikation.
- Schäfer, D., O. Talavera und V. Zimmermann (2007), Venture Capital versus Bank Financing in Innovative German Firms. DIW Discussionpaper 701.
- Schäfer, D., A. Werwatz und V. Zimmermann (2004), The Determinants of Debt and (Private-)Equity Financing in Young Innovative SMEs: Evidence from Germany. Industry and Innovation 11/3, S. 225–248.
- Stiglitz, J. E. und A. Weiss (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, The American Economic Review 71/3, S. 393–410.
- Stiglitz, J. E. (1985): Credit Markets and the Control of Capital, Journal of Money, Credit, and Banking 17/2, S. 133–152.
- Ueda, M. (2004), Banks versus Venture Capital: Project evaluation, screening and expropriation, The Journal of Finance 59(2), S. 601–621.
- Zimmermann, V. (2009), The Impact of Innovation on Employment in Small and Medium Enterprises with Different Growth Rates. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik Band 229 Heft 2+3, S. 313–326.
- Zimmermann, V. (2006), Entwicklung und Determinanten des Zugangs zu Bankkrediten. KfW-Research. Mittelstands- und Strukturpolitik 35, S. 45–76.
- Zimmermann, V. und C. Hofmann (2007), Schaffen innovative Gründungen mehr Arbeitsplätze? Bestimmungsfaktoren der Beschäftigungswirkung neu gegründeter Unternehmen, Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship 1. Heft 55. Jahrgang, S. 48–70.
- Zimmermann, V und H. Karle (2005), Das Geschäftsklima im deutschen Beteiligungskapitalmarkt: Entwicklung und Einflussfaktoren. Finanz Betrieb 6/2005, S. 445–455.

Anhang

Kasten 5.1 KfW-Mittelstandspanel

Grundgesamtheit des KfW-Mittelstandspanels sind alle Unternehmen des Mittelstands in Deutschland. Diese definieren sich als private Unternehmen sämtlicher Wirtschaftszweige, deren jährlicher Umsatz die Grenze von 500 Mio. EUR nicht übersteigt. Ausgeschlossen sind der Öffentliche Sektor, Banken und Non-Profit Organisationen. Diese sind anhand folgender Branchen abgegrenzt: NACE 651 (Banken), 75 (Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung), 91 (Interessensvertretungen sowie kirchliche und sonstige Vereinigungen), 95 (Private Haushalte) und 99 (Exterritoriale Organisationen und Körperschaften). Weiterhin wurden die Bereiche 702 (Vermietung und Verpachtung von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen) sowie 7415 (Managementtätigkeiten von Holdinggesellschaften) ausgeschlossen, falls es sich um Unternehmen ohne Beschäftigte handelt.

Zur Datengewinnung wurden in allen sieben bisherigen Erhebungswellen die Zielunternehmen schriftlich befragt. Die Datenerhebung erfolgte dabei mittels eines Fragebogens, der postalisch zugestellt wurde und von den Zielpersonen im Unternehmen auszufüllen war. Der Erhebungszeitraum für die siebte Welle war März bis Juli 2009. Im Rahmen der siebten Welle wurden 57.168 Unternehmen angeschrieben von denen insgesamt 13.975 geantwortet haben.

Im Rahmen des KfW-Mittelstandspanels werden die Unternehmen zu folgenden Themengebieten befragt: „Unternehmensstruktur“, „Beschäftigung und Beschäftigungsentwicklung“, „Unternehmensentwicklung“, „Wettbewerb, Absatz und Internationalisierung“, „Investitionen und deren Finanzierung“, „Neue Produkte und Leistungen, Innovationen“, „Allgemeine Unternehmensfinanzierung“, „Unternehmenserfolg, Aufwand und Ertrag“ sowie „Geschäftsführende Inhaber bzw. Gesellschafter“.

Ziel bei der Anlage einer Stichprobe ist es, diese so zu konzipieren, dass repräsentative, verlässliche und möglichst genaue Ergebnisse bzw. Aussagen über die relevanten Untersuchungseinheiten generiert werden können. Auch das KfW-Mittelstandspanel verfolgt das Ziel, eine Vielzahl von Teilgruppen separat auswerten zu können. Die Stichprobe ist in vier Schichtgruppen (Branche, Beschäftigtengröße, Region, Fördertyp) unterteilt [Vgl. Reize und Zimmermann (2009)].

Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse

01.01.2009: Beitrag zur Arbeitslosenversicherung sinkt auf 2,8 Prozent

Der Beitragssatz zur Arbeitslosenversicherung wurde zum 1. Januar 2009 von 3,3 auf 2,8 % gesenkt. Der Beitragssatz wird vermutlich bis Ende 2010 auf diesem Niveau bleiben. Ab 2011 ist eine Steigerung auf 3,0 % geplant.

01.01.2009: Bezugsdauer für Kurzarbeitergeld auf 18 Monate verlängert

Wie im November 2008 beschlossen, wird die Bezugsdauer für das Kurzarbeitergeld von 12 auf 18 Monate verlängert. Die Regelung gilt für alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die bereits Kurzarbeitergeld erhalten oder deren Anspruch auf Kurzarbeitergeld bis zum 31. Dezember 2009 entsteht. Zudem wird die Förderung von Qualifizierungsangeboten für Bezieherinnen und Bezieher von Kurzarbeitergeld um Zuschüsse zu den Weiterbildungskosten ausgeweitet.

01.01.2009: Zuwanderung für Hochqualifizierte erleichtert

Das Arbeitsmigrationssteuerungsgesetz soll die Zuwanderung von hoch qualifizierten ausländischen Fachkräften erleichtern und ist Teil des Aktionsprogramms der Bundesregierung „Beitrag der Arbeitsmigration zur Sicherung der Fachkräftebasis in Deutschland“. Mit Inkrafttreten des Gesetzes wurde die Mindestinvestitionssumme für Ausländer, die eine Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit erhalten wollen, von 500.000 EUR auf 250.000 EUR gesenkt. Außerdem erhalten ausländische Fachkräfte nun bereits ab einem Bruttoeinkommen von 63.600 EUR im Jahr ein dauerhaftes Aufenthaltsrecht (zuvor 86.400 EUR).

01.01.2009: Neue Regeln für flexible Arbeitszeitkonten

Um das Ziel der Bundesregierung zu erreichen, Langzeitkonten für Arbeitszeit attraktiver zu machen und Rechtsunsicherheiten zu beseitigen, wurde die Definition von „Langzeitkonten“ (Wertguthaben) klarer als bisher von anderen Regelungen zur Flexibilisierung der Arbeit (zum Beispiel Gleitzeit) abgegrenzt. Als Wertguthaben gelten demnach nur solche Arbeitszeitkonten, die nicht den Ausgleich von täglichen Arbeitszeitschwankungen zum Ziel haben, sondern zum Ansparen von Geld vorrangig für längere Auszeiten gedacht sind. Solche Wertguthaben müssen ab dem 1. Januar 2009 auf Entgeltbasis geführt werden. Ein Bestandsschutz für bereits "in Zeit geführte" Wertguthaben ist vorgesehen.

01.01.2009: Reform der Erbschaftsteuer tritt in Kraft

Um einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts zu entsprechen, wurde die Erbschaftsteuer zum 1. Januar 2009 reformiert. Darin sind neue Steuersätze festgesetzt und großzügige Ausnahmen von der Steuerpflicht vorgesehen. Die Neufassung sieht u. a. folgende Regelungen vor:

- Die steuerliche Behandlung von erbfallbedingten Unternehmensübergängen ist in Form von zwei Varianten (Abschmelzmodellen) geregelt:

- a. Eine komplette Erbschaftsteuerbefreiung kann erreicht werden, wenn der ererbte Betrieb im Kern zehn Jahre lang fortgeführt wird. Voraussetzung ist, dass die Lohnsumme nach zehn Jahren insgesamt nicht weniger als 1.000 % der Lohnsumme zum Erbzeitpunkt beträgt. Daneben darf der Anteil des Verwaltungsvermögens am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 10 % betragen.
 - b. Erbfallbedingte Unternehmensübergänge werden zu 85 % von der Besteuerung verschont, wenn der ererbte Betrieb im Kern sieben Jahre fortgeführt wird. Voraussetzung ist, dass die Lohnsumme nach sieben Jahren insgesamt nicht weniger als 650 % der Lohnsumme zum Erbzeitpunkt beträgt. Zudem darf der Anteil des Verwaltungsvermögens (Vermögen, das nicht der Produktion dient, wie z. B. vermietete Immobilien und Wertpapiere) am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 50 % betragen. Für Vermögen, das über den Verschonungsabschlag hinausgeht, kann zusätzlich ein gleitender Abzugsbetrag von bis zu 150.000 EUR geltend gemacht werden, der ebenfalls steuerfrei bleibt. Gleitend bedeutet in diesem Fall, dass sich der geltend zu machende Abzugsbetrag um die Hälfte des Betrages mindert, der über 150.000 EUR hinausgeht.
- Der Kern der Familie wird gestärkt. Steuerliche Entlastungen in Form höherer Freibeträge wurden insbesondere bei der Vererbung im engsten Familienkreis (Eheleute, eingetragene Lebenspartner und Kinder) festgelegt. Entferntere Verwandte, Familienfremde und Immobilienerben werden höher belastet.
 - Wird Wohneigentum unter Ehepartnern oder eingetragenen Lebenspartnerschaften vererbt, ist unabhängig vom Wert der Immobilie keine Erbschaftsteuer zu zahlen. Kinder zahlen dann keine Erbschaftsteuer, wenn die Wohnfläche 200 Quadratmeter nicht überschreitet. Dies gilt auch für Enkel, wenn deren Eltern bereits verstorben sind. Die Erben dürfen die Immobilie allerdings in den ersten zehn Jahren nach der Erbschaft nicht verkaufen, vermieten oder verpachten. Ansonsten ist die Immobilie grundsätzlich erbschaftsteuerpflichtig (abzüglich der Freibeträge). Für Geld- und Sachvermögen erhalten Ehegatten künftig einen Freibetrag von 500.000 EUR und Kinder von 400.000 EUR.

01.01.2009: Steuerliche Erleichterungen zur Konjunkturförderung

Befristet auf zwei Jahre wird eine sogenannte degressive Abschreibung von 25 % auf bewegliche Wirtschaftsgüter wieder eingeführt. Private Haushalte können sich 20 % der Kosten für handwerkliche Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen vom Finanzamt erstatten lassen. Dies gilt bis zu einem Maximalbetrag von 6.000 EUR.

01.01.2009: Abgeltungsteuer wird eingeführt

Für Kapitalerträge wird künftig eine Abgeltungsteuer mit einem einheitlichen Satz von 25 % (zuzüglich 5,5 % Solidaritätszuschlag und 8 bzw. 9 % Kirchensteuer) direkt von der Bank, bei der das Kapitalvermögen angelegt ist, an das Finanzamt abgeführt (Quellensteuer). Damit ist die auf Kapitalerträge entfallende Einkommensteuer grundsätzlich abgegolten und eine Berücksichtigung der Kapitalerträge in der Steuererklärung im Regelfall nicht mehr notwendig. Die Abgeltungsteuer ist fällig auf Einkünfte aus Kapitalvermögen und private Veräußerungsgewinne, insbesondere aus Wertpapieren, Investmentanteilen und Beteiligungen an Kapital-

gesellschaften, sprich auf Zinsen, Dividenden, Fondsausschüttungen oder Kurs- und Währungsgewinne.

01.01.2009: Gesundheitsfonds wird eingeführt

Mit dem Gesundheitsfonds wird ein einheitlicher Beitragssatz in der gesetzlichen Krankenversicherung eingeführt. Die Höhe des Beitragssatzes hat die Bundesregierung auf Empfehlung eines Schätzerkreises festgelegt. Der von Arbeitgebern und Arbeitnehmern paritätisch finanzierte Beitragssatz beträgt 14,6 % des Bruttolohns. Zusätzlich zahlen die Arbeitnehmer einen Beitrag von 0,9 %.

01.01.2009: Ermäßigter Beitragssatz für Selbstständige in der gesetzlichen Krankenversicherung

Ab Januar 2009 zahlen Selbstständige, die freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung sind, nur noch den ermäßigten Beitragssatz von 14,0 % auf die Bruttoeinnahmen (z. B. Einnahmen aus selbstständiger Tätigkeit, Kapitalvermögen oder Vermietung und Verpachtung). Ein Anspruch auf Krankengeld besteht allerdings nicht. Die Krankenkassen sind jedoch gesetzlich verpflichtet, entsprechende Krankengeld-Wahltarife anzubieten.

08.01.2009: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie richtet Bundesstelle für Energieeffizienz beim BAFA ein

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) hat eine Bundesstelle für Energieeffizienz beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Eschborn eingerichtet. Die Bundesstelle wird im Auftrag der Bundesregierung insbesondere die Rahmenbedingungen für einen Markt für Energiedienstleistungen und die Erbringung von anderen Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz für die Endverbraucher schaffen bzw. verbessern.

Mit der Einrichtung der Bundesstelle für Energieeffizienz trägt das BMWi auch zur Umsetzung der EU-Richtlinie über Endenergieeffizienz und Energiedienstleistungen bei. Nach den Vorgaben der Richtlinie soll Deutschland über einen Zeitraum von neun Jahren bis 2017 9 % Endenergie im Vergleich zum jährlichen Durchschnittsverbrauch der Jahre 2001 bis 2005 einsparen.

05.02.2009: Verbesserter Zugang zu Risikokapital für kleine und mittlere Unternehmen

Auf Antrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie hat die Europäische Kommission Änderungen an den Leitlinien zur Förderung von Risikokapitalinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen genehmigt. Die Leitlinien finden Anwendung auf staatliche Investitionsförderungen (Beihilfen), die gemeinsam mit privaten Investoren bereitgestellt werden. Die Erleichterungen bestehen in der Erhöhung des Investitionsschwellenwerts je Zwölfmonatszeitraum, für den ein vereinfachtes Prüfverfahren der Beihilfen vorgesehen ist, von 1,5 Mio. EUR auf 2,5 Mio. EUR und in der Absenkung der erforderlichen Beteiligung privater Investoren von 50 auf 30%. Ziel ist die Verbesserung der Eigenkapitalbasis für junge, technologieorientierte und innovative Unternehmen.

06.03.2009: Gesetz zur Sicherung von Beschäftigung und Stabilität in Deutschland (Konjunkturpaket II)

Mit dem Gesetz zur Sicherung von Beschäftigung und Stabilität sollen Impulse zur Stützung der Binnenkonjunktur und zur nachhaltigen Stärkung der Wirtschaft gesetzt werden. Insgesamt umfasst das Gesetz mehrere Maßnahmen in einem Umfang von 50 Mrd. EUR. Es sind u. a. folgende Elemente enthalten:

- Ausweitung des Kredit- und Bürgschaftsprogramms der Bundesregierung ("Wirtschaftsfonds Deutschland"):
 - Das mittelstandsorientierte KfW-Sonderprogramm wurde bis Ende 2010 verlängert und flexibilisiert. Die einjährige Karenzfrist bei Betriebsmittelfinanzierungen, in der die Haftungsfreistellung nicht geltend gemacht werden kann, wurde auf vier Monate verkürzt. Zudem wurden die Laufzeiten weiter flexibilisiert und die Haftungsfreistellung bei Betriebsmittelfinanzierungen auf 60 % angehoben.
 - Das bestehende Bürgschaftsinstrumentarium für kleine, mittlere und große Unternehmen wurde ausgeweitet (um 75 Mrd. EUR). Die Entscheidungsabläufe stützen sich weiterhin auf die bewährten Entscheidungsgremien des dreigliedrigen Bürgschaftssystems (Bürgschaftsbanken, Länder, Bund / Länder). Zu Lasten des Bundes wurden Verbesserungen zu Gunsten der Bürgschaftsbanken (Entlastung des Eigenobligos durch Erhöhung der Rückbürgschaftsanteile des Bundes) und der Länder beschlossen.

Die Förderung ist beschränkt auf Vorhaben, die vor dem 31. Dezember 2010 begonnen werden. Antragsberechtigt sind ausschließlich tragfähige Konzepte.

- Entlastungen bei der Einkommensteuer: Rückwirkend zum 1. Januar 2009 steigt der Grundfreibetrag um 170 EUR auf 7.834 EUR, ab 2010 noch einmal um 170 EUR auf dann 8.004 EUR. Ebenfalls rückwirkend zum 1. Januar 2009 sinkt der Eingangsteuersatz von 15 auf 14 % und der Verlauf des Steuertarifs wird zur Abmilderung des Effektes der Kalten Progression angepasst.
- Der Beitragssatz zur gesetzlichen Krankenversicherung sinkt ab Juli 2009 von 14,6 auf 14,0 %.

Die Entlastung der beiden vorgenannten Maßnahmen (18 Mrd. EUR) soll auch den kleinen und mittleren Personenunternehmen zugutekommen. Eine weitere Entlastung bringt das Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung, das ab 2010 die steuerliche Absetzbarkeit von Krankenkassenbeiträgen vorsieht.

- Um auch in Krisenzeiten keine Finanzierungslücke für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben entstehen zu lassen, wird das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) in den Jahren 2009 und 2010 um insgesamt 900 Mio. EUR auf ca. 1,5 Mrd. EUR mehr als verdoppelt.
- Der Bund stellt rund 14 Mrd. EUR für Kindertagesstätten und Schulen, neue Straßen und Krankenhäuser bereit, die Länder geben weitere 3,3 Mrd. EUR dazu. 10 Mrd. fließen in ein kommunales Investitionsprogramm, 4 Mrd. in Bundesinvestitionen wie Auto-

bahnen. Mindestens die Hälfte der insgesamt über 17 Mrd. EUR soll noch im Jahr 2009 ausgegeben werden. Dafür wird das öffentliche Auftragswesen ("Vergaberecht") vorübergehend vereinfacht.

- Um den Nachfrageeinbruch der deutschen Automobilindustrie abzufedern, wird eine Umweltprämie eingeführt: Wer sein mindestens neun Jahre altes Auto verschrotten lässt, erhält beim Kauf oder Leasing eines Neu- oder Jahreswagens ab Schadstoffstufe Euro 4 eine Umweltprämie von 2.500 EUR. Hiefür steht ein Gesamtvolumen von 1,5 Mrd. EUR zur Verfügung.

13.03.2009: Bundeswirtschaftsministerium bietet "Zukunftscheck Mittelstand" an

Mit der Software "Zukunftscheck Mittelstand" können sich mittelständische Unternehmen die Kommunikation mit Banken bei der Kreditvergabe erleichtern. Das Instrument wurde vom Fraunhofer Institut für Produktionsanlagen und Konstruktionstechnik entwickelt und bietet Unterstützung bei der Darstellung und Bewertung von Geschäftsmodellen. Auch immaterielle Unternehmenswerte, wie Beziehungen zu Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten, Patente und Innovationen werden im "Zukunftscheck Mittelstand" mit einbezogen.

25.03.2009: Das Dritte Mittelstandsentslastungsgesetz (MEG III) tritt in Kraft

Das dritte Mittelstandsentslastungsgesetz (MEG III) enthält 26 Maßnahmen zur Vereinfachung und Rechtsbereinigung. Es schafft bestehende Informations- und Erlaubnispflichten ganz oder teilweise ab oder vereinfacht sie. Kleine und mittlere Unternehmen sollen auf diesem Weg Bürokratiekosten von knapp 100 Mio. EUR im Jahr 2009 einsparen. Danach sollen jährlich weitere 76 Mio. EUR gespart werden. Zusammen mit dem ersten und zweiten Mittelstandsentslastungsgesetz strebt die Bundesregierung ein Entlastungsvolumen von rund 850 Mio. EUR an. Hier einige Elemente des MEG III:

- Das Statistische Bundesamt wird ab 2009 bei der alle acht bis zehn Jahre stattfindenden Handwerkszählung auf vorhandene Verwaltungsdaten zurückgreifen, was rund 460.000 selbstständige Unternehmen des Handwerks von der Datenerhebung befreit. Das Einsparpotenzial beläuft sich in 2009 auf 24 Mio. EUR, in den Folgejahren können rund 2,7 Mio. EUR jährlich eingespart werden.
- Reisegewerbetreibende (beispielsweise Schausteller) sind künftig nicht mehr verpflichtet, ein Umsatzsteuerheft zu führen. Die Entlastung soll bei schätzungsweise 1.820 Gewerbetreibenden rund 760.000 EUR pro Jahr betragen.
- Künftig müssen Automatenaufsteller die Erstaufstellung eines Automaten in einem Bezirk nur noch in ihrem Hauptniederlassungsbezirk anzeigen. Bei 2.000 Fällen pro Jahr beträgt die Entlastung rund 117.000 EUR.
- Gewerbetreibende müssen künftig zum Beispiel in Ladengeschäften keine Schilder mit Namen und Firma mehr anbringen. Bei 175.000 Fällen kann dies eine Entlastung von bis zu 66 Mio. EUR pro Jahr bewirken. Ebenfalls sind Namensangaben auf Geschäftsbriefen künftig nicht mehr verpflichtend.

01.04.2009: Gesetz zum Ausbau der Mitarbeiterkapitalbeteiligung in Kraft

Die Neuregelung ermöglicht es den Beschäftigten, sich stärker an ihren Unternehmen zu beteiligen und stärkt zudem die Eigenkapitalbasis der Firmen. Die Anwendbarkeit der Neuregelung ist erstmals für den Veranlagungszeitraum 2009 vorgesehen, d. h. faktisch rückwirkend zum 1. Januar 2009. Aus dem Gesetz resultieren u. a. folgende Neuerungen:

- Die Arbeitnehmersparzulage für in Beteiligungen am eigenen Arbeitgeber angelegte vermögenswirksame Leistungen steigt von bisher 18 auf 20 %. Außerdem werden die Einkommensgrenzen für Ledige von 17.900 auf 20.000 EUR und für Verheiratete von 35.800 auf 40.000 EUR erhöht.
- Die betriebliche Mitarbeiterkapitalbeteiligung für direkte Beteiligungen am Arbeitgeberunternehmen wird durch eine Erhöhung des steuer- und sozialversicherungsfreien Höchstbetrages von bisher 135 auf nun 360 EUR pro Jahr gestärkt.
- Neben der direkten Beteiligung werden künftig auch Beteiligungen über „Mitarbeiterbeteiligungsfonds“ gefördert. Bei diesen von privaten Fondsgesellschaften geführten Fonds muss ein Rückfluss in die beteiligten Unternehmen in Höhe von 60 % garantiert werden. Die Fonds stehen unter der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen. Damit soll insbesondere Beschäftigten kleiner und mittlerer Unternehmen ermöglicht werden, Beteiligungskapital anzulegen.

02.04.2009: Gesetz über den elektronischen Entgeltnachweis (ELENA) tritt in Kraft

Durch das Gesetz über den elektronischen Entgeltnachweis (ELENA) sollen Anträge auf Sozialleistungen künftig wesentlich vereinfacht und beschleunigt werden. Nach Schätzungen des Normenkontrollrats kann die elektronische Bearbeitung zu einer jährlichen Entlastung der Arbeitgeber von rund 85 Mio. EUR führen, beispielsweise durch den Wegfall von Archivierungspflichten.

Das Gesetz sieht vor, dass Arbeitgeber vom 1. Januar 2010 an die Entgeltdaten ihrer Beschäftigten verschlüsselt an eine zentrale Speicherstelle übertragen, wo sie unter einem Pseudonym gespeichert werden. Wenn 2012 der Regelbetrieb im ELENA-Verfahren wie geplant startet, sollen die für die Bewilligung von Anträgen auf Arbeitslosen-, Wohn- und Bundeselterngeld erforderlichen Daten unter Einsatz von Signaturkarten der Leistungsbezieher abgerufen werden und papiergebundene Arbeitgeberbescheinigungen nicht mehr nötig sein. Die Bearbeitung soll dadurch wesentlich beschleunigt und vereinfacht werden.

01.05.2009: Beratungsangebot für Unternehmen zur Krisenbewältigung startet

Zusammen mit der KfW Bankengruppe hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) die Beratungsförderung für Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten neu ausgerichtet und ausgeweitet. Damit werden die Kredit- und Bürgschaftsmaßnahmen des Wirtschaftsfonds Deutschland um eine Beratungskomponente ergänzt.

Mit Einführung des „Sonderfonds Runde Tische“ beteiligt sich das BMWi in den Jahren 2009 und 2010 finanziell an den "Runden Tischen" der KfW Mittelstandsbank. Die in Kooperation mit den Kammern durchgeführten Unternehmenschecks unterstützen KMU, ihre Schwachstellen zu identifizieren und die Chancen für einen Turn Around zu prüfen.

Als weitere Maßnahme zur Verbesserung des Beratungsangebots zur Krisenbewältigung von KMU wurde die "Turn Around Beratung" eingeführt, in deren Rahmen die für einen Turn Around erforderlichen Maßnahmen konzipiert und begleitet werden. Kleine und mittlere Unternehmen erhalten dabei Zuschüsse für Beratungsleistungen, die dem Ziel der Wiederherstellung der Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit dienen. Bis 2013 stehen insgesamt bis zu 30 Mio. EUR aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds für dieses Beratungsprogramm zur Verfügung.

29.05.2009: Bezugsdauer für Kurzarbeitergeld auf 24 Monate verlängert

Per Rechtsverordnung hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) die Bezugsfrist für das konjunkturelle Kurzarbeitergeld beschränkt bis zum 31. Dezember 2009 auf nunmehr 24 Monate verlängert. Die Bezugsdauer wurde erst zu Anfang des Jahres 2009 von 12 auf 18 Monate ausgeweitet.

Betriebe, die mit der Kurzarbeit innerhalb des Jahres 2009 beginnen, können die Regelung einer maximal 24-monatigen Regelbezugsfrist nutzen. Dies schließt auch die Fälle ein, in denen bereits vor dem 1. Januar 2009 Kurzarbeitergeld bezogen wurde.

29.05.2009: Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts

Das Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (BilMoG) soll das Bilanzrecht des Handelsgesetzbuches für den Wettbewerb mit internationalen Rechnungslegungsstandards stärken. Das HGB-Bilanzrecht wird im Kern beibehalten. So bleibt der handelsrechtliche Jahresabschluss die Grundlage der Gewinnausschüttung und der steuerlichen Gewinnermittlung. Die neuen Bilanzierungsregelungen sind verpflichtend für Geschäftsjahre ab dem 1. Januar 2010 anzuwenden. Sie können freiwillig bereits für den Abschluss 2009 angewendet werden. Die wichtigsten Neuerungen im Einzelnen:

- Einzelkaufleute mit weniger als 500.000 EUR Umsatz und 50.000 EUR Gewinn pro Geschäftsjahr werden von der Pflicht zur Buchführung, Inventur und Bilanzierung befreit.
- Die Größenklassen, die darüber entscheiden, welche Informationspflichten ein Unternehmen treffen, werden angehoben. So kommen mehr Unternehmen als bisher in den Genuss der Erleichterungen, die für kleine und mittelgroße Kapitalgesellschaften gelten. Als „klein“ gelten künftig solche Kapitalgesellschaften, die nicht mehr als rd. 4,8 Mio. EUR Bilanzsumme (bisher rd. 4 Mio. EUR), rd. 9,8 Mio. EUR Umsatzerlöse (bisher rd. 8 Mio. EUR) bzw. 50 Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt aufweisen. Von den drei Kriterien muss eine Kapitalgesellschaft mindestens zwei in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren erfüllen, um als klein klassifiziert zu werden. Als „Mittelgroß“ gelten solche Kapitalgesellschaften, die nicht mehr als 19,2 Mio. EUR Bilanzsumme (bisher 16 Mio. EUR), 38,5 Mio. Umsatzerlöse (bisher 32 Mio. EUR) bzw. 250 Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt aufweisen.
- Immaterielle selbstgeschaffene Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wie zum Beispiel Patente oder Knowhow können künftig in der HGB-Bilanz angesetzt werden. Dies kann zur Stärkung der bilanziellen Eigenkapitalbasis eingesetzt werden und soll sich positiv auf die Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten auswirken.

- Bei der Bewertung der Rückstellungen sollen künftige Entwicklungen (Lohn-, Preis- und Personalentwicklungen) stärker als bisher berücksichtigt werden. Zudem sind die Rückstellungen künftig abzuzinsen.
- Die wirtschaftliche Situation von Zweckgesellschaften und deren wirtschaftliches Risiko für den (Mutter-) Konzern sollen besser aus dem Jahresabschluss des Konzerns abzulesen sein. Zum einen müssen Zweckgesellschaften künftig schon dann in den Konzernabschluss einbezogen werden, wenn das Mutterunternehmen unmittel- oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss ausüben kann. Zum anderen müssen die Unternehmen künftig im Anhang über Art, Zweck und finanzielle Auswirkungen von nicht in der Bilanz erscheinenden Geschäften berichten, soweit dies für die Beurteilung der Finanzlage notwendig ist.

01.07.2009: Sozialversicherungsbeiträge bei Kurzarbeit werden erstattet

Für Kurzarbeit, die ab dem 1. Januar 2009 erfolgt, werden die Sozialversicherungsbeiträge ab dem siebten Kalendermonat des Bezugs von Kurzarbeitergeld vollständig von der Bundesagentur für Arbeit erstattet. Für Zeiten der Qualifizierung während der Kurzarbeit können Arbeitgebern auf Antrag die vollen Sozialversicherungsbeiträge erstattet werden. Die Änderungen gelten befristet bis zum 31. Dezember 2010.

01.07.2009: Rahmenbedingungen für die Absicherung flexibler Arbeitszeitregelungen verbessert ("Flexi II")

Seit Anfang 2009 können „Wertguthaben“ in der Form von Guthaben auf Arbeitszeitkonten, die nicht den Ausgleich von täglichen Arbeitszeitschwankungen zum Ziel haben, sondern zum Ansparen von Geld vorrangig für längere Auszeiten gedacht sind, auf einen neuen Arbeitgeber übertragen und dort fortgeführt werden. Steht kein neuer Arbeitgeber zur Verfügung oder stimmt der neue Arbeitgeber der Übertragung nicht zu, so kann eine Übertragung des Wertguthabens ab 1. Juli 2009 auf die Deutsche Rentenversicherung Bund erfolgen.

01.07.2009: Zweites Gesetz zur Änderung des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes

Mit der zweiten Änderung des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes (AFBG) soll die Fortbildungsmotivation des Fachkräftenachwuchses weiter gestärkt werden. Über Erleichterungen beim Darlehensteilerlass beim "Meister-BAföG" soll für potenzielle Existenzgründer überdies der Anreiz verstärkt werden, nach erfolgreichem Abschluss der Fortbildung den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen und Arbeitsplätze zu schaffen. Der Kreis der Anspruchsberechtigten wurde auf Altenpflegekräfte sowie Erzieherinnen und Erzieher ausgeweitet. Außerdem sind höhere Leistungen für eine Aufstiegsfortbildung vorgesehen.

10.07.2009: Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung verabschiedet

Das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) sieht die Kopplung der Managerbezüge an die langfristige und nachhaltige Entwicklung des Unternehmens vor. Bereits nach bisher geltendem Recht durften die Vorstandsmitglieder einer Aktiengesellschaft nicht „unangemessen hoch“ bezahlt werden. Die Angemessenheit der Vergütung richtet sich

dem VorstAG entsprechend nun u. a. nach der Leistung des Einzelnen und der Üblichkeit, beispielsweise innerhalb der Branche oder innerhalb des Unternehmens.

Gesteigerte Bedeutung soll künftig dem Aufsichtsrat zukommen: Gerät ein Unternehmen in finanzielle Schwierigkeiten, ist es nach dem Gesetz Aufgabe des Aufsichtsrats, die Vergütung unter bestimmten Voraussetzungen nachträglich herabzusetzen. Zudem haften Aufsichtsratsmitglieder persönlich auf Schadensersatz, wenn sie eine unangemessene Vergütung beschließen. Bei der bisherigen stichtagsbezogenen Betrachtung hinsichtlich der Vergütung durch Aktienbezugsrechte und Bonuszahlungen soll der Aufsichtsrat eine Berücksichtigung späterer Entwicklungen sicherstellen.

Neu ist zudem, dass Aktienoptionen, die zum Erwerb von Aktien des Unternehmens zu festgelegten Konditionen berechtigen, von der Geschäftsführung aber auch von den Beschäftigten frühestens nach vier Jahren ausgeübt werden dürfen. Bisher galt eine Haltefrist von zwei Jahren.

22.07.2009: Änderungen beim Ausbildungsbonus und bei ausbildungsbegleitenden Hilfen

Arbeitgeber, die Auszubildende, deren Ausbildungsvertrag wegen Insolvenz, Stilllegung oder Schließung des ausbildenden Betriebs vorzeitig beendet wurde, übernehmen, können von nun an eine Förderung durch den Ausbildungsbonus beantragen. Die bisher geltenden Voraussetzungen, dass Auszubildende aus insolventen Betrieben individuelle Vermittlungshemmnisse aufweisen müssen und der aufnehmende Betrieb einen zusätzlichen Ausbildungsplatz schafft, entfallen. Die neue Regelung sieht auch vor, dass fertig Ausgebildete, die von ihrem Unternehmen übernommen werden, gleich in Kurzarbeit gehen können.

23.07.2009: Änderung des Energiesteuergesetzes

Zur Verbesserung der Liquidität in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld sollen Land- und Forstwirte für die Jahre 2008 und 2009 bei der Agrardiesel-Steuer entlastet werden. Für in der Land- und Forstwirtschaft verwendetes Gasöl wird für diese beiden Jahre der Abzug des Selbstbehalts von 350 EUR und die Beschränkung des entlastungsfähigen Gasölverbrauchs auf 10.000 Liter pro Betrieb ausgesetzt. Die Steuer auf Agrardiesel in Deutschland beträgt 47 Cent pro Liter. Lediglich für Mengen zwischen 1.600 und 10.000 Litern war bisher eine Rückvergütung von 21,48 Cent / Liter möglich. Der Selbstbehalt bezog sich auf die ersten 350 EUR, für die es keine Erstattung gab.

31.07.2009: Nationale Akkreditierungsstelle wird gesetzlich festgeschrieben

Mit dem Akkreditierungsstellengesetz wird eine europäische Verordnung in geltendes Recht umgesetzt, nach der die Mitgliedstaaten bis 1. Januar 2010 über jeweils eine einzige nationale Akkreditierungsstelle verfügen müssen. In Deutschland war die Zuständigkeit für die Akkreditierung auf über 20 verschiedene Einrichtungen verteilt. Neben Bundes- und Länderstellen gab es auch private Stellen. Akkreditiert wird dort die technische Befähigung von ca. 4.000 Zertifizierungsstellen und Laboratorien, zur Prüfung von Produkten und Dienstleistungen.

Fristgerecht hat die Deutsche Akkreditierungsstelle GmbH (DAkKS) zum Stichtag ihre Tätigkeit als nationale Akkreditierungsstelle aufgenommen. An der DAkKS sind die Wirtschaft und der Bund beteiligt; auch die Länder können sich beteiligen. Der Sitz des Unternehmens ist Berlin. Ihre Dienstleistung wird die DAkKS GmbH darüber hinaus an den Standorten Frankfurt/Main und Braunschweig anbieten.

01.08.2009: Steuerhinterziehungsbekämpfungsgesetz tritt in Kraft

Mit dem Gesetz soll die Umsetzung der von der Organisation für Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) entwickelten Standards zu Transparenz und umfassendem Auskunftsaustausch in Steuersachen gefördert und die Ermittlungsmöglichkeiten der Steuerbehörden bei Geschäftsbeziehungen (auch zu Finanzinstituten) in sogenannten „unkooperativen Staaten“ verbessert werden. Auf diese Weise sollen Steuerflucht und -hinterziehung erschwert werden. Die zügige Umsetzung der OECD-Standards ist Teil eines international abgestimmten Vorgehens.

Die Umsetzung des Gesetzes wird durch eine Rechtsverordnung geregelt, die Unternehmen und Privatpersonen mit Geschäftsbeziehungen zu „unkooperativen Staaten“ künftig stärker zur Mitwirkung und zum Nachweis ihrer Steuerangaben verpflichtet. Wer diesen Pflichten nicht nachkommt, kann Steuervorteile verlieren, wie beispielsweise den Abzug von Betriebsausgaben, die Entlastung bei der Kapitalertragssteuer oder bei Dividenden. Die Benennung „unkooperativer Staaten“ fällt unter die Zuständigkeit des Bundesfinanzministeriums im Einvernehmen mit dem Auswärtigen Amt und dem Bundeswirtschaftsministerium.

05.08.2009: Staatliche Exportkreditgarantien für kurzfristige Exporte ausgeweitet

Deutsche Exporteure können kurzfristige Forderungen gegenüber ihren Kunden in EU- und OECD-Ländern mit staatlichen Exportkreditgarantien, den sogenannte Hermesdeckungen, absichern. Bislang wurden Absicherungen für Exportkredite mit Laufzeiten von weniger als zwei Jahren als "marktfähig" eingestuft und waren damit grundsätzlich privaten Exportkreditversicherern vorbehalten. Aufgrund der Engpässe auf dem privaten Versicherungsmarkt hat die Europäische Kommission der Ausweitung staatlicher Exportgarantien auf kurzfristige Exportgeschäfte befristet bis Ende 2010 zugestimmt.

26.08.2009: Förderprogramm für junge innovative Unternehmen zur Beteiligung an Leitmessen in Deutschland verlängert

Die Bundesregierung hat das im Jahr 2007 eingeführte Förderprogramm für die Beteiligung junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmessen in Deutschland um vier Jahre verlängert. Die internationalen Leitmessen in Deutschland bieten eine Plattform für die Vermarktung neuer Produkte. Das neue Messeförderprogramm wird über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Eschborn abgewickelt.

01.09.2009: Schutz von Arbeitnehmerdaten wird ausgeweitet

Eine konkretisierende Regelung zum Arbeitnehmerdatenschutz wurde in das Bundesdatenschutzgesetz aufgenommen. Hier wird geregelt, zu welchen Zwecken und unter welchen Voraussetzungen der Arbeitgeber Mitarbeiterdaten vor, während und nach dem Beschäftigungsverhältnis erheben und verwenden darf. Das Gesetz beinhaltet ferner eine Regelung

über den Sonderkündigungsschutz des betrieblichen Datenschutzbeauftragten. Danach kann einem Datenschutzbeauftragten während der Amtszeit und ein Jahr danach nur aus wichtigem Grund gekündigt werden.

14.09.2009: Verbessertes Kreditangebot im KfW-Sonderprogramm durch Globaldarlehen für Unternehmen

Zur Stärkung der Kreditversorgung von Unternehmen wurde im Rahmen des Wirtschaftsfonds Deutschland die Vergabe von Globaldarlehen an Banken ermöglicht. Mit den Globaldarlehen refinanzieren Banken Einzelkredite, die sie im eigenen Risiko unter Beachtung der Ziele des KfW-Sonderprogramms vergeben. Sie richten sich damit an Unternehmen, die aufgrund der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise vorübergehend Schwierigkeiten haben, jedoch strukturell gesund und langfristig wettbewerbsfähig sind. Die Mittel für dieses Kreditangebot stammen aus dem 40 Mrd. EUR umfassenden Etat des KfW-Sonderprogramms.

15.09.2009: Langfristige Exportfinanzierung wird in der Finanzkrise erleichtert

Aufgrund großer Schwierigkeiten bei der Mobilisierung langfristiger Exportkredite in der Finanzkrise wurde ein Programm entwickelt, das den Banken zusätzliche Liquidität für die Exportfinanzierung zur Verfügung stellt. Mit der Durchführung des von der Europäischen Kommission genehmigten Refinanzierungsprogramms ist die KfW Bankengruppe beauftragt.

Nach diesem Programm werden hermesgedeckte Kredite von Geschäftsbanken, die der Exportfinanzierung dienen, von der KfW refinanziert. Kreditnehmer ist der ausländische Besteller des deutschen Exportgutes. Bei den refinanzierten Exportkrediten handelt es sich entweder um neu zu vergebende Kredite oder bereits ausgezahlte Bestandskredite. Soweit Bestandskredite refinanziert werden, sind die Banken verpflichtet, die zusätzliche Liquidität für neue Exportkredite auszureichen.

Für das Programm wird zunächst eine Anschubfinanzierung von 1,5 Mrd. EUR bereitgestellt. Die Genehmigung der EU gilt vorerst für sechs Monate. Eine Verlängerung des Programms bis zum 31.12.2010 ist geplant.

24.09.2009: Verbessertes Kreditangebot durch Globaldarlehen für Unternehmen

Zur Stärkung der Kreditversorgung von Unternehmen wurde im Rahmen des Wirtschaftsfonds Deutschland die Vergabe von Globaldarlehen an Banken ermöglicht. Mit den Globaldarlehen refinanzieren Banken Einzelkredite, die sie im eigenen Risiko unter Beachtung der Ziele des KfW-Sonderprogramms vergeben. Sie richten sich damit an Unternehmen, die aufgrund der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise vorübergehend Schwierigkeiten haben, jedoch strukturell gesund und langfristig wettbewerbsfähig sind. Die Mittel für dieses Kreditangebot stammen aus dem 40 Mrd. EUR umfassenden Etat des KfW-Sonderprogramms.

01.10.2009: Gesetz zur Vereinfachung und Modernisierung des Patentrechts tritt in Kraft

Kernstück des neuen Gesetzes sind Modifikationen beim so genannten Nichtigkeitsverfahren. In diesem Verfahren wird gerichtlich überprüft, ob ein Patent rechtskonform erteilt wurde. Neue Regelungen sollen die Anmeldung von Patenten vereinfachen, bei Streitigkeiten

sollen Gerichtsverfahren schneller ablaufen. Auch das Verfahren bei Arbeitnehmererfindungen, die etwa 80 % aller Erfindungen ausmachen, wurde reformiert.

01.10.2009: Generalunternehmerhaftung in der Bauwirtschaft wird vereinfacht

Bei der Generalunternehmerhaftung in der Bauwirtschaft haftet grundsätzlich ein Generalunternehmer für die Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge durch einen von ihm mit der Erbringung von Bauleistungen beauftragten Subunternehmer. Die Haftung entfällt, wenn der Generalunternehmer nachweist, dass er davon ausgehen konnte, dass der Nachunternehmer seine Zahlungspflicht erfüllt. Dieser Nachweis erfolgte bisher durch sogenannte Unbedenklichkeitsbescheinigungen. Nun wird hierzu ein bestehendes Zertifizierungsverfahren nach der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) als Präqualifikation genutzt, das dem Generalunternehmer eine einfache und unbürokratische Überprüfung der Nachunternehmer ermöglichen soll.

06.11.2009: Transfer von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen (FuE) durch Normung und Standardisierung

Mit der Förderrichtlinie "Transfer von FuE-Ergebnissen durch Normung und Standardisierung" will das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) Vorhaben zum Transfer von Forschungsergebnissen unterstützen. Neuste Erkenntnisse der Forschung sollen in Normen und Standards überführt werden.

Gefördert werden Vorhaben von Unternehmen mit Geschäftsbetrieb in Deutschland, insbesondere KMU sowie Hochschulen oder außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, die entsprechende Inhalte und Zielstellungen verfolgen. Der Gesamtbetrag der Zuwendungen im Rahmen dieser Richtlinie ist auf 150.000 EUR beschränkt. Die Projektlaufzeit soll mindestens sechs und maximal 36 Monate betragen. Themenskizzen können in schriftlicher Form beim Deutschen Institut für Normung (DIN) eingereicht werden.

10.12.2009: Verbesserungen im KfW-Sonderprogramm für mittelständische Unternehmen

Um die Mittel aus dem KfW-Sonderprogramm unter anderem besser auf den Bedarf der mittelständischen Unternehmen auszurichten, wurden im Dezember 2009 eine Reihe von Flexibilisierungen im KfW-Sonderprogramm für mittelständische Unternehmen erarbeitet, die zum 1. Februar 2010 in Kraft getreten sind:

- Die Betriebsmittelvariante des KfW-Sonderprogramms wurde erweitert und flexibilisiert, sodass sich die Unternehmen die Finanzierung der Betriebsmittel für das Gesamtjahr 2010 sichern können. Bisher konnte lediglich der aktuelle Liquiditätsbedarf beantragt werden. Flankiert wird diese Erleichterung durch längere Auszahlungsfristen und größere Gestaltungsmöglichkeiten bei der Rückzahlung.
- Bei Investitionskrediten aus dem KfW-Sonderprogramm sind künftig längere Laufzeiten möglich. Langfristige Investitionen können danach auf 20 statt 15 Jahre finanziert werden. Ergänzend ist hier eine Verlängerung der Freijahre auf 5 Jahre erfolgt.
- Zur Erweiterung der Planungssicherheit werden künftig in allen Varianten des KfW-Sonderprogramms längere Zinsbindungen angeboten. Bisher war die Zinsbindung aus

beihilferechtlichen Gründen bis 2012 begrenzt. Die längere Zinsbindung ist mit einem beihilfefreien Zinssatz verbunden. Die Zinssätze orientieren sich dabei grundsätzlich an den Kapitalmarktzinsen für die entsprechenden Laufzeiten.

